



SALIS THEMA

ROHSTOFF

DAS GEFÄHRLICHSTE GESCHÄFT DER SCHWEIZ

ERKLÄRUNG VON BERN (HG.)



salis 

ERKLÄRUNG VON BERN (HG.)

ROHSTOFF

DAS GEFÄHRLICHSTE GESCHÄFT DER SCHWEIZ

AUTOREN THOMAS BRAUNSCHWEIG | THOMAS CHAPPOT | OLIVER CLASSEN | FABIAN JUCKER |
LORENZ KUMMER | OLIVIER LONGCHAMP | ANDREAS MISSBACH | ALICE ODIOT | URS RYBI

FOTOGRAFIE AUDREY GALLET | MEINRAD SCHADE | U.V.A.

VERLAG SALIS VERLAG AG, ZÜRICH
www.salisverlag.com info@salisverlag.com
Sie finden uns auch auf Facebook und bei Twitter

LEKTORAT OLIVER CLASSEN, ZÜRICH | PATRICK SCHÄR, BASEL

KORREKTORAT INA SERIF, FREIBURG IM BREISGAU

UMSCHLAG- UND

BUCHGESTALTUNG DANIELA TRUNK, ZUG

SATZ DANIELA TRUNK, ZUG

© 2012, SALIS VERLAG AG, ZÜRICH
ALLE RECHTE VORBEHALTEN

ISBN 978-3-905801-51-4

INHALT //

VORWORT //	
	Die unangenehmen Tatsachen 10
01 // EINLEITUNG	
	Willkommen auf der Rohstoffdreh Scheibe Schweiz: »Achtung Schwindelgefahr!« 16
02 // BIG PICTURE	
	Art und Bedeutung der Rohstoffe im Welthandel 24
03 // ROHSTOFFHANDEL	
	Instrumente und Mechanismen 42
04 // GESCHICHTE	
	Heimat der Händler: Der Aufstieg der Schweiz zum Rohstoffhandelszentrum 54

05 //	ZUG	Innerschweizer Idyll: Ortstermin im Rich-Country.....	84
06 //	SAMBIA	»Das hier ist Bagdad, einfach ohne Krieg.«.....	94
07 //	GLENCORE	Big, bigger, Glencore: Diskreter Rohstoffriese am Scheideweg.....	124
08 //	XSTRATA	Bergbau Made in Switzerland: Xstrata im »Super Cycle«	160
09 //	GOLD	Swiss Goldfinger: Schaurig schönes Konfliktmetall.....	178
10 //	AUF HOHER SEE	Eine »raffinierte« Geschäftsidee: Trafifuras Abfall-Odyssee	188
11 //	GENF	Öl-Mekka Genf: Der Jet d'eau spuckt schwarzes Gold	212
12 //	AGRARHANDEL	Soft Commodities: Das blühende Nacherntegeschäft...	240
13 //	SPEKULATION	Das andere Casino: Risikoreiche Spekulation	256
14 //	STEUERVERMEIDUNG	»Transfer pricing« & Co: Fiskalflucht als Geschäftsprinzip	266

15 // GRAUZONEN

Korruption und Konfliktgebiete: Von Kasachgate bis »Oil For Food«	300
15.1 // Sudan und Kongo: Gefahrenzulagen für Opportunisten.....	304
15.2 // »Kasachgate« oder die Kunst der Korruption	314
15.3 // Usbekische Kinderhände für den globalen Baumwollboom	320
15.4 // UNO im Irak: »Oil for Food« bedeutet »Cash for Saddam«	324

16 // INTERVIEW

»Rohstoffhandel birgt große Risiken für die Schweiz«: Professor Mark Pieth im Gespräch.....	330
---	-----

17 // VERTEILUNG

Unkönigliche »Royalties«: Rohstofffluch und Verteilungsfrage	340
--	-----

18 // ALTERNATIVEN

Ideen und Initiativen: Die dunklen Deals ans Licht holen.....	370
---	-----

19 // SCHLUSS

Was tun? Folgerungen und Forderungen	390
--	-----

ANHANG //

Mitwirkende und Dank	402
Bilder.....	406
Literatur	408
Endnoten	418
Firmen- und Organisationenregister	428
Personenregister	434

VORWORT //

DIE UNANGENEHMEN TATSACHEN

Von Lukas Bärfuss

Tatsachen finden schwer den Weg ins menschliche Bewusstsein. Manchmal, weil sie zu schmerzlich sind. Und manchmal, weil sie unser Bild von der Welt und wie sie zu funktionieren hat zu sehr stören würden. Solche unangenehmen Tatsachen verstecken wir gerne hinter falschen Begriffen.

So reden wir vom »Sonnenuntergang«, obwohl wir seit 500 Jahren, seit Kopernikus, wissen, dass es die Erde ist, die sich um die Sonne dreht. Eigentlich müssten wir vom abendlichen »Erduntergang« sprechen. Wir tun es nicht, weil wir immer noch gekränkt sind, nicht im Zentrum des Universums zu stehen. Und weil es uns erschreckt, dass der Boden, auf dem wir stehen, nicht fest ist und die Erde schwindelerregend schnell durchs All rast.

Wenn also »Sonnenuntergang« unsere Angst und Eitelkeit versteckt – was verhüllen dann »Rohstoffgewinnung« und »Energieproduktion«?

Wer nämlich in der Physikstunde aufgepasst hat, weiß, wie unzutreffend beide Begriffe sind. Aus dem Erhaltungssatz folgt, dass Energie

weder produziert noch vernichtet werden kann. Mit der Materie und damit auch den Rohstoffen verhält es sich ebenso. (Auch wenn wir der Genauigkeit halber festhalten müssen, dass wir unter gewissen Umständen Materie erschaffen können – aber nur aus Energie, aus sehr, sehr viel Energie. So viel, wie sie nur in den Teilchenbeschleunigern zur Verfügung steht – dort entsteht aus unvorstellbar viel Energie unvorstellbar wenig Materie.)

Warum verschleiern wir diese Tatsachen durch falsche Begriffe? Warum wollen wir sie nicht wahrhaben?

Der Mathematiker und Ökonom Nicholas Georgescu-Roegen, 1906 in Konstanza, Rumänien, geboren, 1994 in Tennessee, USA, gestorben, wies in den 70er-Jahren des letzten Jahrhunderts darauf hin, dass die klassischen ökonomischen Theorien von einer falschen Grundannahme ausgehen.

In der Nachfolge von Adam Smith formten die allermeisten Wirtschaftswissenschaftlerinnen und -wissenschaftler ihre Modelle nach dem mechanistischen Weltbild. Mit linearen, gleichförmigen und umkehrbaren Prozessen. Wenn wir den Film eines schwingenden Pendels betrachten, können wir nicht sagen, ob dieser Film vor- oder rückwärts läuft. Und Arbeit lässt sich in Energie und diese wieder in Arbeit umwandeln.

Die Ökonomen folgen diesem Prinzip. Etwa, wenn sie erzählen, dass sich aus einem Rohstoff, zum Beispiel Getreide, ein Produkt herstellen lasse, zum Beispiel Brot, das man verkaufen könne, wodurch man Geld erhalte, mit dem man wiederum Getreide kaufen könne, um Brot herzustellen. Die meisten wirtschaftlichen Konzepte funktionieren wie dieser Kreislauf. Der Konjunkturzyklus zum Beispiel oder die volkswirtschaftliche Gesamtrechnung im Bruttoinlandprodukt.

Doch es gibt keinen Kreislauf. Nicht in der Wirklichkeit. Das Perpetuum mobile ist physikalisch unmöglich. Diese äußerst unangenehme Tatsache folgt aus dem zweiten Hauptsatz der Thermodynamik und dem daraus abgeleiteten Gesetz der Entropie, dem Maß für die Unordnung in einem System.

Wir Menschen sind auf geringe Entropie angewiesen, nur sie können wir nutzen. Die Ozeane etwa haben ihre immense Wärmeenergie in einer so gigantischen Entropie gespeichert, dass wir selbst mit modernsten technologischen Mitteln nicht über sie verfügen können. Das Problem ist: Geringe Entropie, zum Beispiel in Rohstoffen, ist nicht nur ein knappes, vor allem ist sie ein endliches Gut.

Um niedrige Entropie verfügbar zu machen, sind immer größere Anstrengungen nötig. Die leicht zugänglichen Ölfelder sind ausgebeutet, weshalb man nun in der Tiefsee nach dem schwarzen Gold bohren muss. Der beträchtliche Mehraufwand ist natürlich nicht umsonst und jemand muss für die steigenden Kosten aufkommen. In der Regel sind dies aber nicht die Konsumentinnen und Konsumenten, nicht wir in den entwickelten Ländern. Es sind Menschen wie jene in den Kupferminen von Sambia, die Alice Odior in ihrer eindrucksvollen Reportage »Das hier ist Bagdad, einfach ohne Krieg« beschreibt.

Niedrige Entropie ist so begehrt, dass deswegen alle Gebote der Menschlichkeit vergessen werden. Zum Beispiel im Ostkongo. Dort wütet seit über einem Jahrzehnt ein Krieg. Bilanz: mindestens sechs Millionen Tote, mindestens so viele Vertriebene. Der Kriegsgrund: die Rohstoffe, die dort buchstäblich auf dem Boden liegen. Vor allem das Koltan, ein metallhaltiges Mineral, ohne das weder Computer noch Mobiltelefone funktionieren. Wenn wir für die Kriegstoten und traumatisierten Hinterbliebenen Entschädigungen zahlen müssten, dann würden unsere Handys etliche tausend Franken kosten. Und wer würde sich dann noch jedes Jahr das neueste Modell kaufen – oder besser gesagt, von den Telekommunikationskonzernen schenken lassen?

Aber eine solche Vollkostenrechnung gibt es nicht. Tatsächlich sind die falschen Preise zugleich Ausdruck und einer der Hauptgründe für die anhaltende Ungerechtigkeit auf den Weltmärkten. Auch die verschleiern eine unangenehme Tatsache: dass wir alle von dem in diesem Buch analysierten Rohstofffluch profitieren. Um Abhilfe zu schaffen, müssten Bergbaukonzerne, aber auch Handelshäuser die externen Kosten ihrer Tätigkeit internalisieren und für die sozialen und ökologischen Schäden

aufkommen, die sie verursachen. In dieser Hinsicht ist noch viel zu tun. Doch selbst damit hätten wir noch lange keine gerechten Preise.

Denn was ist mit jenen Kosten, die weit in der Zukunft liegen? In seinem Essay »Energy and Economic Myths« von 1975 hat Georgescu-Roegen das Problem drastisch formuliert: »Deshalb müssen wir in der Bioökonomie betonen, dass jeder Cadillac [...] weniger Pflüge für zukünftige Generationen und indirekt weniger menschliches Leben in der Zukunft bedeutet.« Wie also und wem verrechnen wir die Rohstoffe, die zukünftigen Generationen nicht mehr zu Verfügung stehen, weil wir ihre niedrige Entropie bereits in hohe überführt haben? Haben jene, die zuerst kommen, also früher geboren wurden, einfach Glück gehabt? Unser mechanistisches Wirtschaftssystem bietet keine Antworten auf diese eminent politischen Fragen, und jene, die Nicholas Georgescu-Roegen gegeben hat, müssen uns nachdenklich stimmen.

Zuerst forderte er die Einstellung jeder Rüstungsproduktion. Dann seien die Entwicklungsländer in einer gemeinsamen Anstrengung auf ein gutes, aber nicht luxuriöses Niveau zu bringen. Das Bevölkerungswachstum müsse so weit beschränkt werden, dass alle Menschen durch ökologischen Landbau ernährt werden können. Dazu sei der Energiekonsum strikt zu regulieren. Ferner müsse sich die Menschheit von der Mode befreien, dieser »Krankheit des menschlichen Geistes«. Es sei ein Wahnsinn, wenn man ein Möbel oder Kleidungsstück wegwerfe, das noch gebraucht werden könne. Und jedes Jahr ein neues Auto zu kaufen oder das Haus aufzumöbeln, so Georgescu-Roegen, sei ein bioökonomisches Verbrechen.

Es ist offensichtlich, dass solche Maßnahmen in eine Ökodiktatur führen könnten, in einen Staat, der die totale Kontrolle über den Einsatz der natürlichen Ressourcen hätte. Eine ungemütliche Vorstellung – und ein weiterer Beleg dafür, dass wir die Ausgestaltung unserer Zukunft nicht den Ökonominnen und Ökonomen überlassen sollten.

Aber ebenso offensichtlich ist, dass viele Menschen im globalen Süden längst in einer solchen Diktatur leben. Mode ist ihnen zwar nicht verboten, aber unerschwinglich, was in der Praxis auf dasselbe hinausläuft. Wegzuwerfen haben sie nichts, weil sie nichts besitzen, nicht

einmal ihre eigenen Lebensgrundlagen. Um ein paar Dollars zu verdienen, müssen sie ihre Gesundheit opfern. Sie kennen keine Altersvorsorge, keine Krankenversicherung, keine Ferien.

Viele von ihnen würden zu Georgescu-Roegens Programm begeistert Ja sagen. Denn sie könnten nur gewinnen. Verlierer wären wir in den entwickelten Ländern, zum Beispiel in der Schweiz. Wir sind unter anderem deswegen zu unserem Wohlstand gekommen, weil es Diktaturen und skrupellose Firmen gibt, die uns die billigen Betriebsstoffe lieferten. Unsere Privilegien, Chancengleichheit und Meinungsfreiheit wurden damit erkaufte, dass jemand auf diese Privilegien verzichten musste.

Das alles ist bekannt. Die unangenehmen Tatsachen liegen auf dem Tisch – zum Beispiel in Form dieses Buchs über die Rohstoffdrehscheibe Schweiz. Die Frage ist, was wir damit anfangen.

Oft wird behauptet, die Probleme seien kompliziert und eine Lösung kaum zu finden. Doch das ist nicht wahr. Nicht die Probleme sind kompliziert, unsere eigene Verstrickung ist es. Wir wissen, was zu tun wäre, aber wir haben Angst davor. Ohne Not ändern nur die wenigsten ihre Lebensweise. Und deshalb ist es einfacher, die Wirklichkeit zu leugnen und mit falschen Begriffen zu verhüllen. Aber solange wir weiter so tun, als verfügten wir über unendliche Ressourcen, als sei unbeschränktes Wachstum möglich und als dürften Rohstoffkonzerne ganze Länder ausplündern, solange können wir diese Probleme nicht lösen. Nicht die Kriege, die um Rohstoffe geführt werden, nicht die Klimaveränderung, nicht die Umweltverschmutzung durch Erdöl, Bergbau und Radioaktivität und sicher auch nicht die sich verschärfenden politischen Auseinandersetzungen um die gerechte Verteilung der natürlichen Ressourcen.

Georgescu-Roegen war ein Pessimist. Und ein bisschen auch ein Poet. Er glaubte nicht an die Umsetzung seiner Forderungen. Vielleicht, so beschließt er seinen Essay, sei dem Menschengeschlecht eine kurze, hitzige und extravagante statt einer langen, ereignislosen und vegetativen Existenz beschieden. Und dann würden andere Arten ohne spirituelle Ambitionen – Amöben zum Beispiel – unsere Welt erben und im Sonnenlicht baden.



Rohstoffe sind das Blut in den Adern der

Weltwirtschaft und von entsprechender strategischer

Bedeutung. Kein Wunder, dass die zunehmend

WILLKOMMEN //

knappere natürlichen Ressourcen in den letzten

Jahren zu einem immer größeren und umstritteneren

Politikum geworden sind .



WILLKOMMEN AUF DER ROHSTOFFDREHSCHLEIBE SCHWEIZ: »ACHTUNG SCHWINDELGEFAHR!«

Genf, Grand Hotel Kempinski, Ende März 2011. Während die Welt gebannt auf die in Zeitlupe ablaufende Reaktorkatastrophe im Atomkraftwerk Fukushima starrt, trifft sich am schönen Genfersee die Rohstoffbranche zum »Trading Forum«, ihrem jährlichen Stelldichein. Ölhändler und Mercuria-Mitbesitzer Daniel Jaeggi reagiert in seinem Vortrag auf die brennende Aktualität und sinniert, was ein globaler Atomausstieg ihm und den anderen Anwesenden wohl brächte. Weltweit würden zwar nur 5 Prozent der Energie aus Atomkraft stammen, doch das entspräche jährlich immerhin 610 Mio. Tonnen Öl, also 15 Prozent der weltweiten Fördermenge. »I just leave you with that«, schließt Jaeggi lächelnd.

Wo andere nur eine Katastrophe (oder zumindest eine »unangenehme Tatsache«) sehen, sieht der Rohstoffhändler eine »Opportunity«, seine Chance für ein neues, großes und vor allem profitables Geschäft. Erfolgreiche Jäger nach solchen »Business Opportunities« haben die Rohstoffdrehscheibe Schweiz gebaut, angestoßen und innerhalb weniger Jahrzehnte an die Weltspitze gebracht. Als einer der ganz seltenen Schweizer

Top-Trader ist Jaeggi aber auch die Ausnahme, die die Regel bestätigt. Denn es waren – bei den Führungskräften wie bei den Firmen – fast ausnahmslos Migranten, die das kleine Binnenland Schweiz zum größten globalen »Commodity Hub« gemacht haben.

Dennoch gründet diese erstaunliche Erfolgsgeschichte auf etwas Urhelvetischem, dem politischen Opportunismus. Systematisches Abseitsstehen, Wegschauen und Nicht-wissen-Wollen: Verbrämt als »Neutralität« hat die bis 2002 andauernde UNO-Abstinz in der Schweiz ansässigen Konzernen jede Menge dubiose, aber umso lukrativere Geschäftsgelegenheiten beschert. Den Aufstieg der Rohstoffhandelszentren Zug und Genf ermöglicht hat auch deren äußerst mildes Steuerklima sowie ein gesellschaftlicher Hang zu viel Diskretion und wenig Regulierung und Kontrolle. Kurzum: Die Rohstoffdrehzscheibe Schweiz war zwar keineswegs geplant, aber sie ist trotzdem kein Zufall.

Der Rohstoffplatz Schweiz ist groß – schwindelerregend groß. Und er ist explosionsartig gewachsen: Zwischen 1998 und 2010 haben sich die Nettoeinnahmen in diesem Sektor verfünzfach. Unter den zwölf umsatzstärksten Unternehmen der Schweiz befinden sich laut *Handelszeitung* fünf Rohstofffirmen (nach EvB-Recherchen sind es sogar sieben). Bekannt ist über diese verschwiegene Branche, die 2008 etwa gleich viel zum BIP beigetragen hat wie der Traditionsbereich Maschinenbau, trotz ihrer Bedeutung und Gefährlichkeit so gut wie gar nichts. Daran dürfte auch der als »Wendepunkt für die gesamte Rohstoffindustrie« (*Financial Times*) beschworene Börsengang von Branchenprimus Glencore im Mai 2011 nichts ändern. Dieses Buch leistet deshalb Pionierarbeit und wagt den Versuch, das schnell drehende Schweizer Rohstoffkarussell zwischen zwei Buchdeckel zu bannen.

Rohstoffe sind das Blut in den Adern der Weltwirtschaft und von entsprechender strategischer Bedeutung. Kein Wunder, dass die zunehmend knapperen natürlichen Ressourcen in den letzten Jahren zu einem immer größeren Politikum geworden sind. Stichworte sind Ölpreisboom, Nahrungsmittelkrise, Vertreibungen, Versorgungssicherheit, Preisspekulationen, CO₂-Emissionen, Landraub oder Kampf um die Arktis. Angesichts solcher Themenvielfalt vorab, worum es auf den

nächsten gut 400 Seiten *nicht* geht. Zum Beispiel um die Rohstoffe, die in der Schweiz von Industrie und Privaten verbraucht werden. Im Vergleich zum Transithandel – dem Business der Schweizer Rohstoffhändler –, bei dem die Waren gar nie in die Schweiz kommen, ist der Binnenkonsum nämlich völlig vernachlässigbar. Es geht auch nicht um berühmte Markenfirmen wie Nestlé, Shell oder Starbucks. Die haben zwar alle mit Rohstoffhandel zu tun, sind aber primär Großkunden der echten Trader und bleiben deshalb unberücksichtigt. Und die brisante Frage, wie ein Land heute politisch sicherstellt, dass es all die Grundstoffe bekommt, die seine Wirtschaft und Bevölkerung brauchen, wird hier ebenfalls nicht beantwortet.

Thema dieses Buchs sind vielmehr alle Schweizer Firmen (inklusive der »Corporate Immigrants« mit zentralen Aktivitäten in der Schweiz), die entweder im Rohstoffhandel (zum Beispiel Mercuria), der Rohstoffförderung (zum Beispiel Xstrata) oder beidem (zum Beispiel Glencore) tätig sind. Dabei haben wir alle wichtigen Rohstoffgruppen analysiert: Energieträger (vor allem Erdöl und dessen Derivate), Erze und Metalle sowie Agrargüter (»Soft Commodities«). Der weltgrößte unabhängige Erdölhändler Vitol operiert von Genf aus, Glencore ist der dominierende Zuger Rohstoffkoloss mit Schwergewicht Erze und Metalle, und die vier wichtigsten Agrarhandelshäuser haben allesamt bedeutende Tradingfilialen in der Schweiz.

Unser Fokus liegt notgedrungen auf solchen Branchenführern. Die vor allem rund um den Genfersee, vereinzelt aber auch in anderen Kantonen anzutreffenden Nischenplayer werden aus Platzgründen nur am Rande erwähnt. Um Licht ins Dunkel des Rohstoffhandels zu bringen, beleuchten wir firmenübergreifend dessen größere Kontexte und generelle Geschäftspraktiken. Gezeigt wird von der historischen Herkunft über die komplexen Steuertricks und Spekulationsinstrumente bis hin zu einigen konkreten (Aus-)Wirkungsorten alles, was für ein Verständnis dieses vielschichtigen Wirtschaftszweigs wichtig ist.

Motiviert zu diesem Rechercheprojekt hat uns ein Grundwiderspruch, der zwar ein entwicklungspolitischer Allgemeinplatz, deshalb aber nicht weniger skandalös ist: Rohstoffreiche Länder sind und bleiben

häufig sehr arm – nicht trotz, sondern gerade wegen ihrer Bodenschätze. Ein Paradebeispiel für diesen Rohstofffluch («Resource Curse») ist der Kongo, ein weiteres ist Sambia. Aus beiden Ländern berichten wir. Trotzdem ist dieses Buch keine globale Skandalchronik der Schweizer Rohstoffhändler. Denn unser Hauptinteresse gilt der anderen – unserer – Seite dieser »verfluchten« Gleichung. Hier machen dieselben Rohstoffe nämlich einige Handelskonzerne und ihre Besitzer unermesslich reich. Die Manager* von Glencore etwa verdreifachten ihr Vermögen auf einen Schlag, indem sie ihre Firma 2011 an die Börse brachten. Das flächendeckende Elend ganzer Länder und der Reichtum einiger Top-Trader hängen direkt zusammen. Wie, das zeigt dieses Buch.

Gefährlich ist das »Commodity Business«, wie es heute in der Schweiz betrieben wird, also generell für alle mit natürlichen Ressourcen gesegneten, zugleich jedoch unter schwachen oder korrupten Regierungen leidenden Länder des globalen Südens. Und ganz konkret für jene Frauen, Männer und Kinder, die im Dreck und Staub der Minen und Förderanlagen leben. Durch Landverbrauch, Wasser- und Luftverschmutzung beeinträchtigen Bergbau, Ölförderung sowie die großflächige industrielle Landwirtschaft die Lebensbedingungen von Millionen Menschen.

Gefährlich ist das häufig Grauzonen ausnutzende Geschäftsmodell der Handelshäuser aber auch für die Schweiz. Korruption, aggressive Steuervermeidung, Spekulationswut und Menschenrechtsverletzungen bergen enorme Reputationsrisiken und sind nach dem Fall des Bankgeheimnisses »unsere nächste offene Flanke« (*Tages-Anzeiger*). Die Schweiz ist nicht nur ein Steuerparadies, sondern auch eine Transparenz- und Regulierungs-oase – und zieht so den Rohstoffhandel an wie der Misthaufen die Fliegen. Zwischen Zugersee und Lac Léman genießen die Rohstoffkonzerne noch Narrenfreiheit, während etwa Länder wie Bolivien sich wehren und fairere Rohstoffrenten einfordern, ihnen in den USA Transparenzpflicht auferlegt wird und die EU die Nahrungs-

**Frauen auf Management-Ebene gibt es nicht nur beim Branchenprimus, sondern im gesamten Sektor so gut wie keine. In diesem Buch herrscht trotzdem geschlechterneutrale Schreibweise vor. Wo – wie hier – mal nur von Männern die Rede ist, müssen sich Frauen also nicht mitgemeint fühlen.*

mittelspekulation eindämmen will. Aber die Welt wird auch diesem »Standortvorteil« genannten Schwindel nicht ewig zuschauen.

Der Investoren-Guru George Soros meint, »eine verbesserte Rechenschaftspflicht und Kontrolle [der Rohstoffkonzerne] könnte potenziell Lebensbedingungen, Ökonomien und politische Systeme auf der ganzen Welt verändern«. Und Eva Joly, die Europaabgeordnete und mutige Vorkämpferin gegen Wirtschaftskriminalität, ist überzeugt, dass die Menschheit in 20 Jahren die heutige Verteilung des Reichtums im Rohstoffgeschäft etwa gleich einstufen wird wie wir heute die Sklaverei. Wir teilen deshalb die Devise von Louis Brandeis. Der gegen Korruption und Bankenmacht agierende US-Bundesrichter wusste schon vor 100 Jahren: »Sunlight is the best disinfectant«. Wenn dieses Buch also etwas Sonne auf die Rohstoffdrehzscheibe Schweiz scheinen lässt, hat es sein Ziel erreicht.

PS: Im Februar 2012 (und damit nach Erscheinen der Erstauflage dieses Buchs) gaben Glencore und Xstrata ihre Fusionsabsichten bekannt. Durch diese Elefantenhochzeit entstünde der weltweit viertgrößte Bergbaukonzern und zugleich das profitabelste Rohstoffhandelsunternehmen der Welt. Sein Hauptquartier hätte der künftige Koloss weiter im Kanton Zug.





BIG PICTURE //

Ein Genfer Ölhändler beschreibt es so:

*»Mein Metier besteht darin, physische Waren von
einem Ort, wo sie die Leute nicht benötigen,
an einen Ort zu bringen, wo sie gebraucht werden.«*

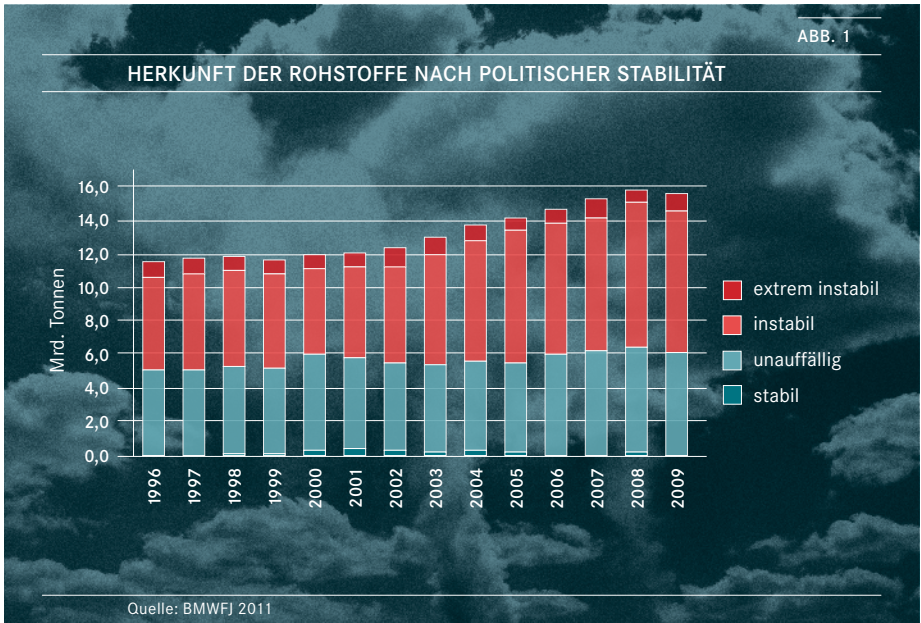
Dabei verwechselt er allerdings – wie

viele seiner Kollegen – Bedürfnisse mit Kaufkraft.

ART UND BEDEUTUNG DER ROHSTOFFE IM WELTHANDEL

Ohne Rohstoffe geht nichts. Die natürlichen Ressourcen unseres Planeten sind die materielle Grundlage für unsere Wirtschaft und Gesellschaft und liefern den Treibstoff für Wohlstand und Wachstum. Und wir (ver)brauchen immer mehr: Seit dem Zweiten Weltkrieg wurden mehr Rohstoffe konsumiert als in der gesamten Menschheitsgeschichte davor.¹

Diese Betriebsstoffe unserer Zivilisation stammen häufig aus Entwicklungsländern: 59 Prozent der Metalle und Erze (beim Kupfer sogar 71 Prozent), 63 Prozent der Kohle und 64 Prozent des Erdöls.² Und zunehmend auch aus politisch instabilen Ländern, wie ABB. 1 zeigt. Das sind Staaten ohne funktionierende Umwelt- und Sozialgesetzgebung, die oft von kriegerischen Konflikten geprägt sind. Die Gefahren für Leben und Gesundheit der Menschen, die rund um diese Förderstätten und Produktionsanlagen leben, sind entsprechend groß.



ROHSTOFFARTEN IM ÜBERBLICK: WAS, WOZU UND FÜR WIE VIEL?

Rohstoffe werden zumeist in drei Sparten eingeteilt. Die Energieträger, die Erze und Metalle (auch »mineralische Rohstoffe« genannt) und die Agrargüter (»Soft Commodities«). Der Bereich der Energieträger ist sehr übersichtlich und umfasst im Wesentlichen Erdöl, Erdgas und Kohle. Bei den mineralischen Rohstoffen ist die Vielfalt schon größer, es dominieren aber die metallischen Rohstoffe Eisen, Nichteisenmetalle wie Zink und die Edelmetalle. Der Agrarsektor schließlich umfasst eine Fülle von Nahrungsmitteln wie Getreide, Genussmittel (etwa Kaffee und Kakao), vielfältig einsetzbare Stoffe wie Zucker und Öle, aber auch Fasern für die Textilproduktion ^{TAB. 1}. Im Handel hat der Begriff »Rohstoffe« eine gewisse Unschärfe. In allen Märkten finden sich Stoffe, die

genau genommen bereits Zwischenprodukte sind. Bei den Metallen werden sowohl die Gesteinsklumpen (Erze, zum Beispiel Bauxit) als auch die daraus gewonnenen Zwischenprodukte (Tonerde) und zuletzt die reinen Produkte (Aluminium) als »Rohstoffe« gehandelt.

TAB. 1

DAS UNIVERSUM DER WICHTIGSTEN GEHANDELTEN ROHSTOFFE

Nicht erneuerbare Rohstoffe		Nachwachsende Rohstoffe	
Energie-Rohstoffe	Mineralische Rohstoffe		Agrar-Rohstoffe
	Metallische Rohstoffe	Nichtmetallische Mineralrohstoffe	
Erdöl	Nichteisenmetalle: z.B. Aluminium (Tonerde), Blei, Kobalt, Kupfer, Nickel, Zink, Zinn, Seltene Erden	Edelsteine	Getreide: z.B. Weizen, Mais, Reis
Erdgas	Eisen	Industriemineralien: z.B. Salz, Gips, Phosphat	Pflanzenfette
Kohle (Steinkohle, Braunkohle)	Edelmetalle: z.B. Gold, Silber, Platin, Paladium		Kaffee, Kakao, Zucker
	Radioaktive Metalle: z.B. Uran		Baumwolle

Quelle: Eigene Zusammenstellung

Zu den industriell besonders wichtigen Metallen (Industriemetallen) gehören neben Eisen auch zahlreiche Nichteisenmetalle TAB. 2. Da die Schweiz für den Handel mit den für die Elektronikbranche wichtigen Seltenen Erden keine bedeutende Rolle spielt, wird hier nicht auf diese eingegangen.

WICHTIGE INDUSTRIEMETALLE UND IHRE VERWENDUNG

	Eigenschaften/Verwendung	Hauptherkunftsländer	Hauptverbrauchsländer
Aluminium	Häufigstes metallisches Element der Erdkruste, leicht und dennoch robust. Verwendung in Fahrzeugen (Luft, Straße, Schiene), im Bau, für Konsumgüter und Verpackungen	China, Russland, Kanada, Australien	China, USA, Japan, Deutschland
Kobalt	Verwendung zur Stahllegierung, in hitzefesten Farben und Pigmenten, für Farben und Lacke, als Katalysator, in Batterien und als Spurenelement für Medizin und Landwirtschaft	Demokratische Republik Kongo, Sambia, Australien, Kanada	China, USA, Japan, Deutschland
Kupfer	Guter elektrischer Leiter, Verwendung für Kabel, elektrische Spulen und Verbindungen sowie als Münzen	Chile, USA, Peru, Australien	China, USA, Deutschland, Japan
Nickel	Hart und dennoch verformbar, wird zur Produktion von rostfreiem Stahl gebraucht	Russland, Kanada, Indonesien, Australien	China, Japan, USA, Deutschland
Zink	Tiefer Schmelzpunkt, wird für den Korrosionsschutz von Eisen- und Stahlprodukten sowie für Gussformen in der Schwerindustrie gebraucht	China, Australien, Peru, USA	China, USA, Japan, Deutschland
Zinn	Weich und leicht zu bearbeiten, findet in der Elektronikindustrie und für Beschichtungen von Konservendosen Verwendung	China, Indonesien, Peru, Bolivien	China, USA, Japan, Deutschland

Quelle: Eigene Zusammenstellung

Ob Baumwolle oder Blei, all diesen sehr unterschiedlichen Rohstoffen ist eines gemeinsam: Seit der Jahrtausendwende sind ihre Preise dramatisch gestiegen. Allein das schon erklärt die aktuelle Brisanz und Relevanz der Rohstoffthematik. Nach der Finanzkrise erfolgte 2008 zwar ein heftiger Einbruch, doch Metalle und Agrargüter haben ihre vorherigen Höchststände inzwischen längst überholt ^{ABB. 2.}

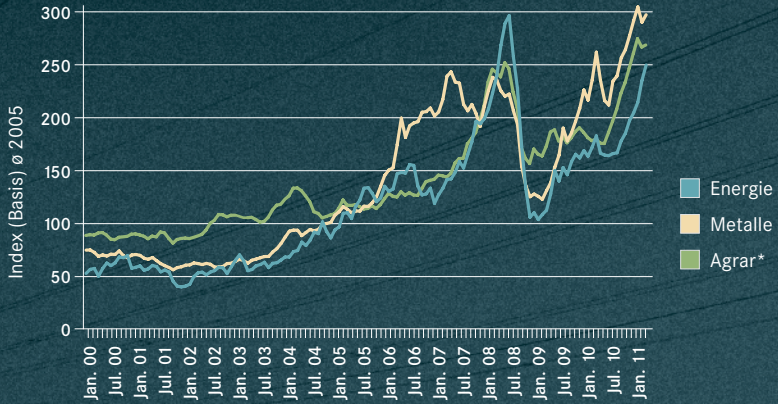
ROHSTOFFHANDEL: EINE LUKRATIVE NOTWENDIGKEIT

Während manche Erdteile über reichhaltige Bodenschätze verfügen, sind andere praktisch vollständig von Importen abhängig. Wie unterschiedlich die weltweite Verteilung von Rohstoffen, aber auch deren Konsum ist, zeigt sich exemplarisch beim Erdöl. Ein Mensch verbrauchte 2010 im globalen Durchschnitt fünf Fässer Öl ^{ABB. 3.} Während der mittlere Osten 43 Fässer pro Person und Jahr fördern kann und damit riesige Überschüsse produziert, kommt aus Asiens Boden zurzeit nur gerade ein Fass pro Kopf. Handel schafft hier den notwendigen globalen Ausgleich.

Aus dieser Tatsache bezieht die Tradingbranche ihr öffentliches Selbstverständnis. Daniel Jaeggi, Vizepräsident und Head of Global Trading des Genfer Ölhändlers Mercuria, beschreibt es so: »Mein Metier besteht darin, physische Waren von einem Ort, wo sie die Leute nicht benötigen, an einen Ort zu bringen, wo sie gebraucht werden.«³ Dabei verwechselt er allerdings – wie viele seiner Kollegen – Bedürfnisse mit Kaufkraft. Denn es liegt wohl kaum an den fehlenden Bedürfnissen, dass in Afrika von (bescheidenen) vier geförderten Fass Öl pro Kopf nur eines selbst verbraucht wird und der Rest verkauft werden muss. Zum Vergleich: Die durchschnittliche Nordamerikanerin verbraucht ihre 14 produzierten Fässer selbst und kauft sich aus dem Ausland (unter anderem Afrika) noch acht dazu.

ABB. 2

PREISENTWICKLUNG NACH ROHSTOFFGRUPPEN 2000 BIS 2011

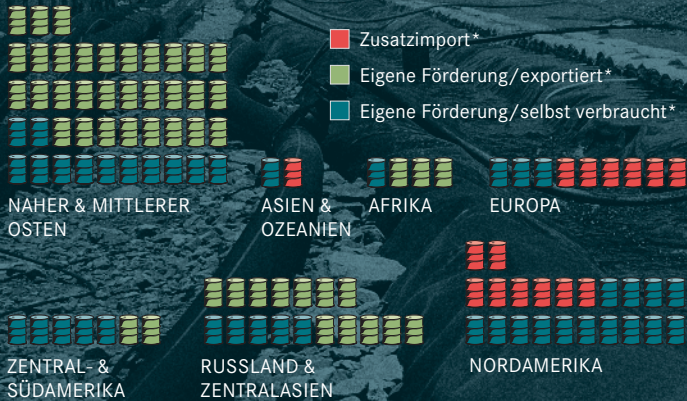


*Getreide, Pflanzenöle, Zucker, Früchte, Kaffee, Tee, Baumwolle

Quelle: IWF Primary Commodity Prices

ABB. 3

ERDÖLFÖRDERUNG UND -VERBRAUCH PRO KOPF
NACH REGIONEN 2010



*Pro Kopf (Fass/Jahr)

Quelle: UN DES; U.S. Energy Information Administration

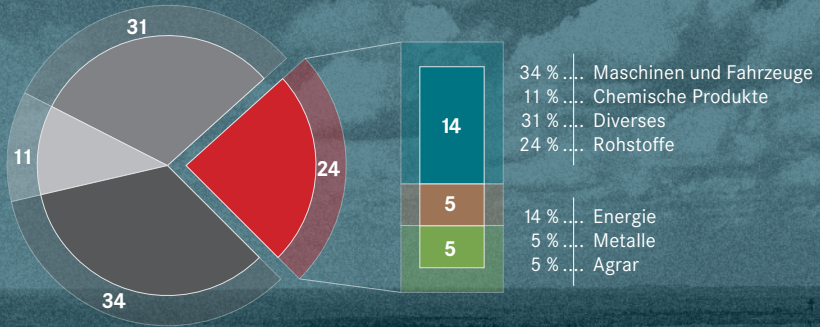
Ein Teil der Rohstoffe wird zwar direkt im Herkunftsland verbraucht, es steht aber außer Frage, dass praktisch immer ein gewichtiger Anteil in den Welthandel gelangt. Und der wird heute durch das sogenannte »Commodity Trading« dominiert: In Dollar machen die Rohstoffe rund ein Viertel des gesamten Welthandelsvolumens aus ABB. 4.

Gar noch größer ist die Bedeutung der Rohstoffe im Welthandel, wenn nicht der Wert, sondern das Gewicht betrachtet wird. Denn Rohstoffe sind pro Tonne natürlich viel billiger als fertige Produkte. Da 80 bis 90 Prozent des Welthandels auf dem Seeweg voll zogen werden, erlauben Statistiken über den internationalen Seefrachtverkehr interessante Einblicke.⁴ Ungefähr 70 Prozent der Schiffe bewegen Rohstoffe. Darunter fallen etwa Öltanker oder Massengutfrachter mit Metallen, Kohle oder Weizen an Bord ABB. 5. Demgegenüber bestreiten die bunten Schiffscontainer, die primär dem Transport von Endprodukten dienen und das Symbol des globalisierten Welthandels sind, gewichtsmäßig lediglich 14 Prozent des Welthandels. Bezüglich der bewegten Masse sind also sogar rund zwei Drittel des Welthandels Rohstoffhandel.

»Oil is king«: Wertmäßig macht das schwarze Gold ziemlich genau die Hälfte aller Rohstoffexporte aus. Mit Erdgas und Kohle steigt der Anteil der Energieträger am Gesamtrohstoffexport gar auf knapp 60 Prozent ABB. 6. Der Rest sind Ausfuhren von mineralischen (20%) und landwirtschaftlichen Rohstoffen (20%).

ABB. 4

ANTEIL DES ROHSTOFFHANDELS AM WELTHANDEL 2009
(MONETÄR)

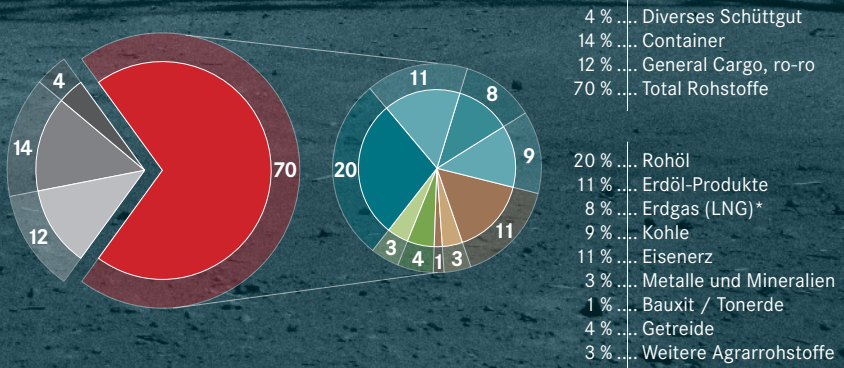


Quelle: Eigene Darstellung; UNCTAD 2010b (Welthandelsexporte)

ABB. 5

ANTEIL DES ROHSTOFFHANDELS AM WELTHANDEL 2009
(GEWICHT)

Bezieht sich auf Seefracht (80 bis 90 % des Welthandels)

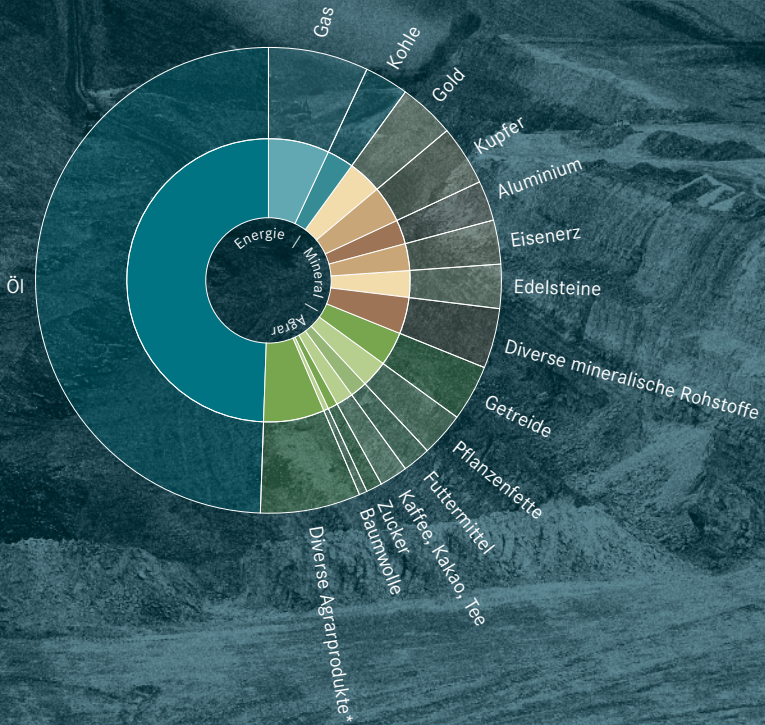


*Beinhaltet zusätzlich Pipeline-Transporte von 0.46 Mio. t (BP 2010)

Quelle: UNCTAD 2010a

ABB. 6

ROHSTOFFMARKT NACH MARKTANTEILEN
(MONETÄRE ANTEILE AN WELTEXPORTEN)



*Beinhaltet auch Früchte und Gemüse, die keine standardisierten »Commodities« darstellen

Quelle: Eigene Darstellung; UNCTAD 2010b

»LITTLE BIG SWITZERLAND« ALS TABELLENFÜHRERIN

Angesichts ihrer globalen Dominanz erstaunt es wenig, dass die fossilen Energieträger auch die Rohstoffdrehzscheibe Schweiz prägen. TAB. 3 gibt einen Überblick über die zwischen Genfer- und Bodensee gehandelten Rohstoffe und die wichtigsten Firmen, auf die in diesem Buch näher eingegangen wird.

TAB. 3

MÄRKTE DER WICHTIGSTEN SCHWEIZER ROHSTOFFFIRMEN

Firma	Energie-Rohstoffe			Mineralische Rohstoffe			Agrar-Rohstoffe		
	Erdöl	Erdgas	Kohle	Kupfer	Alu	Eisen	Getreide	Pflanzenfette	Zucker
Glencore	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Trafigura	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Xstrata	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Vitol	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Mercuria	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Gunvor	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Litasco	■	■	■	■	■	■	■	■	■
ADM	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Bunge	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Cargill	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Dreyfus	■	■	■	■	■	■	■	■	■

Kerngeschäft der Firma ■ ■ ■
Nebengeschäft der Firma ■ ■ ■

Quelle: Eigene Zusammenstellung; Firmenpublikationen

Wichtige Rohstoffdrehscheiben befinden sich sowohl in Asien, Europa als auch in Nordamerika ABB. 7. Der Handelsplatz Amsterdam verfügt mit Rotterdam über Europas größten Hafen, Houston über riesige

Ölraffinerien und Tanklager, Chicago und Hong Kong über wichtige Börsen. Die Schweiz hingegen besitzt nichts, was das kleine Binnenland zum Handelszentrum prädestinieren würde, hat sich aber trotzdem zu einem der Mittelpunkte der Rohstoffbranche entwickelt. Traditionell wichtig ist der Kanton Zug. In den Kantonen Zürich und Luzern sitzen ebenfalls wichtige Akteure. Das dynamischste Pflaster ist jedoch derzeit eindeutig Genf, das die Liga der globalen »Commodity Hubs« anführt.

ABB. 7

GLOBALE ROHSTOFF-HUBS

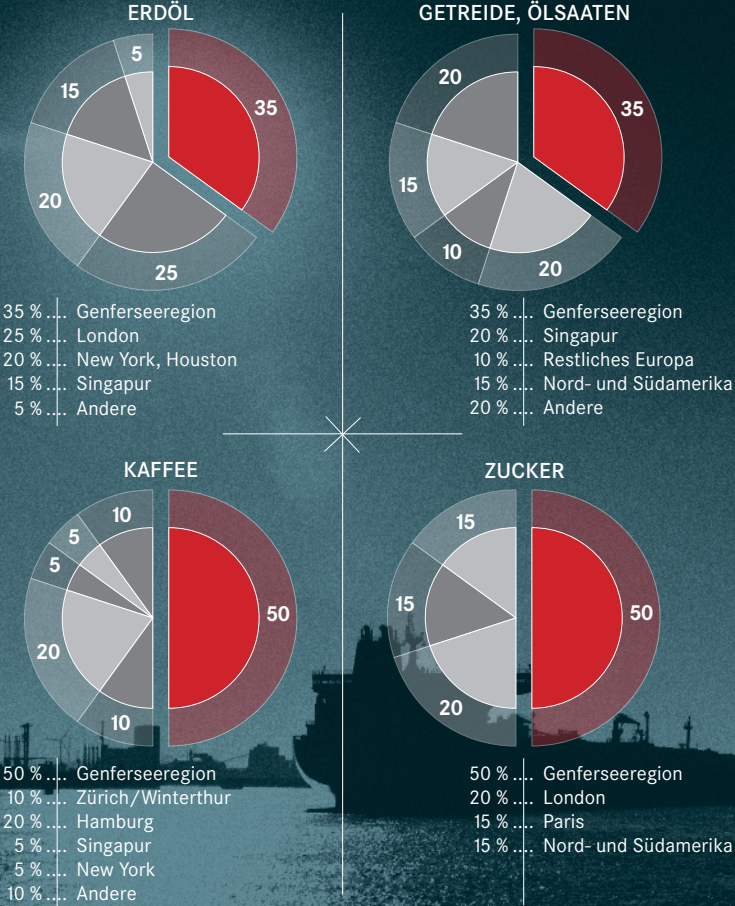


Quelle: Ernst & Young 2007

Laut der Branchenorganisation Geneva Trading and Shipping Association (GTSA) ^{KAP. 11} hat Genf nicht nur London als die wichtigste Ölhandelsstadt abgelöst, auch beim Handel von Getreide und Kaffee sitzen die Branchenschwergewichte am Ufer des Genfersees ^{KAP. 12}. ^{ABB. 8} zeigt die hier abgewickelten Handelsanteile.

Inwieweit diese GTSA-Zahlen dem Lobbying und Standortmarketing dienen oder auf fundierten Daten basieren, ist schwer zu beurteilen.

MARKTANTEILE DER GENFER ROHSTOFFHÄNDLER



Quelle: GTSA⁵

Die anderen Rohstoffszenen, namentlich Zug, sind hier noch nicht einmal miteingeschlossen. Sie sorgen vor allem bei Metallen und Kohle für bedeutende Marktanteile der Schweizer Händler.

SMARTES MODELL: TRANSITHANDEL OHNE TRANSITVERKEHR

Sicher ist: Der über die Schweiz laufende Rohstoffhandel übersteigt den Schweizer Verbrauch um das x-Fache. Würde beispielsweise das genannte Jahreshandelsvolumen an Öl innerhalb der Landesgrenzen verbleiben, wäre der nationale Verbrauch für ganze 75 Jahre gedeckt. Und selbst wenn alle Lastwagen auf der Gotthard-Route nur noch Öl transportieren würden, könnten lediglich 5 Prozent des hier gehandelten Öls über die Alpen gebracht werden. Kein Wunder also, dass hier seit jeher sogenannter Transithandel betrieben wird. Aus Schweizer Büros werden zwar Verträge geschlossen, Waren disponiert und Schiffe gechartert, doch die Güter berühren – außer beim Sonderfall Gold KAP. 9 – nie Schweizer Boden. Die Rohstoffe werden zum Beispiel aus einer afrikanischen Mine über den Land- und Meerweg direkt in eine europäische Metallschmelzerei dirigiert.

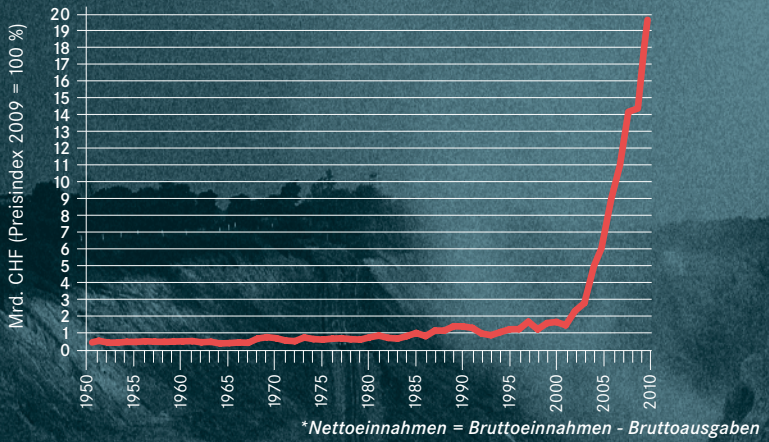
Damit entweichen diese Warenflüsse praktischerweise der offiziellen Statistik der Eidgenössischen Zollverwaltung – ein Grund für die notorische Intransparenz der Branche. Über einen Umweg lassen sich dennoch Daten finden, denn die Schweizerische Nationalbank (SNB) erfasst den Transithandel als Dienstleistungsexport. Als Transithandel gelten alle Geschäfte, bei denen Schweizer Unternehmen Waren im Ausland einkaufen und danach direkt und unverändert wieder an Abnehmer im Ausland verkaufen. Nicht erfasst wird etwa Rohöl, das vor dem Weiterverkauf raffiniert wird. Schweizer Transithandel ist zum allergrößten Teil (2009 zu 94 Prozent) Rohstoffhandel.⁶

Die SNB-Daten bieten kein vollständiges und exaktes Bild, aber doch einen guten Näherungswert. Und der bringt Erstaunliches zum Vorschein: Grafisch beschreibt der Schweizer Transithandel seit 1998 eine steile Kurve nach oben. Auch die SNB führt diese fast exponentielle Zunahme primär auf den Zuzug von Rohstoffhandelsfirmen zurück. Zudem sind die bereits ansässigen Unternehmen massiv gewachsen. Diese bisher kaum beachteten Daten belegen somit das enorme Wachstum der Rohstoffhandelsbranche in der Schweiz ABB. 9.

ABB. 9

ENTWICKLUNG TRANSITHANDEL 1950 BIS 2010

(NETTOEINNAHMEN*)

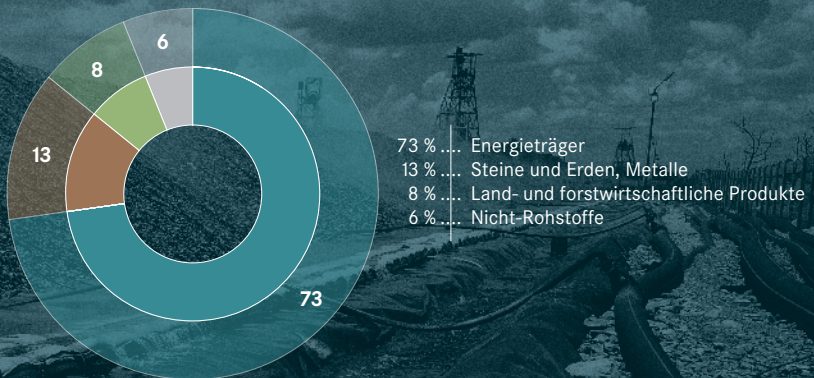


Quelle: SNB

ABB. 10

WARENGRUPPEN-ANTEILE AM TRANSITHANDEL 2009

(BRUTTOEINNAHMEN)



Quelle: SNB

Die Angaben der Nationalbank geben auch Aufschluss darüber, in welchen Bereichen diese Firmen ihre Umsätze generieren ^{ABB. 10.7}. Der Energiesektor ist mit Abstand ihr stärkstes Pferd im Stall. Sein Schweizer Anteil ist sogar noch etwas größer als jener im gesamten Welthandel.

Noch ein Wort zur volkswirtschaftlichen Relevanz: 2008 leistete der Rohstoffhandel etwa gleich viel ans Bruttoinlandprodukt (BIP) wie die Maschinenindustrie, nämlich rund 2 Prozent. Dort arbeiteten allerdings 95 000 Personen, während es bei den Rohstoffhändlern nicht mal ein Zehntel so viele sein dürften. Mittlerweile hat der Rohstoffhandel weiter zugelegt und trug 2010 bereits 3 Prozent zum BIP bei. Die Branche ist also beschäftigungsarm, dafür aber umso umsatzstärker. Letzteres liegt auch daran, dass dieses Geschäft traditionell relativ niedrige Bruttomargen von wenigen Prozenten hat und seine hohen Gewinne erst durch die enormen Volumina erzielt. Dies zeigt sich im Umsatz: 2009 lag dieser für die gesamte Branche allein im Transithandel bei 480 Mrd. Franken.⁸ Hinzu kommen die nicht in der SNB-Statistik erfassten Transaktionen. In Medienberichten werden allein für die Region Genf 700 bis 800 Mrd. Jahresumsatz genannt.⁹ Am globalen Rohstoffhandel, einem gigantischen Business von 3000 Mrd. Franken, haben die in der Schweiz tätigen Unternehmen somit einen Anteil von 15 bis 25 Prozent, Tendenz stark steigend.

ZWISCHENFAZIT

Die Menschheit verbraucht immer mehr Rohstoffe und diese werden zu einem großen Teil international gehandelt. Wie stark der Welthandel vom Rohstoffhandel geprägt ist, zeigt die Tatsache, dass inzwischen jeder vierte Dollar dort umgesetzt wird. Und zwei von drei durchschnittlichen Frachtschiffen transportieren heute Rohstoffe. Der Umsatz dieses Multimilliarden-Business hat sich global zwischen 1998 und 2009, angetrieben durch steigende Rohstoffpreise, wertmäßig schon mehr als verdreifacht.¹⁰ In der Schweiz hat sich der Markt im gleichen Zeitraum gar verfünfeinfacht. Am Genfer- und am Zugersee stehen heute die globalen Hauptbühnen dieses Geschäfts – beide freilich hinter geschlossenem Vorhang.



*Ein Trader erzählt gern vom Pech der Fernfahrer,
die mühevoll eine Tankladung kasachisches
Erdöl durch Afghanistan transportierten. Losgefahren
waren sie auf dem Höhepunkt der Ölpreis-Hausse.*

ROHSTOFFHANDEL //

*Als sie eine Woche später ihren Bestimmungsort
erreichten, war dasselbe Fass noch die Hälfte wert und
ihre Reise ein finanzielles Desaster.*



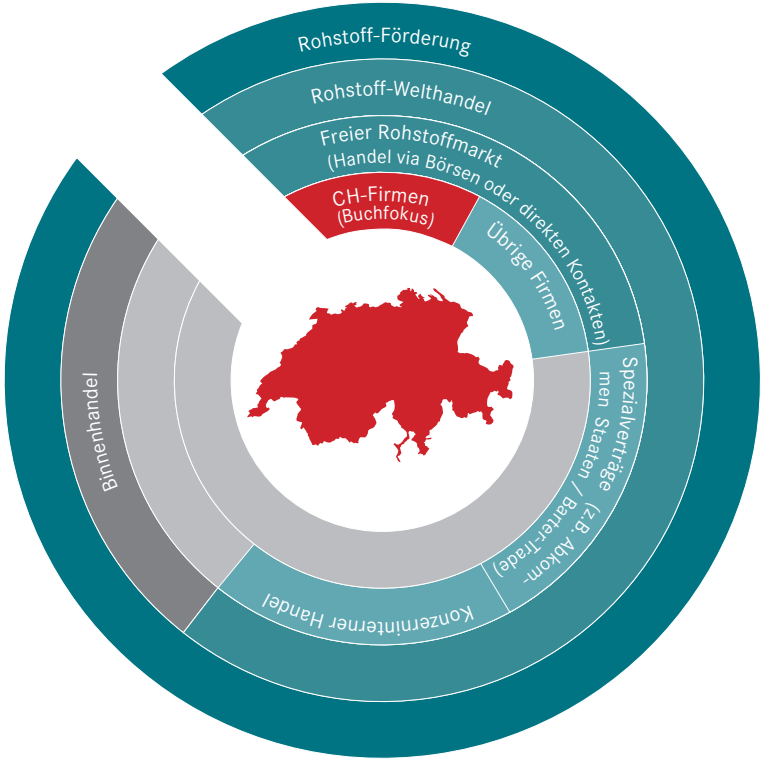
ROHSTOFFHANDEL: INSTRUMENTE UND MECHANISMEN

Der Rohstoffhandel ist ein komplexes Gebilde ineinander verschachtelter Abläufe und miteinander verbandelter Akteure und umfasst ganz verschiedene Phänomene. Unterscheiden lässt sich zunächst einmal der Binnenhandel vom Welthandel $\overline{\text{ABB. 1}}$. Bei Rohöl beispielsweise entspricht das gesamte Handelsvolumen knapp der Hälfte der globalen Fördermenge. Bei Kohle hingegen ist es nur ein Achtel, denn China fördert und verbraucht alleine fast die Hälfte. Konzerninterner Handel wiederum liegt vor, wenn etwa Shell Nigeria an Shell Schweiz liefert. Diese Form nimmt nach Schätzungen von Fachleuten einen sehr großen Stellenwert ein. Viele Rohstoffdeals werden auch direkt zwischen Regierungen abgeschlossen, allenfalls unter Einbezug einer ausführenden Firma. Darunter fallen die sogenannten »Barter-Trades«, die auf einem Gegen- oder Tauschgeschäft basieren, zum Beispiel Öl gegen Cashewnüsse oder Rüstungsgüter. So lässt sich grundsätzlich alles handeln, was den Vertragsparteien nützt und gefällt.

Quantitativ ungleich wichtiger ist der »freie Rohstoffmarkt«. Auf diesem können Rohstoffe grundsätzlich auf zwei Wegen zu ihren Endverbrauchern in der Industrie gelangen. Einerseits, indem sie über Rohstoffbörsen verkauft werden, andererseits durch den »Direktverkauf« einer Rohstoffhandelsfirma. Dies ist das primäre Geschäftsfeld der in der Schweiz tätigen Handelsfirmen und steht deshalb im Fokus dieses Buchs.

ABB. 1

ÜBERSICHT: ARTEN DES ROHSTOFFHANDELS UND BUCHFOKUS



Quelle: Eigene Darstellung

Ganz gleich, auf welcher Route die Rohstoffe zu ihren Käufern gelangen, und unabhängig davon, ob es sich um eine Ladung Kaffee, Kupfer oder Erdöl handelt: Physischer Rohstoffhandel beinhaltet den Transport einer Fracht, in der Regel per Schiff. Handelshäuser sind also immer auch Logistikunternehmen. Ihr Kerngeschäft besteht darin, den Rohstoff zu kaufen, ihn von A nach B zu verschiffen und teurer weiterzuverkaufen, um so die Geschäftskosten zu decken und einen Gewinn zu erzielen.

Das direkte Geschäft zwischen Rohstoffhändler und Industriekunde besteht einerseits aus Geschäften mit langfristigen Abnahmeverträgen als traditioneller Variante des Rohstoffhandels und andererseits aus Deals auf dem Spotmarkt. Der Begriff kommt vom englischen »on the spot«, zu Deutsch »sofort«. Als Spotmarkt werden alle Verkäufe bezeichnet, die zu rasch schwankenden Marktpreisen und mit kurzen Lieferfristen erfolgen. Platts, ein renommierter Datenservice des Rohstoffmarkts, meint, dass bei Rohstoffen heute immer noch neun Mal mehr langfristige als Spotgeschäfte abgeschlossen werden. Schätzungen für den Ölmarkt deuten auf rund 30 Prozent Spotmarktanteil hin. Bei Erdgas, das für den Schiffstransport verflüssigt wird, sollen es 20 Prozent des Produktionsvolumens sein.

BRENT-ROHÖL UND CHICAGOER SCHWEINEBÄUCHE: PHYSISCHER BÖRSENHANDEL

Ein anderer Teil des Rohstoffhandels erfolgt an der Börse. Großverbraucher und Großproduzenten kaufen und verkaufen dort direkt oder über Finanzintermediäre beispielsweise Weizen, Erdöl oder Aluminium zu einem Preis, der im Augenblick der Transaktion an einem bestimmten Referenzort gilt. Für Rohöl etwa sind die drei wichtigsten Handelsplätze die NYMEX (New York Mercantile Exchange), die ICE Futures (Intercontinental Exchange) in London sowie der Markt in Singapur, wo die Barrels (Standardfässer zu 159 Liter) aus der Gegend um Dubai

gehandelt werden. Dabei fokussiert jeder Handelsplatz auf seine spezielle Ölsorte. So wird an der NYMEX das sogenannte »Texas Light Sweet« ge- und verkauft. Der Preis dieser Standardsorte wird in Cushing gemacht, einer kleinen Stadt in Oklahoma, wo die meisten großen US-Ölgesellschaften (Majors) gigantische und energiepolitisch strategische Öltankanlagen unterhalten. An der ICE hingegen wird traditionell das sogenannte »Brent«-Rohöl aus der Nordsee gehandelt und in Singapur »Dubai Light«. Hauptakteure auf all diesen Märkten sind die amerikanischen Majors, die jeweils über ihre Handelsgesellschaften oder Tochterunternehmen tätig sind.

Andere weltweite Rohstoffbörsen sind die LME (London Metal Exchange) für Metalle oder der London Bullion Market für Gold und Silber. An der NYMEX werden neben Öl auch Metalle gehandelt. An der ICE finden gleichzeitig auch Transaktionen mit Gas, Steinkohle und Strom statt. Agrarprodukte werden in Europa an der EURONEXT gehandelt. Dominant in diesem Bereich ist aber die Börse von Chicago, die einerseits auf Getreide spezialisiert ist, über die aber auch so unterschiedliche Waren wie Orangensaftkonzentrat oder die legendären »Schweinebäuche« laufen.

HEDGING VS. SPEKULATION: DER ROHSTOFFPAPIERHANDEL

Historisch haben sich diese Börsen als materielle und monetäre Herzkammern im globalen Rohstoffkreislauf entwickelt. Die dort entstehenden Spotpreise werden entsprechend immer noch als Referenzwerte betrachtet, obwohl an den Rohstoffbörsen (oder spezialisierten Derivatebörsen) heute wertmäßig nicht mehr der physische, sondern der Papierhandel dominiert. Schätzungen zufolge wird etwa im Erdölhandel zehn bis fünfzehn Mal mehr »Paper Barrel« als »Wet Barrel« (physisches Öl) gehandelt. Und Nickel wurde 2006 an der LME 30 Mal häufiger auf Papier als real ge- und verkauft. Die wichtigsten Instrumente des Papierhandels zeigt TAB. 1.

TAB. 1

INSTRUMENTE DES PAPIERHANDELS

<p>Derivate</p>	<p>Derivate sind »abgeleitete« Wertpapiere (von lateinisch »derivare«: ableiten), deren Preis oder Wert von einem »Basiswert« bestimmt wird, beispielsweise einem Aktienkurs, einem Zinssatz oder eben dem Preis eines Rohstoffs. Ebenso lässt sich mit Derivaten auf die Wahrscheinlichkeit eines Staatsbankrotts oder eine Unternehmensinsolvenz wetten. Ein Teil der Derivate wird an den Börsen gehandelt, ist standardisiert und unterliegt gewissen Regeln. Ein anderer Teil, die sogenannten OTC-Derivate (»over the counter«, über den Verkaufstisch), wird direkt zwischen spezialisierten Handelspartnern getauscht. Dieser außerbörsliche Derivatehandel ist von hoher Intransparenz geprägt.</p>
<p>Warendermin-geschäfte</p>	<p>Im Rohstoff-Papierhandel sind Warendermingeschäfte – eine Unterkategorie des Sammelbegriffs Derivate – üblich. Ein Terminkontrakt ist ein Wertpapier, dessen Inhaber sich verpflichtet, eine definierte Warenmenge und -qualität zu einem späteren Zeitpunkt an einen Abnehmer zu verkaufen, der sich im Gegenzug zur Zahlung eines im Voraus (eben auf »Termin«) festgesetzten Preises verpflichtet. Termingeschäfte gibt es in verbindlicher (der Handel am Termin muss stattfinden) und in bedingter (der Handel am Termin kann stattfinden) Form.</p>
<p>Standardised Commodity Future</p>	<p>Börsengehandelter verbindlicher Terminkontrakt. Ein solcher Vertrag bezieht sich auf einen konkreten Basiswert (z.B. Orangensaftkonzentrat), umfasst eine bestimmte Kontraktgröße (Menge) und Qualität (gefrorenes Konzentrat von Orangen aus Florida) sowie einen fixen Termin und Preis. Auf den Futures-Märkten gibt es aber bei weniger als 3 Prozent der Kontrakte tatsächlich eine Lieferung der Waren, denn der Grossteil wird »glattgestellt«, d.h. es erfolgt die Zahlung der Differenz zwischen Terminpreis und dem am Termin tatsächlich gültigen Preis.</p>
<p>Commodity Forward</p>	<p>Gleicht dem Future, ist aber nicht börsengehandelt, sondern der Vertrag wird direkt zwischen zwei Parteien geschlossen.</p>
<p>Traded Option</p>	<p>Börsengehandelter, bedingter Terminkontrakt. Eine Option gibt z.B. das Recht, Orangensaftkonzentrat auf Termin zum vereinbarten Preis zu kaufen. Der Optionsinhaber entscheidet einseitig, ob er die Option ausübt. Auch hier erfolgt die Ausübung meist durch Geldzahlung.</p>
<p>OTC Option</p>	<p>Außerbörslich, direkt zwischen zwei Parteien abgeschlossene Option.</p>

Quelle: Eigene Zusammenstellung

Termingeschäfte sind für Rohstoffhändler unerlässliche Instrumente, um sich gegen starke Preisschwankungen abzusichern. Ein Trader von Vitol erzählt gern vom Pech der Fernfahrer, die mühevoll eine Tankladung kasachisches Erdöl durch Afghanistan transportierten. Losgefahren waren sie 2008 auf dem Höhepunkt der Ölpreis-Hausse, als der Barrelpreis bei 140 Dollar lag. Als sie eine Woche später ihren Bestimmungsort erreichten, war dasselbe Fass noch die Hälfte wert und ihre Reise ein finanzielles Desaster. Wenn eine ganze Supertankerladung von solchen Schwankungen betroffen ist, kann das ein kleineres Handelsunternehmen in den Konkurs treiben. Um dieses Risiko zu verringern, machen Händler »Hedging«-Geschäfte. Der Begriff kommt vom englischen »hedge« für Hecke und meint also ganz wörtlich eine Eingrenzung (sprachlich dieselben Wurzeln haben Hedgefonds, die aber etwas ganz anderes sind, nämlich unregulierte Anlagefonds). Beim Hedging zur Preisabsicherung macht der Händler einen zum realen Geschäft gegenläufigen Termindeal. Er gewinnt somit entweder im realen Handel (zum Beispiel bei steigenden Preisen) oder beim Termingeschäft (bei fallenden Preisen). So versucht er, den Gesamtgewinn aus beiden Geschäften in einer bestimmten Bandbreite zu halten.

Im Papierhandel gibt es also zwei Akteursgruppen, die sich prinzipiell voneinander unterscheiden. Da sind einerseits die Käufer und Verkäufer physischer Rohstoffe (»Commercial Actors«), die sich primär durch Hedging gegen Preisschwankungen absichern wollen. Andererseits gibt es diverse Finanzakteure wie Banken oder Hedgefonds (»Non-commercial Actors«), denen es einzig um die Profite geht, die sie mit der Spekulation auf den Warenterminmärkten machen können. Die begriffliche Differenzierung dieser beiden Marktteilnehmer ist zwar einfach und klar. In der Praxis lässt sich ein Future, der zum Hedging gebraucht wird, von einem spekulativen Future aber nicht unterscheiden. Den Unterschied macht einzig die Motivation der Akteure. Und schlimmer noch, der Übergang von der Absicherung zur Spekulation ist fließend. Glencore etwa schreibt, dass man Ölgeschäfte mit »Paper Transactions« absichere, aber auch spekuliere (»taking increasing exposures«).¹ Etwas steht dennoch fest: Der überwiegende Teil des Warenterminhandels ist

reine Finanzspekulation. Unbestritten ist auch, dass sich die Struktur der Rohstoffmärkte durch den gestiegenen Einfluss der Finanzakteure in den vergangenen Jahren stark verändert hat. Dieser Wandel hat eine heftige Debatte über den Einfluss der Spekulation auf die Volatilität der Rohstoffpreise ausgelöst KAP. 13.

OHNE (GENFER) BANKEN GEHT NICHTS: DIE FINANCIERS DES ROHSTOFFHANDELS

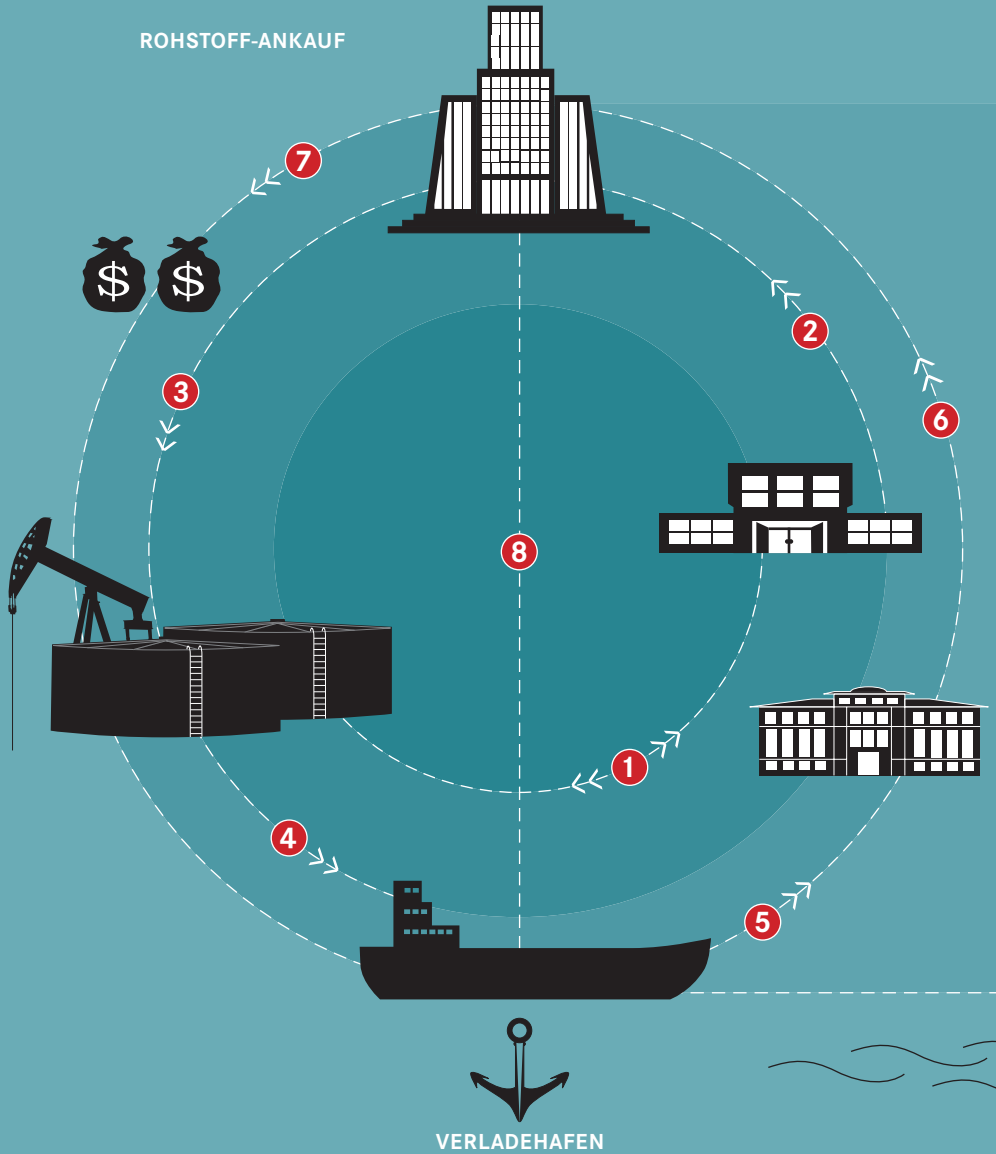
Der wichtigste »Rohstoff«, den die Handelsfirmen für ihr Geschäft brauchen, ist das dafür nötige Geld. Solche Operationen sind nämlich äußerst kapitalintensiv: Für eine Tankerladung Erdöl zum Beispiel müssen hohe zwei- bis tief dreistellige Millionenbeträge in Dollar aufgebracht werden. Wollen Handelshäuser ihre Geschäfte selbst finanzieren, müssen sie über große Eigenmittel und viel Liquidität verfügen. Die Größten unter ihnen können sich diese Mittel auf dem Kapitalmarkt (Obligationsanleihen), direkt über Kreditlinien bei den Banken oder durch die Ausgabe von Aktien beschaffen.

In gewissen Fällen können Rohstoffhändler einzelne Transaktionen auf fremde Rechnung abschließen. Ein kapitalstarker Käufer, wie etwa einer der sechs großen Erdölmultis, kann als Kunde das Geschäft selbst finanzieren. Und zwar indem er das tut, was traditionell die Rolle der Bank ist: dem Trader, der in die Rolle des Zwischenhändlers schlüpft, eine Kreditlinie einräumen. Der Händler erhält dann das für das konkrete Geschäft erforderliche Kapital, ohne dafür eine Bankgarantie liefern zu müssen (»Open Account«) – eine durchaus übliche Art bei Deals mit Majors.

In allen anderen Fällen bedürfen einzelne Handelsgeschäfte aber der Banken. Grundsätzlich geben Finanzinstitute solch temporäre Darlehen in Form eines Akkreditivs oder Kreditbriefs. Ein Akkreditiv ist eine Art Bankkredit, der einem Händler im Austausch gegen das Pfandrecht an einer real existierenden Ware gewährt wird ABB. 2. Quantität und

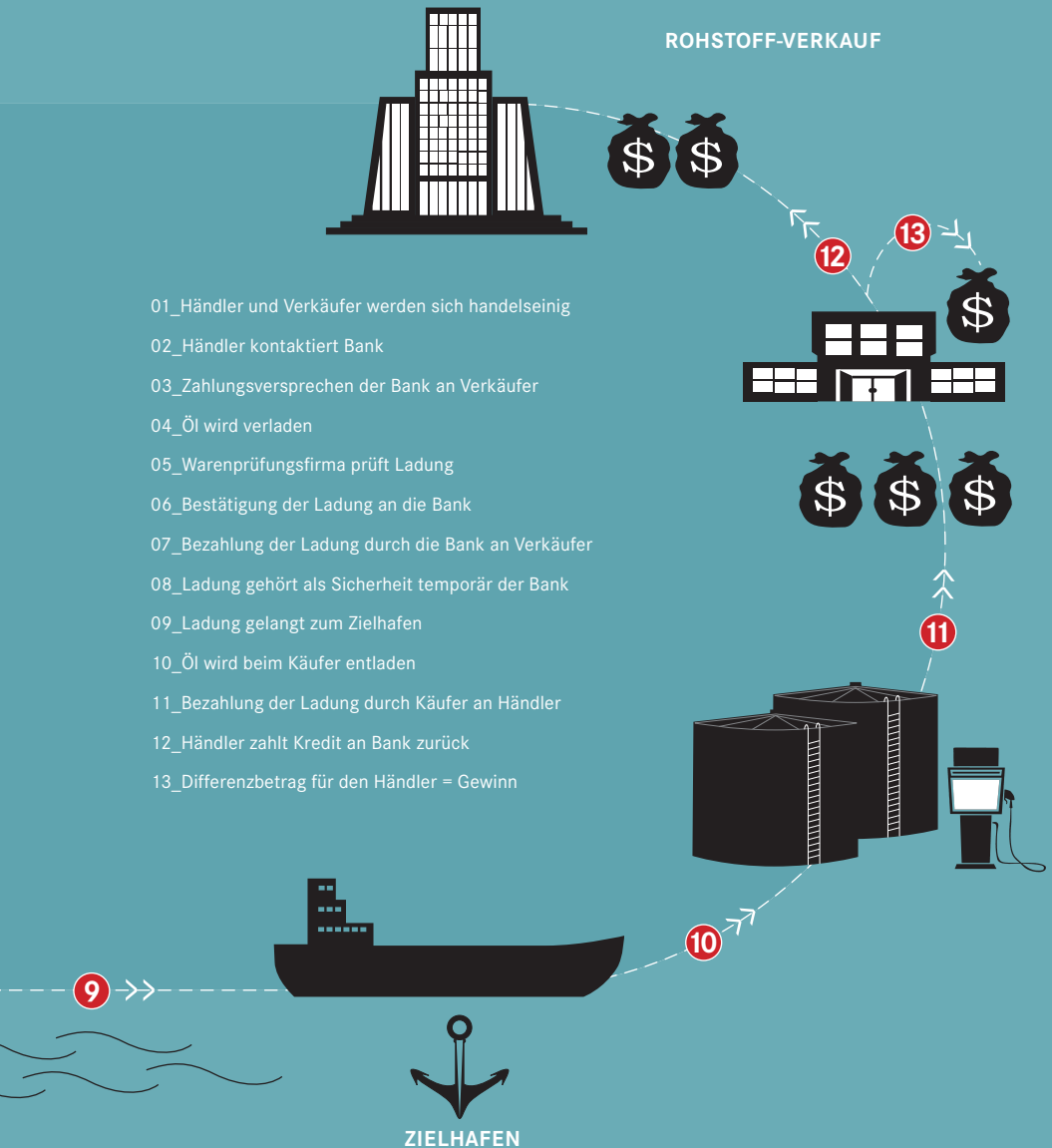
Qualität dieser Ware wird normalerweise durch Liefer- oder Frachtdokumente belegt, die in aller Regel von einer Warenprüfungsgesellschaft ausgestellt werden. Die Ladung dient der Bank als Sicherheit – sie wird also faktisch zeitweilige Eigentümerin der Ware. Am Fälligkeitstag des Geschäfts erhält die Handelsfirma vom Käufer ihr Geld und zahlt damit den Kredit mit Zinsen zurück.

Der Entwurf und Einsatz von Finanzierungsinstrumenten für Rohstoffgeschäfte, insbesondere von Transaktionen gegen Akkreditive, ist länger schon eine Genfer Spezialität KAP. 4. Diese Expertise hat die Entwicklung der Handelsregion am Südufer des Sees überhaupt erst ermöglicht. Und das »Commodity Trade Finance«-Business boomt weiter. Bei Crédit Agricole etwa hat sich die Zahl der Mitarbeitenden, die in diesem Sektor tätig sind, seit 2005 verdoppelt.² Und die Genfer Kantonbank verkündete 2009 eine Steigerung ihres Gewinns aus dieser Geschäftstätigkeit um satte 7 Prozent.³ Doch diese Kreditgeschäfte sind nicht ohne Risiko. Im Dezember 2010 setzte beispielsweise ein Genfer Bankensyndikat unter Leitung des Branchenleaders BNP Paribas 135 Mio. Dollar in den Sand, die der Lausanner Tochter der russischen Handelsfirma RIAS als Kredit gewährt worden waren. Die Banken glaubten, mehrere tausend Tonnen Weizen in einem Lager in Südrussland als Garantie zu haben, was sich aber als Trugschluss erwies.⁴ Die Zertifizierung von Qualität und Quantität der Waren, die bei derartigen Geschäften als Pfand eingesetzt werden, ist deshalb von entscheidender Bedeutung. Dass der Hauptsitz der weltweit führenden Warenprüfungs- und Zertifizierungsfirma SGS in Genf ist, stellt einen zentralen zusätzlichen Pluspunkt für diesen Handelsplatz dar.



Quelle: Eigene Darstellung

ROHSTOFF-VERKAUF





*Trotz UNO-Handelsembargo wurde
das geächtete Apartheidregime in Südafrika
mit dem schwarzen Saft beliefert.
Von Zug aus war dieses Geschäft risikolos,*

GESCHICHTE //

*denn die Schweiz boykottierte diesen
UNO-Boykott.*

HEIMAT DER HÄNDLER: DER AUFSTIEG DER SCHWEIZ ZUM ROHSTOFFHANDELSZENTRUM

Schwerreiche Händler gibt es in der Schweiz nicht erst in jüngster Zeit und schon in der Vergangenheit wurden sie – wie Marc Rich, der »King of Oil« – mit Königen verglichen. Zum »Schweizerkönig« brachte es etwa der Innerschweizer Politiker, Unternehmer und Söldnerführer Ludwig Pfyffer von Altishofen (1524–1594) dank dem Rohstoff Mensch, indem er zehntausende von Schweizer Söldnern an den französischen Königshof, die Spanier und die Savoyer verkaufte.

Dass sich noch viel mehr Geld verdienen lässt, wenn man sich gleichzeitig Gegengeschäfte sichert, bewies ein Jahrhundert später der mächtige barocke Großunternehmer Kaspar Jodok Stockalper (1609–1691) aus dem Wallis. Der »König vom Simplon« und »Fugger der Alpen« genannte Stockalper brachte es mit dem Söldnergeschäft und dem Transitrecht für den Simplon zu beträchtlichem Reichtum und schuf sich ein weitverzweigtes Beziehungsnetz. Dieses nutzte er für die Monopolisierung des Salzhandels in der Region. Dank seiner begehrten Söldnerkompanien handelte er für das Salz Ankaufspreise aus, die weit unter dem

damaligen Marktwert lagen. Stockalper wusste die Vorteile der Schweiz als Transitland im europaweiten Handel mit Nahrungsmitteln und Werkstoffen wie kein anderer zu nutzen. Der Säumerpfad über den Simplonpass – auch Stockalperweg genannt – war eine der wichtigsten Handelsrouten über die Alpen. Der Simplon verband das obere Rhonetal mit der Lombardei und erfuhr im 17. Jahrhundert eine zusätzliche Aufwertung, da die Landwege wegen andauernder Seekriege allgemein attraktiver geworden waren. Der gewiefte Geschäftsmann Stockalper behauptete sich erfolgreich gegen die Konkurrenz der Passwege am Gotthard und im Bündnerland, warb in Italien, Spanien, Frankreich, den Niederlanden, Savoyen und im Burgund um neue Kundschaft und baute die Infrastruktur »seines« Handelswegs maßgeblich aus.

Der Walliser zeigte aber nicht nur unternehmerisches Geschick, sondern auch beträchtliche kriminelle Energie. Weil die Nachfrage nach Söldnern vor allem durch den französischen König Louis XIV. groß und die Rekrutierung im Wallis ein Leichtes war, gedieh Stockalpers Geschäftsmodell unter idealen Bedingungen. Für zusätzliche Gewinne betrog er seine Auftraggeber mit falsch kalkulierten Kontingenten, ließ die Söldner monatelang die Kosten für die Rekrutierung abzahlen und hielt Pensionen für Witwen und Waisen zurück. Ebenso meisterlich beherrschte er das Korruptionsgeschäft. Er wusste, wo und wann welcher Zahlmeister bestochen werden musste, um von seinen Kunden möglichst hohe Renditen zu erwirtschaften. Er schmierte gezielt die Kontrolleure seiner Auftraggeber, die seine Kompanien und Bestände zu inspizieren hatten. Für die Inspektionen heuerte Stockalper gerne kurzfristig Ausländer oder einheimische Bauern an, die am Tag nach der Überprüfung wieder verschwanden, auf den Soldlisten aber weiterhin aufgeführt wurden.

Auch wenn sich sein Reichtum nicht direkt mit den Milliardenvermögen der großen Rohstoffhändler wie Marc Rich, den Hauptaktionären der Zuger Glencore oder der Genfer Ölhandels Giganten vergleichen lässt, so lag er für seine Zeit doch im Bereich des Unfassbaren. Allein sein Immobilienbesitz entsprach dem Wert von 122 233 Kühen. Oder mit einem Vergleich, den man aus der Diskussion um die Managerlöhne

kennt: Eine Magd im Hause Stockalper hätte, allein um den Grundbesitz ihres Dienstherrn kaufen zu können, 366 700 Jahre arbeiten müssen.¹

FRÜHE GLOBALISIERUNGSGEWINNER: DIE SCHWEIZ UND DER SKLAVENHANDEL

Die Handelsbeziehungen der Schweiz blieben lange auf Mitteleuropa, speziell die Lombardei, Süddeutschland sowie das angrenzende Frankreich, beschränkt. Im 18. Jahrhundert entdeckten jedoch zahlreiche Schweizer den Handel mit den Rohstoffen der Neuen Welt: Zucker, Tabak, Kaffee und Kakao. Wie im Söldnerhandel stand einmal mehr die »Ware Mensch« im Mittelpunkt. Reiche Schweizer Familien und Textilhändler investierten in den sogenannten Dreieckshandel: Schiffe wurden in Europa mit Waffen, Textilien, Glasperlen und Manufakturwaren beladen und fuhren nach Westafrika. Dort wurden im Austausch gegen diese Waren Sklaven gekauft, die dann in die Karibik verschifft wurden. Mit Baumwolle, Zucker, Kakao, Kaffee, Melasse, Rum und Indigo beladen, kehrten die Schiffe schließlich nach Europa zurück.

Zwischen 1773 und 1830 waren Schweizer an der Verschleppung von über 20 000 Afrikanerinnen und Afrikanern nach Amerika beteiligt. Unter Einbezug der Investitionen in die wichtigsten Kolonialgesellschaften sind insgesamt schätzungsweise 172 000 Menschen unter Schweizer Mithilfe als Sklavinnen und Sklaven verschifft worden, das entspricht 1,5 Prozent der gesamten transatlantischen Sklaverei. Von den Schweizer Verflechtungen sprechen auch die Namen der Schiffe, die den Atlantik überquerten: »La Ville de Lausanne«, »Le Pays de Vaud«, »La Ville de Bâle«, »L'Helvétie« oder »Les Treize Cantons« hießen die von Schweizern maßgeblich finanzierten Sklavenschiffe.²

BRANCHENPIONIERE: DIE ERSTEN WIRKLICHEN ROHSTOFFHÄNDLER

Der eigentliche Rohstoffhandel in der Schweiz begann erst nach der Gründung des Bundesstaates 1848, und zwar mit einer Handvoll visionärer Kaufleute. Dem Winterthurer Salomon Volkart (1816–1893) etwa, der 1851 in Winterthur und Bombay sein Handelshaus Gebrüder Volkart gründete und zusammen mit seinem in Indien lebenden Bruder Johann Georg im Handel mit indischen Produkten wie Baumwolle tätig wurde. Oder dem Basler Missionar und Kaufmann Hermann Ludwig Rottmann (1832–1899), der 1859 für eine Gruppe protestantischer Patrizierfamilien die Basler Missionshandelsgesellschaft in Ghana gründete, aus der später die UTC hervorgehen sollte. In der Westschweiz sind der aus dem Waadtländer Jura stammende Georges R. André (1856–1940) zu nennen, der 1877 das Handelshaus André & C^{ie} gründete, sowie – auch wenn er nicht primär als Händler erfolgreich war – der 1839 aus Frankfurt eingewanderte Henri Nestlé (1814–1890).

GEBRÜDER VOLKART | Salomon und Johann Georg Volkart stiegen 1851 relativ spät in den selbstständigen Baumwollhandel ein. Dies jedoch in einem Umfeld zahlreicher Winterthurer Firmen, die das Geschäft mit der Naturfaser schon seit Ende des 18. Jahrhunderts betrieben und weiterentwickelt hatten. Entscheidend für den Erfolg der Volkarts war Theodor Reinhart, der von 1879 bis 1919 Teilhaber der Volkart-Gruppe war und dessen Familie das Unternehmen 1912 übernahm.³ Sein Bruder Paul hatte zuvor bei der Firma Geilinger & Blum, der Vorläuferin der bis heute bestehenden Baumwollhandelsfirma Paul Reinhart AG, international Erfahrungen gesammelt. Die Firmengründer besaßen dank diesem in Winterthur konzentrierten Rohstoffhandelswissen profunde Kenntnisse über die indischen Märkte, aufgrund derer die Firma innerhalb von 50 Jahren den Aufstieg zu einem der weltweit bedeutendsten Baumwollhandelskonzerne schaffte. Zugute kam ihnen dabei, dass Rohbaumwolle immer wichtiger wurde. Um 1900 machte Baumwolle

80 Prozent des globalen Textilmarkts aus. Bereits vor dem Ersten Weltkrieg war Volkart weltweit drittgrößter Exporteur indischer Baumwolle und einer der größten Kaffeehändler.

Das Handelsunternehmen importierte neben Baumwolle und Kaffee auch Tee, Öle, Kakao, Gewürze, Kautschuk und andere Produkte aus Indien und exportierte dafür Seife, Papier, Streichhölzer, Uhren, Textilien, Chemikalien, Pharmazeutika, Maschinen und weitere industrielle Güter in den Subkontinent. Auch Versicherungen und Transportschiffahrt gehörten zum Firmenportfolio. Volkarts Tochterunternehmen arbeiteten in Indien, Sri Lanka, Japan und England.⁴ Den »freihändlerisch gesinnten Engländern« war es mehr oder minder gleichgültig, wer im britischen Weltreich den Zwischenhandel übernahm.⁵ Die Schweiz profitierte also massiv vom Kolonialismus, denn erst die klassische koloniale Arbeitsteilung – Rohstoffe gegen Industriegüter – erlaubte Schweizer Firmen den Aufstieg, freilich ganz ohne eigene Kolonien.

Den großen Finanzierungsbedarf der Handelsgeschäfte deckte Volkart an den englischen Finanzmärkten, aber auch über die 1862 von Salomon Volkart mitbegründete »Bank in Winterthur«. Über eine jener beiden Banken also, aus denen die Schweizerische Bankgesellschaft (die spätere UBS) hervorgehen sollte.

Der technische Fortschritt brachte für die Händler nicht nur Vorteile. Der ab 1870 mit Indien verbundene Telegrafendienst erlaubte den Endkunden, sich zeitnah über die Qualität der Baumwollernten zu informieren und ihre Offerten laufend den veränderten Verhältnissen anzupassen, während sie zuvor via Schiffspost zwei bis drei Monate im Voraus bestellen mussten. Nun musste »das weiße Gold« in immer exakter definierter Qualität und in stetig kürzeren Transportfristen direkt an die Spinnereien in Europa geliefert werden und konnte nicht mehr wie bisher zentral in Winterthur verkauft werden. Bis 1920 hatte das Winterthurer Handelshaus deswegen bereits 150 Verkaufsbüros in 18 europäischen Ländern errichtet. Beschleunigend wirkte zusätzlich die Eröffnung des Suezkanals 1869 und der Aufbau des indischen Eisenbahnnetzes ab 1870. Zwei Jahre später begann Volkart mit dem 60 Jahre dauernden Aufbau seines Netzwerks von Baumwollankaufsstellen in ganz Indien.

Den für viele Firmen verheerenden Ersten Weltkrieg überstand Volkart ohne große Einbußen. Unter anderem deshalb setzte sich das Unternehmen 1922 vor die englische Konkurrenz an die Spitze der Baumwollexporteure in Indien und gewann 1930 die Alleinvertretungsrechte für amerikanische Baumwolle in Indien, China und Japan. Die 1942 folgende Expansion nach Brasilien war der Startschuss für die Erschließung der westlichen Hemisphäre nach dem Zweiten Weltkrieg.

In dieser Zeit wurde Kaffee ein für Volkart immer wichtigerer Geschäftszweig. Mit seiner Handelstochter Volcafe kontrollierte die Firma Anfang der 1970er-Jahre 4 bis 6 Prozent des weltweiten Kaffeemarktes (bei der Baumwolle waren es 5 bis 8 Prozent). Der Kaffeehandel war jedoch zunehmendem Druck ausgesetzt. Die Konzentration auf wenige riesige Einkäufer wie Nestlé, Procter & Gamble oder General Foods ließ die Margen schrumpfen. Das könnte eine Erklärung für den damals einsetzenden Diversifikationsschub sein. 1975 startete die Firma zwar fulminant in den Kakaohandel, den sie zehn Jahre später schon als zweitgrößter Player zu 10 Prozent mitbeherrschte. Doch Kaffee und Kakao blieben wenig profitabel. 1987 wurde das Kakaogeschäft, 1989 der Kaffeehandel abgestoßen. Die Konsequenz war die Konzentration auf Baumwolle sowie Finanzgeschäfte, die mit der Gründung der BZ Bank Zürich ab 1985 systematisch ausgebaut wurden.⁶

ANDRÉ & C^{ie} | 1877 gründete Georges R. André in Nyon das Unternehmen André & C^{ie}, dessen Hauptsitz kurz darauf nach Lausanne verlegt wurde. Innerhalb von 30 Jahren stieg André & C^{ie} zum wichtigsten Getreideimporteur der Schweiz auf und gehörte Ende der 1920er-Jahre bereits zu den Unternehmen, die den weltweiten Getreidehandel dominierten. Die Firma, deren Kapital zum größten Teil in den Händen der Gründerfamilie und einiger Verwandten lag, galt bis in die 1990er-Jahre als das größte Handelshaus in rein schweizerischem Besitz. Über André & C^{ie} gibt es nur sehr wenig verlässliche Informationen, da die in Händlerkreisen übliche Geheimhaltung bei André besonders ausgeprägt war.

Ein noch wichtigeres Erfolgsrezept als die Diskretion war indes wohl die pseudo-familiäre Einbindung der Angestellten. Die Treue zur Firma André & C^{ie} wurde durch religiöse Aspekte verstärkt, die eine nicht zu vernachlässigende Rolle spielten. Viele Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gehörten wie die Gründerfamilie der evangelikalen Sekte der Darbysten an. Die Darbysten sind sehr elitär und legen größten Wert auf familiäre Loyalität und wirtschaftlichen Erfolg. Diese religiösen Bande stärkten das Familiengefühl zusätzlich. Bis in die vierte Generation wurde die Firma denn auch von Familienmitgliedern geleitet, zuletzt von Henri André. Erst kurz vor dem Bankrott wurde im Oktober 2000 mit Friedrich Sauerländer jemand CEO, der weder zur Familie gehörte noch Mitglied der Darbysten war.⁷

Diese hermetische Personalpolitik der Unternehmerdynastie führte zu einer an Paranoia grenzenden Verschwiegenheit, weshalb kaum »Facts« und noch weniger harte »Figures« nach außen drangen. Anfang der 1990er-Jahre wurden die Umsätze des Unternehmens auf 10 bis 20 Mrd. Franken geschätzt, womit André zu den fünf weltweit größten Getreidehändlern gehörte – sowohl für Weizen und Mais als auch für Sojabohnen und all ihre Nebenprodukte. 1997 beschäftigte die Traditionsfirma allein in ihren Handelsabteilungen über 1000 Händler, die in mehr als 70 Ländern tätig waren. Andrés Größe wird noch deutlicher, wenn man sich den während des Zweiten Weltkriegs erfolgten – und großzügig mit Bundesgeldern unterstützten – Aufbau der eigenen Hochseeflotte vor Augen führt. Mitte der 1990er-Jahre sollen nur noch 40 Prozent des Umsatzes durch traditionellen Handel generiert worden sein, während Finanzgeschäfte 40 Prozent und Transportschifffahrt, industrielle Aktivitäten und Getreideimport in die Schweiz 20 Prozent ausmachten.

Die Lausanner profitierten jahrelang von der Nichtmitgliedschaft der Schweiz bei den Vereinten Nationen. Die völkerrechtliche Verbindlichkeit von Sicherheitsratsbeschlüssen für Nicht-UNO-Mitglieder war zwar eine hart umkämpfte Frage, die wirtschaftsfreundlichen Eliten der Schweiz fühlten sich aber nicht an die Entscheide der Weltgemeinschaft gebunden und verwiesen lapidar auf die Schweizer Neutralität. Daraus ergaben sich für André & C^{ie} willkommene Geschäftsmöglichkeiten. So

spielte das Unternehmen bei der Umgehung des UNO-Handelsembargos gegen Rhodesien (dem heutigen Simbabwe) eine wichtige Rolle und unterlief später auch den 1980 von der US-Regierung gegen die Sowjetunion verhängten Getreideboykott. André sprang in die Lücke, die amerikanische Firmen hinterlassen hatten.⁸

VON DER BASLER MISSIONSHANDELSGESELLSCHAFT ZUR UTC | Die dritte historisch bedeutende Schweizer Händlerin mit agrarischen Rohstoffen war die Basler Handelsgesellschaft (BHG). Obwohl sie wie die Gebrüder Volkart auch in Indien investierte, war und blieb Afrika ihr Hauptmarkt. Die BHG ging 1928 aus der 1859 gegründeten Basler Missionshandelsgesellschaft hervor. Die Basler, die den Handel in den höheren Dienst der Missionierung Afrikas zu stellen glaubten, exportierten 1893 die ersten beiden schriftlich belegten Säcke Kakao aus der Goldküste, dem heutigen Ghana.⁹ 1910 war das Land bereits der weltweit größte Kakaoproduzent und die Basler Missionshandelsgesellschaft wickelte einen substantziellen Teil des Exports ab. Dieser wirtschaftlichen Blütezeit schoben die Briten den Riegel vor, als sie nach dem Ersten Weltkrieg alle Besitztümer der Basler in Ghana und Indien konfiszierten. Der Vorwurf lautete auf Zusammenarbeit mit dem Feind – womit primär die deutsche Herkunft vieler Missionarinnen und Missionare sowie der Spendengelder gemeint war. Und dies, obwohl bereits 1917 die Mission und das inzwischen gut verankerte Handelsgeschäft getrennt worden waren.

Diese Enteignung war Ausdruck eines seit längerem schwelenden Konflikts zwischen missionarisch und wirtschaftlich orientierten Interessengruppen. 1909 war zwar der automatische Missionarstatus aller Mitarbeitenden aufgehoben worden. Teile der Gewinne aus dem Kakao-geschäft flossen aber trotzdem weiter in die Missionskasse. Für den Handel war ab 1921 die damals gegründete United Trading Company International (UTC) zuständig. Dank Interventionen der Schweizer Regierung erhielt sie 1928 die Besitzungen in Ghana zurück und konnte ihr Geschäft wieder aufnehmen, jedoch ohne ihre dominante Stellung je wiederzuerlangen. Die Rückgabe der indischen Anteile erfolgte 1952.

In der Folge bauten die Basler ihre Beziehungen zur afrikanischen Elite systematisch aus und spielten nach der Dekolonisierung die Karte eines Landes ohne eigene Kolonien clever aus. Dabei verschwiegen sie wohlweislich ihre jahrzehntelange enge Zusammenarbeit mit den bisherigen Kolonialmächten. Unter Ghanas erstem Präsidenten Kwame Nkrumah (von 1957 bis 1966) brachen für die Basler goldene Jahre an. In Nigeria war die UTC schon seit den 1930er-Jahren registriert, der Aufschwung setzte jedoch erst 1973 ein, als sie ihre jährlichen Verkäufe dank des hohen Erdölpreises bis 1982 auf 1,5 Mrd. Franken verzehnfachen konnte. Die UTC war somit eine der ersten Schweizer Firmen, die indirekt vom noch jungen afrikanischen Ölboom profitieren konnte. Diese Gewinne halfen ihr, sich 1977 den Warenhauskonzern Jelmoli einzuverleiben, den sie erst 20 Jahre später wieder verkaufen sollte.¹⁰

PLEITEN, PECH UND PANNEN: DAS ENDE DER TRADITIONSHÄUSER

Keines der drei traditionellen großen Handelshäuser in Winterthur, Lausanne und Basel erlebte das 21. Jahrhundert. Andreas Reinhart, der zur fünften Generation der Volkart- und Reinhart-Dynastie gehört, verkaufte das operative Geschäft Schritt für Schritt: 1989 den Kaffeehandel an die Winterthurer Erb-Gruppe, die ein gutes Jahrzehnt später Konkurs anmelden musste. 2004 ging Volcafe an den britischen Handelskonzern ED&F Man. Vom Baumwollgeschäft, in dem Volkart weltweit den vierten Rang belegte, trennte sich Andreas Reinhart 1996, das neue Unternehmen Volcot ging 2010 Konkurs. Damit war für Volkart das Ende des Rohstoffhandels besiegelt. Heute sind die Volkart Holding und die Volkart Invest AG nur noch reine, im Immobilienbereich tätige Beteiligungsgesellschaften.¹¹

Und doch ist der Baumwollfaden nach Winterthur nicht ganz abgerissen. Die bereits 1788 gegründete Baumwoll- und Textilhandelsfirma Geilinger & Blum (damals Import von Rohbaumwolle, Export von Garn

und Tuch) ist unter dem Firmennamen Paul Reinhart AG immer noch im Bauwollhandel tätig und hat ihren Hauptsitz in Winterthur KAP. 12.

André & C^{ie} erging es nicht besser. Ende der 1990er-Jahre verlor das Management die Kontrolle und fuhr auf dem Getreidemarkt solch enorme Verluste ein, dass es bald zur für viele völlig unerwarteten Auflösung der Firma kam. Anfang 2001 beschäftigte das 124-jährige Unternehmen weltweit noch 1500 Personen in rund 70 Ländern und die Umsätze der Gruppe betragen anno 2000 geschätzte 4,2 Mrd. Franken. In besseren Jahren hatten diese allerdings mehr als das Doppelte betragen. Dann ging es Schlag auf Schlag. Bis zum Frühjahr 2001 hatten sich die Bankschulden auf 660 Mio. Franken akkumuliert, während die Aktiven noch 19 Mio. Franken betragen und monatlich Verluste von 6 Mio. Franken eingefahren wurden. Verhandlungen mit 43 Banken scheiterten.¹² Im selben Jahr beantragte das Unternehmen Nachlassstundung, um den Bankrott so geordnet wie möglich abzuwickeln. Die argentinischen, brasilianischen und asiatischen Firmenzweige wurden an Bunge und die Noble Group verkauft, die Handelstätigkeiten im Lausanner Hauptquartier, in Europa und in Afrika eingestellt.¹³

Gründe für diesen schnellen Niedergang nannte Friedrich Sauerländer, der erste und letzte Firmen-CEO, der nicht aus der Familie stammte. Der im Oktober 2000 angestellte Spross einer Aarauer Verleger-Dynastie bestätigte, dass ein Trader der Firma mit Spekulationen am Sojemarkt auf einen Schlag 200 Mio. Dollar Schulden verursacht habe.¹⁴ Verheerend ausgewirkt habe sich aber auch die mangelnde Neuausrichtung auf die veränderte globale Handelsordnung nach dem Fall des Eisernen Vorhangs, als die guten Geschäfte mit der Sowjetunion wegfielen. Zudem habe es dem Unternehmen an Kontrolle, Transparenz, Kommunikation sowie Leistungskultur und Führung gemangelt.¹⁵ Eric André, der Chef der immer noch existierenden Warentransportfirma Suisse-Atlantique und Bruder des für André & C^{ie} zuständigen Henri André hat eine weitere Erklärung für die Pleite. Ihm zufolge besaßen die Teams des Handelshauses zu große Freiheiten und die Isolation der Familie hätte früher einer personalpolitischen Öffnung und mehr Kooperation Platz machen müssen.¹⁶

Die UTC wiederum geriet durch den Zerfall des Ölpreises und der nigerianischen Währung schon Mitte der 1980er-Jahre in erhebliche Schwierigkeiten, von denen sie sich nie mehr ganz erholen sollte. 1995 war das Afrika-Geschäft wieder auf 150 Mio. Franken geschrumpft und die UTC machte ihr Geld größtenteils mit ihrer Jelmoli-Beteiligung. Ende des Jahrtausends – nach dem Verkauf von Jelmoli 1996 – folgte die Einverleibung der Firma, deren Vermögen fast nur noch aus einheimischen Immobilien bestand, in die Basler Welinvest AG. 17 Jahre Wertverluste, fehlende Visionen und Strukturen für den Wiederaufbau des Handelsgeschäfts hatten diesem Traditionshaus nach 150 Jahren ein Ende bereitet.

ZWISCHENFAZIT 1: DIE ERFOLGSFAKTOREN DER ALTEN HANDELSDYNASTIEN

Von den historischen Handelshäusern ist in der Schweiz kaum noch etwas übrig. Ihr Erbe liefert also keine überzeugende Erklärung für den Aufstieg des Rohstoffhandelsplatzes Schweiz. Zwei Geschäftsvorteile aber, die bis heute wichtig sind, spielten schon bei den alten Handelshäusern eine Rolle: die Finanzierung durch starke einheimische Banken und der Faktor, dass aus einem Nicht-UNO-Land, das UNO-Beschlüsse nicht respektierte, unbeschränkt Geschäfte gemacht werden konnten. Ein weiteres Schlüsselement entfaltete in der Nachkriegszeit seine volle Wirkung: Unverschrämt attraktive Steuerregeln machten einige Kantone unwiderstehlich für Firmenzuzügler und Unternehmensmigranten, die für die Entstehung der heutigen Rohstoffdrehscheibe Schweiz zentral waren.

ANGESPÜLT UND ANGELOCKT AN DIE GESTADE DES GENFERSEES

Noch vor dem Aufstieg von Zug und Genf zu den wichtigsten Rohstoffzentren der Schweiz war Lausanne ein bedeutender Handelsplatz. Nebst der mit Getreide und Zucker handelnden André & C^{ie} belieferten zahlreiche Firmen die hier angesiedelte und stark wachsende verarbeitende Industrie. Neben verschiedenen Schokoladeproduzenten war dies vor allem der in Vevey beheimatete Nahrungsmittelkonzern Nestlé. Beispiele für andere Firmen sind Panchaud Frères SA (Getreide und Soja-Öl), Cohen (Nüsse) oder Schilter (Kaffee). Zudem profitierte Lausanne 1956, als der ägyptische Staatspräsident Gamal Abdel Nasser den Suezkanal und viele ausländische Firmen verstaatlichte, zusammen mit Genf vom Exodus vieler Händler aus Alexandria und anderen Teilen Ägyptens. Manche von ihnen ließen sich in Lausanne nieder, weil auch der exilierte Exkönig Farouk dort lebte.

Der im Sudan geborene und seit 1957 in Genf lebende sephardische Financier und Rohwarenhändler Nessim Gaon verhalf in den darauffolgenden Jahren dank seiner guten Beziehungen vielen jüdischen Flüchtlingen aus Ägypten zur Niederlassung und Arbeiterlaubnis. Die in Genf ansässigen französischen Banken unterhielten etablierte Geschäftsbeziehungen mit der ägyptischen Baumwollindustrie. Zu den Flüchtlingen gehörten etwa die Angestellten der seit 1958 in Genf angesiedelten Baumwollhandelsfirma Newcot Ltd. der Gebrüder Fernand und Maurice Benzakein. Ihr Beziehungsgeflecht, das sich zwischen Genf und Lausanne schnell mit den bereits vorhandenen Netzwerken verwob, trug wesentlich zum weiteren Aufschwung des Genferseebogens als Rohstoffhandelsmetropole bei.

Eine der ersten heute noch bedeutenden Firmen siedelte sich 1946 in Genf an. Sie betätigte sich jedoch nicht im Handelsgeschäft, sondern war eine Schlüsseldienstleisterin des neuen Sektors. Die Warenprüfungsfirma SGS, 1878 im französischen Rouen gegründet, erhielt nach dem Zweiten Weltkrieg den Auftrag, die Abwicklung des wirtschaftspolitischen Marshall-Plans zu überwachen. Das nicht kriegsversehrte Genf

in der neutralen Schweiz schien den Alliierten dafür der ideale Standort zu sein.¹⁷

1956 kam schließlich der erste bis heute wichtige Unternehmensmigrant nach Genf: Angelockt von maßgeschneiderten Steuervergünstigungen eröffnete der US-amerikanische Getreidehändler Cargill dort seine Europeaniederlassung.

»FERNGESTEUERT«: STANDORTFÖRDERUNG AUF ZUGERISCH

Im ländlich geprägten Kanton Zug waren Holdings – Unternehmen, die Beteiligungen an anderen Unternehmen verwalten – schon seit 1924 steuerlich privilegiert. Diese Sonderregeln wurden im Steuergesetz von 1930 weiter ausgebaut und gelten so im Wesentlichen bis heute KAP. 14. Der erste Entwurf für dieses Gesetz stammte aus der Feder des Zürcher Wirtschaftsrechtsanwalts Eugen Keller-Huguenin, der die Ausgestaltung des Zuger Steuerrechts im Interesse des Finanzplatzes Zürich maßgeblich mitgestaltete.¹⁸ Nun wurden neben den Holding- auch Domizilgesellschaften – Firmen ohne inländische Geschäftstätigkeit – fiskalisch privilegiert. Faktisch war und ist »Domizilgesellschaft« nichts anderes als ein vornehmer Begriff für Briefkastenfirmen, die in Zug weder Personal beschäftigen noch Büroräume nutzen durften. Als schweizerisches Novum kam schließlich noch die gemischte Gesellschaft hinzu, die 1930 erstmals erwähnt wurde. Diese Firmen mussten zwar den größten Teil ihrer Geschäfte im Ausland machen, durften aber auch in der Schweiz tätig sein.

Holding- und Domizilgesellschaften waren (und sind) von der kantonalen Gewinnsteuer befreit, sie bezahlten lediglich eine pauschale Minimalabgabe von 0,5 bis 1,5 Promille auf ihr Kapital. Für die gemischten Gesellschaften etablierte sich Ende der 1950er-Jahre die Verwaltungspraxis, dass der inländische Gewinn (maximal 20 Prozent der Geschäftstätigkeit) normal besteuert wurde, der im Ausland erzielte Gewinn jedoch nur zu einem Viertel. Eine kantonale Regelung, von

der vor allem internationale Handelshäuser profitierten, die auch in der Schweiz aktiv waren. Bedenken gegen diese Finanzpolitik, die sich später als höchst begründet erweisen sollten, gab es bereits bei der ersten Debatte im Zuger Regierungsrat. So befürchtete der katholisch-konservative Politiker und spätere Bundesrat Philipp Etter, »dass nach Inkrafttreten [des] vorgeschlagenen Gesetzes eventuell Gesellschaften in den Kanton Zug hinziehen könnten, die später demselben mehr Sorge als Freude eintragen«. ¹⁹

»ZÖGLING ZÜRICHS« UND ANDERE BOOM-BEDINGUNGEN | Wegen der Weltwirtschaftskrise, des Zweiten Weltkriegs und ökonomischer Nachkriegsschwierigkeiten erlebte Otto Henggeler, der als Zuger Finanzdirektor von 1919 bis 1946 die Steuerprivilegien vehement befürwortete, nicht mehr, dass die Strategie dem Kanton die erhofften Mehreinnahmen brachte. Erst Ende der 1950er-Jahre begann die Zahl der Firmengründungen in Zug anzusteigen, dann allerdings steil. Ähnliche Steuerprivilegien wie Zug boten zu diesem Zeitpunkt hingegen auch andere Schweizer Kantone, es brauchte also noch weitere Anreize für den damals erfolgten Boom. Hier spielte die Nähe zu Zürich, sowohl geografisch wie durch aktive Zürcher Interessenpolitik bei der Ausgestaltung der Zuger Steuergesetze, eine zentrale Rolle. Ende der 1950er-, Anfang der 1960er-Jahre waren es vor allem Wirtschaftsanwälte von der Zürcher Bahnhofstraße, welche ihren internationalen Kunden den Standort Zug empfahlen. Aber auch die Zürcher Bankiers setzten auf den Nachbarkanton, denn eine Zuger Briefkastenfirma eignete sich für Privatpersonen bestens zur Steuerhinterziehung.

Dazu kam, dass die Praxis der Steuerbehörden den Firmen gegenüber äußerst zuvorkommend war. Die politisch verordnete »Steuerruhe« wurde bewusst gepflegt und weitere Zugeständnisse waren bei attraktiven Interessenten nicht ausgeschlossen. Dafür sorgten bestens vernetzte Kanzleien und Treuhandbüros, welche die Formalitäten schon mal besonders effizient und »kundenorientiert« abwickeln konnten. Hans Straub etwa, der Zuger Finanzdirektor der Boomjahre, saß in 82 (sic)

Verwaltungsräten und führte in seinem offiziellen Büro gleich noch seine private Anwaltskanzlei. Sein Direktionssekretär meinte später: »Alles war damals eins: Staat und Privatwirtschaft. Ich kümmerte mich um Firmengründungen, um Urkunden, Arbeitsbewilligungen und alles Weitere, was damit zusammenhing.«²⁰

Nach dem Zweiten Weltkrieg war die Schweiz für Handelsfirmen aus einem weiteren Grund hoch attraktiv: Sie gehörte zu den wenigen Ländern, deren Währung frei konvertierbar war. Das heißt, Schweizer Franken konnten unbegrenzt in andere Währungen getauscht werden. Zudem war die Ein- und Ausfuhr von Kapital keinerlei Beschränkungen oder staatlichen Kontrollen unterworfen, auch das damals eine Ausnahme.

ERSTE ZUZÜGLER: DIE METALLMÄNNER KOMMEN | Zu den ersten entscheidenden Neuankömmlingen am Zugersee gehörten 1956 die Philipp Brothers, die damals weltgrößte Handelsfirma für Erze und Metalle. Den Philipp Brothers kommt für die Entstehung der Rohstoffdrehscheibe Schweiz eine überragende Bedeutung zu, weil ihre Ankunft den Beginn des Handels mit »harten« Rohstoffen – Metallen und Erzen – markiert. Die Traditionshäuser hatten lediglich mit »Soft Commodities«, das heißt agrarischen Rohstoffen, gehandelt. Mit dem Erdöl, das die Philipp Brothers in den 1970er-Jahren mit ins Portfolio aufnahmen und das bald eine dominante Rolle spielte, waren alle Rohstoffe beisammen, die bis heute für den Rohstoffhandelsplatz Schweiz wichtig sind. Trotz dieser epochalen Bedeutung der Philipp Brothers für die jüngste Wirtschaftsgeschichte des Landes ist das einzige Buch, das je über diese Firma geschrieben wurde, in keiner Schweizer Bibliothek erhältlich. Dieser Mantel des Schweigens über den Philipp Brothers ist umso erstaunlicher, wenn man sieht, welch mediales Interesse der berühmteste Trader – Marc Rich – seit Jahrzehnten auf sich zieht.

Philipp Brothers ging auf zwei deutsche Brüder zurück, die 1901 in Hamburg in den Handel mit Metallen einstiegen und schnell nach London und in die USA expandierten, wo New York zum Hauptsitz der Firma wurde. Welch große Wichtigkeit der Zuger Niederlassung

zugeschrieben wurde, lässt sich daran erkennen, dass das Büro von Sigmund Jesselson geführt wurde. Sein jüngerer Bruder Ludwig war einer der beiden Hauptaktionäre der Firma, damals noch Finanzchef, kurz darauf CEO und später auch Verwaltungsratspräsident.²¹ Der gewiefte Banker Sigmund Jesselson war der richtige Mann, um aus dem neuen Standort finanz- und steuertechnisch das Optimum herauszuholen: »[H]is strength was in tax, legal and financial matters; it was he who made sure that everything was correctly done, legally and accounting-wise.« Über die Zuger Niederlassung, als europäisches Hauptquartier geplant, lief bald schon ein beträchtlicher Teil des weltweiten Geschäfts.²²

Viele Rohstoffhändler, die sich erfolgreich selbstständig machten, hatten ihr Handwerk bei den Philipp Brothers (später, nach verschiedenen Fusionen Phibro) gelernt. Die bekanntesten sind Marc Rich und sein Partner Pincus Green, wobei Green immer im großen Schatten von Rich blieb. Die Philipp Brothers machten in Zug bereits vieles von dem vor, was Rich und Green mit ihrer Firma bloß wiederholten. Sie holten zum Beispiel die richtigen Leute an Bord: Der Zuger Regierungsrat und spätere CVP-Bundesrat Hans Hürlimann war Verwaltungsrat der Philipp Brothers, der Zuger Staatsanwalt Rudolf Mosimann wurde Verwaltungsrat der Marc Rich + Co. AG. Als Rich in den USA angeklagt wurde, trat Mosimann zurück – als Staatsanwalt wohlgemerkt, nicht als Verwaltungsrat.

»RIGHT PLACE, RIGHT TIME«: MARC RICH UND DIE NEUGEBURT DES ÖLHANDELS

Marc Rich, amerikanischer Spross einer deutsch-jüdischen Flüchtlingsfamilie, begann nach Abbruch eines Marketingstudiums 1954 bei den Philipp Brothers in New York. Wie alle Anfänger startete er in der Transportabteilung, arbeitete sich aber schon bald hoch. 1967 wurde dem damals 32-jährigen Rich die Leitung der Philipp-Brothers-Niederlassung in Madrid übertragen. Zwar wurden die Manager

der Auslandstöchter firmenintern als »verlorene Söhne« bezeichnet, doch der Job hatte einen großen Vorteil: den »direkten Zugang zum europäischen Nervenzentrum von Philipp Brothers im schweizerischen Zug«, wie der erste Rich-Biograf A. Craig Copetas schreibt.²³

Nach Erfolgen im entstehenden Ölgeschäft wollte Rich mehr als seine 100 000 Dollar Jahresgehalt. 1974 verlangte er für sich und Pincus Green je 500 000 Dollar Bonus.²⁴ Als er die nicht bekam, verließ er die Firma und gründete zusammen mit Green und weiteren Exkollegen die Zuger Gesellschaft Marc Rich + Co. AG. Obwohl der 1934 in Brooklyn geborene Pincus Green nie auch nur annähernd eine so öffentliche Figur wurde wie Rich, wäre der Erfolg ihrer gemeinsamen Firma ohne ihn nicht möglich gewesen. Green war ein Transport- und Finanzierungsspezialist mit jahrzehntelanger Erfahrung und verfügte aus seiner Zeit als Chrom- und Kupferhändler bei den Philipp Brothers über die exklusivsten Kontakte.²⁵

Man trennte sich damals nicht in Minne. Vielmehr warb Richs neue Firma seinem ehemaligen Arbeitgeber erfolgreich Personal und damit Kundenkontakte und Geschäfte ab. Noch Mitte der 1980er-Jahre, kurz vor dem Wegzug der Phibro aus Zug, notiert Niklaus Meienberg, was ihm ein kurzzeitiger Phibro-Angestellter schilderte: »Die Beziehungen zwischen Phibro und Marc Rich seien aufs Äußerste gespannt, jeder Phibro-Mitarbeiter müsse eine Erklärung unterschreiben, wonach er mit den Marc-Rich-Leuten weder privat noch geschäftlich verkehre.«²⁶

DIE GEBROCHENE ALLMACHT DER SIEBEN SCHWESTERN

In den 1970er-Jahren erlebte der Ölmarkt eine dramatische Umgestaltung. Der Überfluss an schwarzem Gold, der den Nachkriegsboom erst ermöglicht hatte, ging zu Ende. Nicht mehr die Käufer, sondern die

Verkäufer gaben nun den Ton an. Der Verbrauch der westlichen Welt stieg von 19 Mio. Barrel (englisch: Fass, knapp 159 Liter) pro Tag im Jahr 1960 auf mehr als 44 Mio. Barrel pro Tag im Jahr 1972.²⁷ Gleichzeitig produzierten die USA keinen Ölüberschuss mehr, sondern wurden selbst zu einem großen Ölimporteure. Die Folgen zeigten sich bald – und sie waren dramatisch.

Im Jom-Kippur-Krieg Ende 1973 zwischen Ägypten, Syrien und Israel machten die arabischen Ölförderländer ihre »Ölwaffe« scharf. Sie drosselten die Fördermenge und verhängten ein Lieferembargo gegen die USA und Großbritannien. Es war nicht das erste Mal, dass Öl als Druckmittel eingesetzt wurde. Ähnliches versuchten die arabischen Länder schon während der Suezkrise 1956 und im Sechstagekrieg 1967. Damals warf man aber in den USA einfach die Pumpen an und förderte zusätzliches Öl. Diese »Überschussreserve« stand 1973 nicht mehr zur Verfügung. Die Industrieländer erlebten den ersten Ölschock, mit sprunghaft steigenden Preisen und Lieferengpässen.

Schon früher hatten die Förderländer angefangen, ihren Anteil an den Öleinnahmen zu steigern. Nach dem Sturz der Monarchie in Libyen verlangte ein junger Oberst namens Muammar al-Gaddafi eine Erhöhung des »Posted Price«, des Preises also, den die Ölgesellschaften (denen damals auch das Öl im Boden gehörte) den Förderländern bezahlten. Andere Länder zogen nach und die OPEC beschloss ebenfalls eine Erhöhung des Ölpreises. Der »Posted Price« stieg von 1,80 Dollar pro Barrel 1971 auf 11,65 Dollar im Dezember 1973. Der größte Preissprung entstand erst zuletzt durch den Einsatz der Ölwaffe: Anfang Oktober 1973 hatte der Preis noch 5,12 Dollar betragen.

Der Preis war nicht der einzige Streitpunkt zwischen den Ölförderländern und den Erdölmultis, die damals noch von den »sieben Schwestern«, allesamt anglo-amerikanische Erdölgesellschaften, dominiert wurden: Jersey (Exxon), Socony-Vacuum (Mobil), Standard of California (Chevron), Texaco, Gulf, Royal Dutch/Shell und British Petroleum. Anfang der 1970er-Jahre beendeten die Förderländer das System der Konzessionen KAP. 17 und verstaatlichten die Ölfelder. Damit ging die Ära der Dominanz der »sieben Schwestern« zu Ende. Diesen hatten bislang

nicht nur alle in ihren Konzessionsgebieten entdeckten Ölvorkommen gehört, sie besaßen auch die Förderanlagen, Pipelines und Tankerflotten sowie Raffinerien und Tankstellennetze.

Die Förderländer wurden nun zu zentralen Mitspielern im Ölgeschäft. 1973 vermarkteten die OPEC-Länder nur 8 Prozent ihrer Produktion selbst, 1979 waren es bereits 42 Prozent. Etwas verzögert nahm auch die Bedeutung des Spotmarkts dramatisch zu ^{KAP.3}. Dieser Markt, auf dem volatile Marktpreise und kurze Lieferfristen gelten, war lange Zeit ein Randphänomen. 1979 wurden erst 8 Prozent aller Erdölprodukte über den Spotmarkt gehandelt. 1982, nach dem zweiten Ölschock, lief bereits mehr als die Hälfte des international gehandelten Rohöls über den Spotmarkt oder zu Preisen, die sich daran ausrichteten.

Ein Jahr später führte die New York Mercantile Exchange, die weltgrößte Warenbörse, den Handel mit Erdölterminkontrakten ein. Diese ermöglichten die Spekulation mit »Papieröl«, also mit Wertpapieren, die sich am Ölpreis orientieren. Damit war die Umgestaltung der Ölmärkte komplett. ²⁸

PROFITEURE VON ÖLKRISE UND SPOTMARKT | In dieser Zeit des Umbruchs betraten die Ölhändler die Weltbühne, wie Daniel Yergin in seiner mit dem Pulitzerpreis ausgezeichneten Chronik des Erdölzeitalters schreibt: »Noch mehr aufgewühlt wurde der Markt durch die Händler, die in dieser unbeständigen, regellosen und verwirrten Zeit ihre große Zeit hatten.« Der Zusammenbruch des faktischen Monopolsystems der integrierten Ölmultis öffnete einen riesigen Raum für die Händler. Denn die staatlichen Ölfirmen der OPEC-Länder, denen nun ein wachsender Anteil an der Gesamtförderung gehörte, hatten keine eigenen Vertriebskanäle. Sie verkauften das Öl weiter an die großen Erdölgesellschaften, an unabhängige Raffinerien oder eben an jene Händler,

die es ihrerseits vor allem an kleinere Ölgesellschaften und unabhängige Raffinerien weiterverkauften. Die besten Geschäfte machten Händler, wenn sie sich billiges »Vertragsöl« aus langfristigen Verträgen beschaffen konnten, das sie wesentlich teurer zu Spotpreisen – dem Gegenteil von Spottpreisen – verkaufen konnten. »Was er tun musste, um seinen Vertrag zu bekommen«, zitiert Yergin einen Händler: »den richtigen Leuten eine lächerlich geringe Provision zahlen«.²⁹

SCHMIERMITTEL, BEZIEHUNGSDELIKTE UND SCHWEIGEGELDER | Die Marc Rich + Co. AG profitierte von direkten Kontakten in den innersten Machtzirkel des Schahs von Persien, die Pincus Green bei den Philipp Brothers aufgebaut hatte. Neben dem Iran war das schon in den 1970er-Jahren notorisch korrupte Nigeria ein Hauptlieferant für Rich. Er selbst bestreitet in der de facto autorisierten und entsprechend unkritischen Biografie von Daniel Ammann nicht, dass er Bestechungsgelder zahlte.³⁰ Auch hier bot die Schweiz einen frechen Vorteil: »Provisionen«, also Schmiergelder, konnten direkt auf ein Schweizer Nummernkonto einbezahlt werden, damals noch anonym, geheim und absolut bombensicher. Zudem war Bestechung ausländischer Beamtinnen und Beamter in der Schweiz bis zum 1. Januar 2001 nicht nur völlig legal, sondern dafür eingesetzte Gelder konnten als »geschäftsmäßig begründeter Aufwand« sogar vom steuerbaren Gewinn abgezogen werden.³¹

Besonders lukrativ war es, über Öl aus günstigen langfristigen Lieferverträgen zu verfügen, wenn der Spotpreis steil nach oben schoss. Wie etwa während des zweiten Ölschocks 1979 und 1980, als durch die Wirren nach dem Sturz des Schahs und durch den Iran-Irak-Krieg das iranische Öl – ein beträchtlicher Teil der Weltversorgung – zeitweise fast ganz vom Markt verschwand. Darauf folgte allerdings die Verschuldungskrise Lateinamerikas, eine weltweite Rezession und damit wieder eine längere Phase von tiefen Ölpreisen. Der Spotpreis lag jetzt meist unter den vertraglich fixierten Preisen.

Doch auch zu dieser Zeit verdiente die Marc Rich + Co. AG viel Geld – indem sie Geschäfte machte, von denen andere Branchengrößen

die Finger ließen. Zum Beispiel belieferte sie das geächtete Apartheidregime trotz UNO-Handelsembargo mit Öl. Südafrika bezahlte 8 Dollar mehr als der Spotpreis, um trotz Boykott an den lebensnotwendigen schwarzen Saft zu kommen. Von Zug aus war selbst dieses Geschäft riskolos, denn die Schweiz boykottierte auch diesen UNO-Boykott. Mit seinen engen Geschäftsbeziehungen zum südafrikanischen Unrechtsregime war Rich in der Schweizer Banken- und Wirtschaftselite in bester Gesellschaft. Südafrika sei sein »wichtigstes und profitabelstes Geschäft« gewesen, lässt Rich seinen Hausautor Ammann schreiben, 2 Mrd. Dollar Profit will er allein damit gemacht haben. Wie zentral der Standortfaktor Schweiz für das Südafrikageschäft war, zeigte sich, als die Phibro 1985 von Zug nach London umzog: Sie gab dabei ihre gesamten Südafrika-Aktivitäten an die von Phibro-Leuten 1985 in Zug gegründete Newco ab.

Selbst Krieg konnte gut fürs Geschäft sein: Für Angola, dessen Bevölkerung seit 1975 unter einem blutigen Bürger- und Stellvertreterkrieg der Großmächte litt, war Rich nach eigenen Angaben lange Zeit exklusiver Handelsvertreter und bis 1983 zudem an der staatlichen Erdölgesellschaft Sonangol beteiligt.³² Auch Rich nutzte die Vorteile der pseudo-familiären Anbindung seiner Mitarbeiter, die schon André & C^{ie} erfolgreich praktiziert hatte. Doch bei der Marc Rich + Co. AG gab es eine andere, sehr weltliche Religion: Geld. Wie schon bei den Philipp Brothers wurden die internen Leistungsträger als Aktionäre direkt am Geschäftserfolg beteiligt. Damit ließ sich in diesem von Korruption, Vetternwirtschaft und Gier getriebenen Geschäft die unabdingbare Verschwiegenheit besser sichern als durch bloße vertragliche Stillschweigevereinbarungen.

STEUERFLUCHT, BEGNADIGUNG UND VATERMORD | In den ersten zehn Jahren ihres rasanten Wachstums war die Marc Rich + Co. AG zwar eine Firma, die ihren rechtlichen Hauptsitz in Zug hatte, und die dortigen Steuerprivilegien waren elementar für ihren Geschäftserfolg. Marc Rich selbst sowie seine Führungscrew residierten aber in den exklusiven Büroräumen der US-Tochter Marc Rich International in New York. Im

September 1983 wurden Rich, Green und ihr Unternehmen in den USA angeklagt. 51 Delikte umfasste die Anklageschrift, darunter die Hinterziehung von mindestens 48 Mio. Dollar an Steuern und organisierte Kriminalität. Das beantragte Strafmaß belief sich auf 325 Jahre Gefängnis.

Ein Aspekt der Klage erwies sich für Richs Image in den USA als vernichtend: Handel mit dem Feind. Die Angestellten der Marc Rich + Co. AG hatten den Iran nach dem Sturz des Schahs nicht verlassen und das Regime der Mullahs blieb mit Rich im Geschäft. Selbst nachdem die USA ein Handelsembargo gegen den Iran verhängt hatten und während US-Bürgerinnen und Bürger in der amerikanischen Botschaft als Geiseln festgehalten wurden, kaufte und verkaufte seine Firma weiter iranisches Öl.

Rich und Green flohen nach der Anklage in die Schweiz, für Steuerflüchtlinge ein ebenso sicherer Hafen wie für Steuerfluchtgelder. Ein Jahr später bekannten sich die Firmen Marc Rich + Co. AG und Marc Rich International der Steuerhinterziehung in den USA für schuldig und bezahlten eine Vergleichssumme sowie Bußen von insgesamt über 200 Mio. Dollar. Die Anklage gegen die Hauptverantwortlichen Marc Rich und Pincus Green blieb dennoch bestehen.³³

Die Schweiz verweigerte den USA jegliche Rechtshilfe, weder lieferte sie Rich und Green aus noch übergab sie den US-Behörden die angeforderten Akten. Die beiden zur Fahndung ausgeschriebenen Firmenchefs profitierten davon, dass Steuerhinterziehung in der Schweiz kein strafrechtlich relevantes Delikt ist. Im Rechtshilfegesetz von 1981 sind Steuerdelikte ebenso wie die Verletzung von Sanktionen explizit ausgenommen: »Einem Ersuchen wird nicht entsprochen, wenn Gegenstand des Verfahrens eine Tat ist, die auf eine Verkürzung fiskalischer Abgaben gerichtet erscheint oder Vorschriften über währungs-, handels- oder wirtschaftspolitische Maßnahmen verletzt.«³⁴

Rich und Green erschienen nie vor einem US-Gericht und sie wurden deshalb auch nicht verurteilt. Rich dokumentiert auf seiner Website (unter »corrections in the media«) sorgsam alle Gegendarstellungen von Artikeln, in denen er als »verurteilter« Steuerflüchtling bezeichnet wird. Mit der Hilfe eines ehemaligen Rechtsberaters von Bill Clinton

(Honorar 55 000 Dollar monatlich), der Fürsprache Prominenter (vom früheren Zürcher Stadtpräsidenten Josef Estermann bis hin zu Shimon Peres), dem Engagement seiner Exfrau (die eine der größten Spenderinnen der demokratischen Partei ist) und nachdem er unter Umgehung des üblichen Wegs direkt an den Präsidenten gelangt war, wurden Rich und Green am letzten Amtstag von US-Präsident Bill Clinton begnadigt.³⁵

Seine Bedeutung als real dominierende wie auch als Symbolfigur auf dem Rohstoffhandelsplatz Schweiz hatte Rich damals bereits verloren. War sein Abgang bei den Philipp Brothers als »Vatermord« angesehen worden, so traf ihn nun ein ähnliches Schicksal. 1993 wurde er vom Topmanagement aus seiner Firma gedrängt, die in Glencore umgetauft wurde KAP. 7.

Zu Beginn dieses Streits verließen auch Claude Dauphin, einer der Verantwortlichen fürs Ölgeschäft, und Eric de Turckheim zusammen mit vier weiteren Spitzenmanagern Richs Firma und gründeten 1993 in Luzern Trafigura KAP. 7. Viele weitere, vor allem in Zug angesiedelte kleinere Rohstoffhandelsfirmen wurden von Leuten geführt, die ihr Handwerk bei Phibro oder Marc Rich erlernt hatten. Die meisten davon sind inzwischen liquidiert worden oder fristen ein Nischendasein. Wie einst Volkart wurde den Tradern kleiner und mittlerer Handelsunternehmen der technische Fortschritt zum Verhängnis: »Das Internet hat viel Transparenz in den Metallhandel gebracht. Und Transparenz bedeutet immer sinkende Margen«, sagte der Präsident des Phibro-Nachfolgers Newco 2001.³⁶ Auch seine Firma ging 2003 in Nachlassliquidation und wurde 2010 offiziell aus dem Handelsregister gelöscht.

AKKREDITIV & CO: OHNE BANKEN KEIN ROHSTOFFHANDEL

Marc Richs Erfolgsstory wurde nur möglich, weil ihm Banken das Geld für seine Handelsgeschäfte vorschossen. Bei ihrer Gründung verfügte die Marc Rich + Co. AG über ein Aktienkapital von lediglich etwas mehr als einer Million Franken. Im Unterschied zu einem börsen-

kotierten Unternehmen kann eine privat gehaltene Firma wie diejenige von Rich kein neues Aktienkapital für Investitionen und Übernahmen aufnehmen. Sie war also auf Fremdkapital, das heißt zunächst vor allem auf Bankkredite angewiesen. Ohne die aktive Rückendeckung eines oder mehrerer Finanzdienstleister können Händler die riesigen Summen nicht bewegen, die im Rohstoffgeschäft üblich und nötig sind. Finanztechnisch stehen dabei Kreditlinien einerseits und Handelskredite, sogenannte Akkreditive, andererseits im Vordergrund.

Eine Kreditlinie erlaubt einem Unternehmen, Geld bis zu einem bestimmten Betrag zu beziehen. Dafür muss es eine geringe Grundgebühr bezahlen, unabhängig davon, ob der Kreditrahmen ausgeschöpft wird. Laut Copetas verliehen die Banken in den 1970er-Jahren Beträge in der zwei- bis fünffachen Höhe des geschätzten Werts der kreditnehmenden Firma. Richs Kreditlinie soll schon zu Beginn bei 50 Mio. Dollar gelegen haben.³⁷ Ein bemerkenswerter Vertrauensvorschuss für eine Firma, die nur aus einer Handvoll Händlern, einigen Telefonen in einer Zuger Vierzimmerwohnung sowie einem Telexgerät bestand, das aus Platzgründen in der Toilette stand. Die Beziehungen hingegen, die Rich, Green und seine Mitstreiter von Phibro mitnahmen, waren Gold wert. Offensichtlich haben die Banken dies erkannt.

Für die Abwicklung des Handelsgeschäfts wurden spezialisierte Kreditinstrumente entwickelt, sogenannte »Letters of Credit«, zu Deutsch Akkreditive KAP. 3. »Dank diesem System konnten sich Unternehmen mit einem verschwindend kleinen Kapital erlauben, Operationen von mehreren Millionen Dollar zu realisieren«, sagt der Trafigura-Mitgründer Eric de Turckheim.³⁸ Im Gegensatz zur klassischen Kreditvergabe entscheiden über Anzahl und Höhe solcher Akkreditive nicht die finanziellen Verhältnisse und die Solidität eines Kunden, sondern allein die Plausibilität und die Rentabilität einer konkreten Transaktion oder einer Reihe aufeinanderfolgender Transaktionen. Die Bank behnt beispielsweise eine Schiffsladung Weizen oder Öl, die während des gesamten Transportes vom Lieferanten zum Abnehmer als Sicherheit in ihren Besitz übergeht. Wird die Ware geliefert, geben die Partnerbanken die Zahlung der Lieferung frei. Der Rohstoffhändler erhält sein Geld und kann damit

seiner Bank den Kredit inklusive Kommissionen zurückzahlen. Er kann also ohne eigenes Kapital gute Gewinne machen. Die Bank ihrerseits muss sich für dieses Kreditgeschäft viel Spezialwissen aneignen: zum Beispiel über Schiffslogistik, Versicherungen und die Qualität der finanzierten Waren. Dabei wird sie von spezialisierten Warenprüfungsfirmen wie Cotecna oder SGS unterstützt.

ZUG HAT SEINEN KÖNIG, GENF SEINEN PAPST

Ein außerhalb der Branche völlig unbekannter Bankfachmann perfektionierte dieses System der Finanzierung. Christian Weyer, ein gebürtiger Franzose, entdeckte bereits Anfang der 1970er-Jahre als Mitarbeiter der Banque de Paris et des Pays-Bas (Paribas, heute BNP Paribas) in Genf das Potenzial der Handelsfinanzierung. Die Zeitung *Le Temps* führt gar die weltweit führende Position Genfs im sogenannten »Commodity Trade Finance«, neudeutsch für die Sparte der Rohstoff-Handelsfinanzierung, auf Weyer zurück. Er sei der »pape du négoce«. Für herausragende Figuren im Schweizer Rohstoffbusiness sind offenbar nur Superlative gut genug – und der Königsthron war ja bereits an Rich vergeben.³⁹

Zu Beginn seiner Karriere stützte sich Rich neben der US-Bank Bankers Trust ebenfalls vor allem auf Paribas. »Ihnen gefiel dieses Geschäft. Sie eröffneten Akkreditive, wann immer und wo immer wir sie brauchten«, gibt er seinem Biografen zu Protokoll.⁴⁰ Weyer selbst erinnert in seinem ersten und einzigen Interview an einen anderen bedeutenden Partner: »Einer unserer ersten Kunden war der Nachbar der Bank. Er handelte mit Kohle und wir haben angefangen, sein Team zu finanzieren. Heute ist das Vitol, einer der Giganten des Ölhandels.«⁴¹

Die Genfer Niederlassung der BNP Paribas ist bis heute unbestrittene Marktführerin in der Rohstofffinanzierung. 2007 hatte sie einen Marktanteil von 40 Prozent und beschäftigte 370 Mitarbeitende in diesem Geschäftszweig. Auf Rang zwei lag mit 15 Prozent die ebenfalls

französische Crédit Agricole (120 Mitarbeitende), welche in unmittelbarer Nachbarschaft ihrer großen Konkurrentin direkt an der Rhone residiert. Nummer drei am Platz ist inzwischen die Credit Suisse (250 Mitarbeitende), die 1989 in dieses Geschäft eingestiegen ist.

ROHSTOFFPLATZ GENF: SERVICEZENTRUM UND ÖL-MEKKA

Die Kantonalbanken der Kantone Waadt und Genf spielen in diesem Bereich ebenfalls mit, wenn auch nicht in der obersten Liga. Dass die Risiken für die Financiers des Rohstoffgeschäfts beträchtlich sind, zeigt der Jahresbericht der Genfer Kantonalbank von 2010: Rund 30 Mio. Franken wurden dort »zur vorausschauenden Abfederung von Risiken zulasten der Erfolgsrechnung verbucht«. ⁴²

Neben den Banken sind in der Calvinstadt viele weitere Firmen angesiedelt, die mit den Rohstoffhändlern und den genannten Finanzinstituten den »Branchencluster Rohstoffhandel« bilden. Spezialisierte Versicherungen, Beratungsunternehmen, Sicherheits-, Logistik- und Speditionsfirmen sowie die weltweit größte Warenprüfungsgesellschaft SGS profitieren in Genf vom Rohstoffhandel. ⁴³

Wie für die zweitwichtigste UNO-Stadt nicht anders zu erwarten, befeuerte die Internationalität Genfs das mit politischen Interessen aller möglicher Staaten eng verwobene Rohstoffgeschäft. Die kommunistische Sowjetunion etwa wurde in den 1970er-Jahren zu einem bedeutenden Rohstoffimporteure. Das russische Konsulat in Genf agierte damals als zentrale Beschaffungsgagentur für den Riesenstaat. Nach dem Ende des Kalten Kriegs kehrten sich die Vorzeichen um: Die ehemalige Sowjetunion wurde entindustrialisiert und dank in Sibirien und Zentralasien erschlossener Erdölvorkommen in nur wenigen Jahren zur wichtigen Rohstoffproduzentin. Seit der Jahrtausendwende hat das russische und kasachische Öl Genf zum Status des weltweit wichtigsten Ölhandelsplatzes verholfen KAP. 11.

Noch ganz am Anfang steht die jüngste und vielleicht spannendste Entwicklung der Rohstoffdrehseibe Schweiz: ihre Entdeckung durch China. Der staatliche chinesische Ölkonzern Sinopec, das weltweit siebtgrößte Unternehmen,⁴⁴ machte den Anfang, als er 2009 von Jean-Claude Gandur für 7,8 Mrd. Franken die Genfer Addax Petroleum übernahm.⁴⁵ Addax ist hauptsächlich in Nigeria und im irakischen Kurdistan in der Erdölförderung tätig. Mit Gandur schließt sich ein Kreis, der mit der Ankunft der Philipp Brothers im Zug der 1950er-Jahre begonnen hatte. Denn von 1976 bis 1984 arbeitete Gandur als Ölhändler für Phibro – und war damit ein Nachfolger von Marc Rich.

ZWISCHENFAZIT 2: DIE HISTORISCHEN STANDORTFAKTOREN

Drei Kräfte, so lässt sich bilanzieren, erklären den Aufstieg der Schweiz zur Rohstoffdrehseibe:

- Die Nichtmitgliedschaft in der UNO sowie ein wirtschafts- und gesellschaftspolitisches Klima, das Geschäftsmöglichkeiten um keinen Preis einschränkte, nicht einmal bei einem weltweiten Konsens wie im Falle des Boykotts des Apartheidregimes.
- Ein starker Finanzplatz mit großen in- und ausländischen Banken sowie der damit zusammenhängende freie Kapitalverkehr.
- Steuerliche Sonderregeln, die speziell Handelsfirmen anzogen und in- wie ausländischen Rohstoffhändlern steueroptimierte Profite ermöglichten.

Schlüsseljahr für den bis heute ungebrochenen Branchenboom ist 1956, als mit den Philipp Brothers in Zug und Cargill in Genf die ersten Schwergewichte zuzogen. Ab etwa Mitte der 1970er-Jahre setzte durch die Eigendynamik im Rohstoffcluster in beiden Städten ein Prozess der Selbstverstärkung ein: Eingesessene Rohstoffhändler zogen neue Rohstoffhändler und die fürs Geschäft unentbehrlichen Dienstleister an. Ein Zuger Ölhändler formuliert diese Dynamik im Gespräch so: »It's like a snowball. Once you've created a small ball it just gets bigger and bigger.«



Glencore, Baar – 2011

ZUG //

*Rund 26 000 Menschen und fast ebenso viele Firmen
sind in der Boomtown derzeit gemeldet.
Gebaut wird hier also vor allem für juristische
Personen – auch wenn viele davon nur
einen Briefkasten brauchen.*

GLENCORE →
GLENCORE →
RESTAURANT FONTANA →

INNERSCHWEIZER IDYLL: ORTSTERMIN IM RICH-COUNTRY

Wenn angelsächsische Leitmedien über Glencore berichten, dann häufig mit einem geografischen Hinweis wie »based in the unassuming Swiss town of Baar, next to Zug and near Zurich«. ¹ Welche Spuren aber hinterlassen die Rohstoffhändler in Zug und Umgebung? Und wie sichtbar ist der von Marc Rich gegründete Branchenprimus? Eine Stippvisite im öffentlichen Verkehr.

Es geht auch im Zuge nach Zug, dem Porsche-Paradies und Kanton mit der schweizweit höchsten Autodichte. Und zwar sehr bequem und einmal die Stunde sogar *direttissimo* ab Flughafen Zürich. Keine Dreiviertelstunde dauert die Fahrt in dem mit auffallend vielen Erste-Klasse-Wagen bestückten Interregio, die auch an diesem trüben Aprilvormittag gut ausgelastet sind. Der SBB-Sonderservice zum Zürcher Tor zur Welt ist zweifellos ein weiterer Standortvorteil für das vom Erfolg verwöhnte Zug- und wohl jener mobilen Managerkaste geschuldet, die zu London, Singapur oder Buenos Aires oft engere Beziehungen pflegt als zum eigenen

Firmenstandort und Steuerdomizil. Wirtschaftlich ist diese Direktverbindung gleich doppelt attraktiv: Man spart die horrenden Parkhausgebühren und gewinnt wertvolle Arbeitszeit, die vorzugsweise am Blackberry verbraucht wird.

»Yeah, coal went straight up. But watch out, the markets are going nuts, it's gonna be a wild ride today. And forget lunch, they served splendid breakfast on the plane.« Man muss schon sehr genau hinhören, um wenigstens Wortfetzen des so nobel wie dezent gekleideten Mittdreißigers im Abteil schräg gegenüber mitzuschneiden. Er spricht hektisch, aber kontrolliert, und in einem leicht schnarrenden, kaum zu verortenden Dialekt. Australien vielleicht oder doch eher Südafrika? Jedenfalls ist der Mann in seinem Element, dämpft jedoch sofort seine Stimme, als er Mithörer vermutet. Also sinkt der Stift des Reporters und sein Blick wendet sich nach dem Zimmerberg-Tunnel in Thalwil erst dem durch Nebelfetzen glitzernden Zürichsee zu und dann, nach der Albis-Unterquerung, den vorbeigleitenden Matten und Waldrändern, die das Zugerland ankünden.

SO VIELE FIRMEN WIE MENSCHEN, MEHR ANREIZE ALS REIZE

Durch den Industriegürtel, vorbei an schmucklosen Gewerbegebäuden und kühlen Glasfassaden gleitet der Interregio in den Kantonshauptort, von wo viele Kräne grüßen und auf rege Investitionstätigkeit deuten. Rund 26 000 Menschen und fast ebenso viele Firmen sind in der Boomtown derzeit gemeldet. Gebaut wird hier, rund um den abseits von Altstadt und See liegenden Bahnhof, also vor allem für juristische Personen – auch wenn viele davon nur einen Briefkasten brauchen. »Dieses Zug mit seiner peinlich geschniegelten Altstadt, die wie ein Disney-Land inmitten der schnell aus dem Boden geschossenen Buildings liegt; eine pilzende, formlose, wuchernde Stadt«:² Die Spuren der Entwicklung vom armen Innerschweizer Agrarkanton zum so attraktiven wie anonymen

Wirtschaftsstandort wurden schon 1984 beschrieben. Besorgt über den augenscheinlichen Identitätsverlust und die immer akutere Raumnot fragt 27 Jahre später selbst das Schweizer Zentralorgan des Wirtschaftsliberalismus: »Werden in Zug die Grenzen des Wachstums sichtbar?«³

Verlässt man den überdimensionierten Bahnhof in Richtung »Metalli«, einer zur gigantischen Shopping-Mall umfunktionierten ehemaligen Metallwarenfabrik, steht man keine 50 Schritte später vor der größten sichtbaren Hinterlassenschaft jenes Mannes, der vielen Menschen im In- und Ausland immer noch als *der* Rohstoffhändler schlechthin gilt. Die Zugerinnen und Zuger hingegen betrachteten Marc Rich als ihren »JR Ewing« und taufte seinen langjährigen Firmensitz in den 1980er-Jahren »Dallas-Building«, nach der legendären US-Fernsehserie mit dem wohl skrupellosesten TV-Ölboss aller Zeiten. Aus diesen Tagen stammt auch das Diktum von Ex-Stadtpräsident Walter Hegglin: »Was gut ist für Marc Rich, ist auch gut für Zug.« Damals noch ein architektonisches Wahrzeichen des biedereren, bescheidenen Provinzstädtchens, wird der Transparenz suggerierende Glaskubus heute von einer ganzen Reihe gleich hoher, aber weniger auffälliger Bürokomplexe flankiert. Seit dem »Rebranding« der Marc Rich + Co. AG in Glencore und dem damit einhergehenden Umzug ins nahe Industriegebiet residiert nun die Zuger Kantonalbank an der Baarerstrasse 37.

ZUFLUCHT FÜR DEN »JAHRHUNDERTFLÜCHTLING«

Wer von dieser berühmt-berüchtigten Adresse in den Glashof wollte, musste nur über einen diskreten Parkplatz. Früher gehörte dieses Restaurant mit Rundbar (inklusive darüberliegendem Penthouse) ebenfalls zum lokalen Rich-Imperium. In diesen, den spröden 50er-Jahre-Charme eines Tea-Rooms verströmenden Räumen aß er regelmäßig zu Mittag, mal mit, mal ohne Leibwächter. Gern erzählt wird die Episode, wie ein Journalist an den stets reservierten Tisch des »Jahrhundertflüchtlings« (*Washington Post*) trat und diesen höflich, aber bestimmt

um ein Interview bat. Rich flüchtete auf die Toilette, stieg aus dem Fenster und eilte zurück in seinen Hochsicherheitsbürotrakt. Mit dem Konzern hat der schreckhafte Ex-Tycoon 1993 auch seine inoffizielle Kantine verkauft und wohnt seitdem im noch beschaulicheren Meggen am Vierwaldstättersee.

Josef Lang, der profilierte grüne Politiker aus Zug und langjährige Rich-Kritiker, erzählt dem Besucher, dass man hier bis zum Umbau des Glashofs ins heutige Tanzlokal Pier 41 an der Bar »tout Zug« und gelegentlich auch Servicepersonal aus dem Umfeld der Rohstoffhändler antraf. Diese selbst treffen sich kaum öffentlich, und wenn, dann lieber in der auf der anderen Seite der Gleise liegenden Almodobar oder der edlen Mantra-Lounge. An diesem regnerischen Apriltag sitzt der tadellos gekleidete Chauffeur Viktor beim zweiten Espresso. Und erzählt, dass er frühmorgens schon ein paar russische Trader in Genf abgeholt hat und nun gleich weiter zum Flughafen Zürich bringt. »Das sind ganz angenehme Leute. Sie lachen viel und geben gutes Trinkgeld.« Gestern musste er allerdings den halben Tag vor einer Villa in Oberägeri warten. »Das macht auch in einem gepanzerten Mercedes der S-Klasse keinen Spaß.« Heute geht's schneller: Das Handy klingelt und keine zehn Sekunden später ist Viktor unterwegs zu seinen exklusiven Kunden.

FAHRT IM FIRMENFARBFLECK

Auch wir trinken unseren Kaffee aus und schlendern auf die andere Seite der Baarerstrasse. Dort, an der nordwestlichen Metalli-Ecke, steht ein lila Kleinbus mit laufendem Motor und offener Schiebetür – auf einem diskret markierten »Privatparkplatz«, dennoch offenbar auf Passagiere hoffend. Beim Vorbeigehen fällt der Blick auf den rechten vorderen Kotflügel, wo unter dem Signet der Zugerland Verkehrsbetriebe (ZVB) das Logo von Glencore prangt. Die Nachfrage beim nicht uniformierten Fahrer ergibt: Bei diesem fahrenden Farbtupfer im grau melierten Zug handelt es sich um einen Shuttle-Service zur rund einen Kilometer



Glencore, Firmenbus – 2011

Luftlinie entfernten Konzernzentrale. »Transportberechtigt sind nur Angestellte und Besucher von diesem großen Import/Export-Geschäft«, meint der joviale und von den ZVB bezahlte Endvierziger (»Die Farbe haben wir bestimmt, das Fahrzeug gehört aber Glencore.«). Unseren dezenten Hinweis auf eine Verabredung im Restaurant Fontana quittiert er erst mit Stirnrunzeln, dann aber mit einladender Handbewegung und einem geraunten »Also steigen Sie schon ein«.

Bevor das nur schwach besetzte Búslein auf seinem Rundkurs links in die Industriestrasse abbiegt, fällt der Blick auf die mondäne Spiegelfassade vom Hotel City Garden, das in dem hier beginnenden Wohnquartier wirkt wie ein eben gelandetes UFO für Nadelstreifenträger. Der weitere, zunächst schnurgerade Weg führt quer durchs »Zuger Ölfeld« (Volksmund), vorbei an einer uncharismatischen Mischung aus Werkstätten, Kleingewerbe und Mehrfamilienhäusern. Zwischendurch blitzen Namen unbekannter Raffinerie-, Pipeline- und Tankstellenbetreiber auf und nach der nächsten Rechtskurve erscheint links ein weißer Würfel mit zwei großen (Shell Switzerland und Glencore) und vielen kleinen Firmenschildern. Der auffällige Bus muss allerdings erst die unauffällige Einfahrt passieren, ehe klar wird: Hier haust der größte Rohstoffkonzern der Welt.


BUSINESS-LUNCH IN DER GLENCORE-MENSA

Bevor die beiden vor dem vergleichsweise unscheinbaren Haupteingang postierten Sicherheitsleute die Ankömmlinge in Empfang nehmen, schlüpfen wir durch die Beifahrtür aufs öffentliche Trottoir und umrunden den Gebäudekomplex, den Glencore von der Schweizerischen Unfallversicherungsanstalt SUVA angemietet hat. Kurz vor der Mittagspause dringt kein Laut nach außen, wird hinter den Rollos keinerlei Bewegung sichtbar. »Glencore is looked on as the guys screaming into telephones, but it's more the dull old business of logistics. Glencore trading floors are more like DHL offices than

Goldman Sachs.«⁴ Genauso gut könnte der zwischen Industriequartier und Ackerland eingeklemmte weiße Klotz ein Biotech- oder Telekom-Unternehmen beherbergen. Nicht vermuten würde man hingegen, dass diese verschwiegene Kommandozentrale einer ökonomischen Weltmacht einen öffentlich zugänglichen Hintereingang hat. Und noch weniger, dass sich dahinter ein kulinarischer Quartiertreff verbirgt, der in Glencore-Besitz ist.

Wir haben natürlich einen Tisch reserviert und werden vom Servicechef des Fontana sehr zuvorkommend neben einem Wandschmuck platziert, der sich kurz darauf als Tapetentür und Personalschleuse zum Bürotrakt entpuppt. Das robuste Interieur und ein Großteil der salopp gekleideten Gäste stehen in scharfem Kontrast zum rassigen Rollmaterial auf dem eben überquerten Firmenparkplatz. »Schnelle Autos mit großen Motoren gehören zu Zug wie der Sonnenuntergang am Hafen oder die Kirschtorte«, beschwichtigt unser Gastgeber und empfiehlt die in Butter gebratenen Rötelfilets aus dem Zugersee. Am Nebentisch nehmen derweil drei junge, edel gewandete und glatt rasierte Glencore-Angestellte Platz. Ungeachtet der frühlingshaften Temperaturen dreht sich die parallel auf Englisch, Russisch und Deutsch geführte Unterhaltung um Weihnachten. Genauer: um den »affengeilen Auftritt« der Simple Minds am letzten »Corporate Christmas Event« vor 500 Managern im zugerischen Cham. Und noch genauer: um die 3000 Dollar, die einer der drei gewonnen hat, weil er auf den richtigen Top Act gewettet hat. In den Vorjahren wurden scheinbar schon Pink, Sting und Bryan Adams eingeflogen. Auch am Mittagstisch von Toptradern werden also *Gala*-Stories und keine Geschäftsgeheimnisse gehandelt. Irgendwie beruhigend, diese Banalität des Big Business, denken wir, und rufen »Zahlen, bitte«.



A man in a light-colored shirt and dark pants is riding a bicycle across a dusty, reddish-brown landscape. In the background, there are several large, metal lattice power line towers and a factory with tall chimneys under a hazy, orange-tinted sky. The overall scene suggests an industrial or mining area in a dry, arid region.

*»Nafuti Nafuti«, der seit zwei Jahren meistgespielte
Song in Sambia, handelt von einer – natürlich
ewigen – Liebe. Sobald er erklingt, hält es kaum
jemanden auf seinem Stuhl. Man muss einfach tanzen.*

SAMBIA //

*Und doch trinken die Männer schweigend, mit
geröteten Augen und starrem Blick.*

»DAS HIER IST BAGDAD, EINFACH OHNE KRIEG.«

Zwei Mal, 2009 und 2010, ist die französische Filmjournalistin Alice Odiot nach Sambia gereist, um in der Kupfermine von Mopani, die von einer Glencore-Tochtergesellschaft betrieben wird, zu den sozialen und ökologischen Folgen des Bergbaus zu recherchieren. Eine nicht alltägliche Reportage über Steuerlügen, Schwefelvergiftungen und sambische Zivilcourage.

Christopher spielt Billard. Der Tisch steht mitten in der Kneipe Social Club. Wer in Sambia nicht gut Billard spielt, macht sich verdächtig. Christopher zielt genau und ignoriert die laute Musik, die den Raum beschallt. In Kankoyo, einem Viertel der Bergarbeiterstadt Mufulira, wird gerne laute Musik gehört. »Nafuti Nafuti«, der seit zwei Jahren meistgespielte Song in Sambia, handelt von einer – natürlich ewigen – Liebe. Sobald er erklingt, hält es kaum jemanden auf seinem Stuhl. Man muss einfach tanzen. Und doch trinken die Männer schweigend, mit geröteten Augen und starrem Blick. Christopher hat nichts getrunken. Mit seinem Queue

führt er weitere Stöße aus. Er ist glücklich und selbstbewusst. Auch wenn es fünf Jahre dauern sollte – er ist sich sicher, dass sie gewinnen werden.

Zum ersten Mal trafen wir Christopher Nkatha im Juni 2009. Christopher ist Bergarbeiter. Er arbeitete für Mopani Copper Mines plc (MCM), jene Bergbaugesellschaft, die die Kupfervorkommen in Mufulira ausbeutet. Das Abbaugelände erstreckt sich über 19 000 Hektar im Herzen der Industrieregion Copperbelt. Mufulira liegt nur wenige Kilometer von der Grenze zur Demokratischen Republik Kongo entfernt. Es ist die letzte Stadt im Norden Sambias, die über die einzige, schadhafte Asphaltstraße erreichbar ist, die von der Hauptstadt Lusaka zum Nachbarland führt.

Hier haben die Betreiber der Mopani-Mine die größte Kupferhütte Afrikas errichtet ABB. 1, S. 122. Es ist einer der rentabelsten Bergbaustandorte des Landes. Kupfer ist ein strategisches Metall. Keine Industrie, keine Technologie kann darauf verzichten. Der Zugriff auf Kupfer gleicht einer Schlacht und bedeutet Macht. Das hatten einige Rohstoffhändler begriffen, noch bevor der Preis des roten Goldes in die Höhe schoss. Die Privatisierung des sambischen Bergbausektors war für sie eine Goldgrube. Als Besitzer der Rohstoffquelle haben sie Verfügungsmacht über die Vorkommen. Nie zuvor ließen sich mit Kupfer so hohe Preise erzielen – 2011 über 10 000 Dollar pro Tonne. Und alle Großmächte reißen sich darum. Das Land im südlichen Afrika ist eine der größten Kupferlagerstätten der Welt. 13 Millionen Menschen leben in diesem liberalen Land, das 18 Mal so groß ist wie die Schweiz. Sambia müsste von den Gewinnen schier erdrückt werden. Und doch ist es eines der ärmsten Länder der Erde, was sich mit keinem Krieg, keiner Diktatur erklären lässt. 68 Prozent seiner Bevölkerung leben heute unterhalb des Existenzminimums und zehn Millionen Sambierinnen und Sambier sind von Unterernährung bedroht.

Die Fotografien in diesem Kapitel stammen von Audrey Gallet und Meinrad Schade. Sie zeigen die Mopani-Mine und das Leben in Mufulira. Weitere Bilder aus diesen Serien sind im Buch immer wieder zu sehen.



WELTBANK, IWF UND EIB IM ZWIELICHT

Nicht einer der zwölf multinationalen Konzerne, die das Kupfer fördern, ist in sambischer Hand. Der Bergbausektor des Landes wurde Ende der 1990er-Jahre privatisiert. Die Weltbank stellt diesen Privatisierungsprozess – weltweit einer der schnellsten – als den erfolgreichsten im südlichen Afrika dar. Das Staatsunternehmen Zambia Consolidated Copper Mines (ZCCM) wurde unter strenger Aufsicht von Weltbank und Internationalem Währungsfonds (IWF) aufgespalten. Eine der zwei Konzessionen wurde für die Mine in Mufulira vergeben. Seinerzeit war dies die Mine mit der größten strategischen Bedeutung, denn sie verfügt über eine Infrastruktur zur Verarbeitung der Kupferkonzentrate zu exportfertigen Kupferplatten.

Die Betreibergesellschaft Mopani erhielt finanzielle Mittel aus dem Europäischen Entwicklungsfonds (EEF), der Darlehen an Projekte zur nachhaltigen Entwicklung in Afrika vergibt. Die Bergbaufirma erhielt eine rückzahlbare Beihilfe in Höhe von 48 Mio. Euro. Die Verantwortlichen der Europäischen Investitionsbank (EIB), jener EU-Einrichtung, die die Sektion »Darlehen« des EEF leitet, sagten uns: »Unter ökologischen Gesichtspunkten ist dieses Projekt beispielgebend.« Der Himmel dort sei wieder blau geworden. Dank des Kaufs einer neuen Schmelze, die durch die Verarbeitung der Kupferminerale entstehendes Schwefeldioxid auffangen kann, sei die Umweltbelastung zurückgegangen.

Dieses giftige Gas würde jetzt in einer Art riesigen Dusche, der »Entschwefelungsanlage«, umgewandelt und »dem Produktionsprozess wieder zugeführt«. So werden anfallende Abfälle also rezykliert. Gemäß dem Cotonou-Abkommen, das »die Verringerung der Armut und die Förderung der nachhaltigen Entwicklung« in den Mittelpunkt der europäisch-afrikanischen Zusammenarbeit stellt, wurde das EIB-Darlehen »einer Gesellschaft sambischen Rechts« gewährt – in diesem Fall Mopani.

KUPFERPOLITIK UND KING-SIZE-BETT

Im Juni 2009 treffen wir in Sambia ein. Die Präsidentschaftswahlen stehen vor der Tür und die Auswirkungen der Kupfergewinnung auf Land und Leute gehören zu den entscheidenden Themen des Wahlkampfes. Die Patriotic Front, stärkste Oppositionspartei und im Bergwerksdistrikt Copperbelt in der Mehrheit, beleuchtet die Bergbaufolgen in der einzigen unabhängigen Zeitung *The Post* beinahe täglich. Über den Zweck unserer Reise machen wir keine genauen Angaben und bekommen die Drehgenehmigungen für Sambia. Doch nach ein paar Arbeitstagen werden wir vom Sicherheitsdienst der Mine angehalten und aufs Kommissariat geführt. Unsere Präsenz hatte sich herumgesprochen. Es ist nicht üblich, sich dem Minengelände mit einer Kamera zu nähern. Wir müssen uns bei Herrn Muulwa, dem Hauptkommissar des Distrikts Mufulira, entschuldigen. Wutentbrannt telefoniert er mit dem Gouverneur der Region. Dann legt er auf, beruhigt sich wieder und beschließt, uns seine Stadt zu zeigen.

So werden wir in ein Kaufhaus mit Importwaren aus Südafrika geführt und finden uns neben einem nagelneuen rosa King-Size-Bett wieder. Unser Gastgeber versichert uns: »In Mufulira herrscht natürlich Überfluss.« Die Mine bringe der Stadt alles, was sie brauche: Arbeit und Steuern. Herr Muulwa nennt keinerlei Zahlen, zeigt sich aber sehr überzeugt. Abends geht er mit uns in eine Bar und am nächsten Morgen unterzeichnet er ein Schreiben, das uns dazu berechtigt, seine Stadt mit Kamera und Mikrofon zu durchstreifen. Und ohne dass wir ihn danach gefragt hätten, weist er darauf hin, dass man das Leitungswasser trinken könne. »Es ist sehr gut und wir haben damit überhaupt kein Problem«, fügt er hinzu. Nunmehr unbesorgt, was unsere Dreharbeiten angeht, verlassen wir das Stadtzentrum in Begleitung von Herrn Chileshe, einem arbeitslosen Bergarbeiter.

Da ein Miet-Geländewagen 2500 Dollar pro Monat kostet, entscheiden wir uns für einen kleinen, blauen Toyota. Wir fahren am Minengelände entlang. Ein paar Kinder klettern auf den Pipelines am Fuße der Stacheldrahtzäune herum, die das Gelände umgeben. In weißer Farbe

steht hier geschrieben: »Nicht auf den Pipelines laufen, nicht daraufsetzen!« Diese Leitungen enthalten ein flüssiges Gemisch aus dem Kupferabbau. Abraumhalden in Form großer künstlicher Hügel, aufgeschichtet aus den Sedimenten der Mine, verdecken stellenweise den Blick auf die Förderanlagen. Auf dem Gipfel dieser kleinen, schwarzen Gebirge stehen mit Gewehren bewaffnete Wachposten. Ein Schild zeigt den Eingang zur Mine an. Lastwagen fahren heraus, beladen mit Kupferplatten, die unter der Plane ihrer Anhänger erkennbar sind. Andere wiederum sind mit einem silberfarbenen Tank ausgestattet, darauf in Prägeschrift die Warnung: »Vorsicht Säure!«

METALL IM MUND UND TRAUER UM EIN BABY

Dann führt uns Herr Chileshe nach Kankoyo. Das ist jener Stadtteil von Mufulira, der unmittelbar an das Bergbaugelände grenzt und 40 000 Einwohnerinnen und Einwohner hat. Hier sind keine Wachposten in Sicht, der Stacheldraht ist verschwunden. Am Wegesrand spielen ein paar Kinder mit ihren Drachen, die aus auf zwei Zweige genagelten Plastiktüten bestehen. Sie balgen sich am Fuße der Abraumhalden, aus denen sie Steinchen aufsammeln und sich damit gegenseitig bewerfen. Ob darin vielleicht Kupfer- oder Kobaltpartikel enthalten sind? Je weiter wir auf der staubigen, holprigen Straße vorankommen, desto mehr wird vom Minenkomplex sichtbar. Bläulicher, weißer und schwarzer Rauch steigt aus einem unglaublichen Wirrwarr gigantischer Rohre, Leitungen und Trichter auf. Unsere Mikrofone fangen das ununterbrochene Getöse der Mine ein. Während des ganzen Monats unseres Aufenthaltes hören wir Tag und Nacht dieses gleichförmige laute Geräusch.

Seit einer halben Stunde, also seitdem wir hier sind, habe ich einen eigenartigen, leicht süßlichen Geschmack im Mund. Dann verändert er sich, so als hätte ich eine Bleistiftspitze gegessen. Es schmeckt metallisch und unangenehm. Ich atme durch die Nase und meine Lunge zieht sich zusammen. Ich spüre ein Brennen in der Luftröhre.



Herr Chileshe hat den Ellenbogen vor das Gesicht genommen und schützt sich mit dem Jackenärmel. Er lächelt etwas verlegen. »Das ist das Centa«, gesteht er uns. Diesen Namen haben die Bewohnerinnen und Bewohner von Kankoyo dem giftigen Gas gegeben, das aus den Anlagen strömt. Schwefeldioxid. Der Husten lässt sich nicht unterdrücken, doch je mehr man hustet und einatmet, um wieder Luft zu bekommen, desto mehr tut einem der Brustkorb weh. Wir möchten nur noch weg. Nie zuvor habe ich so eine Luft eingeatmet. »Wir haben uns auch nie daran gewöhnt«, sagt uns Herr Chileshe, als wir den kleinen Hof vor Christophers Haus betreten. Rissige Wände bilden zwei Räume unter einem rostzerfressenen Blechdach. Alle Dächer des Viertels sind in diesem Zustand. Alle sind vom sauren Regen gezeichnet. Im Kontakt mit Wasser verwandelt sich Schwefeldioxid nämlich in Schwefelsäure. Deshalb sind Regenfälle hier eine echte Bedrohung, sie machen die Böden unfruchtbar. Überall nur Staub. Unmöglich, einen Gemüsegarten zu unterhalten.

Christopher bittet uns herein und stellt uns seine Familie vor. Er hat sieben Kinder. Seine Frau ist auch da. Es sollte ein Jahr dauern, bis wir ihren Namen erfahren. Alle nennen sie »Mutter von Junior«. Junior ist der älteste Sohn von Christopher. Er ist zwölf Jahre alt. Cleopatra, seine älteste Tochter, ist 17. Sie trägt ein weites, ärmelloses T-Shirt und auf ihrer Haut sind deutlich Schwangerschaftsstreifen zu sehen. Cleopatra hat gerade ihr nur wenige Monate altes Baby verloren. Vor zwei Wochen hat sie es beerdigt. Doch richtig kann sie das immer noch nicht begreifen. Sie hat Albträume. »Mein Kind ist nicht an einer Krankheit gestorben.« Sie meint, die Anlage stoße immer noch Schwefeldioxid aus, trotz der Entschwefelungssysteme.

Christopher war zum ersten Mal Großvater geworden. Weil seine Tochter noch so jung ist, war er zuerst nicht froh darüber. Er wollte das Neugeborene aber dennoch unter seinem Dach versorgen. »Es ging dem Baby nicht gut, es hatte Atemnot. Wir haben es sofort ins Gesundheitszentrum gebracht. Dort gibt es aber keinen Arzt und die Krankenschwestern waren im Streik. Und dann riechst du diese Luft. Stell dir mal vor, wie es einem Säugling dabei geht. Hier kann man nicht sicher





sein, ein Kind aufwachsen zu sehen, solange es nicht das Alter von anderthalb Jahren erreicht hat.« Seit der Privatisierung des Gesundheitswesens ist die medizinische Behandlung kostenpflichtig, die Kassen des Zentrums sind leer und die Ärzte sind weggegangen. Für die Behandlung von Atemwegserkrankungen, die durch Schwefeldioxid verursacht wurden, haben die Krankenschwestern nur Paracetamol. Das Kind ist, so Christopher, im »schlecht ausgestatteten« staatlichen Spital gestorben. Es herrscht drückende Hitze und Cleo tut so, als würde sie in ihrem Schulbuch lesen. Sie will wieder in die Schule gehen. Neben ihr sitzt Mary, eine Verwandte von Christopher. Er hat sie bei sich aufgenommen, denn ihr Ehemann ist »nicht sehr hilfreich«. Sie ist schwanger. Und noch ein junges Mädchen, »Mutter von Margaret«, wohnt hier mit ihrem Baby. Der neun Quadratmeter große Wohnraum dient den Mädchen als Schlafzimmer. Abends breiten sie die Sofakissen auf der Erde aus und liegen eng beieinander mit dem Baby. Christopher und seine Frau schlafen nebenan mit den jüngsten Kindern. Mit seinem Einkommen ernährt Christopher zwölf Personen.

LEIHARBEIT UND MASSENENTLASSUNGEN

Wir haben keine Frauen getroffen, die in der Mine arbeiten. Sie verkaufen am Straßenrand Schmalzgebäck und etwas Gemüse. Das ist ihre Hauptbetätigung. Eine Krankenschwester sagt uns im Vertrauen, dass die versteckte Prostitution hier verheerende Schäden anrichtet, vor allem seit den Massenentlassungen in der Mine. Wenn der Ehemann seine Arbeit verliert, steht die Familie vor dem Nichts. Mopani betreibt zwei Krankenhäuser, die einen guten Ruf haben und den Angestellten offen stehen. Warum hat Christopher das Baby nicht dorthin gebracht? »Das ist sehr teuer! Ich hätte ein Vermögen bezahlen müssen, denn ich war Leiharbeiter. Man muss Angestellter der Mine sein, und das war ich nie.« Die Hälfte der Mopani-Arbeiter sind Leiharbeiter. Christopher war seit 1997 für sechs verschiedene Leiharbeitsfirmen tätig. Das letzte Mal hat

ihn die Agentur Pro-Sec als Vorarbeiter eingestellt. Er überwachte ein 40-köpfiges Team beim Stollengraben 1000 Meter unter der Erde. »Die Luft dort ist gefährlich, ein Gemisch aus Gas und Staub«, erklärt Christopher. Eine Feststellung, die 2008 durch Untersuchungen bestätigt wurde. Deren »Ergebnisse zeigen, dass die unzureichende Kontrolle der Siliziumstäube in diesen Minen das Risiko bösartiger Erkrankungen bei vielen Bergarbeitern verstärken kann.«¹ Christophers Ziel: ein Vortrieb von acht Metern pro Tag, »sonst hätte ich meinem Unternehmen, das von Mopani nach gegrabenen Metern bezahlt wird, Verluste gebracht«. Christopher verdiente damals monatlich 1,2 Mio. Kwacha (circa 272 US-Dollar). Die vierteljährliche Schulgebühr für ein 15-jähriges Kind beträgt 450 000 Kwacha. Die Miete für ein Haus in Kankoyo beläuft sich auf 300 000 Kwacha. Der Lohn, den die Leiharbeiter von Pro-Sec bekommen, ist nur halb so hoch wie der von fest angestellten Kollegen – bei gleicher Arbeit.²

Im Dezember 2008 und im Juni 2009 kam es in der Mopani-Mine zu Massenentlassungen. Etwa 3000 Bergleute. Christopher bekam seine Kündigung am 5. Dezember 2008. Die Leiharbeiter waren als Erste dran. Einen Monat später bekam er keine Zahlungen mehr, ein halbes Jahr darauf hatte er noch nicht einmal die Hälfte seiner Abfindung erhalten. Um seine Familie ernähren zu können, kaufte Christopher zwei Rasierapparate und eröffnete neben seinem Haus einen kleinen Friseursalon. Doch in seinem Viertel gibt es keine Kundschaft. Junior hilft ihm und schneidet seinen Kumpels die Haare. Einer von ihnen versucht, seinen neuen Haarschnitt in einer Spiegelscherbe zu bewundern. Christopher führt uns ein paar Schritte weiter zu einer Hütte aus Planen, in der die großen Jungs auf einem Bettgestell mit beschädigten Sprungfedern schlafen. »Ich musste Schulden machen. Um sie zurückzuzahlen, habe ich das Bett, unsere beiden Matratzen und mein Radio verkauft. Ich weiß nicht, wie mein Leben weitergehen soll. Am schlimmsten ist das für meine Kinder, das tut mir weh. Ich kann keinen Kredit mehr für die Schule aufnehmen.« Unter diesen Bedingungen ist es schwierig zu erklären, dass wir seinen Alltag filmen wollen, um zu verstehen, was hier passiert. Aber Christopher ist sofort einverstanden. Seine Frau möchte jedoch wissen, ob wir ihnen Geld dafür geben.



Am nächsten Tag stellen wir unsere Kamera auf. »Mutter von Junior« holt ein paar Dutzend Meter vom Haus entfernt Wasser. Sie füllt einen Plastikkanister an einem Schlauch, der aus der Erde ragt. Anschließend friert sie einen Teil dieses Wassers ein. »Das tötet die kleinen Viecher, aber wenn Säure drin ist ... die bleibt drin!« Christopher lacht, als er unsere fragenden Blicke sieht. Bald ist Essenszeit und »Mutter von Junior« möchte etwas Gemüse kaufen gehen. Die Lebensmittelpreise sind sprunghaft angestiegen. Laut Welthandelsorganisation schnellten die Preise für Grundnahrungsmittel in Sambia im Dezember 2008 um über 20 Prozent in die Höhe. Ihr Mann kann ihr kein Geld geben und rät ihr, den Nshima, einen hier üblichen Maisbrei, leicht zu salzen, um ihm etwas Geschmack zu geben. Solche Ratschläge nerven. Sie fährt aus der Haut: »Wie lange willst du dich noch damit beschäftigen, diese Bank zu reparieren? Geh dir Arbeit suchen, wir haben nichts mehr! Wir haben nichts, nichts, gar nichts mehr!« Mary stimmt ihr zu. Christopher legt den Hammer aus der Hand. »Und wo soll ich deiner Meinung nach was finden? Hier im Viertel hat niemand Arbeit, wer soll mir denn welche geben?« Sie wettet noch einmal los und geht dann zurück in ihre Küche. Christopher werkelt weiter. Im Stadtviertel Kankoyo haben vier von fünf Familien kein geregeltes Einkommen. Hier arbeitet man entweder in der örtlichen Bierbrauerei, wo das Chipolopolo gebraut wird, das die Bergarbeiter trinken, oder in der Fabrik, die den Sprengstoff herstellt, mit dem sie die Stollen anlegen. Oder aber man arbeitet in der Mine.

SCHULE ODER STROM?

Zwei Tage später hält Christopher seiner Frau zwei Rechnungen hin. »Wir haben 360 000 Kwacha für die Schule von Loveliness und 530 000 für Junior zu bezahlen. Und die nächste Stromrechnung ist in drei Tagen fällig.« Den Blick zur Decke gerichtet, verzieht die Mutter keine Miene. »Was sollen wir machen? Was ist am wichtigsten? Wenn ich keinen Strom mehr habe, ist es aus mit dem Friseursalon. Also, Schule oder Strom?« –

»Die Kinder«, seufzt sie. Ein paar Tage darauf sitzt die Familie im Hof beim Abendessen. Die Suppe wurde auf einem Holzkohlefeuer zubereitet, da der Herd unbenutzbar ist. Im Dunkeln hört man zwei Stimmen: »Warst du da, als sie den Strom abgeschaltet haben?« Eine Kerze wird angezündet. Eunice, die große Schwester, ist heute Nachmittag von der Direktorin wieder nach Hause geschickt worden. »Sie sagte zu mir, ich würde Dreck einschleppen.« Am nächsten Tag geht sie nicht zur Schule und an den folgenden Tagen auch nicht. Sie ist 16 und ihre Schulgebühren sind noch höher als die ihrer Geschwister.

Christophers Leben ist inzwischen die Hölle. Wut steigt in ihm auf. Während er seine Stromrechnung nicht bezahlen kann, werden der Bergbauindustrie, die den größten Teil der im Land erzeugten Elektrizität verbraucht, Vorzugstarife zugestanden. Und das ist nur einer der Vorteile, die dieser Sektor genießt. Wütend durchstreift Christopher das Viertel. »Siehst du diese Häuser? Es gibt etwa 50 davon. Als die Mine noch in staatlicher Hand war, kamen auf 50 Häuser 50 fest angestellte Bergarbeiter. Jetzt haben in dieser Häuserreihe etwa fünf Personen eine Arbeit.« Er betritt den Social Club. Es ist elf Uhr vormittags und viele Gäste sind schon völlig betrunken vom Chipolopolo. Eine Frau tanzt ganz allein mitten im Raum. Sie nimmt uns nicht wahr. Ein paar Halbwüchsige sitzen untätig herum, Männer taumeln krakeelend durch die Kneipe. Christopher deutet mit dem Arm in die Runde: »Wer arbeitet hier? Niemand ...« Jemand fällt ihm ins Wort: »Und du, was machst du, mein Herr? Du bist doch genau so ein Nichtstuer wie wir.« Christopher antwortet: »Ja, ich bin arbeitslos, weil Mopani sagt, dass sie keine Gewinne macht ...« Ein Mann pflanzt sich vor der Kamera auf. Er muss über 2 Promille Alkohol im Blut haben. Er geht in die Knie und fixiert dabei ungeschickt das Objektiv. »Stoppt das Centa, stoppt das Schwefeldioxid!« Junge Frauen warten darauf, dass ein Arbeitsloser, der etwas weniger arm dran ist als sie, mit ihnen in den Ruinen, die das Viertel umgeben, verschwindet. Ein Wachposten der Mine bedroht Christopher, der langsam auffällt: »Du, pass auf, dich wird man festnehmen und einsperren.« Bevor die Kneipe eröffnet wurde, war hier ein Sozialzentrum, daher der Name der Spelunke. Als die Mine staatlich geführt wurde, gab

es hier auch Bildungsangebote für Frauen. Und nebenan war der Laden, in dem den Bergarbeitern Lebensmittel gegen Gutscheine ausgegeben wurden. Solche Gemeinschaftszentren gab es überall in der Industrieregion Copperbelt. Viele der besten Fußballer und Hochschulabsolventinnen Sambias kamen von hier.

DIE PEST DER PRIVATISIERUNG

Sambia galt viele Jahre als afrikanisches Fortschrittsmodell. Die Staatsschulden haben das Land jedoch zu einem Rohstoffexporteur gemacht. Verzweifelt bemüht, Dollars einzunehmen, um seine Gläubiger bezahlen zu können, hat Sambia seine Reichtümer verschleudert. Und das kam so: 1964 erlangt Sambia die Unabhängigkeit. Es verstaatlicht seine Minen, erwirtschaftet damit Gewinne und ermöglicht seiner Bevölkerung den Zugang zum Bildungs- und Gesundheitswesen. 1975 ist sein Bruttoinlandsprodukt auf dem Stand von Portugal. Dann fallen infolge der Erdölkrise die Rohstoffpreise, ohne dass die noch junge afrikanische Volkswirtschaft die Zeit hatte, sich zu diversifizieren. Ihre exportbasierten Einnahmen schmelzen dahin. Den Ratschlägen von IWF und Weltbank folgend, nimmt Sambia Kredite auf. Doch Anfang der 1980er-Jahre folgt die zweite Katastrophe: Die US-Zentralbank erhöht knallhart die Zinsen, um Kapital anzulocken. Und Europa klinkt sich ein.

So hat Sambia von einem Tag auf den anderen um das Dreifache gestiegene Zinsen zu zahlen. Im Juli 1989 fordern die Gläubiger die sofortige Rückzahlung der Schulden, sofern die Strukturanpassungsprogramme von Weltbank und IWF nicht umgesetzt werden. Als Konsequenz wird 1991 der öffentliche Dienst zerschlagen, Schulen und Krankenhäuser werden kostenpflichtig. Und im Jahr 2000 werden die Minen verschleudert. Sieben Jahre später meint Edith Nawakwi, ehemalige Finanzministerin Sambias und damals für die Privatisierungspolitik zuständig: »Weltbank und IWF zeigten uns Pläne, denen zufolge es mit



der Förderung in Mufulira in fünf Jahren vorbei sein würde. Durch Privatisierung aber könnten wir unsere Schuldenlast senken. Für uns war das ein schönes Zuckerbrot, etwa so, wie wenn man einem Sterbenden mit einer Arzneimittelpackung vor der Nase herumwedelt. Uns blieb keine andere Wahl, als uns zu fügen.«³ Entgegen allen Studien von IWF und Weltbank schnellen ab 2004 die Kupferpreise wieder in die Höhe. Doch für Sambia kommt dieser Aufschwung zu spät, denn dem Land gehört fast nichts mehr von seinen Bodenschätzen.

VON GEWINNEN UND GEWISSEN

Savior Mwambwa sitzt hinter einem Aktenstapel. Wir sind in einem angenehmen Viertel von Lusaka, der Hauptstadt Sambias. »Glaubt man ihren Worten, so machen sie niemals Gewinne, sondern verlieren ständig Geld. Und sie entlassen, ohne dass wir etwas dagegen sagen können, denn das liegt an der Krise ... Die Bergbauindustrie nutzt Entlassungen als Druckmittel gegen die Regierung. Und das funktioniert: Unser neues Steuergesetz, das bedeutende Staatseinnahmen ermöglicht hätte, wurde fallen gelassen.« Der studierte Volkswirt Savior ist Aktivist. Er leitet das Zentrum für Handels- und Entwicklungspolitik, eine sambische Nichtregierungsorganisation, die in Afrika die Kapitalflucht anprangert. Er ist überzeugt, dass Sambia seine Entwicklung selbst finanzieren könnte, wenn unter anderem die Rohstoffkonzerne das zahlen würden, was sie ihrem Gastland schulden.

Nach jahrelanger Geheimhaltung wurden die zwischen der Regierung Sambias und den Minengesellschaften geschlossenen Privatisierungsverträge 2007 veröffentlicht – von Savior. »Diese Abkommen übertragen den Bergbaufirmen nur ein Minimum an sozialer und ökologischer Verantwortung und an Steuerpflichten. Die Folge ist, dass Regierung und Bevölkerung jenes Geldes beraubt werden, das sie so nötig brauchen.« Seite 7 des Dokuments, das Savior uns vorlegt, zeigt einen Vierjahresplan zum Stellenabbau. Und in Kapitel 8 werden die steuerlichen

Bestimmungen aufgelistet: hundertprozentige Abschreibung, keinerlei Quellensteuer, Befreiung von Importzöllen für Maschinen. Die Royalties, eine Form von Abgaben KAP. 17, sind mit 0,6 Prozent angegeben, das ist weltweit der niedrigste Satz. Die Laufzeit der anno 2000 abgeschlossenen Verträge beträgt 20 Jahre.

IWF und Weltbank rieten Sambia damals dringend zum Abschluss derartiger Verträge, um Investoren ins Land zu holen. Der Minenbetrieb durch multinationale Konzerne sollte alle Probleme lösen. Als die Verträge dank Savior an die Öffentlichkeit kamen, lösten sie einen Skandal aus. Erstmals erkannten die Sambierinnen und Sambier die Ursachen ihrer Armut. Im April 2008 kündigte die Regierung die bisherigen Verträge mit den Bergbaufirmen und erließ eine neue Steuer auf der Basis der gestiegenen Kupferpreise – die sogenannte »Windfall Tax«. Diese bescherte Sambia neue Einnahmen von 415 Mio. Dollar. Zum Vergleich: Das Budget für das Bildungs- und Gesundheitswesen in Sambia belief sich 2004 auf 293 Mio. Dollar. Nach dem zeitweiligen Einbruch der Kupferpreise infolge der Finanzkrise und der Androhung weiterer Massenentlassungen verzichtete die sambische Regierung im April 2009 aber wieder auf die »Windfall Tax« und ergriff neue, für die Multinationalen in einigen Belangen sehr vorteilhafte steuerliche Maßnahmen.

NORWEGEN 70, SAMBIA 2

Von Savior erfahren wir auch, dass über die Hälfte des sambischen Kupfers in die Schweiz exportiert wird. Das Land kaufe acht Mal mehr sambisches Kupfer als China und sei damit der größte Kupferverbraucher der Welt. Dafür gibt es eine einfache Erklärung: Mopani gehört Glencore ABB. 4, S. 285, einem der weltgrößten Rohstoffkonzerne, mit Sitz im zentralschweizerischen Baar KAP. 7. »Unternehmen wie Glencore verbuchen die Gewinne in extra dafür in Steuerparadiesen angesiedelten Filialen. Und sie verkaufen das Kupfer innerhalb des Konzerns weiter.

Man weiß nie zu welchem Preis, aber offenbar machen die Minen dabei Verluste. Sie haben die besten Anwältinnen und die besten Buchhalter der Welt. Sie machen, was sie wollen.« Bis Anfang 2009 hatte Sambia nur zwei Steuerprüfer, die für die Kontrolle der Bilanzen der Minen zuständig waren. Ein im Laufe des Jahres 2009 auf Verlangen Sambias von unabhängigen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften durchgeführtes Audit sollte Finanzmanipulationen der Glencore-Filiale aufdecken, mit denen man sich der Besteuerung entziehen wollte КАР. 14. Dieser Bericht gab im April 2011 Anlass zu einer Sammelbeschwerde mehrerer NGOs – unter ihnen die Erklärung von Bern – wegen Verletzung der OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen, die bei den nationalen OECD-Kontaktpunkten der Schweiz und Kanadas eingereicht wurde.

Wir fragen Wisdom Nhekauro, einen der Direktoren des Finanzministeriums, wie viel Mopani gezahlt hat. »Der Status dieser Bergbaugesellschaft verhindert die Besteuerung ihrer Gewinne«, lautet die Antwort. Von den zwölf in Sambia operierenden multinationalen Konzernen hat 2009 nur ein einziger in seiner Steuererklärung Gewinne angegeben. Der sambische Staat profitiert kaum vom geförderten Kupfer. Gemäß der Europaabgeordneten Eva Joly konnte Sambia 2006 lediglich 2 Prozent des Werts seiner Kupferexporte behalten, während in Norwegen 70 Prozent des Werts der Ölexporte an den Staat fließen.⁴

SÄURE IM TRINKWASSER, KINDER IM KRANKENHAUS

In einem schönen Hotel im Copperbelt treffen wir zufällig Dimitri, einen Glencore-Berater. »Das sind intelligente Leute. Wenn die investieren, muss sich das auszahlen. Sambia gilt natürlich als ein sehr gutes Investitionsobjekt.« Er schult für Glencore ein zehnköpfiges Team kasachischer Ingenieure in einer neuen, von Mopani entwickelten Fördermethode. In seinem Zimmer bügelt Dimitri sein Hemd und mit freiem Oberkörper erläutert er: »In die Lagerstätte wird Säure gespritzt, die eindringt und die Metalle herauslöst. Das Gemisch wird in Reservoirs

Ministry of Education Twampane Basic School



Republic of Zambia

Name : **CHISALABA KELLY**

Duration :

Design :

Chisalaba



**MWICHA
HAIR
SALON**



gespeichert und dann an die Oberfläche gepumpt. Mittels Hydrolyse wird anschließend das Kupfer herausgelöst.« Bei dieser Laugung werden also täglich große Mengen Schwefelsäure direkt in die unteren Bodenschichten von Mufulira eingespritzt. Die Methode wird normalerweise beim Uranabbau angewendet – wegen der Radioaktivität. Die Bergleute kommen so nicht mit dem Rohstoff in Kontakt, die Säure übernimmt ihre Arbeit. Diese Laugungstechnik verursacht verheerende Umweltschäden, doch sie ist rentabel: Man kann das Kupfer schneller und mit weitaus weniger Arbeitskräften fördern. Hätte sich die Säuremethode bei Mopani nicht anwenden lassen, hätte die EIB kein Darlehen gewährt. Das Ziel dieser »Hilfsaktion« bestand also offenbar darin, die Rentabilität der Schmelze zu steigern, den Überschuss weiterzuverkaufen und die Produktionskosten zu senken – und das alles mit dem Geld, das für Entwicklungsprojekte vorgesehen ist.

Unterhalb der Lagerstätten, in die täglich hunderte Liter Schwefelsäure gespritzt werden, befindet sich das Trinkwasserreservoir der städtischen Gesellschaft Mulonga Water. Ein Pumpensystem sollte verhindern, dass dort Säure eindringt. Am 2. Januar 2008 haben sich mit diesem Trinkwasser dennoch über 800 Personen vergiftet. Einer davon war Junior, Christophers ältester Sohn. Er erinnert sich noch sehr genau daran: »Als ich ins Krankenhaus kam, waren dort viele Leute. Alle klagten. Ich hatte Angst zu sterben.«

GRÜNE GERECHTIGKEIT

Ein Jahr später sind wir wieder hier. Diesmal haben wir die Strecke mit einer Aktivistin einer französischen NGO zurückgelegt, die mit Savior zusammen die Machenschaften von Glencore in Sambia anprangert.⁵ Savior suchte einen Sprecher für die Opfer der Massenvergiftung. In Kankoyo wurde Christopher sein wichtigster Verbündeter. Savior gab ihm einige Hinweise für den Aufbau eines Vereins. In seinem leer stehenden Friseursalon versammelt Christopher um sich arbeitslose



Bergarbeiter, Jugendliche, Hausfrauen und Mütter: In Kankoyo formiert sich das erste Mal eine wirkliche Widerstandsbewegung. Im ganzen Bergbaubezirk Copperbelt hat sich etwas verändert. So demonstrieren Bergarbeiter gegen die prekären Arbeitsplätze und den massenhaften Rückgriff auf Leiharbeit.

Wir nehmen am ersten öffentlichen Meeting der von Christopher gegründeten Organisation Green and Justice teil. Sie findet an einem Samstag im August 2010 im Hof der Kirche von Kankoyo statt. Die Polizei hat die Versammlung gestattet, Christopher hat die unterzeichnete Genehmigung in seiner Tasche. Er weiß, dass vielleicht auch Wachposten der Mine da sein werden. »Wir wollen mit Green and Justice für diejenigen sprechen, die keine Stimme haben, und das anprangern, was hier in unserer Gemeinde passiert.« Christopher ist Vorsitzender des Vereins. Danach erhebt sich Savior: »Mopani behauptet, keine Gewinne zu machen und zahlt deshalb keine Steuern. Könnt ihr das glauben?« Die auf Holzbänken unter einem Baum sitzenden Leute schütteln schüchtern die Köpfe. »Wenn sie wirklich keine Gewinne machen würden, wären sie doch längst abgehauen, oder?« Lautstarke Zustimmung. Nun hebt Savior die Stimme: »Das bedeutet, dass sie lügen und ihre Konten frisieren. Mopani nimmt also unser Kupfer, verseucht unsere Umwelt und zahlt keine Steuern. Wir können sie verklagen. Das ist möglich, kostet aber Zeit ...« Ein Mann steht auf und stimmt zu: »Wir müssen etwas tun. Das hier ist Bagdad, einfach ohne Krieg.«

Niemand in Mufulira wurde für die Vergiftung entschädigt. Mopani hat ein Bußgeld von etwa hundert Dollar an die örtliche Zweigstelle des Umweltministeriums gezahlt und weiter mit Schwefelsäure gefördert. Die Mitglieder von Green and Justice machen den Arbeiter ausfindig, der am Unfalltag Dienst hatte. Herr Chileshe bringt uns zu ihm. John wurde wegen »Nachlässigkeit« entlassen. »Die Nachlässigkeit liegt bei Mopani. An dieser Stelle, 520 Meter unter der Erde, hätten drei Pumpen sein müssen.« Laut John war aber nur eine in Betrieb, und die ist am 31. Dezember 2007 kaputtgegangen. Deshalb konnte die Säure am 1. und 2. Januar nicht mehr an die Oberfläche zurückgeholt werden. John war auf Verlangen von Mopani von der Polizei festgenommen worden, doch

keiner der Anklagepunkte konnte aufrechterhalten werden. Seitdem ist er zwar wieder frei, aber arbeitslos, und seine Kinder haben die Schule schon vor langer Zeit abgebrochen.

Die Mitglieder von Green and Justice sammeln im ganzen Viertel Aussagen. Sie lassen sich von jedem Zeugen und jeder Zeugin eine Genehmigung unterschreiben, damit er oder sie von einem Anwalt vertreten werden kann. Alle berichten in etwa dasselbe: An diesem Morgen hätten sie das Gefühl gehabt, Rasierklingen zu schlucken. Erbrechen, starker Durchfall – manche hatten sich erst nach mehreren Wochen vollständig davon erholt. Wer die Gesundheitszentren aufsuchte, dem rieten die Krankenschwestern, Milch zu trinken und nach Hause zu gehen.

Charles Mwandila ist besorgt über die Fördermethode mit Säure. Das Grundwasser war bereits 2004 und 2005 verunreinigt worden. In den Büros des Verwaltungschefs der Gemeinde Mufulira schwenkt er vor unseren Augen eine Wasseranalyse, die die Ereignisse vom 2. Januar 2008 belegt. »Man spricht von ›Emissionen‹, in Wirklichkeit handelt es sich aber um Vergiftung«, sagt er aufgebracht. Seit 2000 halte sich Mopani nicht an die in Sambia geltenden Normen für den Ausstoß von Schwefeldioxid in die Atmosphäre. Und die Tochtergesellschaft von Glencore gedenkt, bis 2015 weiter so zu verfahren. Charles zeigt eine der wenigen Luftanalysen, die ihm vorliegen. Im Juli 2009 lag der Schwefeldioxidanteil 72 Mal über der Norm. Auch die Arsenemissionen übersteigen die gesetzlichen Grenzwerte um das 16-Fache. Dieses Arsen-Schwefeldioxid-Gemisch ist stark krebserregend. Ein junger Angestellter der Stadtverwaltung erklärt uns: »Ich will meinen Posten nicht verlieren. Mehrmals habe ich versucht, die Zusammensetzung dessen zu ermitteln, was durch die Pipelines fließt, doch Mopani hat nie geantwortet. Diese Prozessabfälle werden in ein Klärbecken geleitet ...«

LIZENZ ZUR VERGIFTUNG VON LAND UND LEUTEN

Um zum Klärbecken Nr. 11 zu gelangen, muss man Kankoyo verlassen. Wir folgen den Pipelines. Sie werden wegen ihrer Korrosionsanfälligkeit oberirdisch verlegt. Auf einem Schild steht: »Gefahrenzone. Betreten verboten.« Wir fahren eine über zwei Kilometer lange Sanddüne entlang. Die kleinen Körner werden vom Augustwind verweht. Das sind die Prozessabfälle aus der Mine. Sie kommen direkt aus der Pipeline und trocknen an der Luft. Herr Pepino, ein Mitglied von Green and Justice, erklärt: »In diesen Rohren und darum herum befinden sich die Prozessabfälle von Mopani, ein Gemisch aus Chemikalien, Wasser und Sand. Von der Mine bis hierher durchlaufen sie keinen einzigen Filter.« Etwas weiter unten verläuft ein Nebenfluss des Butondo. Herr Pepino bestätigt, dass sich in der Regenzeit die Chemikalien in ihn ergießen. Der Nebenfluss mündet ein paar Kilometer von hier in den herrlichen Kafue. Dieser ist das wichtigste Wasserreservoir des Landes und versorgt ein Naturschutzgebiet, bevor er in den Sambesi-Fluss mündet. Im Juni 2007 wurde Mopani bereits angeklagt, den Luanshimbo-Bach verschmutzt zu haben. Die Untersuchungsbehörde bekam keinen Zugang zur Mine, um festzustellen, welche Anlage die Ursache dafür war. Gegenüber den Inspektoren gab Mopani an, einen Monat zuvor die Lizenz zur Einleitung ihrer Abwässer in den Bach erhalten zu haben.

Ende August 2010 hat Green and Justice 97 Zeugenaussagen gesammelt. Die Mitglieder lernten den Umgang mit Fotoapparat und Computer, die Savior ihnen beschafft hat. Und sie sind zuversichtlich. Savior ist zurückgekommen, um sie unter dem Baum bei der Kirche von Kankoyo zu informieren. Es wird ein langwieriges, kompliziertes Verfahren werden, doch die Opfer im Süden Afrikas wollen sich nichts mehr gefallen lassen.

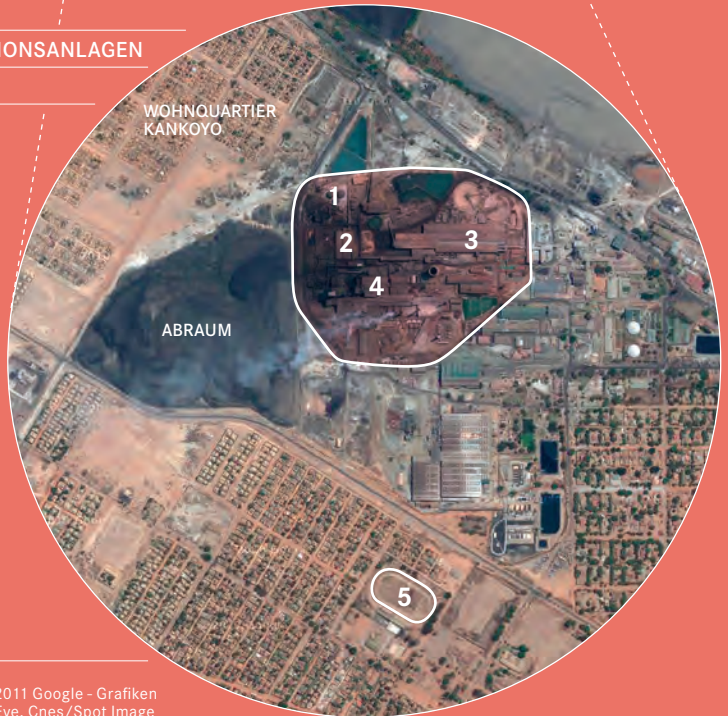
Wir sind wieder im kleinen Wohnzimmer von Christopher. Ein paar Gläser werden geleert und Herr Chileshe tanzt Rumba. Cleo geht es jetzt besser. Sie möchte Krankenschwester werden. Und »Mutter von Junior« ist freundlich, ich sehe sie das erste Mal lachen. Endlich nennt sie uns ihren Vornamen: Maevis. Nur Christopher hat das Fest verlassen. Wenn er glücklich ist, gönnt er sich eine Runde Billard.



ABB. 1

**MOPANI-PRODUKTIONSANLAGEN
IN MUFULIRA**

- 1_ Säurestation
- 2_ Lagerung und Mischung von Konzentrat
- 3_ Konzentrador
- 4_ Metallhütte
- 5_ Fußballstadion (als Größenvergleich)



Quelle: Ross et al. 2005
 Beide Bildausschnitte: © 2011 Google - Grafiken
 © 2011 DigitalGlobe, GeoEye, Cnes/Spot Image



Glencore, Baar - 2011



GLENCORE //

*»No adequate comparable company or peer group
can be defined as competing directly with
Glencore«, heißt es sehr selbstbewusst in einem
ihrer Emissionsprospekte.*

BIG, BIGGER, GLENCORE: DISKRETER ROHSTOFFRIESE AM SCHEIDEWEG

Glencore ist ein Kunstname, eine Kreation aus der modernen PR-Küche. 1857 fand die Wortschöpfung durch die Feder des irischen Schriftstellers Charles J. Lever jedoch bereits Eingang in die Literaturgeschichte. Sein Roman *The Fortunes of Glencore* beginnt vor monumentaler Kulisse an der rauen Küste Irlands: »Where that singularly beautiful inlet of the sea known in the west of Ireland as the Killeries, after narrowing to a mere strait, expands into a bay, stands the ruin of the ancient Castle of Glencore.«

Die nach Vitol umsatzmäßig zweitgrößte Schweizer Firma residiert zwar ungleich profaner im Zuger Industriegürtel $\overline{\text{KAP. 5}}$, ist dafür aber das genaue Gegenteil einer Ruine. Glencore wurde 1974 in der Innerschweiz geboren, 1994 auf seinen heutigen Markennamen umgetauft und ist hier heimlich, still und leise zum Weltkonzern gediehen.

DAS REICHE RICH-ERBE: MACHTKÄMPFE UND KAMPFSCHIEDUNGEN

Die Geschichte der Namensänderung mit Besitzerwechsel begann im Juni 1992, als Marc Rich völlig überraschend seinen engsten Mitarbeiter Willy Strothotte entließ. Der Deutsche war 1978 von ICC Metals nach Zug gekommen und im ergänzenden Unterschied zu Rich kein Ölhändler sondern ein »Metal Man«. Seit 1990 war Strothotte die unbestrittene Nummer zwei der Firma. Über den unmittelbaren Anlass seines Rauschmisses kursieren zwei Versionen.

Nummer eins: Strothotte wollte den Gerüchten um horrenden Verluste der Firma und dem Klatsch um Richs Kampfscheidung mit einer vorsichtigen Öffnung der Konzernkommunikation begegnen, worauf ihm Rich einen Maulkorb verpasste. Strothotte hat an der Universität Zürich dennoch einen Vortrag über den Einfluss des Mauerfalls auf die Geschäfte der Marc Rich + Co. AG gehalten. »Das war eine Kampfansage an Rich«, zitiert das Schweizer Wirtschaftsmagazin *Bilanz* einen ehemaligen »Top-Manager, der in der Geschäftsleitung diverser Tochterfirmen saß«. Am nächsten Tag sei Strothotte nicht mehr in der Firma erschienen.¹

Zweite Version: Seit Ende 1990 war die zur Marc Rich + Co. AG gehörende Ravenswood Aluminium Corporation (RAC) in einen heftigen Arbeitskonflikt in den USA verwickelt. Die Protestierenden und die »United Steelworkers«-Gewerkschaft schafften es bis vor die Konzernzentrale in Zug und vor die Kameras der US-Fernsehsender *ABC* und *NBC*. In der letzten Verhandlungsrunde verlangte die Delegation der Belegschaft, dass alle Entlassenen wieder eingestellt werden. Nach der überraschenden Forderung »alle oder keiner« hat der Ravenswood-Direktor auf die Uhr geschaut und gesagt: »Ich rufe Strothotte in Zug an.« Dieser akzeptierte die Bedingungen der Streikenden, was wenig später RAC-Mitdirektor und Rich-Protégé Jean Loyer erfuhr – und ebenfalls sofort eine Zuger Telefonnummer wählte. »Am gleichen Tag wird Strothotte entlassen.«²

Wie beim geräuschvollen Abgang von Marc Rich und Pincus Green bei den Philipp Brothers KAP. 4 trennte man sich auch hier nicht in Frieden. Rich ließ das Büro seines Exkompagnons abreißen und stattdessen eine Sitzecke mit Pflanzen einrichten. Strothottes Entlassung ist eine wichtige Episode im Machtkampf zwischen Rich und seinem Topmanagement, den der Patron schließlich verlor. Bereits 1987 war die Marc Rich + Co. Holding kreiert worden, die im Besitz von Rich und seinen Gründungspartnern war. Neben der Holding waren auch die Topkader Anteilseigner der Marc Rich + Co. AG, zunächst mit 25 Prozent. Dieses Verhältnis änderte sich durch den Rückzug der Mitgründer Pincus Green und Alec Hackel: Die Holding war nun in alleinigem Besitz von Rich und hielt 51 Prozent an der operativen AG, Management und Angestellte hielten die übrigen 49 Prozent.

Rich machte nicht nur als Steuerflüchtling negative Schlagzeilen, sondern er erschien nun auch in den Klatschspalten: Nachdem Denise Rich zwei Jahre lang einer Affäre zugeschaut hatte, platzte ihr im April 1992 der Kragen. Es wurde eine Kampfscheidung und die glamouröse US-Sängerin verlangte, was ihr nach Schweizer Recht zusteht: die Hälfte des während der Ehe erwirtschafteten Vermögens, rund 750 Mio. Franken. Spätestens ab diesem Zeitpunkt war der Name Marc Rich ein finanzielles Reputationsrisiko. Nur ein Monat nach der Entlassung von Strothotte verließ Claude Dauphin, der Leiter des Erdölgeschäfts in London, die Marc Rich + Co. AG. Wie seinerseits Rich bei den Philipp Brothers warb nun Dauphin wichtige Mitarbeiter für die Gründung eines Konkurrenzunternehmens – Trafigura – ab.³

Der geschäftliche GAU folgte dann im Juli 1992, als einige Rich-Trader versuchten, den Zinkmarkt zu manipulieren. Sie kauften in geheimer Mission eine Million Tonnen Zink, was etwa 20 Prozent der Weltproduktion oder zwei Drittel des Zink-Umsatzes an der London Metal Exchange entsprach. Mit dieser künstlichen Verknappung des Angebots wollten sie den Preis in die Höhe treiben. Was zunächst auch gelang, aber sie konnten den Preis nicht so lange hoch halten, dass ihre parallel abgeschlossenen Termingeschäfte den gewünschten Extraprofit brachten. Die Manipulatoren hatten sich verspekuliert und fuhren

einen Verlust von 172 Mio. Dollar ein.⁴ Der Ölmensch Rich, der diese dubiosen Praktiken autorisiert hatte, verstand offenbar nicht genug vom Metallgeschäft.

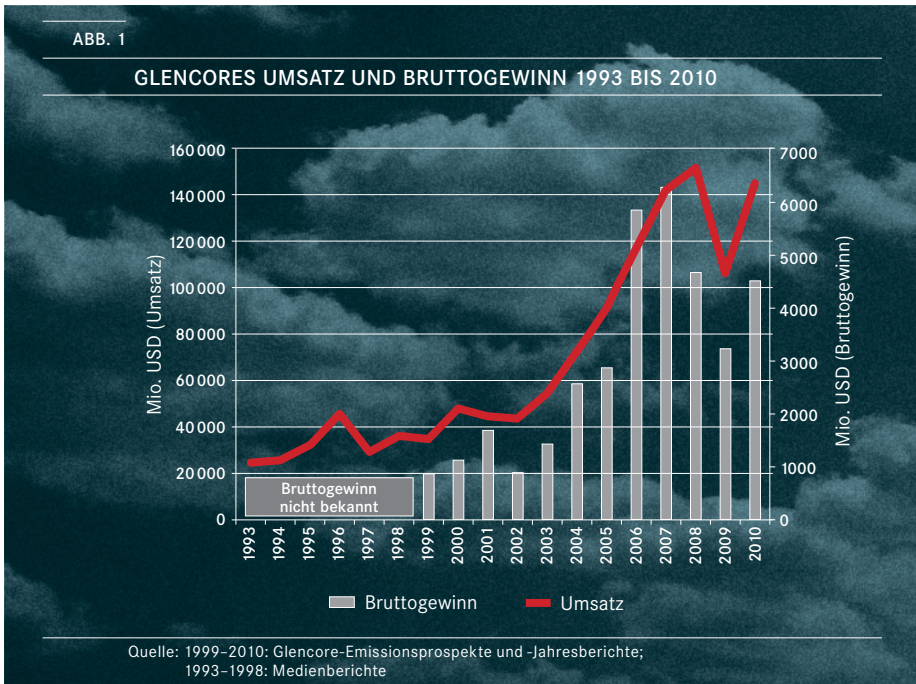
Diese Entwicklungen seit Strothottes Abgang führten zu weiteren Kündigungen und schließlich zu offenen Drohungen der Verbliebenen. Im März 1993 kapitulierte Rich unter dem Druck seiner meuternden Mitarbeiter und holte den geschassten Willy Strothotte zurück. Dieser willigte ein – allerdings nur unter der Bedingung, dass Rich sich aus dem Geschäft zurückzog. In einem ersten Schritt übernahmen Manager und obere Angestellte 75 Prozent an der Marc Rich + Co. AG. Mit den eingefahrenen Gewinnen konnten die neuen Herren im Hause ihren Anteil schneller als ursprünglich vorgesehen erhöhen. Im November 1994 verkaufte Rich seine letzten Aktien und erhielt dafür insgesamt 600 Mio. Dollar. Die Firma erfuhr daraufhin ein »Rebranding« in Glencore, was laut Strothotte für »Global Energy Commodities and Resources« steht.⁵ Die Erinnerung an einen umstrittenen Ölhändler namens Marc Rich wurde vollständig aus der Firmengeschichte getilgt.

BIG IS BEAUTIFUL: EIN KONZERN WIRD ZUM KOLOSS

Nach dem radikalen Bruch mit dem Firmengründer setzte der Zuger Konzern zu schwindelerregendem Wachstum an. 1993 betrug der Umsatz bereits 25 Mrd. Dollar, bis heute hat er sich fast versechsfacht und lag 2010 bei 145 Mrd. Dollar. Damit gehörte Glencore in den letzten Jahren zu den 20 bis 40 umsatzstärksten Firmen weltweit.⁶ Bis zu seinem IPO (»Initial Public Offering«: Börsengang) 2011 war der Rohstoffriese zudem eines der größten in Privatbesitz befindlichen Unternehmen. Da Glencore ausschließlich die Industrie beliefert, aber keine Läden oder Konsumierende, und zudem äußersten Wert auf Diskretion legt, war der Konzern bis zu diesem Zeitpunkt nur Branchenkennern bekannt.

Glencores Kunden sind andere Konzerne wie der Stahlproduzent Arcelor Mittal, Elektronikfabrikant Sony und selbst Rohstoffproduzen-

ten wie Shell und BP. Die rund 2700 Mitarbeitenden verschieben in ihren über 40 Länder verteilten Büros enorme Materialmengen rund um den Globus. Ein großer Teil des Geschäfts ist reine Logistik. Hat ein Trader seinen Deal unter Dach und Fach, kommt das Fußvolk zum Einsatz. Mehr als die Hälfte der Mitarbeitenden in den Rohstoffabteilungen gehört zum sogenannten »Traffic Staff«. Wie in einem Speditionsbüro wird hier entschieden, auf welcher Route das Aluminium aus Brasilien oder das Kupfer aus dem Kongo an seinen Bestimmungsort gebracht wird, welcher Lastwagen es in welchen Hafen bringt und welches der mehreren hundert im Einsatz stehenden Frachtschiffe dort anlegen soll. Laut Schätzungen verschiebt weder die US-Armee noch Walmart noch irgendeine andere Organisation mehr Transportmasse um die Erde.⁷



Nur wer große Mengen handelt und viel logistisches, finanztechnisches und juristisches Fachwissen besitzt, schreibt mit den dünnen Margen im Rohstoffhandel dicke Profite. Wie perfekt Glencore dieses komplexe Metier beherrscht, zeigt ABB. 1.

Parallel zum Umsatz hat auch der Bruttogewinn massiv zugelegt. Gemäß der Deutschen Bank steht Glencore 2011, also im Jahr des Börsengangs, vor einem weiteren Wachstumsschub. Nach diesen Prognosen soll sich der Bruttogewinn bis 2013 auf über 10 Mrd. Dollar verdoppeln. Der Umsatz würde damit im selben Zeitraum von 145 im Jahre 2010 auf 193 Mrd. anwachsen, um danach wegen ausgebeuteter Minen wieder etwas zu schrumpfen.⁸

TAB. 1

GLENCORES MARKTMACHT (BASIS 2010)

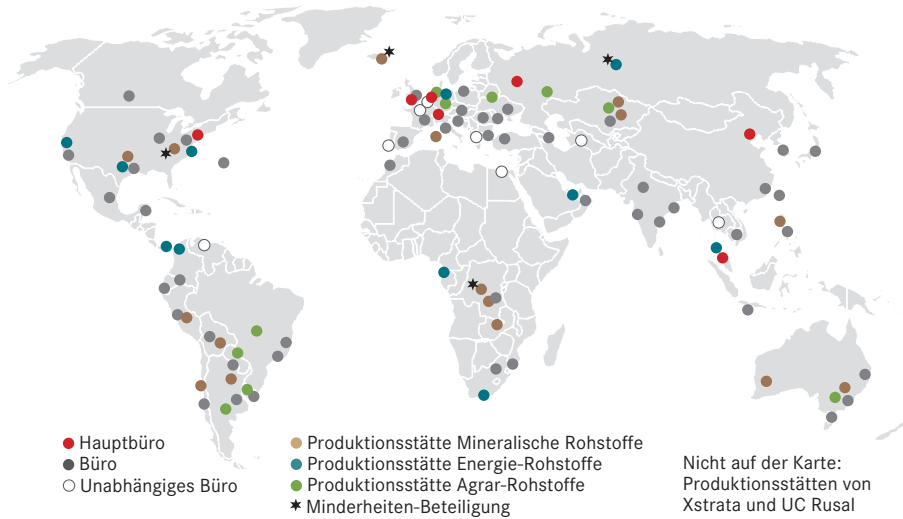
	Rohstoff	Mio. Tonnen	Anteil am freien Rohstoffmarkt
Metalle	Eisen	9,3	1%
	Aluminium	3,9	22%
	Zink	1,7	60%
	Ferrochrome (für Stahlveredelung)	1,5	16%
	Kupfer	1,4	50%
	Blei	0,3	45%
	Nickel	0,2	14%
	Kobalt	0,018	23%
Energie	Kohle (thermisch)	196	28%
	Öl	125	5%*
Agrar	Getreide	19	9%
	Pflanzenöl und Ölsaaten	8	4%

**Volumen des freien Rohstoffmarkts nicht bekannt, deshalb Welthandelsvolumen gemäß UNCTAD 2010*

Quelle: Glencore-Emissionsprospekte und -Jahresberichte; UNCTAD 2010

ABB. 2

WELTKONZERN GLENCORE



Quelle: Glencore IPO-Prospekt; Glencore Factsheet 2011; Deutsche Bank 2011; www.chemoil.com

TAB. 2

GROUPS, DEPARTMENTS UND MITARBEITENDE

Business Groups	Departments	Mitarbeitende im Handel	Mitarbeitende in der Produktion
Metalle und Erze	Tonerde, Aluminium	520 (250 in Baar)	43 000
	Zink, Kupfer, Blei		
	Ferrolegerungen, Nickel, Kobalt		
Energieprodukte	Rohöl, Ölprodukte	640	470
	Kohle, Koks	160	4130
Agrarprodukte	Getreide, Ölsaaten, Biodiesel, Zucker	950	7200
Rest		500	
Total		2770	54 800

Quelle: Glencore IPO-Prospekt

Aufgrund der vergleichsweise niedrigen Margen ist der Umsatz im Rohstoffhandel betriebswirtschaftlich zwar wenig aussagekräftig, in wirtschaftspolitischer Hinsicht ist diese Messgröße aber umso relevanter. Zusammen mit den Marktanteilen drückt sich darin nämlich die Macht des Unternehmens aus. Würde Glencore streiken, so ginge in manchen Fabriken, Industriebetrieben oder kohlebetriebenen Kraftwerken bald nichts mehr. Zum Beispiel stammte 2010 im Schnitt ein Zehntel des Rohstoffs in jedem weltweit verkauften Aluprodukt vom Zuger Rohstoffriesen. Wenn miteinbezogen wird, dass ja nur ein Teil der Weltproduktion überhaupt in den freien Rohstoffmarkt gelangt ^{KAP. 3,} sind die realen Marktanteile sogar noch deutlich größer (22%) ^{TAB. 1.} Bei Kobalt fließt sogar fast ein Viertel der globalen Produktion durch Glencore-Kanäle.

Bei Marktanteilen von 50 Prozent und mehr ist es nicht weit zur Kontrolle der betreffenden Märkte. Würde Glencore seine Handelstätigkeit reduzieren oder einen Teil der eigenen Produktion einlagern, würden die Preise des verknappten Rohstoffs unweigerlich steigen.

Als echter Global Player ist Glencore auf allen fünf Kontinenten aktiv und in mehr als 40 Ländern präsent ^{ABB. 2.} »[Glencores] Wissen über die Rohstoff-Ströme rund um die Welt ist wahrlich beängstigend«, zitiert Reuters am 25. Februar 2011 einen Geschäftspartner. Entsprechend unbescheiden heißt es denn auch in einem Glencore-Emissionsprospekt: »No adequate comparable company or peer group can be defined as competing directly with Glencore.«⁹

JUNGE CHEFS, ALTE HAUDEGEN UND »GOVERNANCE«-PROBLEME

Das weit geknüpft und doch engmaschige Glencore-Geflecht besteht aus zahlreichen Tochterfirmen, von Bermuda über Luxemburg bis in die Schweiz. Allein hier sitzen 14 Tochterfirmen und die Muttergesellschaft Glencore International AG, die seit dem Börsengang durch eine Briefkastenfirma in Jersey (»Ultimate Parent Company«) nochmals überdacht

wird. Und in dieser Struktur mit drei Geschäftseinheiten (Metalle, Energie, Agrar), die in sechs Bereiche (»Departments«) unterteilt sind, arbeiten insgesamt 57 570 Personen ^{TAB. 2.}

Jeder dieser Bereiche kümmert sich für seine Rohstoffe sowohl um den Handel als auch die Produktion und sogar um die Finanzierung und die Logistik. Die jeweiligen Spezialisten für einen Markt spielen somit eine so zentrale Rolle, dass die Bereichsleiter auch Mitglieder des Senior Managements sind. Glencore setzt dabei ganz auf interne Karrieren. Üblicherweise treten spätere Kadermitglieder jung in die Firma ein und halten ihr lange die Treue. So wie Ivan Glasenberg, der die steilste Karriere bei Glencore hinlegte. Marc Rich engagierte den seit 2010 in Rüslikon am Zürichsee eingebürgerten Südafrikaner schon im zarten Alter von 27 Jahren für den Kohlenhandel im damaligen Apartheid-Südafrika. Mit 34 war Glasenberg bereits oberster Kohlenhändler der Firma und als 45-Jähriger leitete er als CEO Glencores Geschicke. Ein durchschnittliches Mitglied der aktuellen Führungsriege ist (zu 100 Prozent) männlichen Geschlechts, trat mit 30 Jahren in die Firma ein und stieg mit 39 ins Topmanagement auf. Christian Wolfensberger, der einzige Schweizer, der es bis ganz oben schaffte, studierte an der HSG in St. Gallen, ging mit 23 Jahren zu Glencore und wurde mit 34 in die Geschäftsleitung berufen.

Der Börsengang 2011 setzte Glencore unter Druck, mehr Externe in die Firma zu holen und die »Governance« zu verbessern, also die Strukturen für professionelle Kontrolle und treue Geschäftsbesorgung. Neu sitzt in der Geschäftsleitung auch ein Chief Risk Officer und ein für »Compliance«, also die Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen zuständiger Jurist. Dass mit Willy Strothotte ein langjähriger CEO den Verwaltungsrat anführte, war zwar typisch Glencore, entsprach aber nicht internationaler »Good Practice«. Die Suche nach einer adäquaten externen Nachfolge bedeutete den Bruch mit bisherigen Traditionen. Und führte prompt zu einem medialen Fiasko. Am Tag der offiziellen IPO-Ankündigung berichtete die *BBC* bereits über den ehemaligen BP-Chef Lord Browne als neuen Verwaltungsratspräsidenten von Glencore, worauf dieser sich wegen »Governance-Differenzen« überraschend zurückzog.¹⁰

Dass Brownes Bedenken nicht ohne Grund waren, zeigt folgender Fall: Mit dem Börsengang wurde auch bekannt, dass sich Glencore-Mitarbeiter 2011 in Brüssel wegen Bestechung eines EU-Agrarfunktionärs vor Gericht verantworten müssen. Dem Funktionär wurden unter anderem Telefonrechnungen von fast 20 000 Euro und Ferien in einem Luxus-hotel bei Saint-Tropez bezahlt.¹¹

In die Bresche sprang der schillernde Brite Simon Murray. Der 71-Jährige war für die französische Fremdenlegion in Algerien, als Abenteurer am Südpol, als Manager in Hongkong und kommt künftig also ab und zu als oberster Kontrolleur und Repräsentant von Glencore nach Baar. Mit einem Kernwert der bisherigen Firmenkultur hat Murray jetzt schon gebrochen: Diskretion und Zurückhaltung. In seinem ersten Interview nach der Bekanntgabe seines neuen Jobs wetterte er freimütig über afrikanische Flüchtlinge, Großbanken – und speziell Frauen in Kaderpositionen. »Why tell everybody you've got to have X number of women in the boardroom? Women are quite as intelligent as men. They have a tendency not to be so involved quite often and they're not so ambitious in business as men because they've better things to do. Quite often they like bringing up their children and all sorts of other things.«¹²

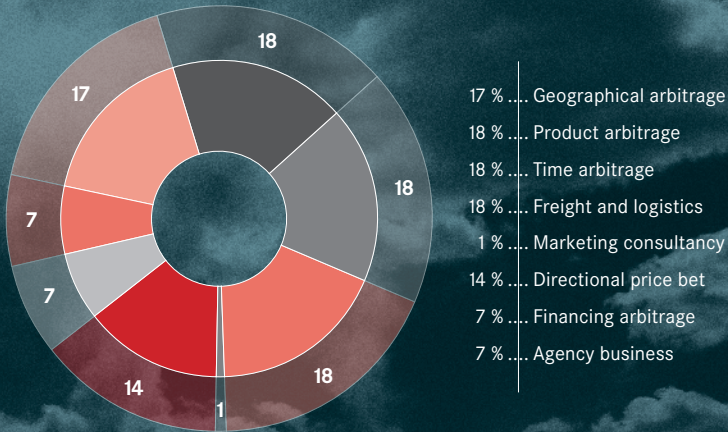
Fast-Chairman Lord Browne ist nicht der Einzige, der sich Sorgen über die »Governance« des Branchenprimus macht. Am 31. Mai 2011 gab die Europäische Investitionsbank (EIB) bekannt, dass sie die Vorwürfe bezüglich Glencores Mopani-Mine KAP. 6, KAP. 14 untersucht und keine Gelder für Glencore-Projekte mehr bewilligen wird: »Aufgrund ernsthafter Bedenken betreffend die Leitungsstruktur von Glencore, die vor kurzem laut geworden sind und weit über das Mopani-Investitionsvorhaben hinausgehen, hat der Präsident der EIB die Dienststellen der Bank angewiesen, jeden weiteren Finanzierungsantrag dieses Unternehmens oder einer seiner Tochtergesellschaften abzulehnen.«¹³

TRICKS OF THE TRADE: VON ARBITRAGE- UND SPEKULATIONSGEWINNEN

Neben der schiereren Größe verhelfen Glencore zwei weitere Faktoren zu seiner Marktmacht: die breite Produktpalette und der schnelle Wandel vom reinen Händler zum handelnden Produzenten. Glencore ist auch innerhalb seiner drei Sparten Metall, Energie und Agrar enorm diversifiziert. Damit bietet der Schweizer »Rohstoff-Supermarkt« Industriebetrieben denselben Vorteil wie Migros oder Coop den Konsumierenden: ein Vollsortiment aus einer Hand. Dieses Alleinstellungsmerkmal hebt Glencore einerseits ab von Handelsabteilungen großer Produzenten wie BP (Öl) oder BHP Billiton (Bergbau) und andererseits von Rohstoffhändlern mit engerem Rohstoffspektrum wie Louis Dreyfus, Bunge und Cargill (Agrar) oder Vitol (Öl).

Zu den Kernkompetenzen im Trading gehört es, Preisschwankungen zu antizipieren und auszunutzen. Je stärker diese Volatilität, desto größer die potenziellen Margen. Rasante Preisänderungen – wie 2011 durch den Reaktorunfall in Fukushima und die Revolutionen im arabischen Raum ausgelöst – kreieren historische Gelegenheiten. Aber auch ohne solch dramatische Ereignisse wissen Händler Preisunterschiede (Arbitrage) bezüglich Ort, Produkt und Zeit zu nutzen. Mit welchen Strategien erzielt nun aber Glencore seine Handelsgewinne? Gemäß der Deutschen Bank tragen Arbitrage bezüglich Ort, Produkt oder Zeit etwa zu gleichen Teilen dazu bei, ebenso profitiert der Konzern von seinem globalen Logistiknetz ^{ABB. 3.} Pikantes Detail der Analyse: 2010 kamen 14 Prozent, immerhin rund 330 Mio. Dollar, durch Preisspekulation (»Directional Price Bet«) zustande. Durch eine Geschäftsmethode also, deren Anwendung alle Handelshäuser routinemäßig weit von sich weisen ^{KAP. 13.}

AUFTEILUNG DER HANDELSGEWINNE (EBITDA)



Quelle: Deutsche Bank 2011

VERTIKALE INTEGRATION: VOM REINEN HÄNDLER ZUM HANDELNDEN PRODUZENTEN

Dritter Wachstumsfaktor nach Größe und Diversität ist der Einstieg in die Förderung und Verarbeitung von Rohstoffen. Schon Strothotte und noch stärker Glasenberg haben eine konsequente vertikale Integration betrieben und kräftig in eigene Produktionsanlagen wie Minen und Schmelzwerke investiert. 2011 ist Glencore längst kein reiner Händler mehr, sondern kontrolliert immer häufiger als Produzent auch den ersten Teil der Wertschöpfungskette. Bereits Ende der 1980er-Jahre tätigte Strothotte als Leiter der Metallsparte erste Investitionen in eine Aluminiumschmelzerei und eine Zink- und Bleimine in Peru. 1997 stellte er öffentlich fest, dass reine Rohstoffhändler künftig nur noch Nischenplayer seien.¹⁴ Vier Jahre später erläuterte er: »Wir haben uns dafür

TAB. 3

MARGENVERGLEICH VON HANDEL UND PRODUKTION (ADJUSTED EBITDA)

Department	Handel		Produktion	
	2010	2009	2010	2009
Metalle	3,7%	1,8%	25,5%	19,7%
Energieprodukte	0,5%	1,6%	23,9%	28,9%
Agrarprodukte	8%	4,5%	4,9%	4,4%

Quelle: Glencore-Jahresbericht 2010

entschieden, verstärkt industriell [das heißt im Rohstoffabbau] tätig zu werden. Damit verfügen wir über einen langfristig gesicherten Rohstofffluss.«¹⁵ Hauptgrund für diese Strategie: Durch die Konsolidierung auf Kundenseite gerate die Marge immer stärker unter Druck. Den Händlern stünden immer weniger, dafür immer größere Abnehmer gegenüber.

Ebenfalls bereits 2001 stellte Strothotte fest, dass die Industrieinvestitionen die Ertragsentwicklung positiv beeinflussen. Für das Geschäftsjahr 2010 kommunizierte Glencore erstmals Zahlen zum Margenunterschied zwischen Handel und Produktion ^{TAB. 3}.

Die Gewinnspannen in der Metall- und Energieträgerproduktion sind um ein Vielfaches höher als im Handel. Zugleich dienen die beiden Geschäftszweige einander als Ertragspuffer. In Krisenzeiten leidet durch tiefe Rohstoffpreise die Produktion, die Händler können aber dennoch Preisvolatilitäten ausnutzen, und tiefere Rohstoffpreise senken den Kapitalbedarf im Trading, was Mittel für Akquisitionen freisetzt. So ist

Glencore immer bereit, wenn irgendwo eine attraktive Mine in Finanznöte gerät und dadurch leichte Beute wird.

Der Deutschen Bank ist ebenfalls aufgefallen, dass Glencore gegebenenfalls blitzartig zuschlagen kann – auch in Regionen, »in denen andere Bergbaugesellschaften nicht immer operieren möchten«. Und die Analysten kommen zum Schluss, »dass dieser opportunistische Ansatz in gewissem Sinne den Großteil von Glencores Wert kreiert hat«. Tatsächlich liegen 2011 wertmäßig rund 70 Prozent der Glencore-Produktionsstätten in äußerst korrupten und/oder hoch konfliktiven Ländern wie Kongo, Kolumbien, Kasachstan oder Äquatorialguinea.¹⁶

SOWJETTRÜMMER UND RUSSKI-ALLIANZEN IM WILDEN OSTEN

Der erste Schub von Glencores vertikaler Integration vollzog sich allerdings primär in der ehemaligen UdSSR. Aus dieser Region bezieht der Konzern bis heute einen maßgeblichen Teil seiner Waren. Glencore verfolgte seine Interessen im Übergang der Ostblockländer zur Marktwirtschaft schnell, aggressiv und erfolgreich. In dieser chaotischen Zeit konnten viele Minen, Raffinerien und Aufbereitungsanlagen der ehemals sowjetischen Förderindustrie ihre Produkte nicht mehr an die maroden staatlichen Mischkonzerne verkaufen – und wurden deshalb ihrerseits für ein Butterbrot an private Investoren verscherbelt. Die sich damals herausbildende Kaste der Oligarchen brauchte Zugänge zu den westlichen Märkten und Finanzen. Diese konnte Glencore bieten und bekam im Gegenzug zum Teil exklusive Partnerschaften mit den wichtigsten Rohstoffunternehmen der Ex-Sowjetunion und deren Führern. Diesen östlichen Tycoons ist es zu verdanken, dass der Zuger Konzern heute nicht nur über ergiebige und kostengünstige Beschaffungskanäle, sondern auch über ein dichtes Beziehungsnetz und direkte Einflussmöglichkeiten in den ehemaligen Sowjetrepubliken verfügt.

MARC RICH: OLIGARCHEN-COACH UND DEVISENBRINGER

Aufbauen konnte dieses strategische Zweckbündnis auf der Vorarbeit von Marc Rich und seinen Leuten, die schon Ende der 1970er-Jahre gute Kontakte zu den Verantwortlichen des sowjetischen Rohstoffhandels unterhielten. Durch Vermittlung von Phibro und später Rich hatte die UdSSR zum Beispiel in Pinochets Chile, das sie offiziell boykottierte, große Mengen an Kupfer gekauft.¹⁷ Rich seinerseits half der damaligen staatlichen Monopolistin Sojusneftexport beim Erdölverkauf an Südafrika. Bezahlt wurde jeweils in den für das sowjetische Herrschaftssystem so wertvollen harten Westwährungen. Wie wichtig Marc Rich für den Kreml war, zeigte sich spätestens, als die einflussreiche Tageszeitung *Iswestija* auf ihrer (sonst strikt innersowjetischen Themen vorbehaltenen) Titelseite den nach Zug geflüchteten Rohstoffhändler in einem mit »Offene Repression«¹⁸ überschriebenen Leitartikel verteidigte.

Dann fällt die Mauer. »In dieser Zeit herrschte völliges Durcheinander mit ebenso vielen Privilegien wie behördlichen Kontrollen«,¹⁹ erinnert sich Wladimir Lopuchin, von 1991 bis 1992 Erdöl- und Energieminister. Die immer noch staatlichen Förderkonzerne steckten in akuten Finanznöten und erkaufte sich den Zugang zu den westlichen Märkten häufig dadurch, dass sie ihre Rohstoffe zu Schleuderpreisen feilboten. Laut einem Trader ließ sich damals ein guter Erdöldeal abschließen, wenn man einem Raffineriedirektor seine Zahnsanierung in London bezahlte.²⁰ In diesem Umfeld gründet Rich vier Joint Ventures mit kleinen russischen Erdölraffinerien, was deren Direktoren, die er zu CEOs macht, den unbegrenzten Export ihrer Produkte ermöglicht. Im Gegenzug sichert er sich das schwarze russische Gold weit unter Marktpreis.

Gemäß *Businessweek* wurde Rich schnell zum mächtigsten Trader in den GUS-Staaten. Er war »der Coach und eine Art Pate mehrerer Oligarchen«, sagt Wirtschaftsprofessor Wladimir Kvint.²¹ Noch präziser formuliert es eine Kaderperson der Bank für Wiederaufbau und Entwicklung: »Marc Rich ist einer der großen Planer des Schemas von Offshore-Cash-Nutzung, von dem sich die russischen Rohstoffmagnaten von 1985 bis 1992 leiten ließen. Er lehrte sie, sich staatlicher Bevormun-

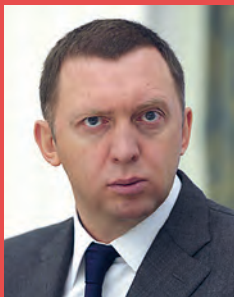
dung beim Vertrieb ihres Erdöls zu entziehen.«²² Nach Richs Rückzug erbt Glencore, dessen russische Filiale zwei Etagen des Moskauer International Trade Center füllt, diese Bündnisse. Schauen wir uns die wichtigsten genauer an.

ALUKONZERN RUSAL: GLENCORE-TOCHTER UND -EHEFRAU ZUGLEICH

Eine der Hauptverbindungen zwischen Glencore und Oligarchen besteht im Aluminiumsektor. Anfang 2010 hält Glencore über Amokenga Holdings Limited auf Bermuda 8,6 Prozent an UC Rusal.²³ Mit seinem Anteil von rund 12 Prozent ist Rusal weltgrößter Produzent von Aluminium. Das Unternehmen beschäftigte 2010 rund 75 000 Mitarbeitende und erzielte einen Umsatz von 10,98 Mrd. Dollar mit ansehnlichen Gewinnen von 2,87 Mrd. Dollar.²⁴ Es besitzt oder betreibt 8 Bauxitminen, 16 Aluminiumhütten und 13 Aluminiumraffinerien in Russland, der Ukraine, Schweden, Irland, Australien, Jamaika, Italien, Guinea und Nigeria sowie weitere Minen (Syenit, Fluorit, Quarzit, Steinkohle) und diverse Fabriken von China bis Russland. Laut Schätzungen soll Rusal die Hälfte des europäischen Aluminiumbedarfs und 10 Prozent desjenigen von China decken, in dessen Nähe seine sibirischen Werke stehen.²⁵ Und: 31 Prozent dieser gigantischen Produktionsmenge werden von Glencore vertrieben.²⁶

Die Alufirma Rusal ist damit gewissermaßen sowohl »Ehefrau« (im Sinne von Partnerin) als auch »Tochter« (Beteiligung) von Glencore. Die Konsolidierung dieses Sektors nach dem Kollaps der UdSSR und der Privatisierung der Aluminiumkombinate fand ihren Höhepunkt im Zusammenschluss der alten Rusal von Oleg Deripaska mit der SUAL von Viktor Vekselberg und der Aluminiumsparte von Glencore. Der aus dieser Dreierverbindung entstandene weltgrößte Aluminiumproduzent gehörte nun Deripaska (64,5%), Vekselberg (21,5%) und

GLENCORES OLIGARCHEN-TRIO:



Oleg Deripaska – der Aluminium-König

- Gründer, CEO und Hauptaktionär von Rusal
- Geschätztes Vermögen 2010: 10,7 Mrd. Dollar (*Forbes*)
- Schwiegersohn des Chefs der Präsidentschaftsverwaltung unter Boris Jelzin. Gilt als einer der wichtigsten Unterstützer Wladimir Putins



Viktor Vekselsberg – der Schweizer Industrie-Oligarch

- Vorstandsvorsitzender von Rusal
- Geschätztes Vermögen 2010: 11,2 Mrd. Dollar (*Forbes*)
- Gründer und Hauptaktionär der 1990 gegründeten Renova-Gruppe, die große Anteile an OC Oerlikon und Sulzer hält
- Beteiligt an der Alfa-Gruppe des Oligarchen Michail Fridman innerhalb des Konsortiums AAR (Alfa-Access-Renova). AAR hält wie BP 47,5 Prozent an TNK-BP, Russlands drittgrößtem Ölkonzern



Michail Prochorow – der Nickel-Pate

- Dritter Rusal-Aktionär und Gründer von ONEXIM, einem der wichtigsten Private-Equity-Fonds in Russland
- Geschätztes Vermögen 2010: 13,4 Mrd. Dollar (*Forbes*)
- Exkompagnon des Oligarchen Wladimir Potanin, Eigentümer von Norilsk, dem weltgrößten Nickelproduzenten

Glencore (14%). Als dritter Oligarch und vierter Rusal-Anteilseigner kam 2008 Michail Prochorow hinzu ^{s. 142}.

Unternehmensgründer Oleg Deripaska präsentiert sich gerne als Selfmademan. Kurz nach dem Fall der Mauer beginnt er, Gewinne aus einer kleinen Metallhandelsfirma in Aktien des sibirischen Aluwerks Sajanogorsk zu investieren, dessen Direktor er 1994 mit 26 Jahren wird.²⁷ Bereits vier Jahre später kontrolliert er 76 Prozent der privaten Aluminiumproduktion Russlands und legt damit den Grundstein für Rusal – ohne dass jemand sagen könnte, ob er Karriere à la Rockefeller oder à la Al Capone machte. Manchmal wird er auch als einer der Männer dargestellt, die Wladimir Putin an die Macht brachten.²⁸

Der Russe Viktor Vekselberg, mit Wohnsitz Zug und zweiter Rusal-Hauptaktionär, ist wegen seiner Großinvestitionen in die helvetischen Industriejuwelen OC Oerlikon und Sulzer kein Unbekannter. Weniger bekannt ist jedoch, dass die Holding Everest, mittels derer Vekselbergs Renova die eben genannten Beteiligungen erlangte, 2011 just von jenem Wladimir Kusnezow geführt wird, der 1983 als *Iswestija*-Korrespondent in oben erwähntem Artikel Marc Rich gegen amerikanische Angriffe verteidigt hatte.

Und Michail Prochorow schließlich co-kontrollierte bis 2007 den Nickelkonzern Norilsk. Nach dem Bruch mit seinem Partner Wladimir Potanin bringt er seine Aktien in Rusal ein, was es dem Aluminiumriesen – und damit indirekt Glencore – ermöglicht, 25 Prozent von Norilsk zu kontrollieren.

NICKELRIESE NORILSK: UMKÄMPFTER WELTMARKTFÜHRER MIT SCHWEIZER SITZ

Der Konzern Norilsk ist nach einer ehemaligen sibirischen Gulagstadt benannt, die heute rund 200 000 Einwohnerinnen und Einwohner zählt. In ihrer unmittelbaren Nähe liegt die Hauptmine des Unternehmens. Mit einem Weltmarktanteil von 20,5 Prozent beim Nickel und von 48,6

beim Palladium ist Norilsk der größte Produzent dieser beiden Metalle. Norilsk fördert aber auch Platin, Kupfer, Kobalt, Silber und Gold. Das in Russland, Australien, Botswana, Finnland, den USA und Südafrika operierende und an der Moskauer Börse kotierte Unternehmen erzielte 2009 einen Umsatz von 15 Mrd. Dollar.²⁹

Die Geschichte von Norilsk gleicht jener von Rusal. Ein Drittel des nach dem Mauerfall privatisierten Unternehmens bleibt zunächst in den Händen des russischen Staats. 1996 eignet sich der ONEXIM-Konzern von Michail Prochorow und Wladimir Potanin die als Gegenleistung für staatliche Kredite verpfändeten Aktien an und übernimmt so die Kontrolle über Norilsk. Anfang 2008 kauft Rusal zu geschätzten 12 Mrd. Dollar einen Teil der Norilsk-Anteile von Prochorow. Doch was wie ein Bündnis zwischen dem Aluminium- und dem Nickelkonzern aussieht, kaschiert eine tiefe Rivalität zwischen zwei konkurrierenden Klans, von denen jeder die Kontrolle über Norilsk anstrebt. Glencore schlägt sich in dieser Schlacht auf die Seite Deripaskas.

Das Moskauer Unternehmen Norilsk ist seit den 1990er-Jahren auch in der Schweiz mit Niederlassungen präsent. 1995 eröffneten Potanin und Prochorow hier auch die erste russische Bank, die Rosbank. Ende der 2000er-Jahre unterhält der Nickelriese außerdem vier Schweizer Tochtergesellschaften mit etwa 30 Mitarbeitenden. Drei der Töchter, Norilsk Nickel Holding SA, Norilsk Nickel International Finance (Cyprus) Ltd. und Norilsk Nickel Services SA, scheinen lediglich Briefkastenfirmen zur Steuervermeidung zu sein. Zwei dieser Gesellschaften werden durch die Treuhandfirma von Adriano Imfeld verwaltet, der von 2001 bis 2007 für Obwalden im Nationalrat saß und sich sehr für eine »attraktive« Steuerpolitik seines Kantons eingesetzt hat.

GOLDGRUBE KAZZINC: ZWIELICHTIGE PARTNER

Das dritte Bündnis zwischen Glencore und der russischen Rohstoff-Oligarchie betrifft das Gold- und Zinkgeschäft und blieb bislang am stärksten im Verborgenen. Fest steht: Der Glencore International AG gehören 50,7 Prozent des Mischkonzerns Kazzinc mit Sitz in Öskemen, Kasachstan. Die Eigner der übrigen Anteile sind unbekannt. Das 1997 aus der Fusion der drei früher staatlich kontrollierten Hauptminen Kasachstans entstandene Unternehmen beschäftigt 22 000 Mitarbeitende, die über acht Standorte verteilt sind, an denen Zink, Blei, Kupfer und vor allem Gold gefördert werden.

Das neuntgrößte Land ist eines der bedeutendsten Bergbaugebiete der Welt. Über 70 der Elemente des Periodensystems werden in den zentralasiatischen Minen gefördert. Das seit 1991 von Nursultan Nasarbajew mit eiserner Hand geführte Regime ist weder für die Achtung der Menschenrechte noch für Unbestechlichkeit bekannt. Denn der Nasarbajew-Klan, dessen aus Schmiergeldzahlungen der ausländischen Ölkonzessionäre bestehendes Vermögen Ende der 1990er-Jahre in der Schweiz beschlagnahmt worden war ^{KAP. 15.2}, kontrolliert alle wesentlichen Wirtschaftsbereiche des Landes.

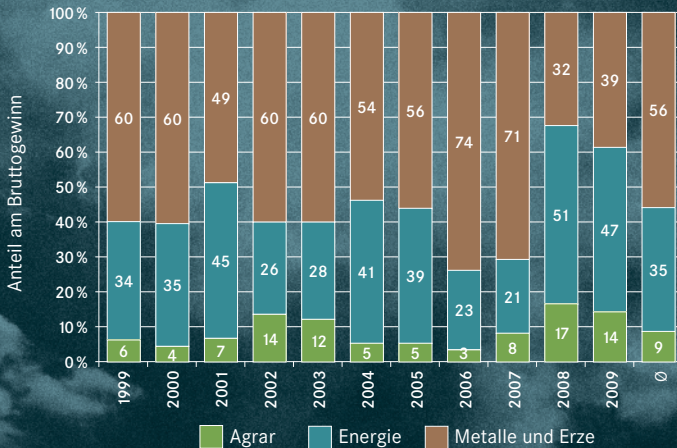
Über die Beziehungen, die Glencore zwangsläufig zur Entourage des Machthabers unterhalten muss, ist fast nichts bekannt. »Zwangsläufig«, weil der Zuger Konzern ohne Zustimmung Nasarbajews nicht an die Goldreserven des Landes herangekommen wäre. Denn wie früher Kazzinc war die Hauptmine Vasilkovskoje 2003 noch zu 40 Prozent in Staatsbesitz.³⁰ Und zwei Mal mussten andere internationale Goldförderer wegen Schikanen des Nasarbajew-Klans darauf verzichten, diese Mine auszubeuten, die dann an Grigori Lutschanski, einen russischen Mafioso,³¹ verkauft wurde.³² Es ist durchaus denkbar, dass die spätere Übernahme dieser Mine durch Glencore der Tarnung zweifelhafter Investitionen diene – zum Nutzen aller Beteiligten. Heute ist Vasilkovskoje jedenfalls nicht das kleinste Nugget im Portfolio des Zuger Unternehmens, das im August 2010 den Börsengang von Kazzinc angekündigt

hat. Dieser Schritt wurde aber aufgeschoben, vielleicht weil andere Aktionäre der Mine die Öffentlichkeit noch mehr scheuen als Glencore.

ABB. 4

GLENCORES BRUTTOGEWINNANTEILE NACH SEKTOR

1999 BIS 2009



Quelle: Glencore-Jahresberichte und -Emissionsprospekte

METALLENE CASHCOW: WOMIT GLENCORE SEINE KOHLE MACHT

Doch weg aus Glencores wildem Osten hin zu seinen übergeordneten Ertragsbringern. Welcher der drei Sektoren Metalle, Energie und Agrar wie viel zum Gesamtgewinn beisteuert, variiert von Jahr zu Jahr und je nach der Lage in den einzelnen Märkten. Ertragreichster Bereich ist in der Regel die Abteilung Metalle. In Jahren wie 2008 mit rekordhohen Ölpreisen und Krisen in der metallverarbeitenden Industrie kann aber auch das ohnehin starke Energiegeschäft mal die Führung übernehmen. Der Agrarsektor liegt immer abgeschlagen an dritter Stelle ABB. 4.

ANTEILE DER GESCHÄFTSFELDER AM GEWINN (EBIT)

(DURCHSCHNITT 2009/2010)

	Handel	Produktion	Total
Metalle	22%	18%	40%
Energieprodukte	19%	8%	27%
Agrarprodukte	11%	1%	12%
Corporate and Others	-5%	26%	21%
Total	47%	53%	100%

Quelle: Glencore-Jahresbericht 2010

Im Jahresbericht 2010 weist Glencore die Aufteilung nach Handel und Produktion erstmals auch für die drei Sparten aus TAB. 4. Mit einem mickrigen Prozent ist die Agrarproduktion lediglich ein Krümel in der Konzernkasse. Dass sich dahinter unter anderem 280 000 Hektar eigene Ackerflächen verstecken, was der gesamten Ackerfläche der Schweiz (ohne Weiden) entspricht, verdeutlicht einmal mehr die Größe dieses Giganten. Der Metallsektor hingegen ist auf Handels- wie auf Produktionsseite das wichtigste Geschäftsfeld. Auch der Handel mit Energieträgern spielt eine bedeutende Rolle. Alle drei tragen je rund 20 Prozent zum Konzerngewinn bei.

Unter »Corporate and Others« sind produktionsseitig auch die Gewinnanteile aus der 34-Prozent-Beteiligung an Xstrata aufgeführt. Diese machen allein rund ein Viertel des Gewinns aus. Das Bergbauunternehmen Xstrata seinerseits erwirtschaftet rund 70 Prozent seines Gewinns im Bereich der Metalle und etwa 30 Prozent mit Kraftwerkskohle. Damit erhält die Produktionsseite im Sektor Metalle und Energie bei Glencore sogar noch mehr Gewicht. Als wichtigste Cashcow kristallisiert sich somit der Bergbau heraus.

Finanziell ist Glencore eine einzige Erfolgsgeschichte. 1993/1994 verkaufte Marc Rich seine 51 Prozent am Imperium für 600 Mio. Dollar, keine zwei Jahrzehnte später, als die Firma im Mai 2011 an die Börse kommt, ist ihr Wert fünfzigmal größer (rund 60 Mrd. Dollar).³³ Der jährliche Reingewinn hat sich parallel dazu von 260 Mio. Dollar (1992) auf 3,8 Mrd. Dollar (2010) immerhin fast verfünzfach.

SCHULDEN UND KREDITE: FREIGIEBIGE BANKEN UND DIE CS-LIAISON

Glencore war schon vor ihrem Börsengang eine Aktiengesellschaft. Doch bis im Mai 2011 waren alle Anteilsscheine im Besitz von gegen 500 leitenden Mitarbeitern. Glencore konnte bislang durch die Ausgabe neuer Aktien also kein Kapital aufnehmen, etwa um Minen zu kaufen oder die Logistik auszubauen. Im Gegenteil: Verließen Kaderleute die Firma, floss Kapital ab. Der Fremdkapitalanteil und damit der Verschuldungsgrad von Glencore ist deshalb sehr hoch. Ende 2010 drückte die Firma eine Schuldenlast von insgesamt über 30 Mrd. Dollar.³⁴

Glencore war bereits seit 2002 auf den Kapitalmärkten und versorgte sich dort mit Geld, etwa ein Drittel des Fremdkapitals stammt von Anleihegläubigern. Bei den Bankkrediten ist die Kreditlinie mit 10 Mrd. Dollar, das heißt ebenfalls bis zu einem Drittel, die wichtigste Finanzierung. Insgesamt 97 Banken, darunter 42 neue Banken, beteiligten sich 2010 an dieser Kreditfinanzierung.³⁵ Aus der Schweiz sind neben UBS und Credit Suisse auch die Kantonalbanken von Zürich, Genf und Waadt Mitglieder des Kreditsyndikats.³⁶ Glencore schöpfte in den letzten Jahren den möglichen Kreditrahmen zu maximal zwei Dritteln aus. Für die Abwicklung einzelner Geschäfte sind auch Akkreditive und Bankgarantien von Bedeutung. Ende 2010 beliefen sich diese auf 8,956 Mrd. Dollar.³⁷

Glencore ist also von Bankkrediten abhängig, fungiert aber selbst auch als Bank. 2010 hatte das Unternehmen über 3 Mrd. Dollar ausgeliehen.

Der größte Kredit ging an die russische Ölfirma OAO Russneft (2 Mrd. USD), ein weiterer an den indonesischen Kohleförderer PT Bakrie & Brothers Tbk (200 Mio. USD). Der Zins betrug in beiden Fällen stolze 9 Prozent. Glencore nutzt seine Bankrolle auch, um an vorteilhafte Abnahmeverträge zu kommen. 2004 lieh Glencore der zweitgrößten Zinkmine Perus, Volcan, 40 Mio. Dollar und erhielt dafür Kaufrechte bis 2010.³⁸ Solche Übereinkünfte wie auch Kredite sind häufig der erste strategische Schritt für die spätere Übernahme einer Bergbaufirma.

Eine besondere Beziehung verbindet Glencore schon lange mit der Credit Suisse (CS). Die CS half Glencore, den Aktienanteil bei einer großen Kapitalerhöhung von Xstrata zu halten KAP. 8. Gemeinsam mit Citi und Morgan Stanley war die CS eine der drei führenden Banken beim Börsengang. Neben der strategischen pflegten CS und Glencore von 2006 bis 2011 auch eine operative Allianz: Der Rohstoffriese lieferte Insiderwissen, mit dem die Großbank strukturierte Produkte und Derivate bastelte KAP. 13. Zu den Kindern, die dieser fruchtbaren Beziehung entsprangen, gehörten auch die seit der Finanzkrise wegen ihrer Intransparenz in Verruf geratenen »Over the Counter«- oder kurz OTC-Derivate.³⁹ 2008 beschäftigte die CS weltweit 130 Mitarbeitende im Bereich Rohstoffe. Im Januar 2011 verließ der damalige Chef der Rohstoffabteilung die Credit Suisse. Kurz darauf gaben die CS und Glencore bekannt, dass die unheilige Allianz durch ein »multiyear licensing and consulting agreement« ersetzt worden sei.⁴⁰

NACH DEM BÖRSENGANG: ALLES NEU MACHT DER MAI ODER BUSINESS AS USUAL?

Marc Rich hat nach wie vor eine klare Meinung über die Vorzüge privat gehaltener Rohstoffhändler: »Es ist viel praktischer, kein börsenkotiertes Unternehmen zu sein. Dann müssen Sie keine Informationen geben. [...] Diskretion ist in diesem Geschäft ein wichtiger Erfolgsfaktor. Wir zogen es vor, verschwiegen und verschlossen zu sein. Das

war ein geschäftlicher Vorteil. Unseren Geschäftspartnern passte das auch gut.«⁴¹ Dennoch: Nachdem es in der Gerüchteküche schon mehrere Jahre gebrodelt hatte, erfolgte im Mai 2011 dann tatsächlich der Gang an die Börse, erst in London und in der folgenden Woche in Hongkong. Zwei Hauptgründe für diesen epochalen Schritt in der Firmengeschichte waren der Schuldenabbau und die Vergrößerung der Kriegskasse.

Verglichen mit anderen Branchengrößen ist Glencore hoch verschuldet und erhielt vor dem Börsengang nur mehr das miserable Rating BBB-. Bei einer weiteren Herabstufung durch die Ratingagenturen wäre es Versicherungen und Pensionskassen nicht mehr erlaubt, Glencore-Anleihen zu halten. Zudem steckt dem Finanzmanagement wohl noch das letzte Quartal 2008 in den Knochen. Nach dem Kollaps der Lehman Brothers im September gaben die Banken überhaupt keine Kredite mehr. Auch der Markt für kurzfristige Wertpapiere kam zum Erliegen und die Investoren streikten weltweit. Die Zinsen für sogenannte »Credit Default Swaps«, eine Art Ausfallversicherung, mit der sich Gläubiger gegen Zahlungsausfälle schützen können, stiegen Ende 2008 in stratosphärische Höhen. Hätte diese Situation länger angehalten, wären die Finanzreserven von Glencore bald erschöpft gewesen. Mit dem Ertrag des Börsengangs sollen deshalb auch die Ausschöpfung der Kreditlinie reduziert und Schulden getilgt werden.

Bislang fehlte es Glencore zwar nicht an Kapital, um Minen, Produktionsanlagen und Beteiligungen zusammenzukaufen. Die Preise für diese »Assets« sind im Zug des Rohstoffbooms jedoch förmlich explodiert. Eine Kohlemine, die um 1980 noch für 100 Mio. Dollar zu haben war, kostete 2010 2 Mrd.⁴² Gemäß seinem IPO-Prospekt will Glencore einen Teil des Ertrags aus dem Börsengang in folgende Großprojekte stecken: 2,2 Mrd. Dollar sind für die Erhöhung der Beteiligung an Kazzinc und insgesamt 5 Mrd. Dollar unter anderem für den Ausbau der Förderung bei Mopani (Sambia), Prodeco (Kolumbien) und für die Ölförderung in Westafrika (vor allem Äquatorialguinea) vorgesehen.⁴³ Durch die Börsenkotierung können gegebenenfalls nun jederzeit weitere Aktien ausgegeben werden, um sehr große Einkäufe oder Fusionen zu stemmen. Glasenberg formulierte es direkt vor dem Börsengang (und in seinem

ersten Interview überhaupt) so: »We will get firepower and we can buy assets when opportunities present themselves in areas and sizes that we could not do before.«⁴⁴

Zur Debatte steht etwa die Übernahme der kasachischen Bergbau-firma ENRC. Dieses an der Londoner Börse kotierte Unternehmen mit einer Handelsabteilung in Kloten hatte Mitte 2011 einen Marktwert von 21 Mrd. Dollar. Außer in seiner zentralasiatischen Heimat ist ENRC vor allem im Kongo aktiv. Für den Londoner Rohstoffexperten Michael Rawlinson kommt ENRC wegen der Korruptions- und Reputationsrisiken für eine der großen Bergbaugesellschaften als Partnerin nicht infrage. »I don't think any other firm would dare to look at them, but Glencore would. They know how to deal with Congo, they know how to deal with oligarchs and they already operate in Kazakhstan. So, there's a perfect example of how they'll do stuff that other people won't.«⁴⁵ Auch Louis Dreyfus Commodities KAP. 12 ist für Glasenberg ein Fusionskandidat. Die Traumhochzeit, da war sich die Wirtschaftspresse seit langem einig, ist aber diejenige mit Xstrata. »We believe there is good value in the two companies being together«, bestätigte der Glencore-CEO.⁴⁶ Auch Mick Davis, der starke Mann von Xstrata, hält es für »unsustainable in the long term«, dass beide Konzerne unabhängig voneinander börsenkotiert seien.⁴⁷

Diese lange Frist (»long term«) betrug schließlich nicht mehr als neun Monate. Im Februar 2012 gaben beide Firmen ihre Fusionsabsicht bekannt. Glencore und Xstrata bleibt nun bis Oktober 2012 Zeit, um die Zustimmung von 83,5 Prozent der Xstrata-Aktionäre zur Fusion zu gewinnen. Formell braucht es dazu zwar nur eine Dreiviertelmehrheit. Weil Glencore aber die Stimmrechte auf seinen Xstrata-Aktien nicht ausüben darf, können schon 16,5 Prozent der bestehenden Xstrata-Aktionäre den Merger verhindern. Zudem muss das Management der beiden Heiratswilligen die Wettbewerbsbehörden rund um den Globus davon überzeugen, dass der neu entstehende Gigant keine marktbeherrschende Stellung erlangt. Das könnte schwierig werden, denn nach vollzogener Fusion würde jede dritte Schiffsladung mit Kraftwerkskohle, die auf den Weltmeeren unterwegs ist, von Glencore Xstrata plc gehandelt. Die neue Firma wäre auch der weltweit wichtigste Produzent von Zink und Blei.

TAB. 5

DER WERT DER GLENCORE-MITARBEITERAKTIEN (IN MRD. USD)

	Wachstum	Bestand
2004	Keine Angaben	4,647
2005	1,795	6,442
2006	4,485	10,927
2007	4,744	15,671
2008	-0,266	15,405
2009	1,281	16,686
2010	2,927	19,613

Quelle: Glencore-Jahresberichte

Die *Financial Times* musste in ihren Archiven bis 1907 zurückblättern, um eine vergleichbare Elefantenhochzeit zu finden: Es war die Fusion von Royal Dutch und Shell. Auf den ersten Blick scheint Xstrata die geplante Firma zu dominieren. Davis soll CEO werden und Glasenberg will sich mit dem Stellvertreterposten begnügen. Auch die meisten Department-Chefs sollen von Xstrata kommen. Hinter den Kulissen wird dennoch Glencore das Zepter schwingen, denn dessen Top-Management wird einen beinahe kontrollierenden Anteil von 45 Prozent der Aktien des Fusionsprodukts besitzen.

ABGÄNGE ERMÖGLICHEN UND ABKASSIEREN ERLEICHTERN

Beteiligte Kaderleute von Firmen in Privatbesitz, die diese verlassen, müssen ausbezahlt werden. Deshalb sind privat gehaltene Aktiengesellschaften typischerweise Familienunternehmen, bei denen der Austritt aus der Firma einem Austritt aus der Familie gleichkäme. Bei Glencore wäre es fatal, wenn sich verabschiedende Mitglieder des Top-

managements ihre Anteile auf einen Schlag aus dem Konzern nehmen könnten. Deswegen hat sich Glencore 2002 eine höchst ungewöhnliche Aktionärsstruktur verpasst. Austretende Manager wurden Kreditgeber von Glencore, und ihre Anteile wurden nur gestaffelt ausbezahlt. Ein Teil verblieb sogar beim Zuger Unternehmen – bis zu seinem allfälligen Börsengang (weshalb auch Exmitarbeiter ein Interesse am IPO hatten). Trotz dieser Kunstgriffe kosteten die Abgänge Glencore viel Geld: 2009 waren es 993 Mio. Dollar, im Jahr darauf 504 Mio. Seit dem Börsengang können Exmitarbeiter ihre Aktien an der Börse verkaufen und Glencore verliert dadurch kein Geld mehr.

PROFITEURE UND INVESTOREN: HAT GLASENBERG STROTHOTTE BEERBT?

Ende 2010 betrug der Wert der Mitarbeiteraktien von Glencore knapp 20 Mrd. Dollar, ihr rasantes Wachstum zeigt $\overline{\text{TAB. 5}}$.

Ungeachtet der hohen Löhne und Boni, die Glencore bezahlt, konnten ambitionierte Mitarbeiter nur ein Ziel, nämlich sich in den Kreis der Anteilseigner hochzuarbeiten. Denn dann klingelte die Kasse richtig: Die Aktionäre verteilten vor dem Börsengang den Unternehmensgewinn unter sich.

An den Börsen von London und Hongkong wurden rund 900 Mio. Aktien neu zum Verkauf angeboten, die bei einem Ausgabepreis von 530 Pence (8,6 USD) gut 7,9 Mrd. Dollar in Glencores Kasse spülten. Vor dem Börsengang verpflichteten sich zwölf »Cornerstone Investors«, für insgesamt 3,1 Mrd. Dollar Aktien zu kaufen. Darunter sind die Credit Suisse (175 Mio. USD), UBS und Pictet (je 100 Mio. USD), die chinesische Bergbaufirma Zijin Mining (100 Mio. USD) sowie dominierend der Staatsfonds von Abu Dhabi (850 Mio. USD).⁴⁸ Weiter wurden gegen 240 Mio. bestehende Mitarbeiteraktien verkauft, deren Erlös zur Begleichung von Steuerschulden gebraucht wurde. Die übrigen verbliebenen Aktien wurden in solche der neuen »Übermuttergesellschaft« Glencore

TAB. 6

WER BESITZT WIE VIEL GLENCORE?

	Vor dem Börsengang (2010)		Nach dem Börsengang (Mai 2011)	
	Prozentsatz	Mio. USD	Prozentsatz	Mio. USD*
Willy Strothotte	7–10 ⁴⁹	1372,9–1961,3	?	?
Ivan Glasenberg	2–3 ⁵⁰	392,2–588,4	15,8	9310
Daniel Maté Badenes	?	?	6	3570
Aristotelis Mistakidis	?	?	6	3520
Tor Peterson	?	?	5,3	3130
Alex Beards	?	?	4,6	2750
Steve Kalmin	?	?	1,2	605
Top 6	?	?	38,9	22885
Top 12	30 ⁵¹	5883,9	?	?
65 Personen »Key Management«	57,5 ⁵²	11277,5	?	?

**Buchwerte: Je nach Kurs der Glencore-Aktie beim Verkauf kann das deutlich mehr oder weniger sein*

Quelle: Eigene Zusammenstellung und Glencore IPO-Prospekt

plc mit rechtlichem Sitz in Jersey verwandelt. Da sich der Gesamtwert der Aktien durch den Börsengang annähernd verdreifachte, machten die bisherigen Aktionäre den großen Reibach. Dabei kontrollieren die beteiligten Topkader nach dem Börsengang weiter 83,1 Prozent des Konzerns. Ein Überblick über die Anteile einzelner Spitzenleute mit vielen Fragezeichen zeigt TAB. 6.

Mit Abstand am meisten gelohnt hat sich der Börsengang also für Ivan Glasenberg. Der operative Glencore-Chef hat nur unwesentlich weniger Aktien als alle Neuaktionäre zusammen (16,1%), und der Wert seiner Aktien ist höher als das gesamte Neugeld, das Glencore aufnahm. Glasenberg wurde damit quasi über Nacht zum sechstreichsten Schweizer

(gleich hinter Viktor Vekselberg). Zum Vergleich: Glasenbergs Aktienpaket ist deutlich mehr wert als das halbe Bruttoinlandprodukt von Sambia (15,7 Mrd. USD) oder etwa so viel, wie 6,2 Mio. Sambierinnen und Sambier in einem Jahr erwirtschaften. Daniel Francisco Maté Badenes ist nun der viertreichste Spanier und Aristotelis Mistakidis der zweitreichste Grieche. Ebenso beeindruckend und zugleich bedenklich ist, dass die sechs Topmanager, deren Anteile über 3 Prozent liegen und deshalb nach britischem Börsenrecht ausgewiesen werden müssen, nach dem Börsengang deutlich mehr besitzen als alle 500 Aktionäre vor diesem Schritt zusammen.

Wenn die aus Presseberichten stammenden Angaben zu den früheren Besitzverhältnissen stimmen, so stellt sich einerseits die Frage, wie Glasenbergs Anteil so explodieren konnte, und andererseits, was mit dem vorher dominierenden Anteil von Willy Strothotte geschehen ist. Es ist denkbar, dass Glasenberg einen Teil oder alle Aktien von Strothotte übernommen hat. Das würde zwar seinen Zuwachs erklären, aber nicht, wie Glasenberg diesen Coup finanziert hat.

Auch wenn der Börsengang also für das Topmanagement persönlich höchst lukrativ war, so kann es geschäftlich nicht ganz zufrieden sein. Mangels Interessenten – und weil der Wert der Glencore-Aktien nach einem Monat fast 10 Prozent unter dem Ausgabekurs lag – verzichtete die dafür zuständige Bank Morgan Stanley darauf, von einer Mehrzuteilungsoption (weitere 117 Mio. Aktien) Gebrauch zu machen.

MORE OF THE SAME? KONSOLIDIERTE ZAHLEN IN DER UMWELT-SCHMUDDELECKE

Über die Folgen des IPO für die Unternehmenskultur und das Geschäftsgebaren des Branchenprimus wird viel spekuliert. Sicher ist, dass Glencore nun Generalversammlungen abhalten und Jahresberichte publizieren muss und damit automatisch mehr im Licht der Öffentlichkeit steht. Allerdings war bereits in den Prospekten für die Ausgabe

von Anleihen viel über den Konzern zu erfahren, ebenso in den seit Jahren publizierten Jahresberichten. Diese gingen zwar bislang nur an Investoren und Banken, ließen sich aber durchaus aufspüren. Zudem müssen auch börsenkotierte Unternehmen nur konsolidierte Zahlen ausweisen, die Zahlen der vielen Tochtergesellschaften werden also weiterhin zusammengerechnet. Hinweise auf Transaktionen zwischen den Tochtergesellschaften, die etwa der Steuervermeidung dienen ^{KAP. 14}, liefern diese aufsummierten Zahlen keine.

Handelsfirmen wie Noble und Bunge haben bereits Börsengänge hinter sich, ohne dass dieser Schritt spürbare Konsequenzen für das Geschäftsverhalten hatte. Und die US-Investmentbanken Goldman Sachs und Morgan Stanley agierten nach ihren IPOs auch nicht weniger aggressiv. Kein Wunder also, dass Glaserberg keine Änderungen auf sein Unternehmen zukommen sieht: »We are not going to change the way we operate. Any talk that going public will hinder us is not true. It will not affect us at all.«⁵³ Zwar machte Glencore zuvor schon erste Erfahrungen, dass gewisse Kapitalgeber nicht alles tolerieren (US-Pensionskassen etwa stießen Glencore-Obligationen ab, als bekannt wurde, dass der Konzern sich im Sudan engagiert). Der zweifelhafte Ruf von Richs reichen Erben hielt Banken und andere Investoren aber nicht vom Glencore-Aktienkauf ab.

Im Umweltbereich etwa müsste Glencore deutlich mehr tun, um raus aus der Schmutzdecke der Londoner Börse zu kommen, wo berüchtigte Firmen wie Vedanta Resources oder die kasachische ENRC sitzen. Heute heißt es im Jahresbericht unter dem Titel »Umweltunsicherheiten« lapidar: »Glencore is unaware of any material environmental incidents at its locations.«⁵⁴ – wobei »material« mit »finanziell relevant« zu übersetzen ist. Das sehen sogar Branchenkollegen anders: Anthony Lipmann, früherer Verwaltungsratspräsident der unter anderem mit Kobalt handelnden britischen Lipmann Walton & Co., beklagte sich 2010 in einem offenen Brief an Glaserberg, dass die Schwefelemissionen der Mopani-Mine 30 bis 70 Mal über dem gültigen Grenzwert lägen ^{KAP. 6}. Bei einem Besuch vor Ort habe er die Folgen selber gesehen: »[A]usgebleichte Erde, kümmerliche Ernten, Korrosion durch sauren Regen auf den Dä-

chern, Farbanstrichen und Lungen.«⁵⁵ Im September 2011 publizierte Glencore seinen ersten Nachhaltigkeitsbericht, der jedoch sehr rudimentär bleibt. Und die Zusammensetzung des Komitees für »Environment, Health and Safety« im neuen Verwaltungsrat ist zwar ein Schritt, aber in die verkehrte Richtung, denn dort sitzt auch der nach der Ölpest im Golf von Mexiko geschasste Ex-BP-Boss Tony Hayward.

PROFESSIONELLE ÖFFENTLICHKEITSARBEIT = MEHR TRANSPARENZ?

Während andere Weltkonzerne ganze Abteilungen damit beschäftigen, Medienanfragen zu beantworten, Nachhaltigkeitsberichte zu erstellen und Reputationsmanagement zu betreiben, hielt Glencore die Konzernkommunikation bisher für vernachlässigbar. Symptomatisches Detail: Bis Frühling 2011 existierte auf der Firmen-Website keine News-Rubrik. Wohl wurden periodisch ausgewählte Zahlen zum Geschäftsgang veröffentlicht. Sonst diente glencore.com aber lediglich als virtuelle Visitenkarte und nicht als öffentlicher Kommunikationskanal. »Glencore is a private company and our communications policy with the media reflects this status«, hieß es dazu noch 2011.⁵⁶

Geradezu legendär unter Medienschaffenden sind auch die Stellungnahmen von Lotti Grenacher, der obersten Personalverantwortlichen in der Baarer Zentrale, die sich im Nebenamt als Pressesprecherin redlich bemühte. Wenn es brenzlig wurde, griff der Chef aber schon mal selbst zum Hörer. Anfang 2008 erhielt Glencore den von der EvB und anderen NGOs jährlich vergebenen »Public Eye Award« für besonders unverantwortliche Geschäftspraktiken. Konkreter Anlass war der Umgang mit der Arbeiterschaft und den Wasserressourcen in kolumbianischen Kohleminen. Verärgert durch so viel »unqualifizierte und ungerechtfertigte Kritik« rief Glasenberg den zuständigen NGO-Koordinator gleich persönlich an und verschuf seinem Unmut Luft. Da dies das Medienecho auf den Schmähpriest nicht schmälerte, heuerte Glencore Mitte Februar

2008 dann doch hoch bezahlte Imageberater aus London an, die einem *Spiegel*-Journalisten zum Beispiel innerhalb von 24 Stunden über 100 Seiten »Beweismaterial« über Glencores soziale und ökologische Engagements in Kolumbien zusammenstellten.⁵⁷

ZWISCHENFAZIT

Die reine Rohstoffhandelsfirma und damit jenes Geschäftsmodell, das die Marc Rich + Co. AG lange und erfolgreich praktizierte, ist eine aussterbende Spezies. In Zeiten immer dünnerer Margen braucht es riesige Volumen, um mit Trading viel Geld zu machen. Zugleich wollen die ebenfalls gewachsenen Industriekunden wenn möglich alles im selben »Rohstoff-Supermarkt« beziehen. Die einst blühende Zuger Handelslandschaft von Klein- und Kleinstfirmen ist deshalb weitgehend verdorrt. Glencore hat nicht nur die kritische Masse, um den Handel zunehmend zu dominieren, der Branchenprimus hat sich auch vertikal integriert – und zwar »upstream«, also hin zu den Quellen, sprich zu Erzgruben und Bohrlöchern. Heute ist der weltgrößte Händler auch ein sehr großer Bergbaukonzern. Und wenn die geplante Fusion tatsächlich stattfindet, wird Glencore Xstrata plc ganz knapp hinter Vale zur weltweit viertgrößten Bergbaufirma avancieren.

Der Börsengang ist keine Läuterung, der ein transparenterer, umwelt- und sozialverträglicherer Branchenleader entspringt. Im Gegenteil, Glencore wird immer gefährlicher. Die Deutsche Bank schätzt, dass der Reingewinn des Konzerns auf 10 Mrd. Dollar steigen und sich somit mehr als verdoppeln wird. Als echte Goldgruben entpuppen sich dabei die Kohlemine Prodeco in Kolumbien, das Zinkimperium Kazinc in Kasachstan sowie die Katanga-Mine im Kongo und neue Ölfelder vor Äquatorialguinea. Damit ist Glencores wichtigster Wachstumstreiber ein Bereich mit speziell hohem Risiko von Menschenrechtsverletzungen und Umweltschäden. Wenn sich der Zuger Koloss künftig in Richtung mehr Verantwortung bewegen soll, dann nur unter starkem Druck der

Zivilgesellschaft und bedroht von staatlicher Regulierung und ethischen Investoren.

Der Gang an die Börse hat eine Handvoll Männer unermesslich reich gemacht. Die annähernd 23 Mrd. Dollar, die allein die Top Six kassiert haben, lassen Investmentbanker und Hedgefondsmanager wie Schulbuben aussehen. Von den Managern, die als Abzocker den Volkszorn auf sich ziehen, ganz zu schweigen. Wären die sechs Glencore-Chefs ein Land und ihr Vermögen dessen Bruttoinlandprodukt, so lägen sie auf der BIP-Rangliste auf Platz 94. Danach folgen also 96 reale Länder, die alle ärmer sind als sie. Und aus deren Boden ein Großteil des oben verteilten Reichtums stammt.



Xstrata, Zug - 2011



*Von mehr oder weniger freundlichen Übernahmen
und Fusionen, von geplatzten und geglückten
Börsengängen, von Bußgeldern für Umweltsünden,*

XSTRATA //

*von künftigen Elefantenhochzeiten und
Schalmeienklängen ...*

BERGBAU MADE IN SWITZERLAND: XSTRATA IM »SUPER CYCLE«

Neben Branchenprimus Glencore siedelt eine weitere Bergbaugroßmacht im Kanton Zug: die mit Glencore aufs Engste verbandelte Xstrata. Nach einem fröhlichen Reigen freundlicher und unfreundlicher Übernahmen sowie Fusionen ist weltweit nur noch eine Handvoll globaler Megakonzerne übrig geblieben. Erwartungsgemäß stammen diese entweder aus rohstoffreichen Ländern oder sie haben eine koloniale Vergangenheit: so die weltweite Nummer zwei BHP Billiton, ein Zusammenschluss der australischen BHP (gegründet 1885) und Billiton, deren Aktionäre 1860 in Den Haag zum ersten Mal zusammentraten und die im niederländischen Kolonialreich in Südostasien Zinn, Blei und Bauxit gewann. Gleiches gilt auch für die Bergbaukonzerne Rio Tinto (Großbritannien/Australien, 1873), Vale (Brasilien, 1942) sowie Anglo American (Großbritannien/Südafrika, 1917). Mit Xstrata firmiert jedoch seit Jahren schon eine in der Stadt Zug domizilierte und an den Börsen von London und Zürich kotierte Firma unter den Top Five, die deutlich jünger ist als ihre globale

DIE FÜNF BERGBAUGIGANTEN

Konzern	Umsatz 2010 in Mio. USD
Rio Tinto	56 576
BHP Billiton	52 798*
Vale	45 293
Xstrata	30 499
Anglo American	27 960

*Geschäftsjahr Juni 2009 bis Juni 2010

Quelle: Firmenwebsites und Jahres- bzw. Quartalsberichte

Konkurrenz und weder aus einem Rohstoffland stammt noch eine koloniale Vergangenheit hat ^{TAB. 1}.

Der CEO von Xstrata, Mick Davis, prognostizierte bereits 2001 jenes Phänomen, das heute unter dem Begriff »Commodity Super Cycle« branchenintern längst Allgemeinplatz ist: Der massive Rohstoff- und Energieverbrauch der aufholenden Schwellenländer ließ angesichts kurzfristig beschränkter Angebote die Preise steigen. Xstrata kaufte Minen und schluckte Bergbaugesellschaften in rasantem Tempo. Innerhalb eines Jahrzehnts stieg der Betrieb aus der Liga der KMU (kleinere und mittlere Unternehmen) zu einem der hundert wertvollsten Unternehmen der Welt auf. 2011 ist Xstrata – nach Glencore, Nestlé, Novartis, Roche und ABB – die sechstgrößte börsenkotierte Firma der Schweiz.

Hauptaktionärin der Shareholder-Value-Maschine Xstrata ist Glencore, die über die niederländische Briefkastenfirma Finges Investment BB rund 34 Prozent der Aktien von Xstrata hält. Mit Willy Strothotte

teilten sich die Zuger Zwillinge bis im Mai 2011 den Verwaltungsratspräsidenten, und Glencore-CEO Ivan Glasenberg sitzt ebenfalls im Verwaltungsrat von Xstrata. Im Vorfeld des Glencore-Börsengangs ging Davis jedoch symbolisch auf Distanz. So wurde Strothotte im Mai 2011 durch Sir John Bond ersetzt, der auch schon den Verwaltungsrat der britischen HSBC präsierte und dasselbe Amt beim Telekom-Anbieter Vodafone innehatte. Zudem ist er Verwaltungsrat des Schifffahrtlogistikkonzerns Moller-Maersk und der chinesischen Immobiliengesellschaft Shui On Land.

TAB. 2

XSTRATAS ROHSTOFFE

Abteilung	Umsatz in Mio. USD (Anteil am Gruppentotal)	Gewinn in Mio. USD (Anteil am Gesamtgewinn*)	Beschäftigte	Sitz
Xstrata Copper (Kupfer)	14 004 (46%)	3820 (49%)	11 483	Brisbane (Australien)
Xstrata Coal (Kohle)	7788 (26%)	2216 (28%)	10 473	Sydney (Australien)
Xstrata Zinc (Zink)	3922 (13%)	917 (12%)	4645	Madrid (Spanien)
Xstrata Nickel	2738 (9%)	503 (6%)	3340	Toronto (Kanada)
Xstrata Alloys (Legierungsmetalle, z.B. Ferrochrom, Vanadium)	1894 (6%)	353 (5%)	8337	Rustenburg (Südafrika)

*Exkl. nicht zugewiesene Aufwendungen

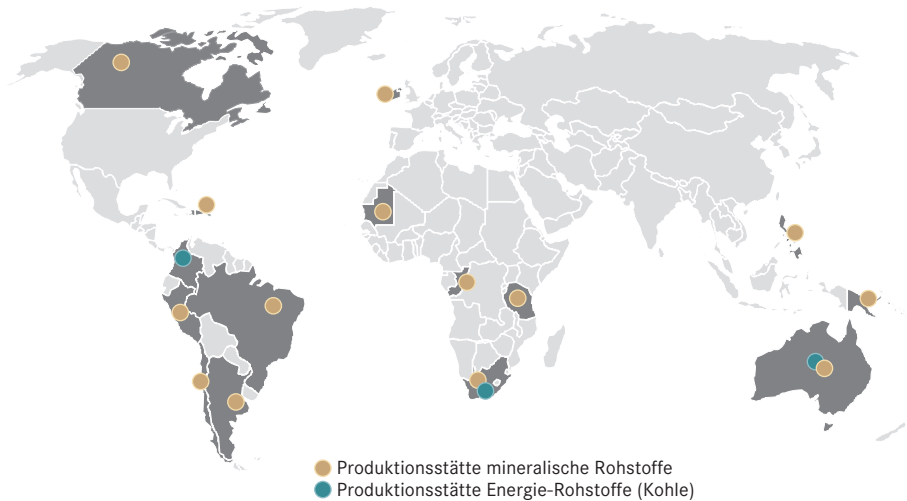
Quelle: Xstrata-Jahresbericht 2010

Xstrata besteht im Wesentlichen aus fünf Produktionsabteilungen (plus der viel kleineren Abteilung Xstrata Technology Services). Ein Überblick über deren Bedeutung und Kennzahlen gibt TAB. 2.

Xstrata ist ein globalisierter Konzern, dessen Minen und Produktionsanlagen schwerpunktmäßig in Lateinamerika, Australien und Afrika liegen. Die geografische Herkunft der Xstrata-Produktion und die Bedeutung der einzelnen Regionen zeigt ABB. 1.

ABB. 1

DIE XSTRATA-WELT

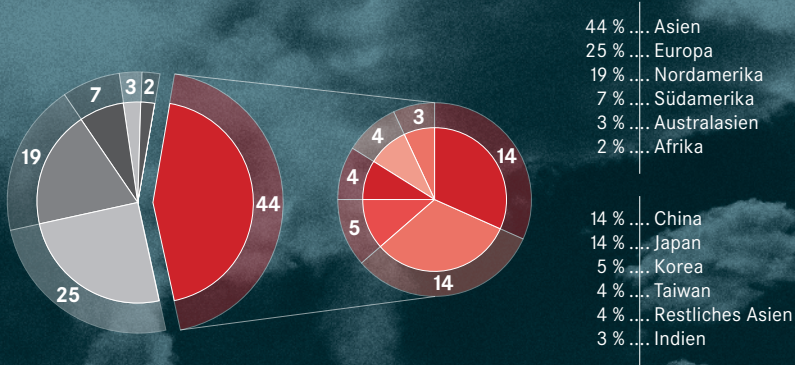


Quelle: Xstrata-Jahresbericht 2010

Ebenso vielfältig wie die Herkunftsregionen sind die wichtigsten Märkte von Xstrata, wobei hier Asien deutlich dominiert – überraschenderweise ist aber Japan immer noch gleich wichtig wie China ABB. 2.

ABB. 2

UMSATZ NACH ZIELREGION



Quelle: Xstrata-Jahresbericht 2010

VOM KAPITALBESCHAFFER ZUM MINENARM:
SÜDELEKTRA GOES XSTRATA

Xstratas Wurzeln liegen in einer Zeit, als Schweizer Unternehmer und Investoren schon einmal von globaler Expansion träumten und diese auch vorantrieben. Im November 1926 wurde in Zürich die Südamerikanische Elektrizitätsgesellschaft gegründet, eine Finanzgesellschaft, die in Produktion und Verteilung von Strom in Lateinamerika investierte. Der erste Kredit von Südelektra, wie das Unternehmen bald genannt wurde, ging an die Lima Light, Power & Tramways. Nach dem Börsencrash von 1929 litt auch der Subkontinent unter der großen Weltwirtschaftskrise. Der Absturz der lateinamerikanischen Währungen brachte große Wertverluste auf den Beteiligungen. In den 1950er-Jahren ging es zwar noch einmal kurz aufwärts, doch dann kam das Aus für private Stromanbieter

in Lateinamerika. In Peru, wo Südelektra weiterhin besonders aktiv war, verstaatlichte das Militärregime alle Elektrizitätsgesellschaften. Südelektra bestand formell weiter, doch statt auf globale Expansion konzentrierte sich die Beteiligungsgesellschaft nun auf Obligationen und Aktien der größten Schweizer Firmen.

1990 verkaufte die PBZ Privatbank ihren Mehrheitsanteil von 53 Prozent an der Südelektra an die Marc Rich + Co. AG. Kurz darauf wurde diese Bank von der Schweizerischen Bankgesellschaft (heute UBS) übernommen. Mit dem Erwerb der börsenkotierten Südelektra erhielt die privat gehaltene Marc Rich + Co. AG Zugang zum Schweizer Kapitalmarkt. Und dies ganz elegant und diskret, nämlich ohne einen eigenen Börsengang durchführen und folglich ohne Zahlen offenlegen zu müssen.

Kaum einverleibt in Richs Reich, begann die Firma über den Handel hinaus Beteiligungen an Förder- und Produktionsstätten (zum Beispiel Aluminium) aufzubauen. Denn das knappe verfügbare Kapital der Marc Rich + Co. AG setzte trotz hohen Gewinnen und großzügigen Banken den Wachstumsfantasien des Rohstoffhändlers enge Grenzen. Via Südelektra hingegen konnten neue Beteiligungen und Übernahmen über den Kapitalmarkt – durch die Herausgabe neuer Aktien – finanziert werden. Mit Südelektra gelang es Rich, der in der Schweiz längst nicht überall salonfähig war, seine Verbindungen zum Schweizer Wirtschaftsestablishment zu festigen. Im Südelektra-Verwaltungsrat saßen etwa Reto Dominiconi, der Finanzchef von Nestlé gewesen war, oder der Industrielle Thomas Schmidheiny.

1992 beteiligte sich Südelektra am argentinischen Öl- und Erdgasvorkommen Santa Cruz I. Zwei Jahre später übernahm die Firma den südafrikanischen Ferrochrom-Produzenten Chromecorp Technology. Von der Marc Rich + Co. AG kaufte Südelektra die chilenische Forstgesellschaft Florestal del Sur, Mitte der 1990er-Jahre größter Exporteur von Holzschnitzeln für die japanische Zelluloseindustrie. 1999 verschwand der altbackene Name und aus Südelektra wurde Xstrata, zur Jahrtausendwende noch eine diversifizierte Rohstofffirma mit einem klaren Standbein: 82 Prozent des Umsatzes stammten aus der Produktion der für Edelstahl verwendeten Metalle Ferrochrom und Vanadium.

Die restlichen 18 Prozent verteilten sich auf Forstwirtschaft, Aluminium und fossile Brennstoffe.¹

ZUGER ZWILLINGE: EIN GEPLATZTER UND EIN GEGLÜCKTER BÖRSENGANG

Das rasante Wachstum zur heutigen Xstrata beginnt mit einem gescheiterten Börsengang von Glencore. Im September 2001 war Glencore in den letzten Tagen einer Roadshow, sprich einer Präsentation für potenzielle Investoren für den australischen Börsengang ihrer unter dem Namen Enx zusammengefassten dortigen zwölf Kohleminen. Nach den Terroranschlägen vom 11. September – der geplante Börsengang war auf den 17. September angesetzt – herrschte an den Kapitalmärkten Panik und der IPO wurde abgeblasen. Der kurz darauf zum Xstrata-CEO berufene Mick Davis schlug Glencore vor, diese Kohleminen und gleich noch diejenigen in Südafrika an Xstrata zu verkaufen.²

Zur Finanzierung dieser Akquisitionen ging nun Xstrata seinerseits in London an die Börse. 68,6 Mio. der total 168,6 Mio. neu ausgegebenen Aktien erhielt Glencore als Teilzahlung für die australischen und südafrikanischen Kohleminen. Insgesamt brachte der Börsengang 1,47 Mrd. Pfund (3,46 Mrd. CHF) ein.³ Die alte Schweizer Xstrata fusionierte formell mit der in London kotierten Xstrata plc, ihre Aktien werden aber neben London weiterhin auch in Zürich gehandelt.⁴ Die Marktkapitalisierung von Xstrata hat sich vom Tiefpunkt etwas mehr als ein Jahr nach dem Börsengang bis zum bisherigen Höhepunkt im Frühjahr 2008 mehr als verzwanzigfacht.

DAS GROSSE FRESSEN: »SWEETHEART« GLENCORE SITZT MIT AM TISCH

Xstrata ist unersättlich. Seit dem Börsengang bis Dezember 2010 hat die Konzerngruppe nicht weniger als 63 Tochterfirmen, 21 Joint Ventures, 8 Finanz- oder Holdingunternehmen und 6 Hauptbeteiligungen angehäuft.⁵ Die geschätzten über 35 Mrd. Dollar, die dafür aufgewendet wurden, konnten zum größten Teil durch die Neuausgabe von Aktien finanziert werden. Zu den bedeutendsten Zukäufen gehören MIM Holdings 2003 – was die Größe des Konzerns auf einen Schlag verdoppelte – und die kanadische Falconbridge 2006 für satte 18,8 Mrd. Dollar.⁶

Für Glencore hatte dieses Vollgas auf der Überholspur Konsequenzen. Denn um seinen Anteil an Xstrata zu halten, musste der faktische Mutterkonzern den Altaktionärinnen und Altaktionären zugestandene Rechte für neue Aktien im Rahmen der Kapitalerhöhungen auch ausüben, also neu ausgegebene Aktien kaufen. Beim MIM-Megadeal konnte oder wollte sich Glencore aber nicht zusätzlich verschulden. Die Credit Suisse First Boston, der damalige Investment-Ableger der CS, übernahm deshalb für 1,1 Mrd. Dollar zeitweise den Anteil von Glencore und besaß nun 24 Prozent an Xstrata.⁷ Ende 2006 kaufte Glencore das gesamte Aktienpaket zurück. Im Krisenjahr 2009 besaß Glencore ebenfalls nicht genügend finanzielle Ressourcen, um bei der Kapitalerhöhung seinen Anteil zu halten. Diesmal bestand die Lösung in einem »Sweetheart Deal«:⁸ Xstrata nahm Glencore für 2 Mrd. Dollar die Prodeco-Kohleminen in Kolumbien ab, nur damit Glencore sie ein Jahr später für 2,25 Mrd. Dollar wieder zurückkaufte. Das »Leihobjekt« beinhaltete für Xstrata allerdings einen Wermutstropfen: Ausgerechnet 2009 wurde die lange schon umstrittene Mine für schwere Umweltschäden zur Rechenschaft gezogen. Neben negativen Schlagzeilen musste Xstrata 700 000 Dollar Strafe bezahlen und ein Umweltmanagementsystem aufbauen.

Auch für eine Elefantenhochzeit gab es verschiedene Anläufe. Auf dem vorläufigen Höhepunkt der Rohstoffpreise 2008 lehnte Xstrata eine 85 Mrd. Dollar schwere Übernahmeofferte des brasilianischen Konkurrenten Vale ab. Wieder war Glencore der Grund: Der vom

Hauptaktionär verlangten Erweiterung der exklusiven Abnahmerechte wollte Vale nicht zustimmen.⁹ Ein Angebot von Mick Davis an die Adresse des Verwaltungsrats der Anglo American im Juni 2009 über die Fusion zu einem »Mining Super Major« lehnte Anglo American kurzerhand ab. Doch mit der im Februar 2012 angekündigten Fusion von Glencore und Xstrata ist der »Mining Super Major« nun in greifbare Nähe gerückt.

Xstrata plante nach einem Jahrzehnt des großen Fressens erst mal eine Verdauungspause. Für die kommenden Jahre soll der Fokus zwar primär auf »organischem Wachstum« liegen. Investiert wird aber trotzdem weiter. So fließen 14 Mrd. Dollar in den Ausbau der Kohle-, Kupfer- und Nickelproduktion. Weitere 14 Projekte im Umfang von 7,5 Mrd. Dollar sind in Vorbereitung. Der Ausbau erfolgt sowohl »greenfield«, also durch den Bau neuer Minen, Verarbeitungsanlagen, Eisenbahnverbindungen und Hafenanlagen, als auch »brownfield«, mittels Ausbau bestehender Minen durch Abbausteigerung oder Lebensdauerverlängerung. Über die Nachfrage nach ihren Produkten macht sich Xstrata keine Sorgen. Der aktuelle Boom, so Davis anlässlich der Präsentation der Zahlen für 2010, sei nur mit der Industrialisierung der USA oder dem Wiederaufbau nach dem Zweiten Weltkrieg vergleichbar.¹⁰ Ein Ende des »Super Cycle« sei nicht absehbar.

»LEAN MANAGEMENT«: 50 MENSCHEN MACHEN MILLIARDEN

Ende 2009 beschäftigte Xstrata weltweit 70 747 Personen, 38 561 direkt und 32 186 indirekt über Subunternehmer.¹¹ Seit 2004 erarbeiten diese Milliarden Gewinne TAB. 3.

Im Hauptsitz Zug und in den Büros des Zweitsitzes London arbeiten dennoch gerade mal 50 Angestellte. Zum Vergleich: Die ähnlich große Anglo American hat für diese Funktionen 1000 Mitarbeitende unter Vertrag. Möglich sind solch extrem schlanke Strukturen nur, weil bei Xstrata viele zentrale Funktionen bei den Divisionen (zum Beispiel Xstrata Coal) liegen. Das Wachstum erfolgt über den Zukauf bereits

großer Firmen, deren Hauptquartier dann zum Hauptquartier eines Xstrata-Teilbereichs wird.

TAB. 3

GEWINN VOR ZINSEN UND STEUERN (EBIT; IN MIO. USD)	
2002	264,1
2003	545,9
2004	1497,2
2005	3932
2006	8419
2007	8792
2008	7249
2009	1871, bzw. 4313 (ohne Sonderfaktoren in der Höhe von 2442, v.a. der Kauf der Prodeco-Minen)
2010	7669

Quelle: Xstrata-Jahresberichte

Personalsparend wirkt sich auch die enge Kooperation mit Glencore aus, weil Xstrata eine kleinere Handelsabteilung braucht. 2010 kaufte Glencore von Xstrata Rohstoffe im Wert von 9,319 Mrd. Dollar, hinzu kamen Zahlungen für Verarbeitung und Raffinierung in der Höhe von 301 Mio. Dollar. Aber Glencore kauft nicht nur von Xstrata, sondern vermarktet zudem einen beträchtlichen Teil der Produktion. Für jeden Rohstoff existieren exklusive Abnahme- oder Vermarktungsverträge zwischen den beiden siamesischen Zwillingen. Die Verträge sind entweder kurzfristig (zum Beispiel Kupfer), auf 20 Jahre (Kohle) oder sogar unbefristet (»evergreen«), aber kündbar angelegt. Bei den Legierungsmetallen etwa erhält Glencore eine fixe Gebühr von 3,5 Prozent auf den erzielten Verkaufspreis. Wenn Xstrata Käufer findet, die höhere Preise

bezahlen, darf Xstrata selbst verkaufen. Doch auch in diesem Fall erhält Glencore die Prämie von 3,5 Prozent.¹²

Der dritte Grund für das »Lean Management« bei Xstrata ist die Unternehmensphilosophie des allmächtigen CEO Mick Davis. Dieser lässt seinen Schlüsselmitarbeitern viel Entscheidungsspielraum – zur Steigerung des Shareholder-Value: »If you create an environment where people are free to act and are not burdened by responsibility, they will unlock untold value. We were radical in not having someone at the centre passing comments on how the operations should be run. I am the last person who should be telling a coalminer how to dig up coal.«¹³

Ein Journalist, der 2004 die Konzernzentrale besuchte, erlebte diese als beinahe surreal: »Wer nicht achtgibt, verpasst den Eingang ins Bürogebäude an der Bahnhofstrasse 2 in Zug, idyllisch unter Einkaufsarkaden gelegen, links eine Boutique, rechts eine lang gezogene Cafeteria. Vor der verriegelten Drehtür steht eine Rufsäule mit Kamera. »Zweiter Stock«, quäkt es aus dem Lautsprecher. Xstrata belegt gerade mal eine Etage. Allerweltsbüros, mit einem Anstrich ins Protzige; das Sitzungszimmer, durch eine großflächige Glaswand vom Gang abgetrennt, weiß durch Weite abzuschrecken. Dass hier lediglich zwölf Leute arbeiten sollen, erscheint absurd. Kaum ein Laut ist zu hören, fernab ein leises Telefongespräch, am Empfang etwas Leben in Form eines beinahe lautlos arbeitenden Sekretärs.«¹⁴

GLASENBERGS NACHBAR: MICK DAVIS FORMT EINEN WELTKONZERN

Ob Einkaufsrausch, radikale Dezentralisierung oder ausgedünntes Hauptquartier: Xstratas Strukturen und Strategien tragen die Handschrift von CEO Mick Davis. Die englische *Times* fasst die »Davisian philosophy« wie folgt zusammen:

- Der Wert der Eigendynamik (momentum): Mach weiter, auch wenn etwas scheitert.
- Der Wert des Opportunismus: Ergreife aktuelle Chancen, statt auf passende Gelegenheiten zu warten.
- Der Wert des Wertes (value of value): Pflege den Shareholder-Value durch ein möglichst leistungsgebundenes Lohnsystem.¹⁵ Davis schwärmt denn auch, er habe mehr Mitarbeiter zu Millionären gemacht als die gesamte Minenbranche weltweit.¹⁶

Michael Lawrence Davis wurde 1958 in Port Elizabeth in Südafrika geboren. Er wuchs in derselben jüdischen Nachbarschaft auf wie Glencore-CEO und Xstrata-Verwaltungsrat Ivan Glasenberg. Davis studierte an der Theodor Herzl High School in Port Elizabeth und an der Rhodes University, wo er 1979 einen Abschluss in Buchprüfung (Accounting) machte. Von 1986 bis 1994 arbeitete er für die staatliche Elektrizitätsgesellschaft Eskom, deren Finanzdirektor er 1988 – also im zarten Alter von 29 – wurde. Er half mit, die Zahl der Angestellten zu halbieren und das Unternehmen auf die Privatisierung vorzubereiten. Als Davis dort tätig war, spielte Eskom eine entscheidende Rolle für den Erfolg der Xstrata-Vorgängerin Südelektra. Die 1987 gegründete und 1994 von Südelektra übernommene Chromecorp Technology (CCT) verfügte nämlich über langfristige Stromlieferverträge. Energie ist der wichtigste Kostenfaktor der Ferrochromproduktion, und CCT erhielt den Strom von Eskom 50 Prozent unter dem Mitte der 1990er-Jahre günstigsten Industrietarif.¹⁷

Nachdem Davis bei der Wahl des Eskom-CEO übergangen worden war, wechselte er zum südafrikanischen Bergbau- und Firmenkonglomerat Gencor. Als die Minensparten von Gencor und Billiton 1997 als Billiton plc in London an die Börse gebracht wurden, stieß Davis als CFO in die internationale Liga der Topmanager vor. Die Kotierung von Billiton markiert auch den Wiederaufstieg der Londoner Börse als Zentrum der Bergbaufinanzierung. Vor Billiton war Rio Tinto die einzige

bedeutende Bergbaufirma an der Themse gewesen. Davis war eine treibende Kraft hinter der Fusion von BHP und Billiton zum derzeit weltweit zweitgrößten Bergbaukonzern. Mit seinen persönlichen Ambitionen auf die Führung des neuen Konzerns scheiterte er aber erneut.¹⁸ Sein Abgang 2002 zum damals noch unbekanntem Schweizer Nischenanbieter überraschte viele; was er seither daraus geformt hat, hat vermutlich noch mehr überrascht.

GRÜNER BÖRSENLIEBLING TROTZ »GREENFIELD«-PROJEKTEN

»Xstrata's objective is to create value for its shareholders in a sustainable manner, minimising our environmental impact, working in collaboration with communities and other groups and prioritising the health and safety of our workforce over production or profits«:¹⁹ Beim Thema Nachhaltigkeit gleichen Mick Davis' Worte häufig jenen eines Konsumgüterkonzernchefs, der auf das gewachsene Umweltbewusstsein und soziale Gewissen seiner Kundschaft Rücksicht nehmen muss. Bei Xstrata kaufen aber keine Konsumierenden ein, die Marke kennen nur Insider, und auch politisch hätte ein ökologisch und sozial rücksichtsloses Bergbauunternehmen in der Schweiz nichts zu befürchten. Wozu also diese Schalmeienklänge?

Einer der grundlegendsten Unterschiede zwischen Glencore und Xstrata ist ihre Kommunikation über die Umweltauswirkungen und Menschenrechtsprobleme, die ihre Aktivitäten mit sich bringen. Diese Differenz spiegelt primär den kulturellen Unterschied zwischen Glencore als bis vor kurzem privat gehaltenem Unternehmen und der börsenkotierten Xstrata. Unter den Xstrata-Shareholdern sind viele institutionelle Anleger, darunter auch Pensionsfonds. Ein großer, reputationsgefährdender Skandal könnte schnell dazu führen, dass diejenigen mit den höchsten ethischen Ansprüchen abspringen.

Xstrata tut deshalb lange schon einiges, um dieses Risiko zu minimieren. Seit 2004 veröffentlicht das Unternehmen jährlich einen

»Sustainability Report«, in dem nach Themen wie Sicherheit, Gesundheit, Klimawandel, Biodiversität oder Wassermanagement gegliederte Planziele formuliert und auf einer vierstufigen Skala über deren Erreichung informiert wird. Zudem wird ein Prozent des Gewinns für soziale Projekte in den Standortgemeinden gespendet. Mick Davis ist einer von 18 Bergbau-CEOs, die sich im International Council on Mining and Metals (ICMM) zusammengeschlossen haben. Diese Initiative versteht sich als »change agent [...] related to our members' social and environmental responsibilities where collaboration makes sense«. Davis leitet die ICMM-Arbeitsgruppe für Klimawandel.

Doch auch bei Xstrata enthält der Nachhaltigkeitsbericht viel grüne PR. So heißt es etwa, der Konzern halte sich an die Voluntary Principles on Security and Human Rights. Anders als bei anderen freiwilligen Vereinbarungen wie dem Global Compact handelt es sich bei diesen Prinzipien zwar nicht einfach um ein Feigenblatt fürs Konzernimage. Konsequenterweise umgesetzt haben sie konkreten Einfluss darauf, wie Unternehmen vor Ort mit privaten Sicherheitsfirmen, Polizei und Armeekräften zusammenarbeiten. Aber im Unterschied zu Anglo American, BHP Billiton oder Rio Tinto hat Xstrata die Prinzipien gar nicht unterzeichnet. Xstratas »Bekanntnis« zu diesen Menschenrechtsprinzipien ist nicht mehr als eine folgenlose leere Behauptung.

Bei der angepeilten Zielgruppe grün angehauchter Investoren erreicht Xstrata trotzdem ihr Ziel: Das Unternehmen führt 2010 zum vierten Mal in Folge den Dow Jones Sustainability Index im Bereich Bergbau an. Den immensen Land- und Wasserverbrauch, den der Bergbau grundsätzlich mit sich bringt, kann aber auch ein »Mining Sector Leader« kaum verringern, wenn er zugleich auf Profitmaximierung setzt. Außerdem schafft der forcierte Aufbau von »Greenfield Operations«, also neuen Minen, Verarbeitungs- und Transportanlagen, automatisch neues Konfliktpotenzial. Die aktuellen Eisenerzprojekte etwa befinden sich in den bitterarmen Ländern Mauretanien und Kongo-Brazzaville. Die Tampakan-Exploration auf den Philippinen wiederum war bereits Ziel von Guerilla-Angriffen und 2009 wurde ein Bergbaukritiker von Unbekannten umgebracht. Und für die kostengünstige Kupferförderung

in Las Bambas (Peru) soll das Erzkonzentrat über eine 215 Kilometer lange Pipeline in bestehende Verarbeitungsanlagen gepumpt werden, was den ohnehin großen Wasserverbrauch des Tagebaus weiter erhöht.²⁰

Probleme schafft aber auch der Ausbau bestehender Minen. So hat eine lokale Umweltorganisation im australischen Hunter Valley Einsprache gegen die Verdoppelung der Produktion der Ulan-Kohlemine eingereicht.²¹ Und das globale ökologische Netzwerk Friends of the Earth International hat Einspruch gegen die geplante Tagebauminne Wandoan in Queensland erhoben, weil die dort geförderte Kohle das Weltklima aufheizt.

ZWISCHENFAZIT

Neben dem größten globalen Rohstoffhändler (Glencore) beheimatet die Schweiz auch den weltweit viertgrößten Bergbaukonzern. Im Falle einer Fusion würde Glencore Xstrata plc zu den drei Größten aufschließen. Und dies ganz ohne eigene Rohstoffbasis und ohne Rückgriff auf Machtansprüche aus Kolonialzeiten. Xstrata sticht durch seine vielschichtigen Verbandelungen mit Glencore aus der Bergbaubranche hervor. Ein Ruch von Knebelverträgen schwebt über dem Verhältnis der Zuger Zwillinge und nie wird ganz klar, ob der Hauptaktionär seinen »Minenarm« nicht über den Tisch zieht. An diesem historisch gewachsenen Dilemma kann auch Mick Davis als »Mr. Xstrata« nichts ändern.

Xstrata schwimmt im Nachhaltigkeitsmainstream der Finanzmärkte obenauf. Doch sauberen Bergbau betreibt auch der »Sustainability Leader« nicht und die Bemühungen, ökologischer zu wirtschaften, stoßen immer wieder an die Grenze der Kostenwahrheit. Auch produziert Xstrata nicht fair, denn ein weiterer Grundwiderspruch lässt sich noch viel weniger aus der Welt schaffen: Ungeachtet philanthropischer Sozialprojekte besteht im Kerngeschäft weiter eine augenfällige Diskrepanz zwischen Milliarden Gewinnen, Salärmillionären und der skandalösen Armut rund um die Produktionsstätten ebendieses Reichtums.





... pro Trauring entstehen 20 Tonnen Abraum ...

GOLD //

*Die Schweiz glänzt nicht nur als Golddrehscheibe,
sondern auch mit Diskretion,*

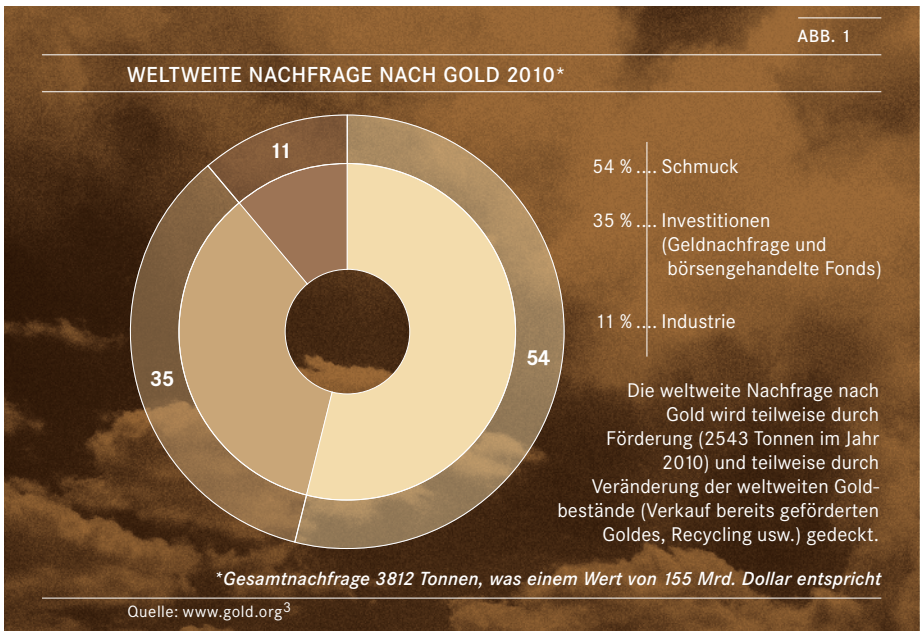
Undurchsichtigkeit und Verschwiegenheit.

Reden ist Silber, Schweigen ist Gold.

SWISS GOLDFINGER: SCHAURIG SCHÖNES KONFLIKTMETALL

Ein Großteil der globalen An- und Verkäufe von Gold wird von der Schweiz aus getätigt. Der 1968 von der Schweizerischen Kreditanstalt, dem Schweizerischen Bankverein und der Schweizerischen Bankgesellschaft gegründete Zürcher Goldpool war bis Ende der 1990er-Jahre unbestrittener Haupthandelsplatz. An zweiter Stelle stand London. Seitdem hat sich der Goldhandel internationalisiert und die langjährige Zürcher Vorherrschaft ist durch zahlreiche andere Finanzplätze, allen voran Dubai, gebrochen worden. Der World Gold Council (WGC) als Dachorganisation der Goldindustrie geht dennoch davon aus, dass immer noch mehr als ein Drittel der globalen Goldproduktion an den Ufern der Limmat verkauft wird.¹ Damit ist die Schweiz nach wie vor der weltweit größte Handelsplatz. Im Unterschied zu den anderen über die Schweizer Drehscheibe laufenden Rohstoffen gelangt die Mutter aller Edelmetalle zur Verarbeitung auch physisch in die Schweiz.

Über die exakte Höhe der Schweizer Goldimporte und -exporte lässt sich nur spekulieren. Nach der von der Eidgenössischen Zollverwaltung veröffentlichten Handelsstatistik haben im Jahr 2010 2306 Tonnen Rohgold im Wert von 70,1 Mrd. Franken den eidgenössischen Zoll passiert.² Hinzu kommen Goldstaub sowie Gold in Form von Münzen und Schmiedearbeiten. Insgesamt laufen mindestens zwei Drittel des weltweiten jährlichen Goldbedarfs (3812 Tonnen) ^{ABB. 1} über Schweizer Territorium. Und darin sind noch nicht einmal die beträchtlichen Goldströme enthalten, die in den 13 Schweizer Zollfreilagern umgeschlagen und zum Teil auch gelagert werden, zum Beispiel durch so diskrete Firmen wie die Genfer Swiss Precious Metals.



SÜDAFRIKA UND DIE VOGEL-STRAUSS-POLITIK

Auch in einem anderen Punkt bleibt die Zollstatistik undurchsichtig: Im Gegensatz zu den Import-/Exportangaben über andere Güter und trotz zahlreicher parlamentarischer Initiativen veröffentlichen die Bundesbehörden keinerlei Zahlen über die Herkunftsländer des in der Schweiz ankommenden Goldes. Die führende Rolle der Schweizer Großbanken im internationalen Goldhandel – und damit wohl auch die fast paranoide Verschwiegenheit dieses Geschäfts – gründet in den 1970er- und 1980er-Jahren im Handel mit in Südafrika gefördertem Gold. Dessen Vertrieb war für das Überleben des Apartheidregimes entscheidend und generierte grandiose Gewinne. Heute weiß man, dass bis zu 80 Prozent der südafrikanischen Goldproduktion die Schweiz passierten – unter geschäftstüchtiger Missachtung des wirtschaftspolitischen UNO-Embargos.⁴ Dass den Profiteuren der damaligen Deals bis heute nicht an Transparenz gelegen ist, überrascht nicht. Dass diese Geheimnistuerei im Goldgeschäft vom Bundesrat weiter gedeckt wird, muss aber befremden. Solches Verhalten legt den Verdacht nahe, dass in diesem Sektor nach wie vor nicht verantwortlich gewirtschaftet wird. Ein Beispiel: 72 Prozent des Materials, das aus der vom korrupten Nasarbajew-Klan KAP. 15.2 geleiteten siebtgrößten Goldmine der Welt exportiert wurde, gingen in die Schweiz. Zu dieser Einschätzung gelangte die *BBC* 2005, ausgehend von Angaben der kasachischen Agentur für Statistik, die etwas »gesprächiger« war als ihr Schweizer Pendant.⁵

KINDERARBEIT, KRIEGSGOLD UND ANDERE SÜNDENFÄLLE

Peruanische Statistiken wiederum belegen, dass Gold bis vor kurzem noch 99 Prozent der Schweizer Warenkäufe im Andenstaat ausmachte. Damit avancierte das kleine europäische Binnenland hinter den USA und China zu dessen drittgrößtem Handelspartner. In der weltweiten Goldförderung steht Peru an sechster Stelle. Abgesehen davon, dass das

gelbe Metall dort unter verheerenden ökologischen und sozialen Bedingungen abgebaut wird (pro Trauring entstehen 20 Tonnen Abraum), steht das peruanische Gold regelmäßig in der Kritik, weil es eine nicht unwesentliche Rolle bei Geldwäscherei und Drogenhandel spielt.⁶

Oder Afrika. Eine Untersuchung von Human Rights Watch beleuchtete 2005 die entscheidende Rolle der Schweiz bei der Vermarktung jenes Golds, das aus Vorkommen in der Demokratischen Republik Kongo stammt. Unter Verletzung eines vom Sicherheitsrat der Vereinten Nationen verhängten Embargos seien 70 Prozent dieses begehrten Rohstoffs in der Schweiz gelandet, vermutlich in den Zollfreilagern.⁷ Und im August 2008 zeigten eine Journalistin und ein Journalist, über welche verschlungene Wege das von Kindern unter mittelalterlichen Bedingungen in Mali gewonnene Gold in die Schmelzen der Raffinerie Valcambi SA nahe Chiasso gelangte.⁸ Auch hier liefen 96 Prozent der Exporte aus Mali über die Golddrehscheibe Schweiz.

Auf Anfrage des damaligen Nationalrats Josef Lang bezüglich des durch einen UNO-Bericht inzwischen bestätigten Ankaufs kongole-sischen Goldes durch Schweizer Firmen meinte der Bundesrat 2006, nur von »Spezialfällen« Kenntnis zu haben. »Aus Gründen des Datenschutzes« weigerte er sich, die Namen der betreffenden Unternehmen bekannt zu geben.⁹ Auch nach Verweis auf die Bestimmungen zur Verhinderung von Geldwäscherei durch Goldhandel begnügte sich die Regierung mit der Feststellung, dass die Verordnung über die Kontrolle von Edelmetallen niemanden zur Prüfung verpflichte, ob das gelbe Edelmetall legaler Herkunft sei. Ebenfalls verschwiegen wurde, dass gewisse Geschäfte von Schweizer Goldraffinerien dem damals seit neun Jahren geltenden Geldwäschereigesetz gar nicht unterliegen.

DREI RAFFINERIEEN ALS ZENTREN DES SCHWEIZER GOLDGESCHÄFTS

Gemäß der angesehenen London Bullion Market Association befinden sich fünf der elf wichtigsten europäischen Goldraffinerien in der Schweiz, wo Herstellung und Verkauf von Währungsgold nicht der Mehrwertsteuer unterliegen. Die Kapazität dieser Raffinerien entspricht stolzen 40 Prozent der weltweiten Goldförderung.¹⁰ Drei davon gehörten lange Zeit den drei oben genannten großen Banken, die den Ankauf jenes Goldes finanzierten, das in ihren Anlagen erst geschmolzen und dann zu Barren geformt wurde.

Die bereits erwähnte Valcambi SA etwa war bis 2003 eine Tochterfirma der Credit Suisse. Heute wird sie von Newmont Mining, der weltgrößten Goldfördergesellschaft, kontrolliert.

Die Metalor Technologies SA mit Sitz in Neuenburg wurde bereits im 19. Jahrhundert gegründet. Als zentraler Zulieferer der Uhrenindustrie, einer Branche mit großem Goldbedarf, gehörte sie von 1918 bis 1998 dem Schweizerischen Bankverein. Heute ist Metalor in den Händen der französischen Investmentgesellschaft Astorg. Unter dem Namen Métaux Précieux SA verarbeitete Metalor zu Zeiten des Diktators Mobutu Sese Seko das gelbe Metall der Zentralbank von Zaire. Diese soll auch mit irakischem Gold Saddam Husseins gehandelt haben, das später beschlagnahmt und von der Eidgenossenschaft auf Drängen der USA schließlich diskret zurückgegeben wurde.¹¹ Der oben erwähnte Bericht von Human Rights Watch belegt, wie das Neuenburger Unternehmen in Uganda schmutziges Gold aus dem im Krieg befindlichen Kongo kaufte und behauptete, keine Kenntnis von dessen Herkunft zu haben – ungeachtet der zahlreichen alarmierenden Artikel, die 1999 dazu in der Presse erschienen. Metalor dementierte zunächst, reagierte später dennoch und stellte seine Geschäfte mit Uganda erst 2005 ein.

Argor Heraeus mit Sitz in Mendrisio gehörte noch 1999 zu 75 Prozent der UBS. Auch diese Tessiner Gesellschaft, in deren Verwaltungsrat unter anderem Ex-Bundesrat Adolf Ogi sitzt und die jährlich 400

Tonnen Gold verarbeitet, hat Geschäfte mit blutigem Kongo-Gold trotz UNO-Bericht stets geleugnet.¹²

Noch weniger ist über die *Produits artistiques et métaux précieux* bekannt. Diese in Chiasso befindliche Filiale der MKS Finance, eines 1979 vom libanesischen Geschäftsmann Mahmoud Shakarchi gegründeten Konzerns, soll pro Jahr ebenfalls 300 bis 400 Tonnen Gold verarbeiten, die Hälfte davon »Altmaterial«, also alter Schmuck, dessen Einfuhr aus Vietnam in den letzten zwei Jahren sprunghaft angestiegen ist.

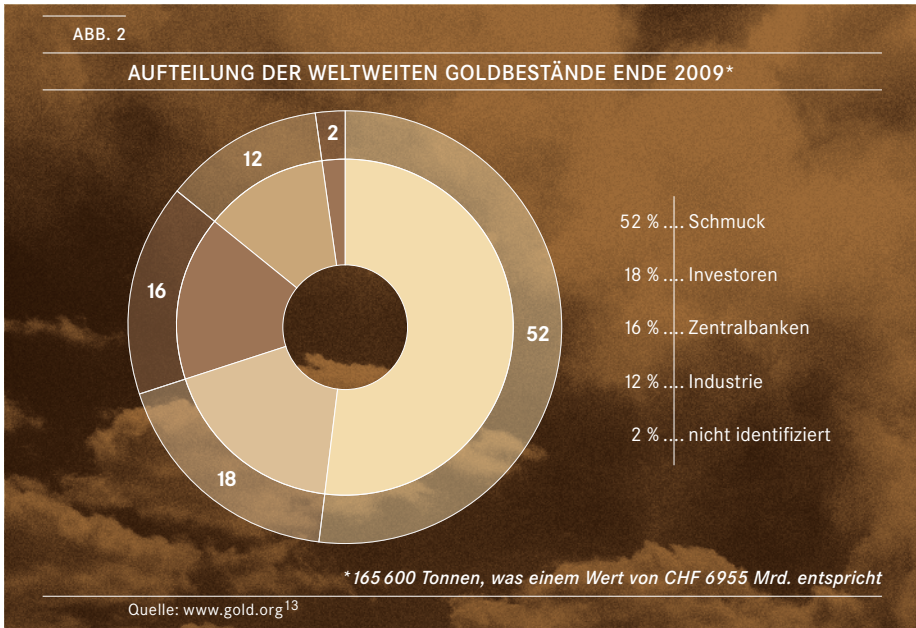
Und über die Raffinerie *Cendres+Métaux SA* in Biel kursieren noch nicht mal Schätzungen über ihre Schmelzkapazitäten.

LAGERUNG UND LOGISTIK: AUCH DER FINANZPLATZ PROFITIERT

In der Schweiz sind zwar keine führenden Goldförderunternehmen domiziliert. Dafür werden die drei größten der Branche aktiv von den beiden Großbanken UBS und CS unterstützt. Zusammen entreißen AngloGold Ashanti, Newmont Mining und Barrick Gold dem Boden alljährlich 600 Tonnen Gold, was rund einem Viertel der Weltproduktion entspricht. Indirekte Beteiligungen eidgenössischer Konzerne an Goldförderunternehmen hingegen existieren: Glencore etwa hält 50,7 Prozent der Anteile an Kazzinc KAP. 7, einem Bergbau-Mischkonzern, der auch die größte Goldmine in Kasachstan betreibt. Und die von Genf aus operierende Holding Addax&Oryx ist an der kanadischen Axmin beteiligt, die Gold im Senegal und in Sierra Leone abbaut.

So zurückhaltend der Finanzplatz Schweiz im Fördersektor ist, so maßgebend ist er via Spezialfirmen für den Transport und die Aufbewahrung des wichtigsten aller Edelmetalle. Logistik und Lagerung der Goldbarren sind kostspielige und hoch komplexe Aspekte des Goldhandels, die hauptsächlich von SIX SIS, einer Tochter der Administratorin der Schweizer Börse, abgewickelt werden. Diese Gesellschaft betreibt seit seiner Eröffnung 1992 in Olten den größten Tresor Europas. Die

Bank Julius Bär lagert dort zum Beispiel den realen Gegenwert seines Investmentfonds Physical Gold. Im Oktober 2009 waren das 65,35 Tonnen Gold. Zum Vergleich: In den Tresoren der HSBC in Manhattan liegen 130 Tonnen, was etwa der Hälfte des im Großraum New York eingelagerten Goldes entspricht.



Last but not least bieten die Banken bekanntlich Anteile an Fonds an, die durch physische Goldeinlagen abgesichert sind. In Zeiten von Währungsunsicherheiten sind dies sehr beliebte Anagemöglichkeiten, welche die Banken zu immer bedeutenderen Akteuren am Goldmarkt machen. Angezogen von der spektakulären Hausse des Edelmetallpreises, der von 260 Dollar pro Unze im April 2001 auf über 1500 Dollar im April 2011 stieg, investierte die Anlegergemeinde massiv in Goldbarren. Mit dem Resultat, dass die entsprechenden Fonds Ende 2010

dem Gegenwert von 2167 Tonnen Gold oder 7,1 Prozent der von Investoren gehaltenen Weltreserven $\overline{ABB.2}$ an Gold entsprachen. Schweizer Geldinstitute mischen hier ganz vorne mit. Mit einem Bestand von 184 Tonnen verfügte die Zürcher Kantonalbank Mitte Oktober 2010 Branchengerüchten zufolge über den drittgrößten Goldfonds der Welt, dicht gefolgt von Julius Bär. Im Oktober 2009 entsprach das Gold dieser beiden Banken allein 12,3 Prozent des physischen Gesamtbestands an Gold in sämtlichen Fonds der Welt.



»We will make it happen ...«

AUF HOHER SEE //

*Schnäppchenjagd auf Biegen und Brechen –
mit zweifelhaftem Material und
schauerlich kreativen und unkonventionellen
Methoden.*

»RAFFINIERTE« GESCHÄFTSIDEE: TRAFIGURAS ABFALL-ODYSSEE

Die Ölhändler von Trafigura entwickeln 2005 ein wirklich »raffiniertes« Geschäftsmodell. Aus Rohbenzin schlechtester Qualität soll verkäuflicher Treibstoff werden, und dies dank eines experimentellen Raffinerieverfahrens zu traumhaft tiefen Kosten. Gegen alle technischen und gesetzlichen Hindernisse setzt der Konzern diesen Plan um. Ungebremst bahnt sich der »Supertanker Trafigura« seinen Weg in die Katastrophe. Das Protokoll einer Irrfahrt.

+++ Abidjan +++ Elfenbeinküste +++ 20.8.2006 +++

Ein penetranter Gestank nach verfaulten Eiern steigt den Menschen in Abidjan, dem wirtschaftlichen Zentrum der Elfenbeinküste, am 20. August 2006 in die Nase. Seit dem frühen Morgen sind rund ein Dutzend Tanklastwagen damit beschäftigt, die Abwasserkammern des Öltankers »Probo Koala« zu leeren und die Abfälle auf offene Deponien zu

verteilen. Viele liegen in der Nähe, manche gar in mitten von Wohngebieten. Erwachsene und Kinder sammeln und sortieren hier zu ihrem Lebensunterhalt Müll. Sie klagen als Erste über Atemprobleme, Sehstörungen, Durchfall sowie über Verbrennungen. Die Lage spitzt sich schnell zu, bald sind zehntausende betroffen. Schließlich werden 33 improvisierte Gesundheitszentren zur kostenlosen Untersuchung und Behandlung aufgebaut. Es kommt zu Unruhen und in der Folge zum Rücktritt einer Übergangsregierung. Der damalige UN-Sonderberichterstatter über die Folgen von Giftmüllexporten, Okechukwu Ibeanu, spricht in seinem Bericht 2009 von 15 Toten, 69 Hospitalisierungen und 108 000 medizinischen Konsultationen. Und er erwähnt starke Indizien für einen Zusammenhang zwischen den berichteten Todesfällen und Gesundheitsschäden und den Abfällen der »Probo Koala«.¹

Doch was hat dies alles mit Trafigura zu tun, dem verschwiegenen Rohstoffhändler mit seinen Niederlassungen in Luzern und Genf? Unbestritten ist: Die »Probo Koala« wurde von Trafigura gechartert, die Abfälle waren Eigentum der Firma und sie beauftragte das »Entsorgungsunternehmen« in der Elfenbeinküste. »Trafigura is saddened by the deaths and illnesses in the Ivory Coast«, ließ sie öffentlich verlauten.² Darüber hinaus bestreitet das schweizerisch-holländische Unternehmen aber seit 2006 konsequent jegliche Verantwortung. »Trafigura vigorously denies any wrongdoing in relation to Ivory Coast«, sagte ein beauftragter Anwalt gegenüber dem norwegischen Fernsehen.³ Die Verteidigungsstrategie umfasst zwei Kernpunkte: 1. trägt Trafigura keine Verantwortung am Verhalten der beauftragten Entsorgungsfirma und 2. war der Abfall für Menschen gar nicht giftig.

Die Geschichte strahlt weit über die Elfenbeinküste hinaus und führt rund um den Globus. Jahre später sind viele Zusammenhänge klarer, einige zentrale Fragen sind aber nach wie vor offen. Und Trafigura trägt weniger als nichts dazu bei, diese zu klären. Bei unliebsamer Kritik greift der Konzern gerne zu Verleumdungsklagen nach britischem Recht, einer besonders potenten Waffe. Das »Libel Law« ist unter Medienschaffenden und NGOs weltweit gefürchtet, da allein die Verfahrenskosten den

finanziellen Ruin bedeuten können – auch bei tadelloser Quellenlage und Recherchequalität. Im Oktober 2009 sorgte Trafigura in Großbritannien mit einer Welle einstweiliger Verfügungen gegen den *Guardian* für Aufruhr. Streitpunkt war der sogenannte »Minton-Report« von 2006, der Trafigura wenige Wochen nach den Geschehnissen vor ernsthaften Gesundheitsgefahren für die Betroffenen warnte. Trafigura ließ die Publikation dieses durchgesickerten Gutachtens verbieten und untersagte der Zeitung darüber hinaus, über dieses Verbot zu berichten. Selbst als dieses Vorgehen durch den Abgeordneten Paul Farrelly im Parlament zur Sprache gebracht wurde, musste der *Guardian* darüber schweigen.⁴ Damit hatte Trafigura den Bogen jedoch überspannt. Hohe Richter⁵ und Politiker wie der heutige Vize-Premierminister Nick Clegg gaben ihrem Unmut öffentlich Ausdruck.⁶ Innerhalb weniger Tage reagierte das sonst sehr zurückhaltende Unternehmen mit einer eigenen Videobotschaft und versicherte, Trafigura habe die parlamentarische Berichterstattung zu keiner Zeit behindern wollen.⁷

Mit juristischen Widersachern schließt Trafigura gewöhnlich Vergleiche ab, bevor es zu einem Prozess kommt. Mit überraschenden Ergebnissen: Die renommierte *BBC* und sogar die Anwälte der in Großbritannien klagenden Opfer kritisierten die Firma erst scharf, übernahmen letztlich aber Trafiguras Rechtfertigungs-Mantra: »[T]he slops could at worst have caused a range of short term low level flu like symptoms and anxiety.«⁸ Die Abfälle sollen also höchstens ein paar grippeähnliche Symptome hervorgerufen haben. Wieso hat Trafigura nicht längst alle Fakten auf den Tisch gelegt, sondern verschanzt sich stattdessen hinter einem Heer von teuren PR-Beraterinnen und Spitzenanwälten? Um das zu verstehen, lohnt sich eine Reise in die Randgebiete des Erdölbusiness.

DAS SCHWEFELPROBLEM

Die Geschichte beginnt am Golf von Mexiko. Etwas ins Landesinnere zurückversetzt liegt das mexikanische Städtchen Cadereyta Jiménez.

Das Leben hier wird geprägt durch die nahe Raffinerie »Ing. Héctor R. Lara Sosa«. Sie gehört zum stolzen staatlichen Ölkonzern PEMEX, der Staats- und Parteikassen gleichermaßen zu beflügeln weiß. PEMEX ist ein großer Name auf dem Rohölmarkt. Ein Markt, der zunehmend in der Zwickmühle steckt: Einerseits wird durch die knapper werdenden und schwerer zu erschließenden Vorkommen immer schwefelhaltigeres Öl gefördert, andererseits lechzt der Markt nach möglichst schwefelfreien Produkten. Denn in der Nachkriegszeit führte der starke Anstieg der Schwefelemissionen zum sauren Regen und den »Waldsterben«-Schlagzeilen der frühen 1980er-Jahre. Auch dank strengeren Umweltvorschriften für Ölprodukte wurde eine globale Trendwende beim Schwefelausstoß erreicht. Doch nicht nur Umweltverbände, auch die Autoindustrie will möglichst schwefelfreie Treibstoffe, denn diese schonen die Motoren und sind gleichzeitig Voraussetzung für moderne Katalysatoren. Der Schwefelgehalt in Rohölen kann enorm variieren. Während sogenannte »süße« Sorten schwefelarm und dünnflüssig sind, sind »saure« zäh und schwefelig. Deren Entschwefelung ist technisch anspruchsvoll und kostspielig. Deshalb sind sie im Einkauf etwas günstiger als süße Rohöle. Je stärker der Ölpreis ansteigt, desto größer wird dieser Preisvorteil und desto mehr lohnt sich die teurere Raffinierung saurer Sorten.

PEMEX entschied sich, diesen Preisvorsprung stärker zu nutzen und in Cadereyta künftig einen noch saureren Rohölmix aufzubereiten. Ab Ende 2002 wurde der Anteil an zähflüssigem mexikanischem »Maya Crude«, einem der schwefelhaltigsten Rohöle überhaupt, von 30 auf 53 Prozent erhöht. Dieser Wechsel entpuppte sich als lukrative Entscheidung, denn mit dem rasanten Preisanstieg der nächsten Jahre (mit historischem Hoch bei 140 Dollar im Juli 2008) vergrößerte sich der Preisvorteil von saurem Rohöl deutlich. Die geschätzten Einsparungen für die Cadereyta-Raffinerie durch den neuen Rohölmix lagen allein von 2003 bis 2005 deutlich über 100 Mio. Dollar. Auf einen Ausbau der Entschwefelungsanlagen wurde dennoch verzichtet, »primär aus Kostengründen«, wie ein PEMEX-Anwalt 2006 gegenüber der US-Umweltbehörde sagte.⁹ Kurze Zeit wurde versucht, auch die übrig bleibenden, extrem schwefelhaltigen Rückstände in den überforderten Anlagen zu

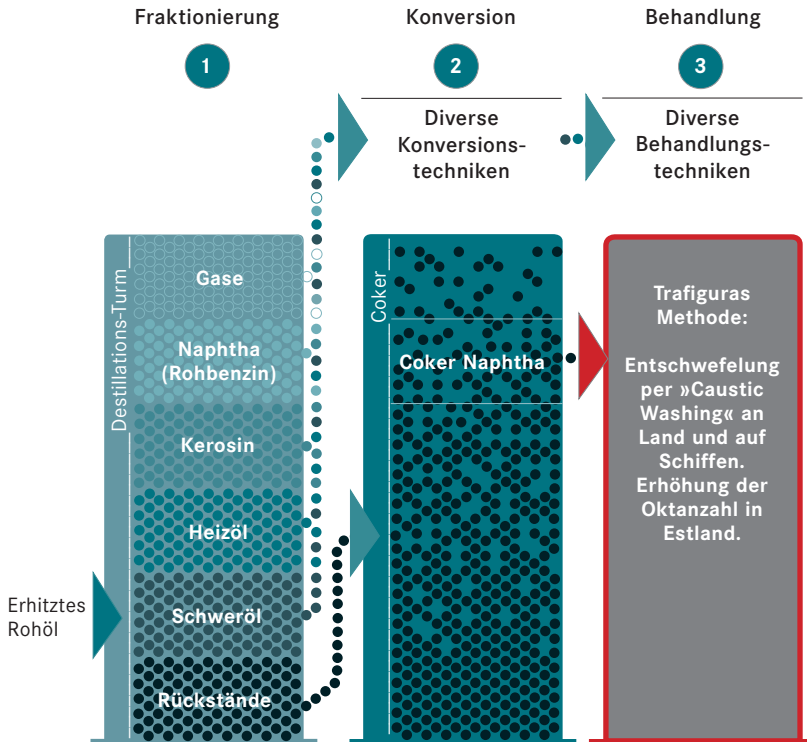
behandeln, doch rasch brach PEMEX das Experiment ab und lagerte diese Rückstände (auch »Coker Naphtha« genannt) in ihren Tankanlagen ein. Nach 30 Monaten waren diese Lagerkapazitäten jedoch komplett erschöpft. Wie sollte man sich dieses Material vom Hals schaffen? Im Sommer 2005 betraut PEMEX seine Handelsdivision PMI damit, einen Käufer für diese minderwertige Ware zu finden.

GELEGENHEIT MACHT KREATIV: EINE KRUDE GESCHÄFTSIDEE

Weihnachten 2005 in London. Nachdem vergebens auf weiße Weihnachtstage gehofft wurde, fallen am 27. Dezember doch noch ein paar nasse Flocken. Nur wenige Schritte vom Hyde Park entfernt geht es im noblen Trafigura-Büro dennoch wenig besinnlich zu. Um 15:15 Uhr ist beim Treibstoffteam eine E-Mail eines Kollegen aus Houston eingetroffen. Der Betreff: »More High Sulfur from PMI«. ¹⁰ Das bedeutet: PMI bittet um ein Gebot für ihr Material. In den nächsten Stunden überqueren zwölf E-Mails den Atlantik. Und bald ist klar: »This is as cheap as anyone can imagine and should make serious dollars.« ¹¹ Doch wie soll aus dem angebotenen Coker Naphtha verkäufliches Benzin werden?

Dieser Prozess setzt sich aus drei Schritten zusammen – Fraktionierung, Konversion und Behandlung – und wäre eigentlich die Aufgabe einer Raffinerie ABB. 1. Die ersten beiden Schritte führte PEMEX in seiner Raffinerie in Cadereyta durch. Bei der Fraktionierung wird das Rohöl erhitzt und trennt sich im Destillationsturm in verschiedene Lagen von abnehmender Qualität. Obenauf finden sich die »leichten« Gase, danach Naphtha (Rohbenzin), Kerosin, Heizöl, Schweröl und Rückstände. Die Bestandteile der schweren Produkte werden in einem zweiten Schritt, der Konversion, wiederum in leichtere und schwerere Lagen konvertiert. Eine mögliche Technik, um besonders billigen, klebrig-zähen Schlacken zu Leibe zu rücken, ist der Coker, eine Anlage die mit Temperaturen um die 500 Grad Celsius arbeitet. Eine solche wurde 2002 in Cadereyta eingeweiht. Auch im Coker bilden sich verschiedene Lagen und die

VEREINFACHTE DARSTELLUNG DES RAFFINERIEPROZESSES
UND VON TRAFIGURAS METHODE



Leichte und schwere Bestandteile separieren sich gemäß ihrem Siedepunkt in verschiedene Fraktionen. Als Bodensatz bleiben zähe, klebrige Rückstände zurück.

Mittels Konversion kann ein Teil der schweren Fraktionen in leichtere Bestandteile umgewandelt werden. Die Fraktion »Rückstände« kann z.B. mittels Coker noch stärker erhitzt werden und trennt sich dann abermals in verschiedenen Fraktionen auf.

In den Fraktionen werden nun unerwünschte Stoffe (z.B. Schwefel) reduziert. Bei Benzin wird zudem die Oktanzahl erhöht.

Quelle: U.S. OSHA Technical Manual 2003; NRK Brennpunkt »Dirty Cargo« 2008; diverse weitere Quellen

zweitoberste heißt ebenfalls Naphtha. Solches Coker Naphtha ist allerdings weit minderwertiger als direkt Gewonnenes. Umso wichtiger ist der dritte Schritt, die Behandlung dieses Zwischenprodukts. Dabei werden Schwefel und andere Verunreinigungen entfernt und die Oktanzahl erhöht, um ein gutes Zündverhalten zu erreichen. Doch eine solche Behandlung kostet.

Zurück ins Londoner Trafigura-Büro. Ein Kollege, der Bedenkzeit will, um die Ware erst einmal zu testen,¹² wird mit der rhetorischen Frage konfrontiert: »Do we want PMI to show these barrels elsewhere?«¹³ Nein, natürlich soll nicht gewartet werden, bis die Konkurrenz Wind von diesem Schnäppchen bekommt.¹⁴ Im Team ist zur Behandlung die Billigmethode »Caustic Washing« im Gespräch. Durch Zugabe von Chemikalien soll dabei ein Teil des Schwefels gebunden werden. Heute beschreibt Trafigura diese Behandlungsweise öffentlich als »common and legal process, carried out around the world«.¹⁵ An diesem Dezemberabend 2005 machen sich jedoch Zweifel breit. Der Plan, den Prozess in Texas, also nahe an der Quelle, durchzuführen, wird aus juristischen Gründen rasch fallen gelassen.¹⁶ Um 19:11 Uhr schreibt Trafigura-Trader James McNicol, dass man eine Liste von Orten brauche, die »Caustic Washing« überhaupt (noch) erlauben.¹⁷ Bereits 20 Minuten später meldet Trafigura-Mann Naeem Ahmed: »We have already spoken to all the main storage companies, US, Singapore and European terminals no longer allow the use of caustic soda washes since local environmental agencies do not allow disposal of the toxic caustic after treatment.«¹⁸ Vielerorts ist die heikle Methode aus Umweltgründen nicht mehr erlaubt. Die Suche konzentriert sich nun auf eine Entsorgungsfirma, die bereit wäre, die Prozessabfälle zu übernehmen. Die Auswahl am späten Abend ist nicht berauschend: eine Spezialfirma in Rotterdam (teuer, keine Transporte über EU-Grenzen erlaubt) und eine in den Vereinigten Arabischen Emiraten – »disposes the slurry in Fujairah (not sure if in a legal way!)«.¹⁹ Es werden weitere Abklärungen geplant. Kurz vor Mitternacht wird Claude Dauphin, einer der damals sechs leitenden Manager bei Trafigura, vom Traderteam ins Bild gesetzt: »We will make it happen. PMI showing us more barrels Super Cheap now.«²⁰ Am nächsten Morgen meldet McNicol

zurück: »Claude owns a waste disposal company and wants us to be creative.«²¹ Gefragt sind also unkonventionelle Lösungen.

WESTAFRIKA UND TESTFALL TUNESIEN

Als der Winter endet, streckt Trafiguras neues »Coker Naphtha Business« in der Anfangsphase. Mit einem angeblich einjährigen Abnahmevertrag hat man sich zweifelhaftes mexikanisches Material gesichert, das meilenweit von brauchbarem Benzin entfernt ist. Intern ist entsprechend von »PMI crap«²² und »PMI shit«²³ die Rede. Auch bezüglich Schwefelgehalt weicht das Material stark von üblichem Rohbenzin ab TAB. 1. Sagenhafte 99,4 Prozent des Schwefels müssten entfernt werden, um die damaligen europäischen Grenzwerte zu erreichen. Mit dem geplanten Billigverfahren ist das ein Ding der Unmöglichkeit.

Aber Trafigura hat ganz andere Pläne, als den Schwefelgehalt auf EU-Niveau zu senken. Priorität hat nicht die Eliminierung von Schwefel, sondern dessen Umwandlung in weniger stinkende Verbindungen. Das ist aus Trafiguras Sicht für die anvisierte Kundschaft entscheidend. Westafrika ist Trafiguras wichtigster Markt KAP. 11 und befindet sich 2006 bezüglich Schwefelvorschriften dort, wo Europa Anfang der 1980er-Jahre stand. Konkret: Afrikanisches Benzin übersteigt den europäischen Grenzwert oft um das Hundertfache. In der Sprache der Ölbranche werden für solche Regionen »Produkte hergestellt, die den Bedürfnissen des lokalen Markts angepasst sind.«²⁴ Soll heißen: Der Treibstoff wird so dreckig geliefert, wie es eben erlaubt ist. Die Londoner Trader versprechen sich davon rund 7 Mio. Dollar Gewinn pro Schiffsladung aus Mexiko, die rund einmal im Monat erfolgen soll.

Nach ersten Tests in den Vereinigten Arabischen Emiraten findet Trafigura in Tunesien schließlich einen Partner für sein Coker-Naphtha-Projekt. Die Firma Tankmed stellt ihre Tankanlage für das chemische Experiment zur Verfügung. Ein erster Durchgang verläuft unauffällig, aber bereits bei der zweiten Anlieferung kommt es zu massiven Problemen.

TAB. 1

SCHWEFELGEHALTE IM VERGLEICH*

Schwefelreichste Rohöle	40 000
Schwefelärmste Rohöle	100
Rohölmix der Cadereyta-Raffinerie bis Ende 2002	22 800
Rohölmix der Cadereyta-Raffinerie ab Ende 2002	26 500
Cadereyta Coker Naphtha (unbehandelt)	8000
Übliches Naphtha (Rohbenzin)	50–1000
Grenzwert bei Benzin Togo 2006	2500
Grenzwert bei Benzin EU 2006	50
Grenzwert bei Benzin EU seit 2009	10

**Ungefähre Zahlen in ppm – parts per million*

Quelle: Trafigura 2009b Appendix 2; Holland + Knight 2006²⁶; ARA 2008; UNEP 2009

Am 9. März 2006 breitet sich rund um die Tankmed-Anlage ein penetranter Gestank aus, der sich bis zum 13. März ins Unerträgliche steigert.²⁵ Die tunesischen Behörden sind alarmiert und am 22. März ist der Druck so groß, dass Trafigura-Trader Naem Ahmed die in Dubai beheimatete White Consultant Group um Hilfe bittet:

»Hi Steve

Hop[e] you are well. Any possibility Dave Foster taking a trip immediately to La Skhirra/Tunisa to perform a PR Exercise to reassure guys about Odour during a recent caustic wash operation at the terminal?«²⁷

Der Gerufene eilt sofort zur Stelle, untersucht den Vorfall und schickt den Bericht zum Gegenlesen an Trafigura. Transparenz gegenüber den Tunesiern steht dort nicht hoch im Kurs, weshalb die Antwort aus London lautet: Der zentrale, aber kritische Abschnitt, in dem die wahrscheinliche Ursache des Gestanks genannt wird, solle in der Endversion doch bitte entfernt werden.²⁸ Der Berater tut, wie ihm geheißen,

und stellt andere Aspekte in den Vordergrund.²⁹ Doch die Tunesier werden dennoch skeptisch und steigen im April 2006 aus.³⁰

»ENTSTINKUNG« IN DER WELTERSTEN OFFSHORE-RAFFINERIE

Der Verlust der tunesischen Tanks bringt die Treibstoffhändler in arge Bedrängnis. Denn mit der fixen Abnahmeverpflichtung kommen regelmäßig neue Schiffsladungen rein, ohne Verarbeitungsmöglichkeiten geht aber nichts raus. Ein Mitarbeiter warnt, man brauche dringend einen Plan, um nicht allmählich am Coker Naphtha »zu ersticken«.³¹ Wie zuvor PEMEX in Mexiko droht nun Trafigura, auf riesigen Mengen unbrauchbarem Material sitzenzubleiben.

Doch nun kommt eine Idee zum Zug, die bereits in jenen Weihnachtstagen angedacht wurde: »alternatively find a chemical carrier and treat cargo on vessel outside the US (but will still need to find a company that will take the waste)«.³² Die Behandlung soll also nicht mehr in einer Raffinerie an Land (mit lästigen Auflagen und Kontrollen) stattfinden, sondern aufs offene Meer verlagert werden, an Bord eines Tankers. Und der entstehende Abfall soll einer Entsorgungsfirma überlassen werden. Ein passendes Schiff wird schnell gefunden. Ein alter, blauer Tanker, der seiner Besitzerin, einer griechischen Reederei, nicht zu schade ist, um die stark korrosiven Flüssigkeiten darin zirkulieren zu lassen: die »Probo Koala«. Im April wird vor der Küste Maltas in deren Tanks erstmals ein solcher »Waschgang« durchgeführt.³³

Doch was genau passiert bei dieser beinahe magischen, weil äußerst kostengünstigen Umwandlung extrem schwefelhaltiger Raffinerierückstände in wertvolles Rohbenzin? Trafiguras Hauptproblem ist, dass ein großer Teil des Schwefels in einer extrem übel riechenden Form vorliegt. Diese sogenannten Mercaptane sind die geruchsintensivsten Stoffe überhaupt³⁴ und werden in ganz geringen Mengen Gasprodukten beigemischt, um diese aus Sicherheitsgründen wahrnehmbar zu machen. In höheren Dosen entfaltet sich ein enorm penetranter Gestank nach faulen

Eiern, der bei steigender Konzentration zu Atemproblemen führen kann. Zur Lösung dieses Problems werden die Mercaptane nicht entfernt, sondern in weniger stinkende Schwefelverbindungen umgewandelt. Zusätzlich sinkt ein kleiner Teil des Schwefels mit den zugegebenen Hilfsstoffen zu Boden. Zurück bleibt stark schwefelhaltiger Bodensatz. Das so »gereinigte« und in den Tanks obenauf schwimmende Naphtha ist nach wie vor noch stark schwefelhaltig. Es wird anschließend nach Paldiski in Estland geliefert, wo die Oktanzahl erhöht wird. Danach wird es in Westafrika als reguläres Benzin verkauft.

Mit respektive auf der »Probo Koala« ist also eine neue Art der industriellen Produktion erfunden worden: die Offshore-Raffinierung. In den einsamen Ecken der Weltmeere gibt es keine Kontrollmöglichkeiten, hier existiert noch die volle »unternehmerische Freiheit«. Und Trafigura ist gewillt, sie auszunutzen. Denn das entscheidende Problem, das wie ein Damoklesschwert über dem gesamten Geschäft schwebt, ist nach wie vor ungelöst: Wohin mit dem anfallenden Prozessabfall, diesem Bodensatz voller Schwefel und Natronlauge?

MIT »SLOPS« AUF DER SUCHE NACH BILLIGER ENTSORGUNG

Trafiguras schwimmende Raffinerie geht bei Malta und später nahe Gibraltar vor Anker, um das Coker Naphtha in Ruhe zu verarbeiten. Andere Schiffe bringen neuen Rohstoff. Trafigura betont später, dass die »Probo Koala« für »normal maritime gasoline trade operations« eingesetzt wurde. Seltsam nur, dass dieses Standardverfahren das Schiff durch aggressive Ablagerungen am Boden der Tanks beinahe ruinierte.³⁵ Auch der Prozessabfall staut sich im Frühsommer 2006 an Bord: Pro Ladung von rund 25 000 Kubikmeter Coker Naphtha fallen um die 150 Kubikmeter Abfall an. Praktischerweise ist jeder Tanker, der seine Laderäume mit Wasser reinigt, mit speziellen Tanks fürs ölige Schmutzwasser (»Slops«) ausgerüstet. So verlangt es seit 1983 die Konvention zum Schutz der Meere vor Ölverschmutzung (MARPOL) und Trafigura

zweckentfremdet diese Tanks nun zur Lagerung ihrer Prozessabfälle. MARPOL verpflichtet ihre Mitgliedstaaten auch dazu, in allen Häfen für »Slops«-Entsorgungsanlagen zu sorgen. Nun wittert Trafigura eine günstige Entsorgungslösung und bezeichnet ihre Prozessabfälle fortan als »Slops«, obwohl sie mit Tankwaschwasser nichts zu tun haben. In den Häfen von Malta, Augusta (Sizilien) und Gibraltar fällt man jedoch nicht auf Trafiguras Trick herein und weist den Müll zurück ^{ABB. 2}.

Ende Juni setzt sich das unter panamaischer Flagge fahrende Schiff wieder in Bewegung und nimmt Kurs auf Amsterdam. Zugleich holt Trafigura bei einem der privaten »Slops«-Entsorger im dortigen Hafen ein Angebot für »Gasoline Slops (Majority is Water, Gasoline, Caustic Soda)« ein. Die Firma Amsterdam Port Services (APS) offeriert für rund 30 Euro pro Kubikmeter. Am Abend des 2. Juli gleitet, geduckt unter der hohen Schiffswand der »Probo Koala«, die lang gezogene Barke »MAIN VII« heran. Schnell wird die Absaugleitung verlegt, die Entleerung beginnt. Schon bald werden die APS-Leute misstrauisch, weil es so penetrant stinkt. Nach der Abfallübernahme fahren sie zur Anlegestelle, versiegeln die Tankräume und senden eine Probe zur Analyse ins Labor. Am nächsten Morgen ist es mit der bisherigen Diskretion aber sowieso vorbei: Von Anliegern wegen des starken Geruchs alarmiert, fahren Feuerwehr und Polizei vor. Auch die Umweltbehörde wird alarmiert – durch ein anonymes Fax.³⁶ Und APS stellt aufgrund der Analyseergebnisse fest: Die eigenen Anlagen wären mit diesem Material überfordert. Die Firma interveniert bei ihrem Auftraggeber und erhöht ihren Tarif mit Verweis auf den Laborbefund auf 1000 Euro pro Kubikmeter. Trafigura ist empört: »The removal company wanted to increase the price without providing any justification«, heißt es im nichtöffentlichen Jahresbericht 2006.

Für die entladenen 250 Kubikmeter droht nun eine Rechnung über eine Viertelmillion Euro. Zu teuer für Trafigura, die Firma fordert die Rückgabe der Abfälle. Auch APS möchte sie möglichst rasch vom Hals haben, doch die Umweltbehörde blockiert die Rückgabe mit dem Hinweis, es sei eine Sondermüll-Exportgenehmigung notwendig. Schließlich gibt die Umweltbehörde auf Druck von APS aber klein bei und

kommt zum Schluss, der Import des Mülls sei juristisch noch nicht vollzogen, weshalb auch kein Export bewilligt werden müsse. Die niederländische Polizei versucht noch zu intervenieren, doch vergebens: Der Müll wird zurückgepumpt. Nach dem Intermezzo in Amsterdam setzt die »Probo Koala« ihre Reise nach Estland fort, nimmt dort eine neue Ladung auf und bringt diese nach Lagos, Nigeria. Immer noch an Bord: 528 Kubikmeter Abfall, der bei der »nächsten günstigen Gelegenheit« entsorgt werden soll.

»UMSCHIFFUNG« DES ABFALLPROBLEMS ZWISCHEN AMSTERDAM UND ABIDJAN

Auch in Lagos werden Entsorgungsversuche unternommen, doch die damit beauftragte Firma ist diesen Abfällen nicht gewachsen und Trafigura fürchtet rechtliche Schwierigkeiten. Zur »Umschiffung« der Probleme in Nigeria lässt Trafigura-Mann Jorge Marrero prüfen, ob eine nigerianische Barke die Abfälle nicht auch vor der Küste Togos oder sogar in internationalen Gewässern übernehmen könnte. Per E-Mail wird Marrero von einem Kollegen instruiert, den Boss anzurufen, auch dieser sei gegen eine Operation in nigerianischen Gewässern, der neue Plan sei deshalb: »We go to Lome [Togo], charter a barge and bring it back to Nigeria for Daddo [Schiffsagent] under a different name.« Die Pläne werden jedoch nicht umgesetzt. Der *BBC* erklärt Trafigura später, dieser Vorschlag stamme »most certainly« nicht von Claude Dauphin und solche Pläne seien nie ernsthaft erwogen worden.³⁷

Elfenbeinküste am 17. August: Um 13:46 erhält »Captain Kablan«, ein leitender Mitarbeiter der lokalen Filiale von der Trafigura-Tochter Puma Energy, eine ausführliche E-Mail aus London. Ganz offen wird nach einer Entsorgungsmöglichkeit für 528 Kubikmeter »chemical slops« gesucht. Gemäß *BBC*-Recherchen greift Captain Kablan um 14 Uhr zum Hörer und ruft die für Trafigura arbeitende lokale Schiffsagentur WAIBS an. WAIBS wurde parallel zu Puma aus London über die »Probo

Koala« informiert, allerdings mit weit weniger präzisen Angaben über die Zusammensetzung der »Slops«. Captain Kablan erkundigt sich bei WAIBS nach der Telefonnummer des einzigen größeren Entsorgungsunternehmens im Hafen. Dieses heißt ITE, hat aber noch eine halbe Stunde Mittagspause, weshalb die Schiffsagentur ihm die Nummer einer anderen Entsorgungsfirma vermittelt. Einer ganz neuen, die erst seit einem Monat eine Lizenz hat. Die Compagnie Tommy freut sich über diesen Großauftrag. Eine handgeschriebene Offerte in gebrochenem Englisch verspricht tags darauf einen »good job« und die Entsorgung für 30 bis 35 Dollar pro Kubikmeter in einer Anlage namens Akwedo, die für Chemikalien jeglicher Art geeignet sei. Akwedo ist die städtische Müllgrube. Am Morgen des 19. August 2006 legt die »Probo Koala« am Petroci-Quai im Hafen von Abidjan an. Bald darauf fahren die Tanklastwagen vor und die Katastrophe nimmt ihren Lauf.³⁸

EMU STATT KOALA: FORTSETZUNG IN NORWEGEN

Noch bevor die Weltpresse über den Skandal berichtet, meldet sich bei Trafigura-Mann Naeem Ahmed bereits die Polizei: Der niederländische Wasserschutz wünsche einen Nachweis für die korrekte Entsorgung des in Amsterdam wieder an Bord genommenen Abfalls.³⁹ Und gemäß Greenpeace fordert Trafigura von der Entsorgungsfirma Compagnie Tommy dafür eine neue Rechnung mit deutlich höheren Preisen an. Dann jagt eine Schlagzeile die nächste: »Ivory Coast government resigns over pollution scandal« (Agence France Press), »Afrikanische Stadt als Müllkippe« (*Tages-Anzeiger*), »Die Odyssee der Probo Koala« (*Der Spiegel*), »Trafigura: affrèteur au rabais« (*Libération*), »Global Sludge Ends in Tragedy for Ivory Coast« (*New York Times*). Das Giftschiff und seine Mieterin Trafigura sind in aller Munde.

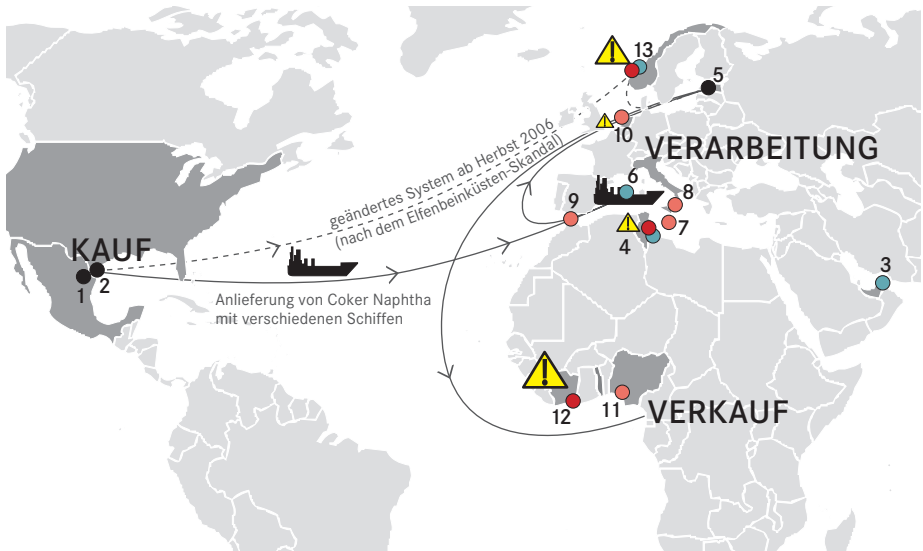
Statt nun endlich die Notbremse zu ziehen, verschickt das Unternehmen am 22. September eine weitere Entsorgungsanfrage. Die Empfängerin sitzt diesmal in den Fjorden Norwegens, eine kleine Firma namens

Vest Tank. Trafigura erkundigt sich nach dem Preis für »diposal of some Chemical Waste – Byproduct of Merox Type Washing Operation.«⁴⁰ Die Norweger erhalten Proben und sagen zu, den Müll zu übernehmen. Die »Probo Emu«, die zwischenzeitlich im Mittelmeer die Funktion ihres Schwesterschiffs als schwimmende Raffinerie übernommen hatte, lichtet daraufhin die Anker. Auf kritisches Nachfragen eines benachbarten norwegischen Entsorgungsunternehmers versichert Trafigura diesem: »Probo Emu has been involved in entirely normal operations and has not [...] been linked with any events in West Africa.«⁴¹ In der Tat war die »Probo Emu« nicht in Afrika, doch ihre Funktion war dieselbe: »Offshore Caustic Washing«. Entsprechend bestätigt Trafigura andernorts, dass der Abfall an Bord der »Probo Emu« identisch mit dem in Abidjan abgeladenen sei.⁴² Anfang Oktober entlädt Vest Tank nicht nur anstandslos die erste Ladung, sondern führt mit weiteren Schiffsladungen von Trafigura in seinen Anlagen auch selbst »Caustic Washings« durch. Endlich sind Nachfolger für die Tunesier in La Skhirra gefunden!

Insgesamt acht Schiffe besuchen die kleine norwegische Ortschaft Sløvåg von Oktober 2006 bis April 2007 und bringen Vest Tank eine Ladung Abfall sowie sechs Ladungen Coker Naphtha zur Behandlung. Im Mai können die beiden Haupttanks T3 und T4 aber keine neuen Schiffsladungen mehr aufnehmen: Erst muss der angefallene Müll entsorgt werden. Die Rückstände am Boden der Tanks sollen gelöst und der stark basische Abfall zugleich neutralisiert werden. Nach Experimenten in einer Mini-Versuchsanlage beschließt Vest Tank, den Rückständen Säure zuzuführen und setzt diesen Plan am Nachmittag des 23. Mai 2007 in die Tat um. Am nächsten Morgen um 10 Uhr zerfetzt eine enorme Explosion die Stille. Dicker, schwarzer Qualm steigt über dem Areal auf. Mächtige Flammen schießen aus T3 hervor, kurz darauf explodiert auch T4. Neben den riesigen Tanks wirken die umstehenden Tanklastwagen wie kleine Zündholzköpfchen, als auch diese sich der Reihe nach entzünden.⁴³ Sløvåg ist soeben zum norwegischen Schweizerhalle geworden.

Der schwerste Chemieunfall Norwegens findet zum Glück in dünn besiedeltem Gebiet statt. Doch die Bewohnerinnen und Bewohner der umliegenden Gemeinde Gulen haben mit denselben Beschwerden

TRAFIGURAS »COKER NAPHTHA BUSINESS«:
 EIN GLOBALES GESCHÄFT MIT PANNEN UND KATASTROPHEN



- Durchführung des Raffinerie-Prozesses (Caustic Washing)
- Vergeblicher Entsorgungsversuch
- Entsorgung Prozessabfall
- ⚠ Gefährlicher Zwischenfall

- 1_Cadereyta (Mexiko), PEMEX-Raffinerie
- 2_Brownsville (USA), Verladehafen
- 3_Fudschaira (Vereinigte Arabische Emirate)
- 4_La Skhirra (Tunesien)
- 5_Paldiski (Estland), Oktanerhöhung
- 6_Probo Koala und Probo Emu (vor Anker im Mittelmeer)
- 7_Malta
- 8_Augusta (Italien)
- 9_Gibraltar
- 10_Amsterdam (Niederlande)
- 11_Lagos (Nigeria)
- 12_Abidjan (Elfenbeinküste)
- 13_Slövåg (Norwegen)

Quelle: Eigene Darstellung

zu kämpfen wie ihre Leidensgenossinnen und -genossen in der Elfenbeinküste: die Atemwege brennen, die Augen tränen, das Atmen fällt schwer. Sobald sie einen starken Geruch wahrnehmen, werden die Menschen von Brechreiz überwältigt, auch noch Monate nach dem Unfall. Und wäre bei der Explosion kein Feuer ausgebrochen, hätten die Folgen noch weit dramatischer sein können. Laut Jon Songstad, emeritierter Chemieprofessor der Universität Bergen, wäre dann wohl eine tödliche Schwefelwolke entstanden.⁴⁴

Ironie der Geschichte: Am Tag vor der Explosion hatte eine Firma namens Alexela die havarierte Vest-Tank-Anlage gekauft. Alexela gehört auch die Tankanlage in Paldiski, Estland, wo die Trafigura-Schiffe jeweils für die Erhöhung der Oktanzahl des Coker Naphthas anlegten. Anteilseigner an Alexela ist mit 39,9 Prozent (2007) übriges Trafigura.⁴⁵

VERGLEICHEN UND VERWEDELN: DIE JURISTISCHEN NACHSPIELE

Zehntausende Menschen in der Elfenbeinküste, aber auch in Norwegen und Tunesien, wurden durch die stark schwefelhaltigen Raffinerieabfälle gesundheitlich betroffen und teilweise gar tödlichen Risiken ausgesetzt. In Amsterdam kommt der zuständige Staatsanwalt im Juni 2010 entsprechend zum Schluss, dass Trafigura Geld und Zeitersparnis über Gesundheit und Umwelt gestellt habe.⁴⁶ Bleibt die Frage nach den juristischen Konsequenzen dieses Skandals.

ELFENBEINKÜSTE | Drei Wochen nach den dortigen Ereignissen reist Claude Dauphin zusammen mit Trafiguras Regionalleiter für Westafrika in die Höhle des Löwen, direkt nach Abidjan. Was als »humanitäre Mission« geplant war, endet für die Trafigura-Manager mit fünf Monaten Untersuchungshaft im Zentralgefängnis. Nach zähem Ringen einigt sich die Regierung der Elfenbeinküste (Bruttonationalprodukt 2006: 17 Mrd.

USD) mit dem Weltkonzern (Umsatz 2006: 44 Mrd. USD) im Februar 2007 auf einen Vergleich. Dieser beinhaltet die Zahlung von insgesamt 198 Mio. Dollar und die Feststellung, dass Trafigura in keiner Weise verantwortlich und rechtlich haftbar für die Katastrophe sei. Beide Seiten vereinbarten, zivilrechtliche Schritte zu unterlassen. Wenig später stellt die Justiz auch alle strafrechtlichen Schritte gegen die Trafigura-Mitarbeiter ein. Zu langjährigen Gefängnisstrafen werden einzig die ivorischen Geschäftspartner verurteilt.⁴⁷

GROSSBRITANNIEN | Die vom Giftskandal direkt Betroffenen weichen nach London aus und lancieren dort eine der größten Sammelklagen der britischen Justizgeschichte mit letztlich 29 614 Klageführenden aus der Elfenbeinküste. 2009 kam es auch hier zu einem Vergleich mit einer Zahlung von 30 Mio. Pfund an die Opfer. Die Auszahlung der durchschnittlich 1000 Pfund pro Kopf verlief zäh und ist noch am Laufen. Der Streit um die Anwaltskosten, welche die Entschädigungssumme sogar noch deutlich übersteigen könnten, war im Herbst 2011 noch in vollem Gang.

Im Rahmen der Sammelklage untersuchte eine Gruppe von 20 Expertinnen und Experten, je zehn von beiden Seiten, den Fall gründlich. Die Expertenvertretung der Betroffenen akzeptierte zuletzt, dass sie nicht in der Lage war, den Zusammenhang zwischen Abfällen und schweren Verletzungen auf dem gerichtlich geforderten Niveau zu beweisen. Doch Trafigura kehrt diese Nichtbeweisbarkeit eines Zusammenhangs einfach in die Beweisbarkeit eines Nichtzusammenhangs um: »More than 20 independent experts established after long, careful and extremely detailed research that the slops [...] could not have caused the alleged deaths and serious injuries.«⁴⁸ Trafigura verschweigt zudem, dass die Todesfälle gar nicht Gegenstand der Sammelklage waren.⁴⁹

Die Expertisen sind bis heute unter Verschluss. Unbestritten ist jedoch der chemische Fakt, dass die Schädlichkeit der Abfälle limitiert war, solange diese unverändert an Bord und in Tanks blieben. Sobald aber Säure zur Neutralisierung hinzugegeben wurde (wie in Tunesien oder Norwegen) löste sich der Schwefel – mit katastrophalen Folgen.

Trafigura meint, dass in den Müllgruben Abidjans keine großen Mengen Säuren mit den Abfällen in Kontakt kamen.⁵⁰ Mit anderen Worten: deren Gefährlichkeit hing also von den Umweltbedingungen ab, potenziell waren die Abfälle eindeutig hoch giftig.

NORWEGEN | Hier entwischt Trafigura den Strafverfolgungsbehörden durch eine Gesetzeslücke, da nur die Einfuhr von Abfällen aus anderen Staaten geregelt ist, nicht aber von Müll aus industriellen Prozessen an Bord eines Schiffs. Der Geschäftsführer und der Vorsitzende von Trafiguras Partner Vest Tank hingegen wurden wegen Umweltkriminalität zu je eineinhalb Jahren Gefängnis verurteilt. Im Mai 2011 bestätigt das Appellationsgericht das Urteil für den Geschäftsführer.

NIEDERLANDE | Bisher wurde der Fall einzig in den Niederlanden gerichtlich beurteilt. Ein Antrag von Greenpeace Niederlande, die Strafuntersuchung auf die Geschehnisse in der Elfenbeinküste auszuweiten, wird im April 2011 zwar abgewiesen.⁵¹ Aber die erste Instanz kommt im Juni 2010 zu einem brisanten Urteil über die Ereignisse im Hafen von Amsterdam: Trafigura hat demnach illegal Müll in ein Entwicklungsland exportiert und der Entsorgungsfirma APS die Gefährlichkeit des Abfalls bewusst verschwiegen. Das Gericht hält fest: Entgegen Trafiguras Darstellung stammen die Abfälle nicht aus dem üblichen Schiffsbetrieb, sondern aus einem chemischen Prozess, der erstmals an Bord eines Schiffs durchgeführt wurde. Und die dabei entstandenen Abfälle sind eindeutig gesundheitsgefährdend. Vom Vorwurf der Urkundenfälschung hingegen wird Trafigura freigesprochen. Das Gericht verhängt eine Buße von 1 Mio. Euro. Trafigura-Trader Naeem Ahmed wird ebenfalls für das Verschweigen der Gefährlichkeit schuldig gesprochen, bei gleichzeitigem Freispruch bezüglich Urkundenfälschung. Die Quittung: sechs Monate auf Bewährung und 25 000 Euro Strafe. Der Kapitän der »Probo Koala« kassiert für dasselbe Delikt plus Urkundenfälschung fünf Monate bedingt. Er hatte das Deklarationsblatt für die Hafenbehörden

mit den falschen Angaben zum Abfall versehen. Dass er im Auftrag von Trafigura gehandelt habe, sieht das Gericht als nicht erwiesen an.⁵² Sowohl Trafigura als auch die Staatsanwaltschaft gehen in Berufung, aber im Dezember 2011 bestätigt das Appellationsgericht Amsterdam das Urteil vollumfänglich.⁵³

Trafiguras Präsident Claude Dauphin war ursprünglich in den Prozess miteinbezogen, schaffte es aber 2008, wieder davon ausgenommen zu werden. Ein Zeuge sagte vor Gericht, Dauphin sei zum Zeitpunkt des Entsorgungsversuchs in Amsterdam gerade mit dem Umzug seines Büros von London nach Genf beschäftigt gewesen.⁵⁴ Dieser Entscheid wurde vom zuständigen Staatsanwalt bis hinauf zum höchsten Gericht angefochten. Im Januar 2012 machte das Appellationsgericht Amsterdam den Weg frei für die strafrechtliche Verfolgung von Dauphin, dem ranghöchsten involvierten Trafigura-Mitarbeiter.⁵⁵ Sowohl das Urteil gegen Trafigura als Firma als auch der Entscheid bezüglich der persönlichen Strafverfolgung ihres Präsidenten liegen nun vor dem höchsten Gericht der Niederlande.

ZWISCHENFAZIT

Seit Marc Rich sind die Regeln im Rohstoffbusiness, soweit vorhanden, für viele Händler dazu da, möglichst elegant umgangen zu werden. Durch deren hohe Mobilität ergeben sich rund um die Welt immer schneller immer mehr Gelegenheiten für glänzende Geschäfte. Dieses Opportunitätsprinzip treibt Trafigura auf die Spitze, indem sie Umweltgesetzen erst mit dem Gang in schwach regulierte Länder und dann mit der Verlagerung des Raffinerieprozesses aufs offene Meer ausweicht. Die Entsorgung von Abfällen soll möglichst billig sein – oder gar Geld einbringen. So nahm ein Trafigura-Schiff im Januar 2007 in Norwegen eine Ladung Abfall zurück an Bord, mischte sie unter das geladene Qualitätsbenzin und verkaufte den Mix.⁵⁶

Strafrechtlich lassen sich multinationale Konzerne für ein solches Verhalten kaum zur Rechenschaft ziehen. Praktisch chancenlos ist die Verfolgung selbst solch krassen Fehlverhaltens in schwachen und armen Staaten – geschweige denn auf hoher See. Die nationale Justiz hat dort kaum die Mittel und den politischen Rückhalt, um wirklich gegen einen Rohstoffriesen vorzugehen. Und die entwickelten Länder sind mit extraterritorialer Strafverfolgung noch sehr zurückhaltend KAP. 19. An involvierten Ländern mangelt es zumeist nicht, wie die niederländische Staatsanwaltschaft am Beispiel der »Probo Koala« zeigt: »Die Charterfirma ist schweizerisch, mit einer Verwaltungsgesellschaft in den Niederlanden. Die Fracht des Schiffes war in Besitz einer britischen Tochter der Firma. Das Schiff selber ist in Besitz eines griechischen Unternehmens und registriert in Panama.«⁵⁷

Undurchsichtige Konzernstrukturen und komplexe Auftragsverhältnisse erschweren Strafuntersuchungen und erleichtern es Justizbehörden, den Ball anderen Ländern zuzuspielen. So wurde in Frankreich ein Vorgehen gegen Trafigura-Direktoren mit französischem Pass mit dem Argument abgelehnt, diese hätten keinen engen Bezug mehr zu Frankreich und Trafigura habe ihre Niederlassungen anderswo. Im Land ihres offiziellen Hauptsitzes, den Niederlanden, argumentierte Trafigura vor Gericht hingegen, hier werde gar nicht gearbeitet. Die operativen Büros befänden sich in England und der Schweiz.⁵⁸ Und in der Schweiz blieb die Justiz bisher, soweit öffentlich bekannt, völlig untätig.



Öl-Mekka Genf – Durch den Zuzug

und die Neugründung vieler

GENF //

intransparenter Unternehmen hat sich

Genf so dynamisch wie diskret

zur globalen Öl-Drehscheibe entwickelt.



ÖL-MEKKA GENF: DER JET D'EAU SPUCKT SCHWARZES GOLD

Von drei Litern Erdöl, die auf dem Weltmarkt verkauft werden, wird einer über die Schweiz gehandelt. Allein die fünf größten in Genf angesiedelten Ölkonzerne haben einen Weltmarktanteil von etwa 28 Prozent ^{TAB. 1}. Glencore steuert aus der Innerschweiz weitere 5 Prozent bei. Die vom Genfersee aus operierenden Unternehmen lassen sich in zwei Gruppen aufteilen. Die erste, für die beispielhaft Vitol und Trafigura stehen, umfasst die traditionellen Erdöltrader. Die zweite Gruppe, deren aktuelle Hauptexponenten Gunvor, Mercuria und Litasco sind, besteht aus jüngeren Unternehmen, die in den vergangenen Jahren sprunghaft gewachsen sind, besonders durch den Verkauf von Erdöl aus Russland und dessen Nachbarländern. Gemäß der Branchenorganisation Geneva Trading and Shipping Association (GTSA) liegen die Genfer Anteile bei 50 Prozent für kasachisches, für russisches Öl sogar bei 75 Prozent. Im Dunstkreis der fünf Genfer Giganten profitiert eine Vielzahl kleinerer Unternehmen aus den Bereichen Trading, Exploration, Logistik und Finanzdienstleistungen vom derzeitigen Ölboom der Rhonestadt.

DIE FÜNF GRÖßTEN UNABHÄNGIGEN ERDÖLHÄNDLER IN ZAHLEN

		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Vitol	Umsatz (Mrd. USD)	62	82	116	145	191	143	195
	Gewinn (Mio. USD)				1111	1368	2284	
	Volumen Öl (Mio. Tonnen/Jahr): Rohöl- und Erdölprodukte					200	250	274
	Volumen alle Energieträger (Mio. Tonnen/Jahr): Rohöl, Erdölprodukte, Erdgas, Kohle	200	201	229	266	291	316	394
Trafigura	Umsatz (Mrd. USD)	18	28	44	51	73	47	79
	davon Energie-Sparte	13	23	34	38	58	35	56
	Gewinn (Mio. USD)	153	296	511	453	440	837	690
	Volumen Öl (Mio. Tonnen/Jahr): Rohöl- und Erdölprodukte					75	100	124
Gunvor	Umsatz (Mrd. USD)	5		30	43	78*	46	59
	Gewinn (Mio. USD)					292	289	68
	Volumen alle Energieträger (Mio. Tonnen/Jahr): Rohöl, Erdölprodukte, geringe Mengen Erdgas und Kohle			60	83		93	104
Litasco	Umsatz (Mrd. USD)				53	68	52	
	Gewinn (Mio. USD)		246	224	198	227		
	Volumen Öl (Mio. Tonnen/Jahr): Rohöl- und Erdölprodukte		80	83	99	96	115	125
	davon via Genfer Handelsabteilung					82		
Mercuria	Umsatz (Mrd. USD)	6			31	47	35	50
	Gewinn (Mio. USD)					244	454	
	Volumen alle Energieträger (Mio. Tonnen/Jahr): Rohöl, Erdölprodukte, geringe Mengen Erdgas und Kohle		40	50	60	81	90	117
Gesamthandelsvolumen Erdöl der fünf größten unabhängigen Händler in Genf (in Mio. Tonnen)								744
Marktvolumen Erdölhandel (gemessen am Transportvolumen der weltweiten Seefracht)								2640
Marktanteil der fünf größten unabhängigen Erdölhändler in Genf**								28%

*Geschäftsperiode von Juli 2007 bis Dezember 2008

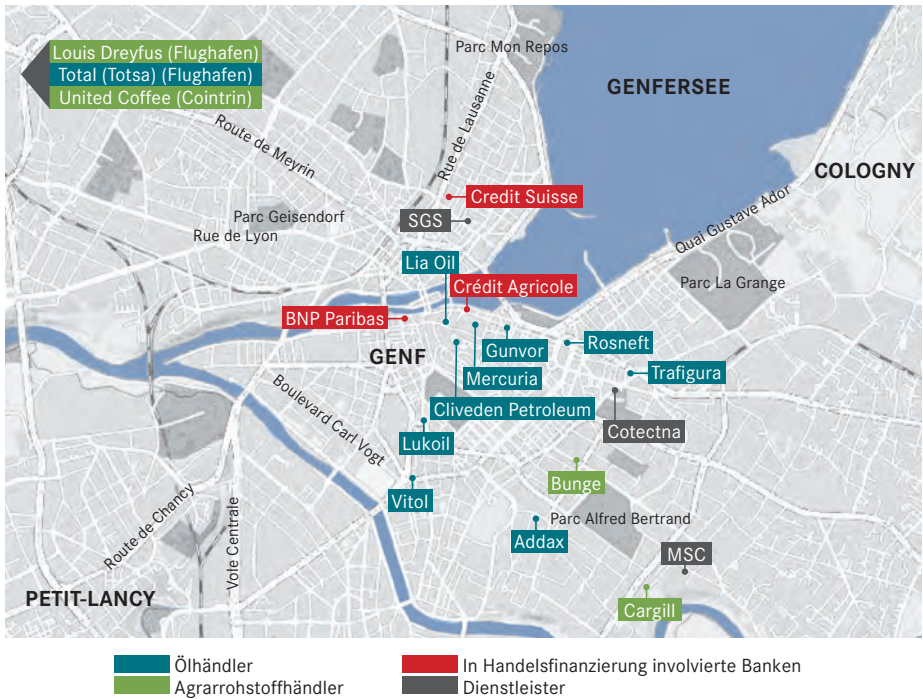
**Mehrfachhandel kann diese Zahl verfälschen (z.B. Handänderung einer Öllieferung ohne grenzüberschreitenden Transport)

Quellen: Jahresberichte, Firmenpublikationen, Medienberichte; Welthandelsvolumen: UNCTAD 2010

Die Entwicklung Genfs zur global dominierenden Erdöldrehscheibe ist neueren Datums. Nach der Ölkrise 1973 kündigten die Lieferstaaten ihre Verträge, die sie jahrzehntelang an die großen US-Ölgesellschaften gebunden hatten, und nahmen ihre Produktion selbst in die Hand. Seither wird Rohöl zunehmend über staatlich unabhängige Unternehmen verkauft, die als Zwischenhändler zwischen Förderländern und Raffinerien fungieren. In Genf konnten diese neuen wichtigen Akteure bei Banken wie Paribas oder später Crédit Agricole und der holländischen ING, die auf Handelskredite spezialisiert sind, die enormen für diese Geschäfte nötigen Gelder beziehen. Schon Mitte der 1980er-Jahre finanzierten Genfer Bankiers, die ihr Handwerk bei der Paribas gelernt hatten, den Vertrieb des sowjetischen Erdöls. Im selben Zeitraum verlegte auch der Ölkonzern Elf seinen Vertriebsbereich an den Genfersee und erhöhte damit die Attraktivität der Calvinstadt als Ölhandelsplatz. Der französische Major wollte und konnte dabei von den traditionellen Hauptstandortvorteilen profitieren, die schon manch andere Rohstoffhändler in die Schweiz brachten und hier hielten: niedrige Besteuerung, wenig Regulierung und einfacher Zugang zur Finanzierung von Handelsgeschäften. Außerdem sollten die strengen Vorschriften zum Zahlungsverkehr umgangen werden, die damals in Frankreich galten.

Elf wie auch die anderen Öl-Majors Shell, BP, Texaco, Mobil und Total sind zugleich Lieferanten, Kunden und Konkurrenten unabhängiger Großhändler wie Vitol, Trafigura, Gunvor und Mercuria (Litasco, die Nummer 5, ist direkt von Lukoil abhängig). Das gilt auch für die dritten wichtigen Player im globalen Erdölmarkt, die staatlichen Ölunternehmen. Vitol und Co. sind nicht börsenkotiert und operieren fast vollständig unter dem Radar von Schweizer Politik, Justiz und Öffentlichkeit. Ihre wichtigsten Aktionäre und Angestellten – beide Funktionen werden häufig von denselben Personen ausgeübt – haben gewaltige Vermögen angehäuft, von denen ihre fürstlichen Villen am Südufer des Genfersees nur eine vage Vorstellung vermitteln.

NACHBARN UND KONKURRENTEN: ERDÖL-HOTSPOT GENÈVE



Quelle: Eigene Darstellung

DIE VITOL-STORY: KOMETENHAFTER AUFSTIEG ZUM GRÖSSTEN KONZERN DER SCHWEIZ

Die wichtigste Genfer Handelsfirma für Erdöl mit Sitz am Genfersee ist Vitol. Das 1966 von Jacques Detiger und Henk Vietor gegründete Unternehmen ließ sich bereits 1972 – also noch vor Elf – hier nieder und verkauft heute täglich 5,5 Mio. Barrel Öl. Das entspricht 274 Mio. Tonnen pro Jahr und deckt 6 Prozent des weltweiten Erdölbedarfs respektive den gemeinsamen Verbrauch von Deutschland, Frankreich und Italien.

Vitol hat Niederlassungen in London, Houston, Moskau, Rotterdam und Singapur und bezeichnet sich als »größten unabhängigen Erdölhändler der Welt«. ¹ Dank seines immensen Umsatzwachstums – 1998: 16 Mrd. Dollar, 2010: 195 Mrd. Dollar – ist Vitol heute das größte in der Schweiz ansässige Handelsunternehmen, noch vor Glencore. Im Gegensatz zum stark diversifizierten Konkurrenten aus Baar basiert das Geschäft von Vitol fast ausschließlich auf dem Handel mit Rohöl und seinen physischen Derivaten (2008: 76%) sowie Erdgas (12%). Lediglich 12 Prozent des Umsatzes werden mit Chemikalien, Steinkohle, Metallen und CO₂-Emissionshandel erzielt. ²

Eigentümer des nicht börsenkotierten und höchst verschwiegenen Mutterkonzerns Vitol Holding BV sind seine führenden Mitarbeiter, insgesamt rund 200 Personen. Exekutivdirektor Ian Taylor, ein schottischer Wirtschaftswissenschaftler, der früher bei Shell war und seit über 25 Jahren für Vitol tätig ist, sieht 2010 keinerlei Anlass zur Änderung dieser Firmenstruktur. ³ Organisatorisch und juristisch ist Vitol eine komplexe Konstruktion ineinander verschachtelter Holdinggesellschaften. Die Genfer Vitol SA, die mit Erdöl und seit August 2010 auch mit Erdgas und Strom handelt, beschäftigt gerade mal 170 der weltweit insgesamt 1578 Mitarbeitenden (Stand 2009), ist aber für die Finanzierung sämtlicher Geschäftsvorgänge des Konzerns zuständig. Sie gehört vollständig der Genfer Vitol Holding Sàrl, deren hundertprozentige Eigentümerin wiederum die in Rotterdam ansässige Vitol Holding BV ist. Diese ist ihrerseits im Besitz der luxemburgischen Vitol Holding II SA, deren Anteile die erwähnten 200 Topkaderleute unter sich aufteilen, genau wie die Milliarden Gewinne, die Vitol regelmäßig erwirtschaftet.

MARKTVORTEILE DANK RIESIGER LAGER UND FETTER PROVISIONEN

Aufgrund der verschachtelten Firmenstruktur lässt sich der Hauptsitz der Firma kaum ermitteln KAP. 14. Dies ermöglicht es den Eigentümern,

die unterschiedlichen für die Konzerntätigkeit zentralen finanziellen, rechtlichen und steuerlichen Bestimmungen der diversen nationalen Jurisdiktionen, in denen der Konzern tätig ist, optimal zu kombinieren. So gelang es Vitol 2009, seine Gewinne zum sehr vorteilhaften Steuersatz von 19,6 Prozent zu versteuern. Im Vorjahr waren es sogar nur 7,5 Prozent.⁴

Worauf aber gründet Vitols Erfolg? Wenn man den Geschäftsberichten glaubt, ist er primär auf strategische Vorteile zurückzuführen, vor allem auf die enormen Transport- und Lagerkapazitäten in der Größenordnung von 4 Mio. Kubikmetern. Diese ermöglichen es Vitol, die hohe Volatilität des schwarzen Goldes bestmöglich auszunutzen: In Fudschaira (Vereinigte Arabische Emirate), Zhuhai (China), Zárate (Argentinien), Ventspils (Lettland), Lagos (Nigeria), New York und Rotterdam wird günstig eingekauftes Rohöl so lange gelagert, bis der Preis hoch genug für satte Profite ist. Als weiteren Erfolgsfaktor nennt Vitol selbst die privilegierte Lage seiner Raffinerie NARL in Neufundland (Kanada). Sie liegt an den zentralen Seerouten zwischen Nordamerika und Europa und damit näher an Westafrika als die Raffinerien rund um den Persischen Golf. Da voll beladene Supertanker am NARL-Terminal auf offener See anlegen können, kann Vitol die wichtigsten Verbrauchermärkte für Erdölprodukte schnell und preisgünstig beliefern. Zu den Hauptkunden gehören auch die Vertriebsgesellschaften von BP, Shell, Exxon, TotalFina und Chevron.⁵

Dass Vitols Geschäfte so gut laufen, hat aber noch andere Gründe. So wurde 2010 ein Vertrag mit der nigerianischen Erdölgesellschaft NNPC bekannt, der es Vitol gestattete, sich gegen Provisionszahlungen an Behördenvertreter mit Erdöl zu »konkurrenzfähigen«, das heißt unter den marktüblichen Preisen einzudecken.⁶ Dieses Abkommen wurde über eine Tarnfirma namens Calson Bermuda Ltd. abgewickelt, an der Vitol 49 und NNPC 51 Prozent halten. Nach Vitols eigenen Angaben war Calson 2003 sein Hauptlieferant, über den man für rund 3 Mrd. Dollar 17,6 Prozent seines Erdöls bezog.⁷

IN AFRIKA UND AM AIRPORT BEI VITOL TANKEN

Vitol war auch in eine Korruptionsaffäre um den Chef der Mineralölgesellschaft SNPC in Kongo-Brazzaville verwickelt, der Staatspräsident Denis Sassou-Nguesso als Sonderberater diente.⁸ Zudem bekannte sich die Firma 2007 vor einem amerikanischen Gericht im »Oil for Food«-Skandal schuldig KAP. 15.4. Die damals Verantwortlichen gestanden, von Juni 2001 bis September 2002 für Erdölverträge im Irak Schmiergelder in Höhe von rund 13 Mio. Dollar an das Regime von Saddam Hussein überwiesen zu haben. Außerdem gaben sie Falschaussagen vor den Ermittlern der UNO zu. Im September 2009 zeigte James Woolsey, der ehemalige Chef der CIA, erneut mit dem Finger auf Vitol und beschuldigte das Unternehmen, »an der Spitze der Beschaffung von Benzin und anderen im Iran raffinierten Erzeugnissen«⁹ zu stehen. Zur Einstellung dieses Geschäfts war Vitol erst im Sommer 2010 bereit. Und nur angesichts der Drohung, keinen Zugang mehr zu den amerikanischen Märkten zu erhalten. Da fällt es schwer, Ian Taylors Versicherung zu glauben, im Erdölgeschäft »bleibt kein Raum für unsaubere Geschäfte«.¹⁰

Wie alle Handelsgesellschaften hat Vitol die Finger auch im Handel mit Derivaten, das heißt, es kauft und verkauft Erdöl-Terminkontrakte, um sich gegen Preisschwankungen abzusichern. Damit werden die aufgrund von Vitols schierer Größe besonders hohen Risiken im Zusammenhang mit der Transport- und Liegezeit kompletter Tanker minimiert KAP. 13. Der Ölgigant folgt einem weiteren Branchentrend: Er optimiert seine Wertschöpfungskette. Im Februar 2011 übernahm Vitol für 945,3 Mio. Franken in 14 afrikanischen Ländern fast alle Geschäfte von Shell im »Downstream«-Bereich (also Verarbeitung, Lagerung, Endverkauf), darunter Tankstellen und die Sparten Flug- und Schiffstreibstoffe. Shell, bei der Ian Taylor seine Karriere begonnen hatte, bleibt bei diesem ersten strategischen Schritt von Vitol in Richtung eines eigenen Vertriebs- und Verkaufsnetzes mit 20 Prozent beteiligt. Auch das berühmte Muschelsymbol prangt weiter auf allen Produkten. Der Rest wird paritätisch zwischen Vitol und Helios Investment aufgeteilt, einem Fonds, der sich als eine der wenigen »unabhängigen Private-Equity-

Gesellschaften« präsentiert, »die von Afrikanern gegründet wurde und geleitet wird.«¹¹

DER TRAFIGURA-ZWITTER: EIN ÖLKONZERN AUF GLENCORES SPUREN

Vitols Konkurrentin Trafigura hat länger schon eine Schwäche für afrikanische Tankstellen. Zwar ist ihr Ruf in der afrikanischen Öffentlichkeit durch den Giftmüllskandal in der Elfenbeinküste gründlich ruiniert KAP. 10. Dennoch betanken Millionen von Afrikanerinnen und Afrikanern ihre Mofas und Autos an Zapfsäulen von Puma Energy – freilich nicht ahnend, dass es sich dabei um eine 81,3-prozentige Tochtergesellschaft von Trafigura handelt. Dabei war die Puma-Niederlassung in Abidjan direkt involviert in die damaligen Geschehnisse.

Was Trafigura seiner afrikanischen Kundschaft auf diesem direkten Kanal heute wohl so alles in die Tanks füllt? Und dieser Kanal wird immer größer, er wächst sogar deutlich stärker als der Gesamtkonzern. Im Herbst 2010 erhielt Trafigura die staatliche Zusage, künftig rund ein Drittel der nigerianischen Treibstoffimporte liefern zu dürfen. Nigeria fördert zwar so viel Rohöl wie kein anderes afrikanisches Land, und äußerst hochwertiges dazu, doch es fehlt an Raffinerien zu dessen Verarbeitung. Hier springt Trafigura ein, liefert täglich etwa 50 000 Fass seines Treibstoffs und erhält dafür 60 000 Fass feinstes nigerianisches Rohöl.¹² Parallel dazu übernimmt der Konzern in Sambia, Namibia und weiteren Staaten für 296 Mio. Dollar das Tankstellennetz von BP.¹³ Der makabre Hintergrund dieser Transaktion: BP brauchte dringend Cash für Entschädigungszahlungen im Zusammenhang mit der Ölkatastrophe im Golf von Mexiko. Was Vitol also mit Shell schaffte, gelang Trafigura mit BP. Angesichts dieses Vordrängens in den direkten Benzinverkauf warnen selbst Branchenanalytinnen und -analysten vor einer großen Machtballung bei zweifelhaften Firmen und möglichen »Kompromissen bei der Treibstoffqualität.«¹⁴

SCHWEIZER GOLDGRUBE MIT HOLLÄNDISCHEM DACH

Mit ihren 3 Umsatzprozenten ist Trafiguras Abteilung »Vertriebsnetz und Lager«, zu der Puma gehört, nur ein kleiner Bereich innerhalb des Gesamtkonzerns. Dessen Hauptaktivität ist mit rund 70 Prozent der Ölhandel. In dieser Sparte wird nicht an Konsumentinnen und Konsumenten, sondern an Raffinerien und andere Ölfirmen verkauft. Aber auch hier ist Afrika der wichtigste Markt (21 bis 29% in den Jahren 2006 bis 2010).¹⁵ Neben den beiden genannten Aktivitätsfeldern betreibt Trafigura Handel mit Metallen und fördert diese zum Teil gleich in eigenen Minen. In letzterem Bereich wird vor allem in Peru, Spanien und der Demokratischen Republik Kongo investiert KAP. 15.1. Im Gegensatz zu den anderen, »reinen« Genfer Ölhändlern ist Trafigura also zusätzlich ein Metall- und Bergbaukonzern und gleicht damit eher Glencore. Die Formel lautet vereinfacht: Glencores Ölgeschäfte plus die Hälfte der Abteilung für Nichteisenmetalle ergeben mengenmäßig in etwa eine Trafigura TAB. 2.

Wie Glencore kommt Trafigura aus der »Marc-Rich-Schule«. Der 1993 von den ehemaligen Rich-Tradern Claude Dauphin, Eric de Turckheim¹⁶ und Graham Sharp¹⁷ gegründete Konzern ist enorm gewachsen: Der ausgewiesene Reingewinn etwa hat sich in den letzten zehn Jahren verzwanzigfacht ABB. 2.

Umwelt- und Menschenrechtsprobleme finden in der Geschäftsberichterstattung von Rohstofffirmen üblicherweise keine Erwähnung, da sie aufgrund geringer Kostenfolgen als »not material« angesehen werden. Bei Trafigura jedoch hinterlassen die größten Skandale deutliche finanzielle Spuren.

Trafigura ist ein prototypischer multinationaler Konzern: Er ist nicht in einem Land groß geworden und hat sich danach ausgedehnt, sondern wurde zeitgleich in mehreren Ländern konzipiert, realisiert und registriert. Dass sich Trafigura selber keine Nationalität gibt, mag taktische Gründe haben, zeigt aber auch, dass Reißbrettkonstrukte dieser Art nicht mehr in staatlichen Kategorien denken. Kein Wunder, dass Trafigura von Medien und Behörden abwechselnd als niederländisches,

DIE DREI GRÖSSTEN SCHWEIZER ROHSTOFFHANDELSHÄUSER

IM VERGLEICH (2010)

		Vitol		Glencore		Trafigura	
		Umsatz (Mrd. USD)	Menge	Umsatz (Mrd. USD)	Menge	Umsatz (Mrd. USD)	Menge
Energie	Erdöl	160	5,5 Mio. Fass/Tag	90	2,5 Mio. Fass/Tag	58*	2,5 Mio. Fass/Tag
	Erdgas	14	20 Mrd. m ³		(nicht aktiv)		(nicht aktiv)
	Kohle	total 21	substan- ziell		100,9 Mio. t		21
Metalle	nicht eisenhaltig		45	ca. 20 Mio. t	ca. 10 Mio. t		
	eisenhaltig			(nicht aktiv)		ca. 9 Mio. t	
Agrar				10			(nicht aktiv)
Total		195		145		79	

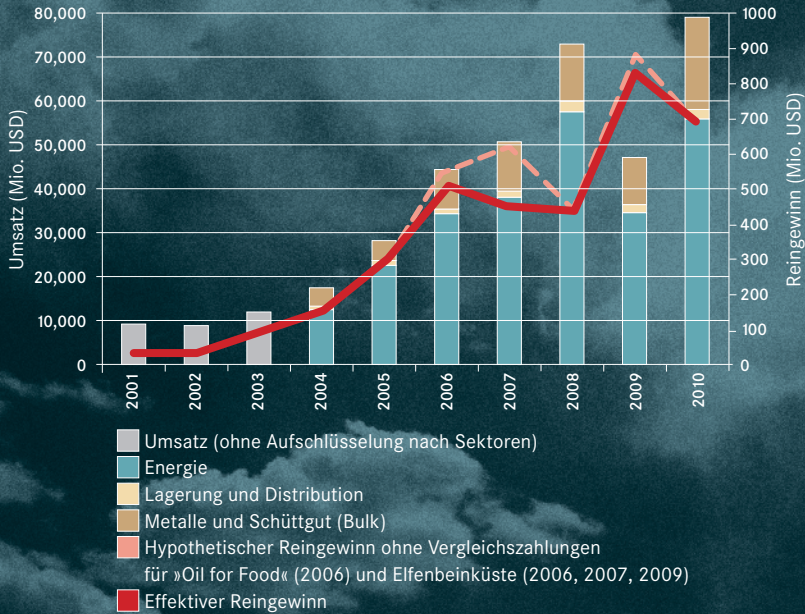
**Inkl. 2,2 Mrd. für Lagerung und Distribution, sowohl Öl (Puma Energy) als auch Lagerung von Metallen und Kohle (Impala)*

Quelle: Firmenwebsites¹⁸; Glencore-Jahresbericht 2010; Trafigura-Jahresbericht 2010

als schweizerisches oder immer wieder auch als schweizerisch-holländisches Unternehmen gehandelt wird. Je nach Fragestellung und Betrachtungsweise hat jede Variante ihre Wahrheit. Denn die Dachgesellschaft sitzt als Offshore-Briefkastenfirma in Curaçao ^{KAP. 14, S. 295}, offiziell registriert ist die Muttergesellschaft Trafigura Beheer BV aber in Amsterdam. Dort arbeiteten von den konzernweit 2592 Mitarbeitenden 2010 jedoch gerade mal 30.¹⁹ In der Schweiz wiederum befinden sich neben dem Hauptsteuersitz²⁰ in Luzern und Genf die wohl wichtigsten Handelsniederlassungen. Seit den Anfängen ist Luzern einer der Hauptstandorte.

ABB. 2

TRAFIGURAS UMSATZ UND REINGEWINN 2001 BIS 2010



Quelle: Trafigura-Jahresberichte

2005 hieß es intern sogar offiziell: »Trafigura is headquartered in Lucerne, Switzerland but it is truly an international group.«²¹

Luzern ist heute noch die Zentrale für den Metallhandel. Im Gespräch erklärt ein Trafigura-Manager, dass hier konstant etwa 200 Personen arbeiten.²² Ölhandel und Administration hingegen wurden bislang in London abgewickelt. Mit dem Ausbau der Genfer Niederlassung 2011 änderte sich dies drastisch: London schrumpft um zwei Drittel auf 100 (vornehmlich administrative) Stellen und die Filiale am Genfersee wird auf 300 Mitarbeitende aufgestockt. Seitdem ist die Rhonestadt das Zentrum von Trafiguras Ölhandel. Hier befindet sich das neu aufgebaute

Risikoteam, zuständig unter anderem für »Incident Management«.²³ Würde das »raffinierte Geschäftsmodell« von 2006 KAP. 10 Nachfolger finden, die Verantwortlichen dafür säßen heute in Genf.

DAS RÄTSEL GUNVOR: SENKRECHTSTARTER MIT KREML-CONNECTIONS

Gunvor ist der drittgrößte Ölhändler am Südufer des Genfersees. Von ihren Büros am Quai du Général Guisan 14 haben die Angestellten eine herrliche Aussicht auf den Jet d'eau im Hafenbecken. 2010 soll Gunvor 104 Mio. Tonnen Rohöl und Produkte auf Mineralölbasis an seine Hauptkunden BP, Shell und Exxon verkauft haben. Nach eigenen Angaben lag der Umsatz 2009 bei 46 Mrd. Dollar und der Gewinn bei 289 Mio. Dollar.²⁴ Angeblich beschäftigt Gunvor heute 400 Mitarbeitende, etwa 100 davon in Genf. Gegründet wurde das Unternehmen 1997 vom Schweden Torbjorn Tornqvist, einem ehemaligen Trader der BP, dessen Vermögen auf 1,5 bis 2 Mrd. Franken geschätzt wird,²⁵ und dem Russen Gennadi Timtschenko, der heute finnischer Staatsbürger ist. Gunvor gelang es, innerhalb weniger Jahre der größte Käufer und Verkäufer von russischem Erdöl und damit – nach Vitol, Glencore und Trafigura – zu einem der größten Ölhändler der Welt zu werden.

Dieser kometenhafte Aufstieg vollzog sich nach der umstrittenen Zerschlagung von Yukos, dem Mineralölimperium des Oligarchen Michail Chodorkowski, durch die Putin-Regierung 2003. Auf den Trümmern von Yukos baute der Kreml das riesige Staatsunternehmen Rosneft. Bereits 2006 gilt Gunvor als eigentliche Vertriebsgesellschaft von Rosneft, dem nach Lukoil zweitgrößten russischen Erdölproduzenten.²⁶ Darüber hinaus soll Gunvor einer der Hauptkunden von Gazprom Neft sein, der Verkaufsgesellschaft des russischen Staatsunternehmens Gazprom.²⁷

Dass eine kleine Genfer Tradinggesellschaft innerhalb weniger Jahre zu einem Giganten mutiert, der einen wesentlichen Teil der staatlichen russischen Energieressourcen auf den internationalen Märkten vertreibt,

lässt vermuten, dass Gunvor politische Unterstützung genießt. Genährt wird dieser Verdacht durch die Beziehungen zwischen Timtschenko und Wladimir Putin. Laut einem Pressebericht von 2008²⁸ kennen sich die beiden Männer seit Beginn der 1990er-Jahre, als Putin noch stellvertretender Bürgermeister von Sankt Petersburg war. Timtschenko übernahm damals eine Raffinerie 150 Kilometer südöstlich des ehemaligen Leningrads. Wie Igor Setschin (Vorstandsvorsitzender von Rosneft), Alexej Miller (Gazprom-Chef) und Dmitri Medwedew (russischer Präsident) gehörte auch Timtschenko zu den regelmäßigen Besuchern im Rathaus der Stadt Peters des Großen. Seine Beziehungen zum Abgeordneten Putin waren jedenfalls eng genug, um einen Judoklub zu gründen, dessen Ehrenvorsitzender der spätere Staatschef und heutige Ministerpräsident wurde. Timtschenkos Sprecher stellt denn auch gar nicht in Abrede, dass sein Chef und Putin »sich gelegentlich getroffen haben, ohne jedoch enge Freunde zu sein«.²⁹

PUTIN-GERÜCHTE UND YUKOS-NACHWEHEN

Gunvor bestreitet vehement, dass sein Geschäftserfolg auf von der russischen Staatsmacht gewährten Vorteilen gründet. Timtschenko beharrt öffentlich darauf, dass Gunvor ein »effizientes« Handelshaus sei, das sein Wachstum einzig perfektem Service, attraktiven Preisen und überragender Zuverlässigkeit verdanke.³⁰ Tatsache ist jedoch, dass einer der Eigentümer von Gunvor bis dato unbekannt ist. Neben Timtschenko und Tornqvist, die sich heute 95 Prozent des Konzerns teilen, soll nämlich ein Gunvor-Anteil, der in der Vergangenheit bis zu 12 Prozent betrug, einem dritten Aktionär gehören. Dieser unbekanntes Dritte soll Putin sein – jedenfalls einem Gerücht zufolge, das selbst die renommierte *Financial Times* kolportiert hat. Und wie aus einer von Wikileaks³¹ veröffentlichten diplomatischen Depesche hervorgeht, fand auch der US-Botschafter in Moskau die Sache berichtenswert.

Gunvor hat dies stets dementiert und beteuert, dass »Putin keine Anteile an Gunvor besitzt oder jemals besessen hat und niemals einen wie auch immer gearteten Nutzen aus Gunvor gezogen hat.«³² Fakt ist: Wer Licht ins Dunkel der Eigentumsverhältnisse bringen möchte, stößt auf eine höchst intransparente Verschachtelung von Holdinggesellschaften. Die Genfer Niederlassung von Gunvor ist eine Filiale der Gunvor International BV, einer in den Niederlanden eingetragenen Holding. Diese ist über die Gunvor Cyprus Holding Ltd. in Zypern vollständig in den Händen der Clearwater Advisors Corp. mit Sitz auf den Britischen Jungferninseln.³³ Die russische Zeitung *Nowaja Gaseta* hat versucht, die Personen zu ermitteln, die sich hinter dem komplexen System von Kreuzbeteiligungen an Tarnfirmen verbergen, die in der Schweiz, Finnland, Schweden, Frankreich, Luxemburg und auf den Jungferninseln eingetragen sind und die hinter Clearwater und den mit ihr verbundenen Gesellschaften stehen, an denen Timtschenko – dessen Vermögen 2010 auf 1,9 bis 4 Mrd. Dollar geschätzt wird³⁴ – oder seine Ehefrau Anteile besitzen.³⁵ Bereits die Veröffentlichung zweier Schaubilder, die diesen Wirrwarr wiedergeben, hat der *Nowaja Gaseta* die Androhung einer Strafanzeige durch Timtschenkos Anwälte eingebracht.³⁶

Ein Grund, warum Gunvor so aggressiv auf Berichte über Beziehungen zu Rosneft und ganz allgemein zur russischen Staatsmacht reagiert, liegt vermutlich in den zunächst in Russland, dann in den Niederlanden, den USA und England von Yukos Capital gegen Rosneft eingeleiteten rechtlichen Schritten. Diese luxemburgische Finanzierungsgesellschaft gehörte zum zerschlagenen Imperium von Chodorkowski. In einer am Bezirksgericht Manhattan eingereichten Klage machte Yukos Capital im September 2009 geltend, dass Gunvor »nicht nur Rosnefts Agent ist, sondern als dessen Tochterunternehmen fungiert.«³⁷ Entsprechend beantragte Yukos Capital, Gunvor in die Liste der zu beschlagnahmenden Vermögenswerte zur Entschädigung der bei der Zerschlagung erlittenen Verluste aufzunehmen. Die diversen Verfahren laufen noch.

Laut Handelsregisterauszug vom 19. Januar 2011 hat Rosneft an der Rue du Rhône 65 eine eigene Genfer Niederlassung eröffnet.³⁸ Im April 2011 ist die neue Zweigstelle zwar noch nur eine Adresse ohne Personal



BNP Paribas, Genf - 2011

und Geschäftsräume, dennoch liegt der erste offizielle ausländische Standort des russischen Erdölriesen kaum zufällig direkt vor Gunvors Haustür. Gunvor wiederum hat in den letzten Jahren eine Diversifizierungsstrategie realisiert, die gleichermaßen auf die Stärkung der Produktivität in Russland, auf Aktivitäten jenseits des Mineralölsektors und auf Vermehrung seiner Bezugsquellen außerhalb des ehemaligen Sowjetreichs abzielt. Mit der Übernahme von 76,9 Prozent an Stroytransgaz, dem zweitgrößten russischen Pipeline- und Anlagenbauer, hat Gunvor in Russland auch Erdöl- und Erdgaskonzessionen zugekauft. Zudem konnte Gunvor eines der größten Steinkohlevorkommen in Sibirien erwerben. In einem seiner seltenen Interviews meinte Timtschenko 2009, künftig würde die Hälfte seines Erdöls von jenseits der russischen Einflussphäre stammen, insbesondere aus Indonesien, Algerien, Thailand und Ecuador.³⁹

LITASCO: LUKOILS VERTRIEBSARM

Gunvor allein kann all das russische Erdöl nicht schlucken, in seinem Kielwasser vertreiben weitere Händler via Genf beträchtliche Mengen des schwarzen Goldes aus dem ehemaligen Sowjetreich. An erster Stelle steht dabei die Lukoil International Trading and Supply Company (Litasco), eine hundertprozentige Tochter von Lukoil, dem größten nichtstaatlichen Rohölproduzenten Russlands. Von der Rue du Conseil-Général 9 aus, wo sie seit 2000 ihren Sitz hat, verkauft Litasco den Großteil der Lukoil-Produktion. Gati Al-Jeburi, halb Bulgare und halb Iraker, war von 2006 bis 2010 Chef von Litasco und ist nun für Lukoils Ölfelder im Irak verantwortlich. Nach seinen Angaben hat Litasco 2008 einen Umsatz von 67,5 Mrd. Dollar und einen Gewinn von 227 Mio. Dollar erzielt.⁴⁰ 2009 beschäftigte das Genfer Handelshaus 415 Mitarbeitende, 206 davon in Genf.⁴¹ Viel mehr ist über Litasco offiziell nicht zu erfahren. Das Unternehmen gilt als die Nummer zwei – nach Total – im französischen Mineralölmarkt und beliefert laut Jahresbericht

2007 all jene Tankstellen, die Lukoil in den USA besitzt. Außerdem ist Litasco Eigentümerin der Eiger Shipping, einem Genfer Seefrachtunternehmen. Dessen ehemaliger Chef, Valery Golovushkin, leitet heute die Socar Trading in Genf. Diese Firma unterhält beste Verbindungen zum Klan des aserbaidischen Präsidenten Ilham Aliev und vertreibt das dortige staatlich geförderte Rohöl.

MERCURIA: GENFER HANDELSBOTE ZWISCHEN RUSSLAND UND CHINA

Mercuria ist der dritte Genfer Konzern, der vom Appetit des Westens auf russisches Rohöl lebt. Die 2004 gegründete Firma ist der Schweizer Handelsarm der J&S-Gruppe, die ab 1993 von zwei emigrierten polnischen Tradern betrieben wurde. Das Unternehmen mit Sitz in Larnaca, Zypern, belieferte zunächst Deutschland und Mitteleuropa mit russischem und weißrussischem Rohöl, das in zwei polnischen Werken raffiniert wurde.⁴² Später übertrugen sie das Geschäft auf Mercuria, deren Aktionäre sie geblieben sind. Die operative Leitung von Mercuria liegt in den Händen von Marco Dunand und Daniel Jaeggi, die sich 30 Prozent der Aktien teilen. Zusammen mit dem Glencore-Manager Christian Wolfensberger gehören die beiden zu den wenigen Schweizern unter den Topkadern im Rohstoffbusiness. Die übrigen Mercuria-Anteile halten die restlichen Mitarbeiter – eine gängige Branchenpraxis.⁴³

Mercurias Aufstieg verlief noch schneller als jener von Gunvor, so schnell, dass sich selbst Dunand »überrascht«⁴⁴ über den Erfolg zeigt. Die Umsätze stiegen innerhalb von sechs Jahren von 6 Mrd. Dollar (2004) explosionsartig auf 50 Mrd. Dollar (2010). Nach nur fünfjähriger Geschäftstätigkeit ist das Unternehmen Ende 2009 mit einem jährlichen Absatz von 90 Mio. Tonnen Rohöl und Erdölderivaten der fünftgrößte Ölhändler der Welt. Mercuria unterhält weltweit 25 Büros und beschäftigt im März 2011 850 Angestellte (200 davon in Genf).⁴⁵ Für 2009 weist Mercuria einen Gewinn von 454 Mio. Dollar aus und bestätigt 2011,

dass sie ihre Gewinne mit durchschnittlich 70 Mio. Dollar pro Jahr versteuert, was einem Steuersatz von rund 15 Prozent entspricht.⁴⁶

Wie Gunvor begann auch Mercuria mit dem Vertrieb von russischem Rohöl, das 2008 40 Prozent der Beschaffung ausgemacht haben soll.⁴⁷ Und wie Gunvor versucht auch Mercuria, ihr Angebot durch Käufe in Nigeria, Kanada, Kasachstan und dem Mittleren Osten zu verbreitern. Diversifiziert wird weiter in die Bereiche Erdgas, Steinkohle und Biodiesel. Der immense Geschäftserfolg des »Handelsboten« (Merkur = römischer Götterbote) hängt aber wohl maßgeblich mit seinen stetig steigenden Lieferungen für den riesigen chinesischen Markt zusammen.⁴⁸ Außerdem handelt Mercuria intensiv mit Futures-Kontrakten, auch »Paper Barrels« genannt KAP. 13. Dunand zufolge machte dieser virtuelle Bereich 2007, als der Ölpreis in schwindelerregende Höhen schoss, ungefähr die Hälfte von Mercurias Geschäftstätigkeit aus.⁴⁹ Offen bleibt, ob dieses riesige Volumen einzig der Absicherung physischer Geschäfte diene oder ob auch spekuliert wurde. Ein Verdacht, gegen den sich Dunands Partner Jaeggi verwahrt: »Unsere Rolle ist nicht, zu spekulieren, nicht einmal eine Meinung über den zukünftigen Preis zu haben. Wir brauchen funktionierende Derivate-Märkte und Futures als Sicherheit und nicht als Investment-Tools.«⁵⁰

DIE BRANCHENFRAGE: STRATEGISCHER CLUSTER ODER BLOSSE KLÜNGELEI?

Karl Marx sprach von der Arbeiterklasse »an sich« und der Arbeiterklasse »für sich«. Damit unterschied er die objektive Existenz einer Arbeiterklasse vom subjektiven Klassenbewusstsein. Entsprechend steht die Existenz einer Schweizer Rohstoffbranche »an sich« außer Frage. Aber gibt es diese auch »für sich«? Agiert sie kollektiv und nimmt bewusst ihre Interessen wahr? Fündig wird man bei der Suche nach solchen Strukturen, wenig überraschend, in Genf.



Rosneft, Genf - 2011

»Post tenebras lux« ist der Wahlspruch der »République et Canton de Genève«, übersetzt: »Auf Dunkelheit folgt Licht«. Tatsächlich üben sich die größten Genfer Rohstoffakteure seit 2006 mit der Geneva Trading and Shipping Association in – homöopathisch dosierter – Transparenz. Die GTSA ist zusammen mit ihrem Tessiner Pendant, der Lugano Commodity Trading Association (LCTA), schweizweit die einzige Organisation, welche den Rohstoffsektor nach außen hin vertritt. Ihre Mitglieder stammen aus den Bereichen Handel, Finanzierung, Logistik, Warenprüfung und verwandten Dienstleistungen. Eine offizielle Mitgliederliste gibt es freilich nicht. Ältere Strukturen wie der Propellerclub der Schiffslogistiker oder der Geneva Petroleum Club haben an Bedeutung verloren. Wichtiger als die offiziellen sind denn auch die informellen Netzwerke: »Jüngere Händler treffen sich heute einmal im Monat im Geneva Club, einer Sportsbar, wo die Handelshäuser abwechselnd die Abende sponsern und wir Anekdoten des Alltags zum Besten geben«, weiß der Händler Tom Cutler. »Unsere Senior-Traders hingegen verbringen die Freizeit lieber bei ihrer Familie im gediegenen Haus mit Seeanstoß.«

Selbst die Minimaltransparenz der GTSA tritt immer wieder in Konflikt mit der notorischen Branchendiskretion und erschwert das Lobbying – den eigentlichen Zweck der Organisation. Entsprechend windet sich GTSA-Generalsekretär Geert Descheemaeker: »Aufgrund der Natur des Rohstoffgeschäfts besteht kein Bedarf, einer breiteren Öffentlichkeit bekannt zu werden. Trotzdem brauchen wir, wie andere in Genf ansässige Firmen und Bürger, eine Vertretung. Die GTSA wurde gegründet, weil wir es als natürlich betrachten, dass ein für Genf (und die ganze Schweiz) derart wichtiger Sektor anerkannt wird und eine Stimme für seine Standpunkte und Anliegen bekommt.«⁵¹

Descheemaekers rhetorischer Spagat (zwischen »kein Bedarf, bekannt zu werden« und »dass ein derart wichtiger Sektor anerkannt wird«) spiegelt sich auch in den internen Bulletins der GTSA. Als 2009 eine Studie in Angriff genommen wurde, um Regierungsvertreterinnen und -vertretern die Bedeutung der Branche für die Schweizer Wirtschaft zu verdeutlichen, hatte die GTSA offenbar größte Mühe, von ihren Mitgliedern die dafür nötigen Informationen zu erhalten. Verzweifelt

schrieb sie: »Obwohl Ihre Teilnahme für die Machbarkeit der Studie unerlässlich ist, haben leider nur sehr wenige geantwortet. GTSA garantiert, dass alle individuellen Daten strikt vertraulich gehalten werden. Wir zählen wirklich auf Ihre Teilnahme.«⁵² Als das GTSA-Sekretariat auf diese Studie angesprochen wurde, war die Mitarbeiterin höchst erstaunt, dass deren Existenz Externen überhaupt bekannt war. Stunden später war das entsprechende GTSA-Bulletin von der Website einer Anwaltskanzlei, auf der es zuvor zu finden war, verschwunden. Mit diesem Newsletter liefert die Branchenlobby ihren zahlenden Mitgliedern halbjährlich Nützliches und Wissenswertes aus der Welt der Händler. So berichtete besagte Anwaltskanzlei 2007 von der drohenden Verurteilung von Total in Frankreich für die Ölpest des Tankers »Erika« und stellte die bange Frage: »Könnten auch Firmen in der Schweiz strafrechtlich belangt werden?«

SYMBOLISCHE IMAGEPOLITUR MITTELS UNI-LEHRGANG ...

Zur Lobbyarbeit gehört seit 2008 ein Master-Studiengang der Universität Genf, an dem die GTSA mitwirkt. Studierende müssen zuerst von der Uni akzeptiert und danach von einer teilnehmenden Firma angestellt werden. Die Liste der beteiligten Firmen ist natürlich vertraulich. Das Interesse bei Studierenden an diesem Programm ist groß, aber deren potenzielle neue Arbeitgeber kneifen. Im zweiten akademischen Jahr (2009) gab es stolze 250 Bewerberinnen und Bewerber, bloß 48 davon wurden jedoch zugelassen und nur gerade 18 auch angestellt – und damit Empfängerinnen und Empfänger eines Studienplatzes. Einmal mehr musste die GTSA ihren Mitgliedern, die auf interne Ausbildung setzen, ins Gewissen reden: »Wir zählen wirklich auf Ihre Teilnahme, um dieses Programm fortzusetzen. Wir brauchen dazu mindestens 20 Studenten im kommenden Jahr. Da Genf so ein »Trading Hub« ist, wäre es eine Schande, die Möglichkeit zu verlieren, motivierte lokale Talente akademisch auszubilden.«⁵³

Die Geburtsstunde der GTSA ist kein Zufall. Im Oktober 2005 erschien der Volcker-Bericht zum »Oil for Food«-Skandal KAP. 15.4, in den verschiedene Genfer Branchenexponenten maßgeblich involviert waren. Und kurz zuvor hatte die EU-Finanzkommission ihre erste Salve gegen die kantonalen Steuerregime abgeschossen, welche den Rohstofffirmen ihre Steuerprivilegien sichern. Seither ist die GTSA stetig gewachsen, von 27 Mitgliedern im Herbst 2006 auf über 60 vier Jahre später. Verschiedene Exponenten in Genf kommen denn auch zum Schluss, dass die Bemühungen der GTSA hauptsächlich darauf abzielen, das Rohstoff-Finanzierungsgeschäft zu kontrollieren und die Marktposition von BNP Paribas zu schützen. Es komme daher auch nicht von ungefähr, dass die meisten Publikationen der GTSA von BNP Paribas-Angestellten angefertigt werden – schließlich ist der GTSA-Präsident ein führender BNP-Mitarbeiter. Er heißt Jacques-Olivier Thomann und reagiert nicht auf schriftliche Anfragen.

... UND HANDFESTES LOBBYING BEI BUND UND KANTONEN

Mittels Branchenstatistiken und strategischer Medienarbeit die Bedeutung des Rohstoffgeschäfts für Genf und die Schweiz herausstreichen und Nachwuchsförderung betreiben: das sind die subtileren Spielarten der GTSA-Interessenvertretung. Bei Bedarf packt die Standesassoziation aber auch hart an. Ein Beispielzitat aus dem Bulletin: »Nach den kürzlich erfolgten Attacken der EU auf den Steuerstatus der Handelsfirmen wurden die GTSA-Vertreter von den Genfer Ministern Pierre-François Unger und David Hiler empfangen. An diesem Treffen wurde klar, dass die Genfer Behörden sich sehr wohl über die wirtschaftliche Bedeutung des Rohstoffsektors für Genf bewusst sind. Sie haben auch verstanden, wie wichtig ein stabiles fiskales Regime für die GTSA-Mitglieder ist. Die Genfer Behörden werden eng mit Bern und anderen Kantonen – insbesondere dem Waadtland – zusammenarbeiten, um gegenüber der EU diesen Standpunkt zu vertreten.«⁵⁴ Diese Lobbying-Aktion, bei der die »mobile



exersuisse

exersuisse

Immobilier SA

AGROTELSA

WIRTSCHAFTS

Immobilier SA

Vitol, Genf - 2011

Natur« der Rohstoffbranche besonders betont wurde, trug politische Früchte. So sagte der grüne (!) Finanzminister Genfs, David Hiler, ein paar Monate später: »Die Genfer Behörden sind entschlossen, den Verbleib der verschiedenen ausländischen Firmen in Genf zu gewährleisten und werden im Rahmen der Verhandlungen zwischen der Schweiz und der EU alle dafür nötigen Maßnahmen treffen, insbesondere die Anpassung der kantonalen Steuern.«⁵⁵

In Bern hat die GTSA ihren Fuß ebenfalls in der entscheidenden Tür: »Die GTSA unterhält sehr gute Beziehungen mit dem Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO), das regelmäßig an unseren Treffen teilnimmt und die GTSA über die Situation der in der Schweiz ansässigen Trader konsultiert.«⁵⁶ Am »Commodity Dinner« von 2009 war neben dem Genfer Staatsrat Pierre-François Unger und dem Bürgermeister Rémy Pagani auch der damalige SECO-Vorsteher Jean-Daniel Gerber zugegen. Und im Sommer 2007 besuchte unter dem Vorsitz der früheren Genfer Finanzministerin Micheline Calmy-Rey sogar der Gesamtbundesrat auf seiner »Schulreise« Mercuria und besichtigte deren Büros. »We thank the Swiss government«, schreiben die Mercuria-Besitzer in einer Medienmitteilung zur Visite, »for creating and preserving an economic, political and legal environment which allows companies like ours to develop and contribute to the common good.« Selbst das Eidgenössische Finanzdepartement lobbyiert für die Rohstoffbranche: Gemeinsam mit der GTSA möchte die Schweiz bei der G-20 einen Workshop mit Beteiligung des privaten Sektors durchführen. Das Thema: »Die Risiken kontraproduktiver Regulierungen«. Der Hintergrund: Die Bemühungen der G-20, die Rohstoffspekulation, besonders bei Nahrungsmitteln, einzudämmen.

Dank Wikileaks wissen wir, dass sich sogar die Schweizer Diplomatie für die Rohstofffirmen engagiert. 2005 nahm ein Schweizer Botschaftsvertreter in Peru an einem Treffen von hochrangigem Botschaftspersonal und ausländischen Minenkonzernen teil. Es ging um den lokalen Widerstand gegen Bergbauprojekte. Ein Manager der Antamina-Mine (an der sich ein Jahr darauf Xstrata mit einem Drittel beteiligte) forderte, dass sich die Diplomattinnen und Diplomaten beim Erziehungsministerium für die Versetzung bergbaukritischer Lehrpersonen einsetzen.



ENITH

HUBLOT

ARNDT ERDMAN

ROSA

LANCONE

Gunvor, Genf - 2011

Zudem solle die katholische Kirche dazu gebracht werden, widerständige Bischöfe abzuziehen. Es wurde beschlossen, dass eine Kerngruppe, bestehend aus den USA, Kanada, Großbritannien, Südafrika und der Schweiz, mit der peruanischen Regierung, der Kirche und den Parteichefs spricht.⁵⁷

ZWISCHENFAZIT

Durch Zuzug und Neugründung vieler intransparenter Unternehmen, die primär als Verkäufer von Öl und Gas aus der ehemaligen Sowjetunion fungieren, hat sich der Rohstoffhandelsplatz Genf in den letzten zehn Jahren so dynamisch wie diskret zum globalen Öl-Mekka entwickelt. Schlüsselfaktor dafür waren – neben den üblichen Schweizer Standortvorteilen – die langjährigen Vertrauensbeziehungen, die sowjetische Erdölproduzenten schon in den 1980er-Jahren zu Mittelsmännern in der internationalen Stadt am Lac Léman unterhielten.

Die engen Verflechtungen zwischen ex-sowjetischen Ölmilliarden und politischer Macht haben dafür gesorgt, dass die primär als direkte Ölabnehmer dienenden Genfer Handelskonzerne und deren Inhaber zu den undurchsichtigsten und verschwiegensten Vertretern der Schweizer Wirtschaftswelt gehören. Der kometenhafte Aufstieg vor zehn Jahren noch völlig unbekannter Firmen sowie der aktuelle Gründungsseifer in diesem Bereich zeigen, dass im Rohstoffgeschäft nicht nur die Preise höchst volatil sind. Diese Unberechenbarkeit der Märkte erklärt den starken Diversifikationstrend, der derzeit im Öl-Mekka Genf zu spüren ist.

Ausdruck der gestiegenen Bedeutung der Ölhändler innerhalb des Sektors und von deren wachsendem Bedürfnis nach politischer Interessenvertretung ist die GTSA. Hauptaufgabe der Genfer Lobbyorganisation ist die Sicherung der kantonalen und eidgenössischen Branchenprivilegien, zum Beispiel in Steuerfragen. Wie die angekündigte Genfer Steuerreform mit ihren weiterhin günstigen Tarifen für Trader zeigt, hat die GTSA Erfolg.





AGRARHANDEL //

*Exportverbote für Weizen, während oder nach
verheerenden Trockenperioden, führen
meist zur massiven Erhöhung der globalen Preise.*

*Eine Situation, aus der die Rohstoffgiganten
ihren Profit zu schlagen wissen und für den die
hungernde Bevölkerung die Zeche bezahlt.*

SOFT COMMODITIES: DAS BLÜHENDE NACHERNTEGESCHÄFT

Im Spätsommer 1850 karrte der 17-jährige Léopold Louis-Dreyfus eine Ladung Weizen vom Familienhof im Elsass über die Grenze und verkaufte sie in Basel. Im nächsten Jahr erwarb er bereits Weizen aus der Nachbarschaft des elterlichen Betriebs, um ihn wiederum im zwölf Kilometer entfernten Handelszentrum am Rheinknie weiterzuverkaufen. Er bemerkte als einer der Ersten den Wechsel im Schweizer Mittelland vom Getreideanbau hin zur Vieh-, Milch- und Käsewirtschaft und sah voraus, dass die Schweiz mit der aufkommenden Eisenbahn immer stärker von Getreideimporten abhängig werden würde. Denn die Preise für Getreide aus Osteuropa und Russland, später auch aus den USA, lagen schon damals weit unter dem eidgenössischen Niveau.

Dreyfus' Getreidehandel entwickelte sich prächtig: Wenige Jahre nach seinem ersten grenzüberschreitenden Weizengeschäft verlagerte er seine Aktivitäten auf den internationaler ausgerichteten Berner Markt. Nun kaufte er billiges Korn in Ungarn, Rumänien und anderen osteuropäischen Ländern und befriedigte damit die rasch steigende Nachfrage in den Industriezentren Westeuropas. Da das Elsass, seine Heimat, nach dem Deutsch-Französischen Krieg Deutschland zugeschlagen wurde, verließ Dreyfus die Schweiz und siedelte seine Firma 1875 nach Paris um. Dort legte er das Fundament für ein Unternehmen, das heute zu den weltweit bedeutendsten Händlern mit Agrarrohstoffen gehört. Paris ist nach wie vor Hauptsitz der Louis Dreyfus Group, doch kehrte der global tätige Rohwarenkoloss 2006 mit seiner Handelszentrale für den europäischen Markt zurück in die Schweiz.

Viel hat sich bei Dreyfus getan seit den Anfängen. Im Getreidehandel mischt man zwar immer noch ganz vorne mit und ist beim Reis sogar die Weltnummer eins. Im Übrigen hat sich das französische Familienunternehmen aber zu einem stark diversifizierten Konzern mit Aktivitäten entlang der gesamten Wertschöpfungskette entwickelt. So gehört die Dreyfus-Gruppe auch im Handel mit Kakao, Kaffee, Baumwolle, Zucker und Ölsaaten zu den Marktführern. Dazu handelt sie mit Frachtkapazitäten, besitzt Silos und Hafenanlagen und ist zudem im großen Stil in die Verarbeitung landwirtschaftlicher Produkte eingestiegen. Louis Dreyfus ist ein wichtiger Orangensaftproduzent und besitzt auch entsprechende Plantagen in Brasilien. Die Firma handelt heute aber nicht nur mit Agrarrohstoffen, sondern auch mit Metallen, Elektrizität und Finanzprodukten und ist überdies im Erdöl- und Erdgasgeschäft aktiv. Die Verbreiterung der Rohstoffpalette und das Vordringen in vor- und nachgelagerte Bereiche ist auch bei anderen traditionellen Agrarhandelshäusern zu beobachten. Und wie Louis Dreyfus betreiben diese ihre Handelsgeschäfte von der Schweiz aus.

ABCD: EINE VIERERBANDE MACHT DIE SCHWEIZ ZUM GLOBALEN AGRARHANDELSZENTRUM

Im Handel mit landwirtschaftlichen Rohstoffen gibt ein Führungsquartett aus Louis Dreyfus und drei weiteren Konzernen global den Ton an. Diese Viererbande wird oft als exklusiver ABCD-Club bezeichnet und besteht aus Archer Daniels Midland, Bunge, Cargill und eben Dreyfus. Während Archer Daniels Midland – kurz ADM – und Bunge an der Börse kotiert sind, ist Cargill wie Louis Dreyfus nach wie vor mehrheitlich in Familienbesitz. Gemeinsam erwirtschafteten die vier Handelsriesen 2010 einen Umsatz von rund 290 Mrd. Dollar, wobei Cargill mit über 100 Mrd. Dollar der unbestrittene primus inter pares ist ^{TAB. 1.} Gemäß der Boston Consulting Group kontrollierten die vier Konzerne 2003 rund drei Viertel des weltweiten Getreide- und Ölsaatenhandels.¹ Neuere Zahlen liegen nicht vor, doch die Viererbande dominiert den Handel mit Agrarrohstoffen zweifellos weiterhin. Ein wichtiges Indiz dafür ist die herausragende Rolle der Schweiz als weltweit wichtigste Handelsdrehscheibe für Getreide und Ölsaaten und als Nummer eins in Europa für Zucker und Baumwolle. Beide Spitzenpositionen verdankt sie weitgehend den hiesigen Handelsabteilungen des ABCD-Clubs.

A WIE ARCHER DANIELS MIDLAND | Die beiden Hauptsparten des US-amerikanischen Agrarriesen, landwirtschaftliche Dienstleistungen (vor allem Handel) und Verarbeitung landwirtschaftlicher Rohstoffe, trugen 2010 je 46 Prozent zum Umsatz bei. ADM verfügt über 330 Getreidesilos und kann auf ein umfangreiches Transportnetzwerk zurückgreifen, das neben Hochseeschiffen, Lastkähnen und Sattelschleppern rund 25 000 Bahnwaggons umfasst. Mit 240 eigenen Anlagen gehört das Unternehmen zudem zu den weltweit größten Verarbeitern von Sojabohnen, Mais, Weizen und Kakao. Neben Vorprodukten für die Nahrungsmittelindustrie werden im großen Stil Tierfutter, Industrieprodukte und Agrotreibstoffe gefertigt. In Rolle im Kanton Waadt hat ADM seine europäische Geschäftsstelle eingerichtet. Die Tochtergesellschaft ADM

International Sàrl leitet vom Genfersee aus 44 Betriebe in zehn Ländern. Der schweizerische Ableger fungiert aber vor allem als Handelszentrum und ist für die Finanzierung und Vermarktung verantwortlich.

TAB. 1

ABCD-CLUB IM PROFIL

	Umsatz 2010 (Mrd. USD)	Gewinn 2010 (Mrd. USD)	Mitarbeitende		Gehandelte Produkte		Aktivitäten in (Anzahl Länder)
			Total	Schweiz	Agrargüter	andere	
ADM	61,7	1,93	29 000	160	Getreide Ölsaaten Mais Kakao	Ethanol Biodiesel	60
Bunge	45,7	2,35	25 000	250 ²	Getreide Ölsaaten Mais Zucker	Dünger Ethanol Emissionszertifikate	30
Cargill	107,9	2,60	131 000	900	Getreide Ölsaaten Mais Zucker Baumwolle Kakao	Elektrizität Erdöl Erdgas Kohle Emissionszertifikate Frachtkapazitäten	66
Dreyfus	74,3	1,21	34 000	250 ²	Getreide Ölsaaten Mais Zitrusfrüchte Baumwolle Kaffee Kakao Zucker	Ethanol Metalle Frachtkapazitäten Elektrizität	53

Quelle: Jahresberichte; Firmen-Websites

B WIE BUNGE | Was für ADM das Maisgeschäft in den USA ist, ist für Bunge das Sojageschäft in Brasilien, wo der Konzern als größter Verarbeiter der Hülsenfrucht gilt. Das 1818 in Amsterdam gegründete und an der New York Stock Exchange kotierte Unternehmen ist 2006 auch in den Zuckerhandel eingestiegen und verarbeitet heute große Mengen von Zuckerrohr zu Ethanol. Zu Bunges Logistiknetzwerk gehören neben weltweiten Transport- und Lagerkapazitäten ganze Hafenanlagen in Nord- und Südamerika sowie in Russland und Vietnam. Nachdem der Gewinn 2009 um zwei Drittel eingebrochen ist, hat Bunge sein Düngergeschäft in Brasilien, darunter eine Phosphatmine, für 3,8 Mrd. Dollar an den brasilianischen Minenkonzern Vale verkauft.

Bunges Europageschäft, das 30 Prozent zum Konzernumsatz beisteuert, wird vom Genfersee aus geleitet.³ Und wie bei ADM ist auch das weltweite Handelszentrum von Bunge in der Schweiz angesiedelt. Die Bunge SA ist eine hundertprozentige Tochter der Koninklijke Bunge BV in Rotterdam, die wiederum dem Mutterhaus Bunge Ltd. gehört. Aber auch die Schweizer Bunge SA hat eine Tochter. Sie nennt sich Oleina SA und ist im Großhandel mit Speiseölen in Russland und den ehemaligen Sowjetrepubliken tätig. An gleicher Adresse in Genf befinden sich zwei weitere Firmen von Bunge, die Ecoinvest Carbon SA und die Emissions Holding Sàrl. Beide betreiben einen abstrakteren und weniger appetitlichen Handel, jenen mit CO₂-Emissionszertifikaten.

C WIE CARGILL | Cargill ist der umsatzstärkste private Konzern in den USA. Auch sonst handelt es sich um ein Unternehmen der Superlative: größter Agrarhandelskonzern, größter Getreidehändler, größter Kakao- händler und zweitgrößter Baumwollhändler der Welt. Sein Tätigkeitsbereich erstreckt sich von der Produktion über die Verarbeitung bis zum Verkauf an die Nahrungsmittelindustrie. Wichtigstes Standbein des zu 90 Prozent im Besitz der beiden Familien Cargill und MacMillan befindlichen Unternehmens ist und bleibt aber das Handelsgeschäft.

Als Cargill 1956 in Genf seine Zelte aufschlug, ging es zunächst primär um die Einfuhr von nordamerikanischem Getreide und Ölsaaten

nach Europa. Ein halbes Jahrhundert später gehört Cargill International SA zu den zehn größten Firmen der Schweiz und generierte 2009 mehr Umsatz als die Migros, immerhin die umsatzstärkste Schweizer Detailistin.⁴ Nach Getreide und Ölsaaten ist der Genfer Ableger ins Zuckergeschäft eingestiegen, wo er jährlich über 8 Mio. Tonnen bewegt. Dies entspricht 20 Prozent des globalen Handelsvolumens. Laut der Geneva Trading and Shipping Association (GTSA) läuft gesamthaft gar die Hälfte des weltweiten Zuckerhandels über Firmen in der Schweiz.

Die 900 Cargill-Angestellten in Genf handeln aber auch mit Frachtkapazitäten, Erdölprodukten, Kohle, Elektrizität und CO₂-Emissionszertifikaten. Mit der Übernahme des Waadtländer Müllereispezialisten und Futtermittelproduzenten Provimi Kliba sowie des Zürcher Getreideverarbeiters Blattmann dringt Cargill in der Schweiz in höhere Wertschöpfungssegmente vor. Das Wädenswiler Unternehmen verarbeitet Agrarrohstoffe zu Glukosesirup, Maltodextrin, Polyolen, Hydrokolloiden und modifizierter Stärke und stellt damit auch pharmazeutische Produkte her.

D WIE DREYFUS | 51 Prozent der Louis-Dreyfus-Gruppe gehören heute der Frau und den Kindern des 2009 verstorbenen Patrons Robert Louis-Dreyfus; die restlichen 49 Prozent werden von anderen Mitgliedern der Dreyfus-Familie gehalten. 2009 erwirtschaftete die Firma mit einem Reingewinn von 550 Mio. Dollar in der Rohstoffsparte das zweitbeste Ergebnis ihrer Geschichte. Maßgeblich zum Glanzresultat beigetragen haben die gestiegenen Rohstoffpreise.⁵

Mit der branchenüblichen Diversifizierung und Expansion in die Produktion und Verarbeitung versucht auch Louis Dreyfus der Margen-Erosion im Handelsgeschäft entgegenzuwirken. Diese Strategie erfordert viel Kapital. Zusätzlicher Bedarf an freien finanziellen Mitteln entsteht durch den Umstand, dass die übrigen Familienmitglieder ab 2012 von der Witwe und den Kindern des verstorbenen Patrons die Auszahlung ihres Anteils fordern können. Damit rückt eine Elefantenhochzeit mit einem bereits börsenkotierten Unternehmen näher.

Entsprechende Gespräche mit der in Singapur domizilierten Firma Olam International sind im Frühjahr 2011 allerdings gescheitert. Mit einer Fusion der beiden Rivalen wäre, hinter Cargill und ADM, der weltweit drittgrößte Agrarrohstoffhändler entstanden. Offenbar sträubte sich aber die Hauptaktionärin Margarita Louis-Dreyfus gegen die Fusion. Unter den Familienmitgliedern scheint Uneinigkeit zu herrschen über die Zukunft des verschwiegenen 160-jährigen Handelshauses,⁶ das bislang nicht einmal eine Pressestelle unterhält.

Die Louis-Dreyfus-Gruppe ist ein unheimlich komplex und undurchsichtig strukturierter Konzern mit weltweit knapp 70 Tochtergesellschaften. Dazu kommen weitere 50 Tochterfirmen im US-amerikanischen Steuerparadies Delaware, die im Jahresbericht nicht ausgewiesen werden. Ein Blick ins wild wuchernde Firmennetzwerk (ohne Anspruch auf Vollständigkeit) zeigt: Mutterhaus ist die Louis Dreyfus SAS in Paris. Das Holding-Dach über dem Mutterhaus ist die Louis Dreyfus Holding BV in Amsterdam. Das Mutterhaus wird aber nicht nur von einer holländischen Holding besessen, sondern besitzt ihrerseits eine holländische Holding: die Louis Dreyfus Holding Netherlands BV. Diese hat zwar keine Angestellten, dafür aber mehrere Töchter, darunter die Louis Dreyfus Energy Holding Suisse SA sowie die Louis Dreyfus Commodities Holding BV. Letzterer gehört die Louis Dreyfus Commodities BV in Rotterdam, die die Mutter von sechs Schweizer Töchtern ist: Louis Dreyfus Commodities (LDC) Services Suisse SA, LDC Finance Suisse SA, LDC Freight Suisse SA, LDC IT Services Suisse SA, LDC Metals Suisse SA sowie die im Agrarrohstoffhandel tätige LDC Suisse SA. Alle diese Firmen operieren vom Swissair Centre in der Nähe des Genfer Flughafens aus. An dieser Adresse befindet sich auch die mit 65 Mio. Franken Kapital und einem einzigen Mitarbeiter ausgestattete Sungrain Holding SA, eine hundertprozentige Tochter der Louis Dreyfus Négoce SAS. Die Louis Dreyfus SAS (man beachte den Unterschied) besitzt die in Zürich domizilierte Louis Dreyfus Finanz AG, deren Zweck gemäß Handelsregister »die Durchführung von Finanzgeschäften aller Art« ist. Und im Genfer Swissair Centre hat sich auch die Schweizer Zweigniederlassung der Londoner Louis Dreyfus Trading

Limited eingemietet, die mit allen handelt – außer mit der Schweiz, was auf eine steueroptimierende Domizilgesellschaft hinweist.⁷

Dreyfus hat Genf zum Zentrum für seinen Handel mit Baumwolle, Reis, Getreide, Ölsaaten und Zucker gemacht. So verschifft es als führendes Reishandelsunternehmen das Korn in die wachsenden Märkte von Westafrika. Millionen von Tonnen Getreide und Ölsaaten werden jedes Jahr von Nord- und Südamerika sowie aus der Schwarzmeerregion nach Europa transportiert.⁸ Auch das Energiegeschäft betreibt das französische Familienunternehmen aus der Schweiz heraus. Die in Delaware domizilierte Louis Dreyfus Energy Services LP etwa handelt über ihre Niederlassung in Lausanne mit Erdgas und Elektrizität in Frankreich, Deutschland und England. Selbst das weltweite Frachtgeschäft – für den eigenen Bedarf wie auch für Dritte – wird über das Binnenland Schweiz abgewickelt.

E WIE EIDGENOSSEN | Ob bei Kakao, Kaffee oder Getreide, bis zur Jahrtausendwende sind die traditionellen Schweizer Handelshäuser allesamt verschwunden, zumindest als selbstständige Unternehmen. Einzige Ausnahme ist die im Baumwollgeschäft tätige Paul Reinhart AG KAP. 4. Das Winterthurer Familienunternehmen wird in der siebten Generation von Thomas Paul und Paul Jürg Reinhart geführt und erwirtschaftet mit 60 Angestellten einen Umsatz von 800 Mio. Franken (2008).⁹

Turbulenzen an der Baumwoll-Terminbörse führten im Frühjahr 2008 zu wilden Preisausschlägen nach oben. Dies hatte bei Händlern wie Reinhart, die ihre Positionen an der Börse absicherten, Liquiditätsgpässe zur Folge. Deshalb musste das Schweizer Unternehmen für seine US-amerikanischen und australischen Tochterfirmen schließlich Konkurs anmelden. Gemäß dem International Cotton Advisory Committee gehört die Paul Reinhart AG mit einem jährlichen Volumen von über 200 000 Tonnen dennoch weiter zu den globalen Top Ten im Rohbaumwollhandel.¹⁰

Doch heute hat das mondäne Genf dem provinziellen Winterthur als Schweizer Handelszentrum für das weiße Gold definitiv den Rang abgelaufen. Die Trade Finance Corporation schätzt, dass derzeit 20 Prozent des globalen Volumens über die Genferseeregion laufen, wo neben den drei weltweit größten Baumwollhändlern Louis Dreyfus, Cargill und Olam weitere Schwergewichte wie die ECOM Agroindustrial und Noble mit ihrem Handelsgeschäft angesiedelt sind. Auch Glencore ist ins florierende Geschäft mit der Naturfaser eingestiegen und hat Noble 2010 ein Tradingteam abgeworben.¹¹ Obwohl Agrarrohstoffe nur eine Fußnote im Portfolio der Zuger sind, handelt Glencore auch mit Getreide und Speiseöl und besitzt zudem Anbauflächen in Australien, Paraguay, Russland, der Ukraine und Kasachstan КАР.7. Wie generell im Rohstoffhandel scheinen auch hier gute Beziehungen nicht zu schaden.

FETTE SPEKULATIONSGEWINNE AUF KOSTEN HUNGERNDER MENSCHEN

Als Russland aufgrund einer verheerenden Trockenheit massive Ausfälle bei seiner Weizenernte befürchtete, erließ die Regierung im Sommer 2010 ein Exportverbot. Daraufhin schnellten die globalen Weizenpreise innerhalb von zwei Tagen um 15 Prozent in die Höhe – eine Katastrophe für hunderte Millionen von Menschen, deren Einkommen schon zuvor nicht reichte, um sich und ihre Familien zu ernähren.

Laut der angelsächsischen Wirtschaftspresse hatten die Chefs der russischen Glencore-Tochter International Grain die zuständigen Kreml-Herren zu diesem Exportverbot gedrängt. Entsprechende Hinweise eines ihrer Mitarbeiter dementierte die Konzernzentrale in Baar zwar umgehend.¹² Was damals schon wenig überzeugend klang, wurde durch

die jüngsten Informationen der Banken, die Glencores Börsengang vorbereiteten, nun völlig unglauwbüdig. Demnach soll der Rohstoffgigant just im Fröhssoner 2010 auf steigende Weizenpreise spekuliert haben.¹³

Wie offenbar geplant, hat das russische Ausfuhrverbot und die darauf folgende Preissteigerung tatsächlich satte Gewinne in Glencores Kasse gespült: Die Profite der Agroparte haben sich 2010 mehr als verdoppelt. Die Zeche bezahlt hat die hungernde Bevölkerung im globalen Süden. Ägypten als weltgrößter Importeur von Weizen etwa hat Anfang Juli 2010 noch 184 Dollar pro Tonne bezahlt. Einen Monat später, nach dem russischen Exportverbot, waren es über 100 Dollar mehr.¹⁴

Auch beim Getreidehandel ist Genf das Maß aller Dinge, wie die dort alljährlich stattfindende Konferenz »Global Grain« zeigt, zu der 2010 gegen 1000 Händler pilgerten. James Dunsterville von der Global Commodities Group, Ex-Getreidehändler und Organisator der wichtigen Rohstoffkonferenz, sieht den entscheidenden Genfer Vorteil im Steuermodell: »Wenn eine Handelsfirma in Argentinien 30 Prozent Gewinnsteuern abliefern muss, tendiert sie dazu, ihren Sitz nach Genf zu verlegen. Der Weizen wird zwar immer noch in Buenos Aires beispielsweise Richtung Kapstadt verschifft, doch der Profit fällt in Genf – dank zum Teil einstelligen Gewinnsteuersätzen – deutlich höher aus.« Gemäß GTSA-Schätzungen laufen 35 Prozent des weltweiten Getreides und aller Ölsaaten über die Genfersee-Drehscheibe. Dies sind rund 75 Mio. Tonnen, was drei Vierteln des europäischen (inklusive GUS-Staaten) Handelsvolumens entspricht.¹⁵ Diese Dominanz erklärt sich primär durch die Handelsabteilungen der ABCD-Konzerne.

»THESE COMPANIES HAVE GONE INTO CRIMINALITY«

Gemeint sind damit die vier Getreidehandelshäuser ADM, Bunge, Cargill sowie Dreyfus. Und die Aussage stammt von jemandem, der es wissen muss: Ricardo Echegaray, Leiter der argentinischen Steuerbehörde, welche den ABCD-Club vorübergehend aus dem nationalen Exportregister streichen ließ. Alle vier Unternehmen werden von der Regierung beschuldigt, beim Handel mit argentinischem Getreide in großem Stil Steuern hinterzogen zu haben. Die Rede ist von mehreren hundert Millionen Dollar. Die Anklage beruht auf Echegarays umfangreichen Ermittlungen. Ende Mai 2011 bezichtigte der Steuerfahnder die Getreidehändler, falsche Absatzzahlen eingereicht, mit aufgeblasenen Kosten den steuerbaren Gewinn reduziert und Profite in Steuerparadiese verschoben zu haben. Im Fall von Cargill sollen dazu auch Schweizer Tochtergesellschaften benutzt worden sein. Die Beschuldigten weisen zwar jegliches Fehlverhalten weit von sich, Echegaray sagt aber, er habe Beweise für die kriminellen Machenschaften der Viererbande.¹⁶

Ein weiterer großer Schweizer Händler ist die aus Binningen (BL) operierende Ameropa. Das in Privatbesitz befindliche und öffentlichkeits scheue Unternehmen besitzt im Kongo eine Kobaltmine und handelt neben Dünger, Metallen und petrochemischen Produkten auch 3 Mio. Tonnen Getreide jährlich. 2001 wurde der von Herzog & de Meuron gestaltete Hauptsitz eingeweiht. Das äußerst transparente Gebäude ist seitdem ein Wallfahrtsort für Architekturstudierende – und konterkariert ästhetisch die intransparente Geschäftspolitik von Ameropa.

BOHNENREPUBLIK SCHWEIZ: HEISSER KAFFEE UND COOLER KAKAO

Die traditionsreiche Winterthurer Volcafé ist zwar nicht mehr in Schweizer Hand, liefert dafür aber deutlich mehr Geschäftszahlen. Und seine neuen Besitzer ED&F Man betreiben den Kaffeehandel weiter aus der Eulachstadt. Als die Engländer 2004 Volcafé mit ihrem eigenen Kaffeegeschäft zusammenlegten, entstand gemäß Schweizerischer Depeschagentur der größte Rohkaffeehändler der Welt mit einem Umsatz von 1,5 Mrd. Franken. Heute rangiert Volcafé mit geschätzten 12 Mio. Säcken à 60 Kilogramm auf Platz zwei, knapp hinter der Hamburger Neumann-Gruppe, die mit ihrem Schweizer Ableger Bernhard Rothfos Intercafé auch in der Schweiz Handel treibt.¹⁷

Vom auf 100 Mio. Säcke geschätzten Handel mit grünem Kaffee werden geschätzte 75 Prozent über die Schweiz abgewickelt.¹⁸ Am »1st Swiss Coffee Dinner & Dance« 2010 in Genf dürften sich auch Händler der Sucafina amüsiert haben. Der Genfer Kaffeehandelsspezialist setzt pro Jahr 3 Mio. Säcke um. Und aus dem nahen Pully im Kanton Waadt sind sicher Vertreter der über 10 Mio. Säcke schweren ECOM Agroindustrial Corporation Limited angereist.¹⁹ Mit von der Partie im noblen Hotel Intercontinental waren wohl auch die Einkaufschefs von Nestlé, Starbucks, United Coffee und Kraft Foods.

Bei Kakao ist der helvetische Handelsplatz ebenfalls nach wie vor international bedeutend. Die in Zürich ansässige Barry Callebaut existiert in der heutigen Form zwar erst seit Mitte der 1990er-Jahre, übernimmt aber satte 15 Prozent der globalen Kakaoproduktion. Die begehrten Bohnen beschafft sie sich allerdings überwiegend für die firmeneigene Produktion von Zwischenprodukten für die Nahrungsmittelindustrie. Auch Cargill und ADM, die anderen beiden Giganten im Kakaogeschäft, sind stark vertikal integriert, gelten aber als klassische Handelshäuser.²⁰ Durch den Einstieg in die Verarbeitung sollen im Kakaogeschäft die schrumpfenden Handelsmargen kompensiert werden. Nur wenige Firmen, wie beispielsweise die ED&F Man, beschränken sich heute noch auf das Handelsgeschäft.²¹

EXPANSION AUF ASIATISCH: AUCH BOHRINSELN IM PROGRAMM

Die Hongkonger Noble Group hat bereits vor zehn Jahren ihren Kaffee- und Kakao-Handel nach Lausanne verlegt. Sie ist mit 56,7 Mrd. Dollar (2010) eine der umsatzstärksten Rohstoffhändlerinnen Asiens. Von der Produktion bis zur Lieferung deckt der Konzern die gesamte Wertschöpfungskette ab – und das längst nicht mehr nur bei Agrarrohstoffen. Entsprechend heftig hat Noble in Beteiligungen und Übernahmen investiert und konkret seit der Jahrtausendwende für 3,4 Mrd. Dollar rund 30 Mal zugeklingelt.²² Dank dieser vertikalen Integration saugt der Handlungsgigant heute den Mehrwert aus jeder Stufe auf. Zusätzlich verbreitert er kontinuierlich seine Produktpalette, weshalb Noble oft mit Glencore verglichen wird. So gibt es neben der Noble Resources SA in Lausanne einen Ableger in Lugano, der mit Edelmetallen handelt. Eine weitere Schweizer Tochtergesellschaft kümmert sich um das Chartergeschäft und in Baar ist man gleich mit mehreren Firmen präsent, die Bohrinseln erwerben und betreiben. Gleich um die Ecke residiert übrigens die seit der Ölkatastrophe im Golf von Mexiko weltbekannte Transocean, die im Frühling 2011 wegen ihrer havarierten Bohrplattform »Deepwater Horizon« von BP auf 40 Mrd. Dollar Schadensersatz verklagt wurde.

Eine ähnlich aggressive Expansionsstrategie wie Noble verfolgt der führende japanische Handelskonzern Mitsui & Co. Ltd., dem über 700 Tochterfirmen, einige davon mit Sitz in der Schweiz, gehören. 2007 erwarb Mitsui zum Beispiel eine Minderheitsbeteiligung an der Zuger Getreidehandelsfirma Multigrain AG, die sie in den Folgejahren sukzessive übernahm. Damit stärkt Mitsui seine Position in Brasilien, denn sein Schweizer Ableger ist seinerseits im Besitz der brasilianischen Multigrain SA, die sowohl Soja, Baumwolle und Mais handelt und verarbeitet als auch Weizen importiert. Eine weitere Tochtergesellschaft des Zuger Mitsui-Ablegers ist die Xingu AG. Diese besitzt – ebenfalls in Brasilien – 100 000 Hektar Ackerland, was mehr als einem Drittel der gesamten Schweizer Ackerfläche entspricht. Gepflanzt wird neben Soja, Baumwolle und Mais auch Zuckerrohr zur Ethanolproduktion. Ziel des neuen

Brasiliengeschäfts ist für den japanischen Handelskoloss erklärtermaßen nicht der Einstieg in die Agrarproduktion, sondern die Nachschubsicherung für seine Aktivitäten entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

ZWISCHENFAZIT

Die traditionellen Schweizer Agrarhändler sind entweder verschwunden oder von ausländischen Unternehmen übernommen worden. Wegen der modernen Kommunikationstechnologien und der damit exponentiell gestiegenen Bedeutung des elektronischen Handels schrumpfen die Handelsmargen kontinuierlich, weshalb das Geschäftsmodell reiner Handelshäuser überholt scheint. Zudem stellt die Fokussierung auf den Handel mit nur einem oder wenigen Agrarprodukten in Zeiten hochvolatiler Märkte ein zu großes Klumpenrisiko dar.

Die weltweit dominierenden Agrarkonzerne, allen voran die ABCD-Viererbande, haben ihre Handelsabteilungen an den Genfer- oder den Zugersee verlegt. Damit avancierte die Schweiz zur global bedeutendsten Handelsdreh Scheibe für landwirtschaftliche Produkte. Die vorteilhaften Rahmenbedingungen – bei Kaffee und Kakao auch die Präsenz der großen Abnehmer – haben einen Sogeffekt für Handelsfirmen ausgeübt, der bis heute anhält.

Wie bei anderen Rohstoffen lässt sich beim Geschäft mit Agrarprodukten ebenfalls eine zunehmende Vermischung von ehemals getrennten Funktionen beobachten. Expandiert wird in die Verarbeitung von Stängeln, Bohnen und Körnern wie auch in deren Produktion, um den Mehrwert auf allen Stufen abzuschöpfen. Bei traditionell kleinbäuerlichen Produkten wie Kaffee und Kakao besteht die Tendenz, den Zwischenhandel auszuschalten, ohne selbst in die Produktion einzusteigen. Bei anderen Landwirtschaftsgütern hingegen geht der Trend klar in Richtung eigene Herstellung der Agrarrohstoffe und damit einhergehendem Landerwerb durch Handelsunternehmen.



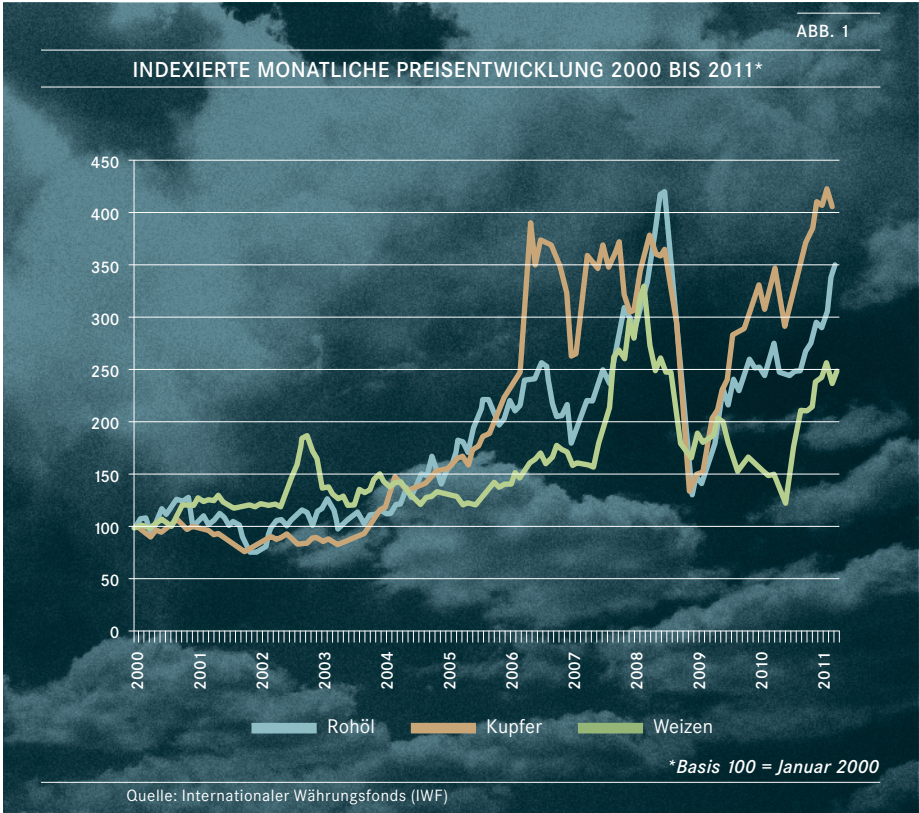
*Die Karten sind gemischt – die globale Pokerrunde
hat längst begonnen.*

SPEKULATION //

*»Wir sind Industrielle, die geografische, technische
und zeitliche Vorteile nutzen, die es auf den
physischen Märkten immer gibt«, sagt Trafiguras
Finanzdirektor. Das ist bestenfalls eine
Teilwahrheit – der Unterschied zwischen Finanz-
und Handelsakteuren im Rohstoffgeschäft
ist längst fließend geworden.*

DAS ANDERE CASINO: RISIKOREICHE SPEKULATION

Seit der Jahrtausendwende sind die Rohstoffpreise auf den Weltmärkten äußerst volatil, das heißt starken Schwankungen ausgesetzt. Von Juni 2003 bis Juni 2008 stiegen beispielsweise die Preise für Erdöl und Kupfer bei konstantem Dollarkurs um den Faktor 3,8 beziehungsweise 4, jener für Weizen um den Faktor 2,3. In der zweiten Jahreshälfte 2008 brachen die Preise massiv ein. Dasselbe Barrel Rohöl, das im Juni 2008 noch 146 Dollar gekostet hatte, war sechs Monate später für 40 Dollar zu haben. Bereits 2009 folgte dann die nächste Hausse ^{ABB. 1}. Diese enorme Volatilität der Rohstoffe stellt Produzierende und Konsumierende vor große Probleme und hat insbesondere für die Entwicklungs- und Schwellenländer verheerende Konsequenzen. Aufgrund eines gnadenlosen Anstiegs der Grundnahrungsmittelpreise brachen beispielsweise 2007 bis 2008 in Haiti, Kamerun, Ägypten wie auch in relativ weit entwickelten Ländern wie Mexiko Hungerrevolten aus.¹



»UNDERLYING« VS. »FUNDAMENTALS«:
 WAS BEZIEHUNGSWEISE WER MACHT DIE PREISE?

Solch dramatische Folgen stark schwankender Rohstoffpreise führten zu einer hitzigen öffentlichen Debatte über die für diesen Sektor spezifischen Mechanismen der Preisbildung und die Rolle der Finanzspekulation. Wie erwähnt KAP.4, versuchen sich Marktakteure durch Terminkontrakte (»Futures«) gegen Preisschwankungen abzusichern. Diese Kontrakte können ihrerseits ebenfalls gehandelt werden.

Tatsächlich laufen die meisten Transaktionen auf den Rohstoffmärkten in dieser virtuellen Papierform und weniger mit real vorhandenen Gütern. Schätzungen zufolge ist etwa beim Erdöl der Terminkontraktmarkt zehn bis fünfzehn Mal so groß wie der Spotmarkt.²

In den letzten 20 Jahren haben sich die Rohstoffterminmärkte tief greifend verändert. Durch die Deregulierung und Liberalisierung der Finanzmärkte wurden sie schrittweise für Pensionsfonds, Hedgefonds, Investmentbanken und Lebensversicherungsgesellschaften geöffnet.³ Termingeschäfte werden zunehmend nicht mehr von traditionellen Akteuren wie zum Beispiel Rohstoffhändlern getätigt, die sich damit gegen Preisschwankungen absichern wollen (»Hedging«), sondern von Spekulanten, die einzig Erträge aus dem »Papierhandel« zu maximieren suchen. Es gibt Schätzungen, wonach in den USA bei Lebensmitteltermingeschäften 2008 weniger als ein Drittel der Involvierten auch real mit diesen Rohstoffen handelte. 1998 waren es noch 80 Prozent.⁴ Die Zahl verschiedener, auf Rohstoffen beruhender derivativer Wertpapiere hat ebenfalls zugenommen und ihr Handel außerhalb der Börsen ist gang und gäbe. Laut Schätzungen der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ) soll der Wert der Rohstoffderivatkontrakte, die auf diese besonders intransparente Art und Weise die Hand wechseln (OTC – »Over the Counter«), von Ende der 1990er-Jahre bis Juni 2008 weltweit um das 14-Fache zugenommen haben, bevor er infolge der Finanzkrise wieder stark zurückging.⁵

Darüber, wie sich diese Änderungen auf den Rohstoffterminmärkten auf die Rohstoffpreise auswirken, gehen die Meinungen weit auseinander. Für die einen besteht ein enger Zusammenhang zwischen der Preisentwicklung für ein Derivat (beispielsweise ein Weizenterminkontrakt) und dem »Underlying« (in diesem Fall der Weizenpreis). So gesehen wäre die Preissteigerung von 2003 bis 2008 also ursächlich auf die wachsende Finanzspekulation mit Rohstoffterminkontrakten zurückzuführen. Für andere werden die Preise auch in diesem Sektor nach wie vor durch Entwicklungen in der realen Welt (»Fundamentals«) bestimmt, die einen Einfluss auf Angebot und Nachfrage haben. Unter diesem Blickwinkel wäre die Preis-Hausse also vor allem auf die weltweite

Konjunkturlage und speziell den massiv gestiegenen Rohstoffverbrauch durch Schwellenländer wie China zurückzuführen. Bei Lebensmitteln lägen die Gründe entsprechend im Getreideverbrauch zur Herstellung von Agrotreibstoffen und bei produktionsbezogenen Unwägbarkeiten (Wetter, Erntequalität und so weiter).⁶ Der UNO-Sonderberichterstatte für das Recht auf Nahrung, Olivier de Schutter, stellt fest, dass »Spekulation nicht der Hauptgrund für steigende oder sinkende Preise ist«, aber durch »Destabilisierung der Märkte« zur Preisvolatilität beiträgt. De Schutter mahnt denn auch diesbezügliche Regulierungen an.⁷ Und man scheint auf ihn und andere kritische Stimmen zu hören: Jedenfalls werden im Nachgang der Finanz- und Wirtschaftskrise von 2008 in Europa wie in den USA derzeit diverse Gesetzesentwürfe diskutiert, die alle auf eine bessere Beaufsichtigung von Geldgeschäften im Rohstoffbereich abzielen.

HEDGEFONDS & CO.: WER STEHT AM ROULETTETISCH?

Glaubt man den Rohstoffhändlern, die sehr darum bemüht sind, ihre Aktivitäten scharf von jenen der reinen Spekulanten abzugrenzen, so besteht keinerlei Zusammenhang zwischen ihrem Profit und dem Preisniveau. Pierre Lorinet, Finanzdirektor von Trafigura, meint, es habe »keine Auswirkungen auf unsere Leistungsfähigkeit, ob der Ölpreis steigt oder sinkt, weil wir im Handel mit physischen Waren tätig sind und nicht in der Finanzierungstechnik. Wir sind Industrielle, die geografische, technische und zeitliche Vorteile nutzen, die es auf den physischen Märkten immer gibt.«⁸ Das ist bestenfalls ein Teil der Wahrheit, denn der Unterschied zwischen Finanz- und Handelsakteuren im Rohstoffgeschäft ist längst fließend geworden.

Einerseits spielen die Derivate-Dealer in den letzten Jahren auch im realen Rohstoffhandel eine immer aktivere Rolle. Amerikanische und britische Geschäftsbanken wie Goldman Sachs, Morgan Stanley oder Barclays Capital verfügen schon über so große Abteilungen für

physischen Handel, dass etwa Morgan Stanley der siebtgrößte Kunde von Vitol ist, gleich nach den amerikanischen Öl-Majors.⁹ Ein anderes Beispiel: Der Chef von JP Morgan Global Resources räumte ein, dass seine Bank Ende 2010 sagenhafte 122 222 Tonnen Kupfer gekauft hat – eine Menge, die 50 Prozent der Kupfervorräte der Londoner Metallbörse entspricht.¹⁰ Und auch die UBS mischt zuvorderst mit. Ende 2009 soll sie über Rohstofflagerbestände im Wert von 16,2 Mrd. Dollar verfügt haben. Der Wert dieses Bilanzpostens hat sich binnen Jahresfrist verdoppelt und die UBS lag damit vor JP Morgan, Morgan Stanley oder Goldman Sachs.¹¹

Auch andere, bislang nur im »Papierhandel« tätige Firmen haben unlängst begonnen, ihre Geschäftstätigkeit auf den physischen Rohstoffhandel auszuweiten. So machte Anthony »Chocfinger« Ward, Verwalter des Hedgefonds Armajaro, von sich reden, als er 2010 241 000 Tonnen Kakao kaufte, was ungefähr 15 Prozent der Weltvorräte entsprach, und diese in der – offensichtlich vergeblichen – Hoffnung auf steigende Preise in eigens gemieteten Lagerhäusern einlagerte.¹² Solche Coups sind zwar selten, aber Hedgefonds spielen bei der Rohstoffspekulation definitiv eine immer wichtigere Rolle. Gemäß Branchenschätzungen beliefen sich die Investitionen in solche Hedgefonds 2005 noch auf 35 Mrd. Dollar, 2008 waren es bereits 70 Mrd. und per Ende 2010 195 Mrd. Dollar.

HANDELNDE BANKEN, SPEKULIERENDE HÄNDLER UND INSIDERFONDS

Auf der anderen Seite sind die Handelsfirmen jedoch weit davon entfernt, ihre Börsenaktivitäten auf ihren Absicherungsbedarf zu begrenzen. 2009 zeigte eine Untersuchung der amerikanischen Börsenaufsicht, wie Vitol während der Preis-Hausse im Juli 2008 über einen hauseigenen Hedgefonds satte 11 Prozent aller Erdölkontrakte an der New Yorker Warenterminbörse (NYMEX) hielt. Zu diesem Zeitpunkt wurden 81 Prozent aller Kontrakte an der NYMEX von Finanzinstitutionen gehalten,

die auf eigene Rechnung oder auf Rechnung ihrer Kundschaft mit dem schwarzen Gold spekulierten. Allein am 6. Juni kaufte Vitol Kontrakte, die fast das Dreifache des täglichen Erdölverbrauchs der USA ausmachten. Am selben Tag stieg der Ölpreis um 11 Dollar pro Barrel.¹³

Die besonders enge Zusammenarbeit zwischen Glencore und der Credit Suisse KAP. 7 ist eine weitere Variante der grassierenden Grenzverwischung zwischen Rohstoffhandel und Finanzspekulation. Ein konkretes Produkt dieser Kooperation sind die 2009 aufgelegten CS-Fonds, die auf GAINS aufbauen. Dieses Kürzel steht für »Glencore Active Index Strategy« und bezeichnet einen Index, der die Entwicklung von Rohstoffpreisen nachzeichnet. Solche Indizes ermöglichen Anlegern oder Spekulanten, von Preisentwicklungen zu profitieren, ohne dafür die betreffenden Werte (in diesem Fall die Rohstoffe) tatsächlich kaufen zu müssen. GAINS bildet die Erwartung von Glencores »Senior Tradern« bezüglich der Preisentwicklung von 20 Rohstoffen ab. Die Zusammensetzung dieses Indexes richtet sich also nach deren Einschätzungen. Nur: Weil Glencore keine aktuellen Informationen herausgibt, erfahren die CS-Kundinnen und -Kunden jeweils erst sechs Wochen später, wie der Index zusammengesetzt war. So lange braucht es offenbar, bis exklusives Insiderwissen in diesem Sektor veraltet.

Ebenfalls seit 2009 melden Nachrichtenagenturen und Börsenportale in regelmäßigen Abständen, Credit Suisse und Glencore würden demnächst gemeinsam einen mit physischem Aluminium unterlegten und an der Börse gehandelten Aluminiumfonds (ETF-Fund) auflegen. Glencore wäre hierfür nicht nur wegen der eigenen Aluminiumproduktion der perfekte Partner. Im Gegensatz zu Konkurrenten wie Goldman Sachs und Morgan Stanley besitzt Credit Suisse keine eigenen Lagerkapazitäten. Wie der Zufall so spielt, kaufte Glencore 2010 derweil vom italienischen Logistikkonzern Pacorini ein ganzes Netzwerk an Lagerhäusern.

VOM BOOM ZUM »PLOPP«: TRAFIGURA TREIBT ES AUF DIE SPITZE

Während Glencore sein Insiderwissen via Credit Suisse vergoldet, nutzt Dreyfus dieses wie Vitol gleich für einen eigenen Hedgefonds. Ihr globales Informations- und Firmennetz verhilft der eigenen Rohstoffgruppe zu früheren und genaueren Hinweisen auf Marktentwicklungen bei landwirtschaftlichen Gütern. Mitte 2008 – also auf dem Höhepunkt der Finanzkrise – wurde die Louis Dreyfus Investment Holdings BV (LDIH) aus der Taufe gehoben. Im selben Jahr noch legte eine LDIH-Tochter einen 100 Mio. Dollar schweren Hedgefonds auf. Dieser von Genf aus geführte Alpha-Fonds investiert hauptsächlich in Optionen und Terminkontrakte von Getreide, Ölsaaten, Zucker, Kaffee und Kakao. Das Fondskapital hat sich in nur zwei Jahren auf 2 Mrd. Dollar verzwanzigfacht. Anfang 2011 wurden deshalb keine Neugelder von Investoren mehr akzeptiert. Das Rohstoff-Insiderwissen zahlt sich aus: Dreyfus' Alpha-Fonds wies 2010 eine Rendite von 17,3 Prozent aus, während sich der Durchschnittsertrag von Rohstofffonds im selben Zeitraum um die 10 Prozent bewegte.

Noch weiter geht die Diversifizierung bei Trafigura. Der Ölhändler gründete mit der Galena Asset Management eine Vermögensverwaltungstochter, die seit 2011 ebenfalls von Genf aus operiert. Galena arbeitet mit mehreren Hedgefonds zusammen und verwertet dabei Trafiguraras exzellente Marktkenntnisse für die Vermögensanlage in Rohstoffen. Zudem verwaltet sie sechs eigene Fonds mit einem Anlagevolumen von über 1,4 Mrd. Dollar. Obwohl diese direkte Verwertung von Insiderinformationen in den USA möglicherweise strafbar ist, sieht Trafigura keinerlei rechtliche Probleme. »Galena unterliegt der Kontrolle durch die britische Finanzaufsicht FSA«, sagt Trafigura-Geschäftsführer Jeremy Weir, der zugleich Galena-Chef ist. Auf der Website von Galena Asset Management heißt es, »transparency, integrity and process underlie everything we do«. Und im Zweifelsfall hilft die gute Vernetzung. So saß von 2005 bis 2010 etwa Lord Strathclyde, der Vorsitzende der Konservativen im britischen Oberhaus, im Galena-Verwaltungsrat.

Der letzte Schrei ist der Galena Commodity Trade Finance Fund. Mit diesem Fonds beißt sich die Katze in den Schwanz. Aufgelegt von der Finanztochter einer Rohstoffhandelsfirma, die selber von Banken finanziert wird, kauft dieser Fonds von den(selben) Banken ausstehende Kredite im Rohstoffhandel (»Pre-export Finance, Structured Trade Finance«). Die Bilanzen der Banken werden so entlastet, wodurch sie den Rohstoffhändlern wiederum mehr Kredit geben können und so weiter und so fort. Fast scheint es, als habe Trafigura/Galena das finanztechnische Perpetuum mobile der Rohstoffbranche erfunden. Dieses funktioniert freilich nur so lange, bis auch diese Blase mit einem großen »Plopp« platzt.

JE WENIGER REGELN, DESTO MEHR RISIKEN

Im Mai 2011 stellte der Schweizer Fachanwalt für Handelsgeschäfte Jean-Yves De Both fest, dass »sich die Handelsgesellschaften heute ungeniert in einem breit gefächerten Spektrum von Finanzgeschäften betätigen, und zwar ohne Genehmigung oder Kontrolle durch die Finanzaufsichtsbehörden«. Angesichts des immer spürbareren Regulierungsdrucks in Europa und den USA »werden sich die Rohstoffhändler aber bald entscheiden müssen, ob sie sich auf Deckungsgeschäfte beschränken oder unter behördlicher Aufsicht operieren wollen«.¹⁴ Cargill zum Beispiel beklagte sich schon mal prophylaktisch bei der US-Regulierungsbehörde Commodity Futures Trading Commission, dass sie sich im Falle gesetzlicher Regulierungen als »Swap Dealer« registrieren müsste. Dadurch würde aber die Profitabilität des Handelsgeschäfts reduziert, weil die Firma mehr Eigenkapital in ihre Finanzgeschäfte stecken müsste.¹⁵ De Both warnt vor der diesbezüglichen Untätigkeit der Schweizer Behörden und meint, es sei »möglich, dass hier registrierte Gesellschaften ihre Freiheit ein wenig länger genießen werden«.¹⁶ Ein Grund mehr für die Rohstoffhändler zwischen Genfer- und Zugersee, sich zu ihrem Schweizer Firmensitz zu beglückwünschen.



STEUERVERMEIDUNG //

Die Kreativität der Rohstoffkonzerne bei der Schaffung künstlicher Komplexität ist grenzenlos. Die Steuerbehörden hinken den Buchhaltungstricks immer zwei bis drei Schritte hinterher. Und in der Schweiz schauen sie sogar bewusst weg.

»TRANSFER PRICING« & CO: FISKALFLUCHT ALS GESCHÄFTSPRINZIP

Der Finanzchef der Standard Oil Company of New Jersey (später Exxon), Jack Bennet, wurde Mitte der 1960er-Jahre gefragt, wo der Ölkonzern seine Profite mache: bei der Produktion, der Raffinierung oder beim Verkauf an der Tankstelle? Bennets Antwort: »Die Profite werden genau hier gemacht – im Büro des Finanzchefs. Wo genau, entscheide ich.«¹ Der Ölmanager brachte damit etwas auf den Punkt, was bis heute nicht nur Rohstoffmultis, sondern transnationale Konzerne ganz allgemein auszeichnet: Sie schieben Kosten und damit auch Profite innerhalb ihrer vielen Tochtergesellschaften hin und her, um ihre Steuerzahlungen zu minimieren. Grundsätzlich hilft es, dabei möglichst hohe Kosten auszuweisen, denn dadurch sinken der Gewinn und somit die Gewinnsteuern. Oder es resultiert gar ein Verlust und die Steuer entfällt. Noch viel besser ist aber, wenn die Kosten jener Firma, die Steuern vermeiden will, als Ertrag an eine Tochtergesellschaft desselben Konzerns in einer Steueroase fließen. So sinkt der steuerbare Gewinn und es entstehen steuerfreie Profite.

Tatsächlich waren es Ölkonzerne, die das komplexe Spiel mit konzerninternen Verrechnungspreisen, neudeutsch »Transfer Pricing«, zu erster Blüte gebracht haben. Dazu brauchten sie primär Gebiete, in denen staatliche Steuern gering oder inexistent waren. Fündig wurden die Finanzchefs in Panama und Liberia, wo jene Tochtergesellschaften registriert wurden, die die Öltanker besaßen (was nebenbei noch den Vorteil lascher Arbeits- und Sicherheitsstandards mit sich brachte). Das Rohöl wurde von den Produzentländern billig an diese Tochtergesellschaften verkauft, die es transportierten und dann viel teurer an die Raffinerien in den Industrieländern weiterverkauften. Den größten Teil des Profits machten also die Transportgesellschaften in Panama und Liberia – natürlich steuerfrei.

Heute werden 40 bis 60 Prozent des Welthandels nicht zwischen verschiedenen Unternehmen abgewickelt, sondern zwischen Tochtergesellschaften ein und derselben Firmengruppe.² Der Welthandel als faktische Insiderveranstaltung entbehrt nicht einer gewissen Ironie, sind die multinationalen Konzerne doch die lautesten Lobbyisten einer wirklich freien Marktwirtschaft. In den knapp zwei Dritteln des Welthandels, den diese Global Player selbst kontrollieren, gelten aber alles andere als Marktpreise. Eine der Konsequenzen: Im Zuge des weltweiten Wettbewerbs der Wirtschaftsstandorte haben Panama und Liberia massiv Zulauf erhalten. Das internationale Tax Justice Network zählt heute über 70 Gebiete, die von ausländischen Firmen sehr geringe oder gar keine Steuern erheben oder die steuerliche Sonderregeln für gewisse Konzernfunktionen gewähren.

ERNSTE ZAHLENSPIELE: PROFITE VERLAGERN UND VERSTECKEN

»Transfer Pricing« bezeichnet einerseits die normale Festsetzung von Preisen für den Handel zwischen Tochtergesellschaften innerhalb eines Konzerns. Der Begriff bezeichnet aber auch die Manipulation dieser

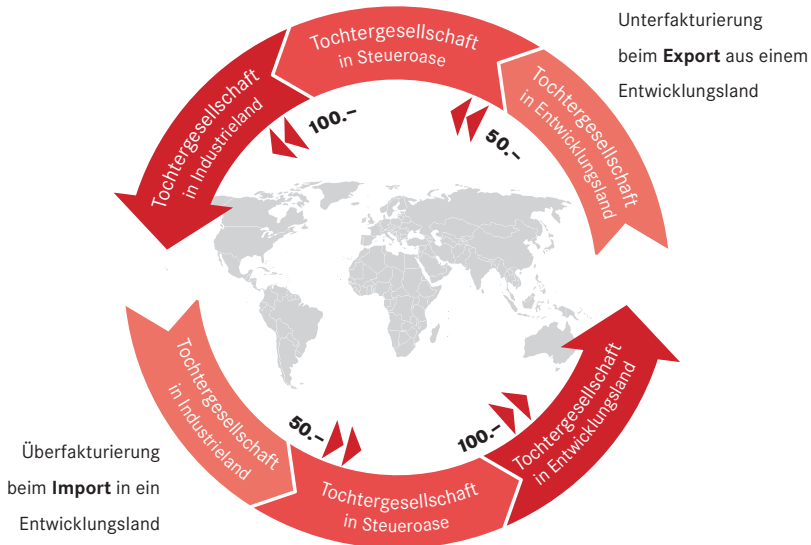
Preise. Manchmal wird dann auch von »Abusive Transfer Pricing« oder »Transfer Mispricing« gesprochen. Ziel solcher Manipulationen ist immer, die Erträge zu vermindern oder die Kosten aufzublasen. Beim Export wird dazu ein geringerer Preis verrechnet (Unterfakturierung), beim Import – etwa von Vorprodukten oder Maschinen – hingegen ein zu hoher Preis (Überfakturierung). Beides mit dem Ziel, den steuerbaren Gewinn zu reduzieren oder gar einen Verlust zu produzieren. Hinweise auf solche Manipulationen finden sich zum Beispiel in Handelsstatistiken. Dort stieß ein Wissenschaftler 2008 auf den Export von Cashewnüssen aus Nigeria in die USA zu 50 Cents pro Kilo; ihr realer Wert betrug 5 Dollar pro Kilo. Umgekehrt wurden Glasfaserkabel, die eigentlich 6 Dollar kosteten, für 1372 Dollar nach Nigeria importiert.³ Wird bei solchen Transaktionen eine Tochtergesellschaft in einer Steueroase zwischengeschaltet, so fällt der Großteil des Gewinns dort an und ist damit steuerfrei ABB. 1.

Die Profitverlagerung durch solch simple Preismanipulationen ist schwieriger geworden, da viele Steuerbehörden inzwischen verlangen, dass für konzerninterne Transaktionen Marktpreise verrechnet werden (mehr dazu weiter unten). Konzerne haben und nutzen heute aber eine ganze Reihe weiterer Möglichkeiten, um ihre Gewinne in Steueroasen anfallen zu lassen.

Schon durch die geografische Verteilung von Unternehmensaktivitäten lassen sich Steuern einsparen. Ein Expertenbericht, der Unternehmen unter die Lupe nahm, die auffällig wenig Steuern bezahlen, resümiert deren Verhalten wie folgt: »[Diese Firmen] haben eine Konzentration der profitableren Aktivitäten in ausländischen Jurisdiktionen, in denen der durchschnittliche Steuersatz gering ist, und eine Konzentration ihrer weniger profitablen Aktivitäten in Jurisdiktionen, in denen der durchschnittliche Steuersatz höher ist.«⁴ TAB. 1 gibt eine Übersicht der wichtigsten Aktivitäten, die sich zur Profitverlagerung anbieten.

Der Begriff Holding bezeichnet eine Muttergesellschaft, die Kapitalbeteiligungen an rechtlich selbstständigen Tochtergesellschaften hält. Die Holding bildet zusammen mit all ihren Tochtergesellschaften den Konzern. Mit der Ansiedelung einer Holding in einer Steueroase wird

TRANSFERPREIS-MANIPULATION



Quelle: Eigene Darstellung

dafür gesorgt, dass Gewinne, die in der Holding anfallen oder aus den Tochtergesellschaften zurückgeführt werden, steuerfrei bleiben. Damit dies so ist, braucht es meist noch ein politisches Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) zwischen den Sitzländern von Mutter- und Tochtergesellschaften. Solche Abkommen stellen zum Beispiel sicher, dass Dividendenzahlungen von Tochtergesellschaften im Ursprungsland keiner Quellensteuer unterliegen. Folglich eignen sich nicht alle Steueroasen als Holdingstandort, sondern nur jene mit einem dichten Netz an solchen Abkommen. Die hohe Schule der Steueroptimierung besteht jedoch nicht darin, Doppelbesteuerung zu vermeiden, sondern Doppel-Nichtbesteuerung zu erreichen. Das Herz der Steuervermeidungsbranche schlägt höher, wenn ein sogenannter »Double Dip«, also die zweimalige

TAB. 1

AKTIVITÄTEN IN NIEDRIG UND NORMAL BESTEUERTEN GEBIETEN

	Niedrige/keine Steuern	Normale Unternehmenssteuern
Konzernstruktur	Holding	Tochtergesellschaft
Finanzierung	Vergabe von Krediten, konzerninterne Finanzierungen	Kreditnehmerin, konzerninterne Schulden
Patente	Besitz von Patentrechten	Nutzung von Patentrechten
Markenrechte	Besitz von Markenrechten	Nutzung von Markenrechten
Leasing (z.B. Maschinen)	Leasinggeberin	Leasingnehmerin
Managementdienstleistungen	Anbieterin von Managementdienstleistungen	Nutzung von Managementdienstleistungen
(Rück-)Versicherung	Anbieterin von konzerninternen Versicherungsleistungen	Versicherungsnehmerin

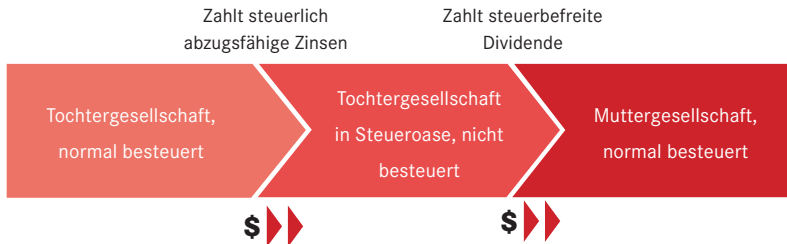
Quelle: Eigene Zusammenstellung

Abzugsfähigkeit von Zinszahlungen resultiert. Oder wenn es mithilfe einer Offshore-Finanzgesellschaft gelingt, aus einer steuerlich abzugsfähigen Zinszahlung bei der Tochtergesellschaft eine steuerbefreite Dividendenzahlung bei der Mutter zu fabrizieren ^{ABB. 2.}⁵

DÜNNE TÖCHTER UND FETTE MÜTTER

Die oben dargestellte Aufteilung zwischen Steueroasen und normal besteuerten Ländern führt zu einem Geld(ab)fluss in die Unternehmensteile in Steueroasen. Bei konzerninternen Finanzierungen fließen

DER »DOUBLE DIP«: AUS EINS MACH ZWEI



Quelle: Eigene Darstellung

Zinszahlungen, zudem sind Schulden von Tochtergesellschaften in aller Regel auch steuerlich abzugsfähig. Deren Aushungern, finanztechnisch »Thin Capitalisation« genannt, ist deshalb eine der wirksamsten Methoden zur Steuerminimierung von Konzernen. Dabei werden die Töchter mit besonders wenig Eigenkapital, dafür mit umso mehr Schulden gegenüber der konzerninternen Finanztochter ausgestattet. Ein extremes Beispiel dafür stammt aus Chile: Beim Verkauf der Bergbaugesellschaft Disputada de las Condes durch den Exxon-Konzern 2002 zeigte sich, dass die Firma 22 Jahre lang Verluste ausgewiesen und nie Steuern bezahlt hatte. Sie war gegenüber einer Exxon-Tochter in Bermuda so stark verschuldet, dass sie formell die ganze Zeit bankrott war. Merkwürdigerweise war das Bergbauunternehmen den Käufern aber dennoch 1,3 Mrd. Dollar wert ...⁶

Bei Patenten und Markenrechten fließen Lizenzgebühren. So ist etwa die Marke IKEA im Besitz einer luxemburgischen Holding, die wiederum im Besitz einer liechtensteinischen Stiftung ist. Alle Filialen müssen für die »Nutzung« der Marke 3 Prozent ihres Umsatzes an die luxemburgische Holding abführen. Auch Pharmapatente als zentrale Werttreiber der Branche gehören in der Regel Tochtergesellschaften in Steueroasen.

Bei Versicherungen und Rückversicherungen wiederum fließen Prämienzahlungen, beim Leasing Leasingraten und bei internen Kostenstellen à la »Management-dienstleistungen« sind der buchhalterischen Fantasie Tür und Tor geöffnet. Der US-Konzern WorldCom schaffte es sogar, seinen »Management Foresight«, also den »Weitblick des Managements« als immaterielles Gut in eine Tochtergesellschaft zu verlagern. Leider war es damit nicht so weit her: 2002 meldete WorldCom Konkurs an und CEO Bernhard Ebbers wurde zu 25 Jahren Gefängnis verurteilt.⁷

LEGAL? ILLEGAL? VÖLLIG EGAL!

Die steuerliche Optimierung von Konzernstrukturen ist fast immer völlig legal. Sie geschieht durch die bestmögliche Kombination der unterschiedlichen Regeln in den diversen nationalen Rechtsräumen, häufig unter aggressiver Ausnutzung von Grauzonen. Deshalb nutzen Konzerne in der Regel eine Vielzahl von Steueroasen, je nach Aktivität lässt sich fast immer ein optimaler Standort finden. Häufig braucht es dazu die Kombination verschiedener Steueroasen. Beliebt ist beispielsweise die Kombination einer Luxemburger Holding mit einer Schweizer Finanzierungsgesellschaft, im Branchenslang »LUX/CH Sandwich« genannt. (Es funktioniert auch umgekehrt, wie das Beispiel Glencore weiter unten zeigt.) Die Gesamtsteuerbelastung lässt sich so auf 2 bis 3 Prozent der Firmengewinne drücken, dies gegenüber Regelsteuersätzen, die bei 20 bis 35 Prozent liegen. Zudem sind die Zinszahlungen bei den kreditnehmenden Tochtergesellschaften steuerlich abzugsfähig.⁸

Multinationale Unternehmen verfügen über hoch spezialisierte und dotierte Abteilungen für die Steuerplanung. In den meisten Ländern sind sie den Steuerbehörden entsprechend intellektuell und personell weit überlegen. Deshalb gibt es nur wenig hieb- und stichfeste Informationen über die konkreten Steuervermeidungspraktiken von Konzernen – obwohl diese gang und gäbe sind. Die wertvollsten Hinweise stammen –

wie die Beispiele unten – von »Whistleblowern« oder aus auf anderen Wegen an die Öffentlichkeit gekommenen Interna.

Die Unterschiede bezüglich des rechtlichen Rahmens und der operativen Toleranz zwischen einzelnen Ländern sind erheblich. Eine mächtige Steuerbehörde wie jene der USA etwa akzeptiert nur Offshore-Strukturen, die Substanz haben. So reicht es beispielsweise nicht, Patente einfach in eine Briefkastenfirma auszulagern. Damit Patente im Ausland gehalten werden dürfen, verlangt die amerikanische Steuerbehörde, dass die Leistungen der Tochtergesellschaft in den USA, wo tatsächlich geforscht wird, abgegolten werden. Aus der Differenz dieser Zahlungen und den (höheren) Lizenzzahlungen für die Nutzung der ausgelagerten Patente resultiert aber immer noch eine Steuerersparnis.

Ganz am anderen Ende des Spektrums sind Steuerbehörden, die bei solchen Konzernmanipulationen prinzipiell nicht genau hinschauen (wie in der Schweiz) oder die von der gezielt geschaffenen Komplexität hoffnungslos überfordert sind (wie in vielen Entwicklungsländern). Wie das folgende Beispiel zeigt, reichen hier zur Gewinnverlagerung häufig einfache Briefkastenfirmen ohne jegliche Büroräume oder Mitarbeitende. Dies mag illegal sein, doch die Gefahr aufzuffliegen ist verschwindend gering.

ZUM BEISPIEL VOLCAFES »OFFSHORE-RECHNUNGSSTELLUNG«

2004 wurden der Erklärung von Bern (EvB) Dokumente zugespielt, die zeigten, wie die (unterdessen von ED&F Man aufgekaufte) Winterthurer Kaffeehandelsfirma Volcafe mithilfe der Briefkastenfirma Cofina Limited in der Steueroase Jersey Steuerzahlungen vermied. Über die Cofina wickelte Volcafe den Verkauf von Kaffee aus den Tochterunternehmen in den Produzentenländern an die Muttergesellschaft oder an Großkunden ab: Die Töchter verkauften den Kaffee billig an Cofina, Cofina verkaufte ihn teurer an Großkunden oder die Mutter in Winterthur. Ein

klassischer Fall von »Transfer Pricing« durch Unterfakturierung also. Allein 1998 machte Cofina so einen steuerfreien Gewinn von 24 Mio. Dollar.

Dabei war diese Firma eine reine Fiktion, denn auf der britischen Kanalinsel Jersey gab es lediglich die Angestellte einer Anwaltskanzlei, die für Cofina wichtige Dokumente unterzeichnete. Die Cofina-Geschäfte wurden von Angestellten der einzelnen Ländergesellschaften getätigt. Dazu stand dort jeweils ein zweiter Computer in der Lagerhalle statt im Büro. Im Falle einer Steuerprüfung brauchte nur das Verbindungskabel zwischen den beiden herausgezogen zu werden und Cofina war un auffindbar. Damit das auch so blieb, machte das Volcafe-Management in den »Instructions to the Offshore Invoicing« genaue Angaben, wie die profitable Fiktion »COF« aufrechtzuerhalten sei: »As COF will act as an independent unity in our group certain requirements in the flow of documents and a uniform appearance of COF is of great importance. [...] Please take care that all communication with the final buyer is made in the name of COF and mention clearly towards your customers that they receive all documents in the name of COF.« Auch kleine Details wurden nicht vergessen: »You should program your fax machine in a way that your name does not appear on faxes dispatched in the name of COF. If it is cost wise justifiable you should install another fax machine for the dispatch of ›COF Faxes‹.« Es kam offenbar vor, dass Kunden dabei den Überblick verloren, doch das Manual hielt auch dafür eine einfache Lösung bereit: »Add a sticker with your address to all documents which you dispatch in the name of COF and to which you expect an answer. This makes it easier for your business partners to send their mail to the right address.« Nachdem die Cofina-Konstruktion durch die Erklärung von Bern (EvB) öffentlich wurde, gab Volcafe im August 2004 deren Auflösung bekannt.

Das Beispiel Cofina zeigt auch, dass sich Tochtergesellschaften in Steueroasen dazu eignen, dem Topmanagement steuerfreie Boni zuzuschancen. Obwohl die Briefkastenfirma keine Angestellten hatte, bezahlte Cofina 1998 Löhne in der Höhe von 2 188 193 Dollar. Dies ist übrigens bei Großkonzernen bis heute gängige Praxis. Die UBS etwa unterhielt bis vor kurzem in Jersey einen »Senior Executive Benefit Trust

Limited«. Auch hier wirkte Transparenz Wunder: Nach seiner Aufdeckung durch die EvB wurde das Bonus-Vehikel Ende 2009 aufgelöst.

FALLGRUBEN UND FUSSANGELN DES »ARMLÄNGEN«-PRINZIPS

Die Besteuerung von Unternehmen gehört zu den wenigen staatlichen Aktivitäten, die auch im Zeitalter der Globalisierung größtenteils national organisiert sind. Die wichtigste internationale Organisation, die sich mit Steuerthemen beschäftigt, ist die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD), also der Zusammenschluss der Industrieländer. Die OECD versucht seit Jahrzehnten, dem Problem des »Transfer Pricing« und der Profitverlagerung mit einem völlig untauglichen Mittel beizukommen, dem sogenannten Fremdvergleichsansatz (»Arms-Length-Principle«). Konzerne sollen intern jene Marktpreise verrechnen, die sie bezahlen müssten, wenn sie Güter und Dienstleistungen von Dritten beziehen würden. Zudem sollen die Verträge zwischen konzerninternen Anbietern und Nutzern von Dienstleistungen jenen Vertragsstandards entsprechen, die zwischen nicht verbundenen Unternehmen üblich sind.

Die Bücher mit den OECD-Ratschlägen zur Umsetzung dieses hehren Prinzips werden zwar immer dicker, aber das Instrument greift nicht. US-Senator Byron Dorgan höhnte, die geltenden internationalen Regeln für konzerninterne Preis- und Steuerpolitik entsprächen der Forderung an Steuerbehörden, »die Enden von Spaghettis auf zwei verschiedenen Tellern zu verknüpfen«.⁹ Die wichtigsten Schwachpunkte der gegenwärtigen Praxis im Überblick:

- Marktpreise existieren für gängige, stark standardisierte Produkte. Aber was ist der Marktpreis für das Präzisionsteil einer Maschine, die nur einen Hersteller hat?

- Für immaterielle Werte wie Patentlizenzen, Markenrechte oder Managementdienstleistungen ist es ebenfalls kaum möglich, einen realen Marktpreis zu finden.
- Wenn zwei Töchter einen Vertrag schließen, sind die Aktionäre und Entscheidungsträger auf beiden Seiten dieselben Personen. Die meisten Verträge, wie sie voneinander unabhängige Firmen schließen, ergeben für miteinander verbundene Unternehmen schlicht keinen Sinn.
- Die Steueroptimierung für Konzerne ist nur deshalb möglich, weil jede Tochtergesellschaft als eigenständige Einheit gilt und separat besteuert wird. Die Fiktion der Selbstständigkeit verkennt, dass viele dieser Konstrukte einzig dem Zweck dienen, die Steuerzahlungen der Holding zu drücken.

Kurzum: Der Fremdvergleichsansatz führt zu Regeln, die für Bürger undurchschaubar, für Politiker kaum verständlich und ein Albtraum für jene Steuerbehörden sind, die überhaupt versuchen, sie anzuwenden. Heiß geliebt wird er einzig von den globalen Buchprüfungs- und Steuerberatungsfirmen. PricewaterhouseCoopers, Ernst & Young, Deloitte und KPMG dominieren diese Steuervermeidungsindustrie: Es gehört zu den fatalen Absurditäten unseres Wirtschaftssystems, dass diese Firmen als Buchprüfer und Revisoren einerseits quasistaatliche Funktionen übernehmen, zugleich ihren Kunden aber tatkräftig dabei helfen, die Staaten um ihre Steuereinnahmen zu bringen.

Je höher die Komplexität, desto mehr spezialisiertes Beratungspersonal braucht es und desto größer sind die rechtlichen Graubereiche, die sich steuerlich ausnutzen lassen. Ein in der *NZZ* erschienenes Inserat war in dieser Hinsicht erfrischend offenherzig: »Mit einem wirkungsvoll umgesetzten Transfer Pricing lässt sich viel Geld und Ärger sparen. Konzerninterne Verrechnungspreise korrekt anzuwenden, ist eine Sache.

Innerhalb der international unterschiedlichen Regeln das Maximum an Steuerersparnis herauszuholen, eine andere. PricewaterhouseCoopers bietet international tätigen Unternehmen hierzu maßgeschneiderte Lösungen an.«¹⁰

In der Schweiz unterliegen die internen Verrechnungspreise keiner gesetzlichen Regelung. Hin und wieder publizierte die Eidgenössische Steuerverwaltung zwar Rundschreiben mit dem scheuen Hinweis, in der Schweiz gelte der Fremdvergleichsansatz. Im Unterschied zu anderen Ländern haben Unternehmen in der Schweiz jedoch keine Dokumentationspflicht über ihre intern verrechneten Preise. Kein Wunder, dass Angelo Digeronimo, Experte für internationale Unternehmensbesteuerung bei der Eidgenössischen Steuerverwaltung, meint: »Wir als relatives Tiefsteuerland sind nur wenig mit dem Problem des ›Transfer Pricing‹ zu unseren Lasten konfrontiert.« Jährlich würden nicht mehr als zehn Fälle von Beanstandungen auf seinem Schreibtisch landen.¹¹

ENTGANGENE STEUERN HÖHER ALS GLOBALE ENTWICKLUNGSHILFE

Dass über konzerninterne Preismanipulationen und Profitverschiebungen kaum je etwas an die Öffentlichkeit dringt, erstaunt nicht, gehört die Steuervermeidungsstrategie doch zu den profitabelsten Unternehmensaktivitäten und damit zu den bestgehüteten Konzerngeheimnissen überhaupt. Aber auch in Bezug auf einzelne Länder gibt es nur äußerst spärliche Daten über die entstehenden Steuerverluste. Internationale Organisationen, die im großen Stil wirtschaftswissenschaftliche Forschung betreiben, wie die OECD, der Internationale Währungsfonds (IWF) oder die Weltbank halten sich bei diesem Kernproblem wirtschaftlicher Globalisierung bislang auffällig zurück. In einem 450-seitigen Buch von drei IWF-Mitarbeitern über die Besteuerung von Erdöl und Erzen werden dem »Aggressive Tax Planning« noch nicht einmal vier Seiten gewidmet.¹² Die verlässlichsten Schätzungen stammen

TAB. 2

**VERLUSTE VON ENTWICKLUNGSLÄNDERN DURCH
STEUERMINIMIERUNG VON UNTERNEHMEN**

Quelle	Beschreibung	Betrag
Baker 2005	Durch Transferpreis-manipulationen	100–150 Mrd. USD/Jahr
	Durch verdeckte Zahlungen und fiktive Transaktionen*	250–350 Mrd. USD/Jahr
Christian Aid 2008	Durch falsche Rechnungsstellung und Transferpreis-manipulationen	157 Mrd. USD/Jahr
Christian Aid 2009	Steuerverluste durch manipulierte Preise	122 Mrd. USD/Jahr
Global Financial Integrity 2010	Steuerverluste durch manipulierte Preise	99–107 Mrd. USD/Jahr

**Um Steuern zu vermeiden oder Kapital aus einem Land zu schaffen, können auch Transaktionen zwischen unabhängigen Firmen manipuliert werden. Voraussetzung dafür ist, dass beispielsweise ein Käufer bereit ist, zusätzlich zum niedrigen offiziellen Verkaufspreis eine verdeckte Zahlung an ein Vehikel in einer Steueroase zu leisten (»Mispricing«). Laut Baker sind sogar gänzlich fiktive Geschäfte zur Kapital- und Steuerflucht sehr häufig (»Fake Transactions«).*

Quelle: Eigene Zusammenstellung

deshalb von Nichtregierungsorganisationen. ^{TAB. 2} gibt einen Überblick über die (mit unterschiedlichen Methoden) geschätzten Steuerverluste der Entwicklungsländer.

Die wirtschaftliche Relevanz und politische Brisanz der Steueroptimierung durch transnationale Konzerne zeigt ein Vergleich der kumulierten Verluste mit der weltweit geleisteten Entwicklungshilfe. Diese betrug 2010 total 129 Mrd. Dollar. Selbst die konservativste Schätzung der Steuerverluste liegt in dieser Größenordnung, möglicherweise entgegen den Entwicklungsländern auch noch weit größere Summen. Für einzelne Staaten sind die Verluste beträchtlich, wie die Liste der 20 am stärksten betroffenen Länder zeigt ^{TAB. 3}.

LÄNDER MIT DEN GRÖSSTEN STEUERVERLUSTEN DURCH »TRADE MISPRICING«

	Land	Steuerverluste (in % der Staatseinnahmen)
1	Zimbabwe	31,5%
2	China	31,0%
3	Philippinen	30,7%
4	Nicaragua	27,7%
5	Mali	25,1%
6	Demokratische Republik Kongo*	24,9%
7	Costa Rica	22,2%
8	Sambia	21,7%
9	Honduras	21,6%
10	Weißrussland	21,5%
11	Kamerun	17,1%
12	Guinea	16,5%
13	Äthiopien	16,2%
14	Malaysia	15,4%
15	Zentralafrikanische Republik	14,6%
16	Kambodscha	13,9%
17	Togo	13,5%
18	Panama	13,5%
19	Tadschikistan	13,3%
20	Salomonen	13,0%

**Die hervorgehobenen Länder – immerhin sechs von zwanzig – haben gemäß Weltbank einen besonders hohen Anteil von mineralischen Rohstoffen (Erze und/oder Erdöl) an den Exporten.*

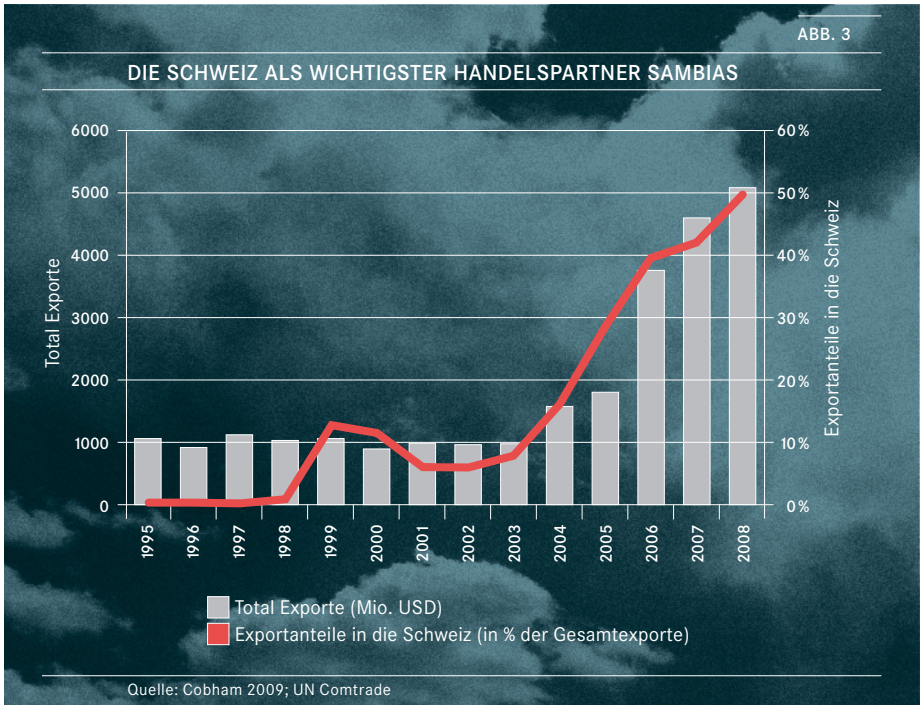
Quelle: Global Financial Integrity 2010

ROHSTOFFHÄNDLER SIND BESONDERS GUTE RECHNER

Auch im Rohstoffsektor sind die oben beschriebenen Methoden weit verbreitet. Hier drei willkürlich gewählte, doch durchaus repräsentative Beispiele:

- **Russland:** Die für die Überwachung der Staatsfinanzen zuständige Rechnungskammer publizierte 2009 einen Bericht über Unterfakturierung beim Kohlexport. Demnach werden 80 Prozent der russischen Kohle an offshore, das heißt in Steueroasen registrierte Handelsfirmen verkauft. Und zwar zu Preisen, die 30 bis 54 Prozent unter dem Weltmarktpreis liegen.¹³
- **Tansania:** 2003 stellte die Regierung bei einer Buchhaltungskontrolle der vier im Land aktiven ausländischen Goldförderfirmen fest, dass alle zusammen innerhalb von fünf Jahren 502 Mio. Dollar unbegründete Verluste ausgewiesen hatten. Für Tansania als eines der weltweit ärmsten Länder bedeutete dies entgangene Steuereinnahmen von 132 Mio. Dollar.¹⁴
- **Senegal:** Zwei der australischen Bergbaufirma Mineral Deposits gehörende senegalesische Tochtergesellschaften zahlten 2009 42 Mio. australische Dollar Zinsen an Briefkastenfirmen auf Mauritius. Es bräuchte mindestens einen Kredit von 800 Mio. australischen Dollar, um eine so hohe Zinszahlung zu rechtfertigen. In der gesamten Unternehmensgruppe sind aber nur 65 Mio. australische Dollar zwischen den verschiedenen Tochtergesellschaften ausgeliehen.¹⁵ Es handelt sich hier also nicht um einen »normalen« Fall von Unterkapitalisierung, sondern um größtenteils fiktive Zinszahlungen zur Profitverlagerung.

DIE SCHWEIZ ALS WICHTIGSTER HANDELSPARTNER SAMBIAS



SAMBIA: KUPFEREXPORTS INS NIEMANDSLAND

Laut UNO-Handelsstatistik hat der Anteil der sambischen Exporte in die Schweiz seit 2002 dramatisch zugenommen ABB. 3. 2008 ging die Hälfte aller Ausfuhren ins kleine Alpenland. Der Anstieg verläuft parallel zur Verfünfachung der Exporte Sambias. Hinter diesem Exportboom steht die Expansion des Kupferbergbaus. 2008 machten Bergbauprodukte – mit Kupfer als bei weitem wichtigstem Produkt – annähernd 80 Prozent der Exporte aus.

Zugleich taucht Sambia in der Importstatistik für Kupfer und Kupferprodukte der Eidgenössischen Zollverwaltung nirgendwo auf. Die

Exporte aus Sambia in die Schweiz lassen sich also nicht mit den Importen der Schweiz aus Sambia zur Deckung bringen.

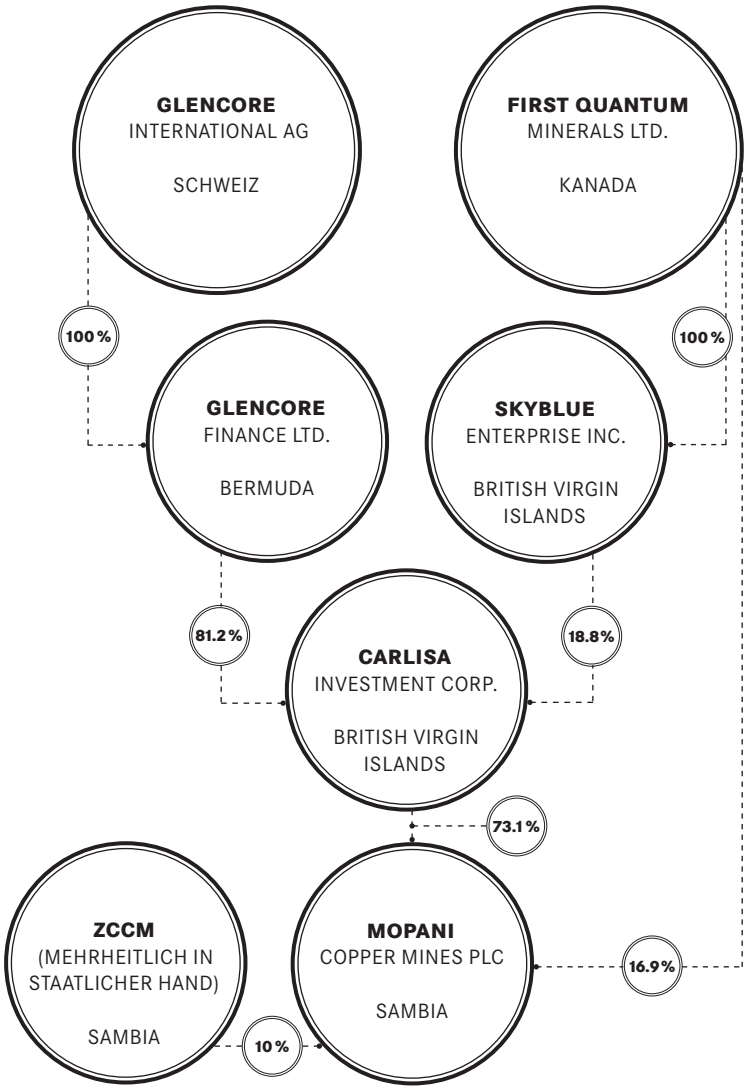
Der Grund dafür heißt Glencore KAP. 6. Glencore besitzt über seine Finanztochter in der Steueroase Bermuda und ein Investmentvehikel in der karibischen Oase British Virgin Islands einen Mehrheitsanteil an der sambischen Mopani-Kupfermine ABB. 4. Fast alleiniger Abnehmer der Produktion ist Glencore selbst. Beim Erfassen der Ausfuhren in Sambia kommt deshalb hinter die Exporte von Mopani die Destination »Schweiz«. Aber natürlich gelangt Glencores Ware nie physisch in die Schweiz, sondern wird dem Käufer, zum Beispiel in China, direkt geliefert – weshalb in der Schweizer Importstatistik kein Kupfer aus Sambia auftaucht.

WIE GLENCORE NEBEN KUPFER AUCH VERLUSTE PRODUZIERT

Glencore macht in Sambia trotz Kupferboom seit Jahren Verluste und zahlt deshalb keine Gewinnsteuern. Aufgrund der so erlittenen Einbußen hat die sambische Steuerbehörde einige Minen von der internationalen Buchprüfungsfirma Grant Thornton und der norwegischen Beratungsfirma Econ Pöyry untersuchen lassen. Mopani/Glencore wurde wegen seiner Größe, aber auch wegen der abnorm hohen Kosten ausgewählt. Das Audit wurde 2010 fertiggestellt und Anfang 2011 Nichtregierungsorganisationen, darunter der Erklärung von Bern, zugespielt, die es veröffentlichten.¹⁶

Dass Mopani keine Gewinne macht, kann nur zum Teil mit der sehr investorenfreundlichen Bergbaugesetzgebung Sambias erklärt werden KAP. 17. Diese erlaubt den Firmen, ihre Ausgaben für die Prospektion und Exploration vollständig abzuschreiben. Die Kosten dafür dürfen während zehn Jahren als Verlustvortrag mit den Gewinnen verrechnet werden. In den Jahren 2006 und 2007, die das Audit abdeckt, wurden auf diese Weise Gewinnabzüge von 260 beziehungsweise 371 Mio. Dollar begründet.

DIE GLENCORE-BETEILIGUNG AN DER MOPANI-MINE



Quelle: Sherpa et al. 2011

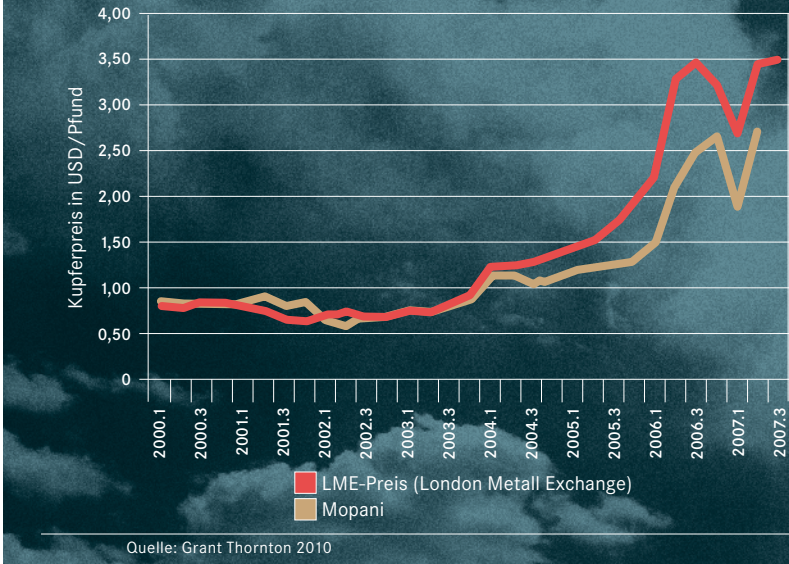
Das Audit zeigt aber auch, dass Mopani gezielt Kosten aufbläht und intern keine Marktpreise verrechnet. Das Management der Glencore-Mine behinderte die Arbeit der Rechnungsprüfer, wo immer es ging. Obwohl schon der Beginn der Untersuchung mehrmals verschoben wurde, um dem Unternehmen mehr Zeit zu geben, die nötigen Unterlagen beizubringen, musste das Audit für ein halbes Jahr unterbrochen werden, weil die Dokumente höchst lückenhaft waren. Auch als es endlich weiterging, fanden die Buchprüfer diverse Unregelmäßigkeiten:

- Das Hauptbuch wurde in immer wieder anderen Fassungen geliefert. Die Zahlen darin konnten trotzdem nie mit der Probabilanz in Einklang gebracht werden.
- Für viele Transaktionen gab es keine Originalbelege, manchmal existierte überhaupt keine Dokumentation.
- Elementare Daten wie die Menge des produzierten Erzes, Kupferkonzentrats und Kupfers fehlten ebenso wie Import- oder Exportstatistiken (wobei die Auditoren dafür auch den sambischen Staat kritisieren).

Immer wieder stießen die Rechnungsprüfer an Grenzen und hielten entsprechend entnervt fest: »It should be noted that the international team leaders have not experienced such a lack of compliance in any other country, and Grant Thornton Zambia confirmed that this attitude is also not typical for other industries/companies in Zambia.«¹⁷ Trotz dieser widrigen Umstände kam das Mopani-Audit zu folgenden Hauptschlüssen:

- Die Kosten sind höher als in vergleichbaren Minen.
- Die Einnahmen sind geringer, als sie sein müssten, wenn sich die Verkaufspreise – wie gesetzlich vorgeschrieben – am Kupferpreis der London Metal Exchange (LME) orientieren würden.

GLENCORES DUMPINGPREIS AN GLENCORE



Die von Mopani in Rechnung gestellten Kupferpreise wichen im fraglichen Zeitraum deutlich und zunehmend vom LME-Referenzpreis ab ABB. 5.

Als einziger »Sales and Marketing Agent« von Mopani übernimmt Glencore den allergrößten Teil der Minenproduktion. Der Audit-Bericht hält fest, dass bei diesem internen Handel keine Marktpreise verrechnet wurden: »The Company has not been able to provide us with evidence, that the Company sales, which mostly are related party transactions, have been entered into according to the arms length principle.«¹⁸ In Zahlen: Von 2003 bis 2007 waren Mopanis Einnahmen aus dem Kupferverkauf 700 Mio. Dollar geringer, als sie es zu LME-Preisen gewesen wären – ein gigantisches Geschenk von Glencore an Glencore.

Die Rechnungsprüfer berechneten zwar nicht die Steuerverluste von Sambia, stellten aber fest, dass die Manipulationen auch zu Mindereinnahmen aus den ohnehin geringen Royalties ^{KAP. 17} führen. Die britische Entwicklungsorganisation ActionAid kalkulierte aufgrund des Audits die jährlichen Steuerverluste Sambias durch Mopani auf 124 Mio. Dollar, plus 50 Mio. Dollar entgangene Dividenden auf den zehnpromzentigen Staatsanteil an Mopani.¹⁹

Bei Kobalt, dem zweiten Produkt der Mopani-Mine, sind die Unregelmäßigkeiten noch größer. Demnach hätte Mopani nur halb so viel Kobalt aus dem Erz gewonnen wie die anderen sambischen Minen. Kommentar der Auditoren: »Mopani has either failed to provide us with correct production figures or they are faking the numbers in order to have the production figures fit with the cobalt revenue in the accounts.«²⁰ Bei mangelhaften oder gänzlich fehlenden Exportstatistiken ist die Unterschlagung eines Teils der verkauften Produktion natürlich ein Leichtes. Diese ebenso so simple wie dreiste Form der Steuerhinterziehung durch die Verheimlichung von Einkünften kennt man zwar eher vom sprichwörtlichen »deutschen Zahnarzt«, aber offensichtlich schreckt Glencore auch davor nicht zurück.

Schließlich nutzt Mopani der Preisabsicherung dienende Derivate-Geschäfte zur Steuervermeidung. Beim sogenannten »Hedging« werden Verluste bei Preisschwankungen dadurch limitiert, dass ein finanzielles Gegengeschäft gemacht wird. Die Rechnungsprüfer fanden bei Mopani Derivate-Deals, die so strukturiert waren, dass Mopani sowohl bei steigenden als auch bei sinkenden Preisen verliert. Die profitierende Gegenpartei war – natürlich – eine andere Glencore-Gesellschaft. Und der Zweck: »There is [...] reason to recognize the »hedging« of Mopani [...] as moving taxable income out of Zambia.«²¹ Von der Steinzeitmethode des Verschweigens von Einkünften bis zu ausgefeilten Derivate-Geschäften: Glencore kennt und nutzt alle Instrumente der Steuervermeidung.

DER PARADIESISCHE SCHWEIZER STANDORTFAKTOR

Unter den zehn europäischen Gebieten mit den niedrigsten Unternehmenssteuern lagen 2010 drei Schweizer Kantone: Appenzell-Ausserrhoden und Obwalden belegen gemeinsam den fünften Platz (je 12,7%), Zug liegt mit 15,8 Prozent auf Platz 10. Dann folgen Uri (15,9%) und Schaffhausen (16%). Weitere sechs Kantone befinden sich in den Top 20.²² Entscheidend sind aber nicht die vergleichsweise günstigen regulären Steuersätze, sondern die Sonderregeln. Solche gibt es in allen Kantonen, weshalb sich die steuerliche Attraktivität der Schweiz für Rohstoffhändler nicht auf die beiden bekannten Standorte Zug und Genf beschränkt. Branchenvertreter finden sich entsprechend auch im Waadtland (Vale), in Luzern (Trafigura), in Zürich (ENRC), in Basel-Land (Ameropa) und im Tessin (Duferco).

Der Klassiker der kantonalen Steuersonderregeln ist das Holdingprivileg. Konzernzentralen sind typischerweise Holdinggesellschaften, ebenso kann aber ein amerikanischer oder asiatischer Konzern sein Europageschäft von einer Holding in Zug aus lenken. Holdings bezahlen in den Kantonen keine Gewinnsteuern, sondern nur eine vernachlässigbare Abgabe auf das im Handelsregister registrierte Aktienkapital. In Zug gilt ein Satz von 0,02 Promille.

Auf nationaler Ebene gilt theoretisch der einheitliche Gewinnsteuersatz von 8,5 Prozent. Erträge aus Beteiligungen an anderen Firmen können jedoch steuerlich abgezogen werden. Bei einer reinen Holdinggesellschaft, die alle Einkünfte aus Beteiligungen bezieht, führt dieser »Beteiligungsabzug« zu einer vollständigen Steuerbefreiung. Eine »privilegierte Besteuerung« mit Sondersätzen gilt auf kantonaler Ebene ebenso für Domizilgesellschaften und gemischte Gesellschaften KAP. 4. Für Domizilgesellschaften gibt es unterschiedliche kantonale Definitionen, in Zug beispielsweise dürfen sie über kein Personal und keine Büroräume verfügen. Domizilgesellschaften bezahlen in Zug eine Kapitalsteuer von 0,075 Promille, Einkünfte aus dem Ausland sind steuerfrei.

Gemischte Gesellschaften sind Unternehmen oder Niederlassungen von ausländischen Konzernen, die vorwiegend im Ausland tätig sind und in der Schweiz nur eine »untergeordnete Geschäftstätigkeit« ausüben. Im Kanton Zug müssen der Verkauf und der Einkauf mindestens zu 80 Prozent im Ausland erfolgen. Die Kapitalsteuer beträgt 0,01 Promille. Die schweizerischen Einkünfte der gemischten Gesellschaft werden normal besteuert, von den ausländischen Gewinnen müssen je nach Anzahl der Mitarbeitenden nur 5 bis 25 Prozent versteuert werden. Außer man ist so groß wie Glencore. Seit 2007 gibt es nämlich eine Regel, die aussieht wie ein eigens geschaffener »Glencore-Paragraf«: Von Gewinnen aus dem Auslandsgeschäft von über 200 Mio. Franken müssen (statt 25 Prozent bei mehr als 30 Beschäftigten) nur 10 Prozent versteuert werden.

Neben den günstigen Sätzen und Sonderregeln wirbt die Zuger Wirtschaftsförderung noch mit einem übergeordneten Punkt: »Der entscheidende Vorteil des Standorts Zug liegt jedoch nicht in der günstigen Besteuerung, sondern allgemein im unkomplizierten, unbürokratischen Umgang der kantonalen Steuerbehörde mit den Steuerpflichtigen.«²³

Für Firmen, die einerseits hohe Erträge im Ausland machen und andererseits viele ausländische Beteiligungen halten, sind die kantonalen Sonderregeln kombiniert mit dem Beteiligungsabzug für Holdings auf Bundesebene optimal. Für die Rohstoffhändler trifft beides in besonderem Maß zu. Das günstige Steuerklima und die willigen Steuerbehörden sind also Schlüsselfaktoren für die Erklärung, warum sich diese Branche in der Schweiz so wohlfühlt.

MASSGESCHNEIDERTE PRIVILEGIEN STATT FISKALISCHE TRANSPARENZ

Die Kantone veröffentlichen keine Listen über die Firmen mit Steuerprivilegien, man weiß deshalb nicht einmal, wer beispielsweise als gemischte Gesellschaft besteuert wird. Für den Kanton Genf ist immerhin bekannt, dass über 1000 Firmen als Holding-, Domizil- oder gemischte

Gesellschaften besteuert werden und diese zusammen ein Viertel aller Unternehmenssteuern bezahlen.²⁴ Erschwerend hinzu kommt aber, dass die Kantone mithilfe sogenannter »Tax Rulings« einem Unternehmen maßgeschneiderte Privilegien gewähren können. So schreibt Pierre-Olivier Gehriger, Steuervermeidungsexperte und Partner in der Anwaltskanzlei von Glencore-Verwaltungsrat (bis 2011) Peter A. Pestalozzi: »[D]as in der Regel gut funktionierende Rulingsystem [kann] als Vorteil nicht hoch genug eingeschätzt werden.«²⁵ Nicht verwunderlich, dass die Nachfrage bei Glencore in Baar, welche ihrer Firmen und Töchter als Domizil- oder gemischte Gesellschaften steuerlich privilegiert seien, mit Empörung statt Informationen quittiert wurde: »Aber das sagen wir ja nicht einmal unseren Investoren!«

Laut einem Brief des Genfer Finanzministeriums werden die meisten Rohstoffhändler fiskalisch als gemischte Gesellschaft behandelt. Der vom selben Ministerium genannte Steuersatz von 12 Prozent (»en règle générale«) für solche »sociétés auxiliaires« setzt sich aus 8,5 Prozent für die reguläre direkte Bundessteuer und 3,5 Prozent für die reduzierte Kantons- und Gemeindesteuer zusammen.²⁶ Die Branchenlobby GTSA spricht gar von einem effektiven Steuersatz von 9 Prozent.²⁷ Im Kanton Zug dürfte der Satz ab Gewinnen von 200 Mio. Franken wegen des »Glencore-Paragrafen« noch niedriger sein.

BABYLONISCHE STRUKTUREN: TRAFIGURAS MULTIPLE FIRMENIDENTITÄT

Wo die Schweizer Steuerbehörden mauern, hilft das niederländische Handelsregister. In den dort zugänglichen Jahresberichten von Trafigura, Vitol, Gunvor, Mercuria und Dreyfus finden sich (ebenso wie in jenen von Glencore) einige Angaben über den effektiv bezahlten Steuersatz ^{TAB. 4.}

Trafiguras rekordtiefe Steuerquote für 2010 ergab sich durch eine beträchtliche Steuergutschrift. Aber auch ohne diese hätte die Quote nur

TAB. 4

STEUERMINIMIERUNG BEI SCHWEIZER ROHSTOFFFIRMEN

	Trafigura	Glencore	Vitol
	(»effective tax rate«)	(»effective tax rate«)	(»total income tax«)
2005	15,1%		
2006	16,4%	16,0%	
2007	16,4%	13,4%	12,1%
2008	8,5%	8,9%	7,5%
2009	11,8%	12,6%	19,6%
2010	0,6%	9,3%	

Quelle: Jahresberichte der Firmen

6,2 Prozent betragen. Auf der Basis des niederländischen Regelsatzes (2005: 32,25%, 2006: 30,09%, 2007: 26,53%, seit 2008: 25,5%) und ohne Steuergutschriften belaufen sich die Steuereinsparungen der Skandalfirma KAP. 10 von 2005 bis 2010 auf insgesamt über 500 Mio. Dollar. Allerdings sind diese effektiven Steuersätze nur die eine sichtbare Seite der Medaille. Auf der anderen, komplett intransparenten Seite entscheiden die Unternehmen nämlich weitgehend selbst, was sie überhaupt als steuerbaren Gewinn ausweisen. Glencore etwa konnte vor dem Börsengang Jahr für Jahr Milliardenbeträge steuerfrei seinen Aktionären (das heißt den beteiligten Managern) zukommen lassen.

Eindrücklich ist auch die Liste der Trafigura-Niederlassungen in Steueroasen (exklusive Zug und Genf), auf der 40 Tochtergesellschaften figurieren TAB. 5.

Gemäß offizieller Trafigura-Auskunft fungiert Luzern als Haupt-handelsplatz und die Schweiz als Hauptsteuersitz des verschachtelten Imperiums.²⁸ Neben diesem global gespannten Netz von Steueroasen-Töchtern ist ein Teil von Trafiguras Steuereinsparungen also auf die Besteuerung in Luzern und vermutlich auch Genf zurückzuführen. In Luzern hat Trafigura zwei Firmen registriert, eine Zweigniederlassung

TRAFIGURA-PRÄSENZEN IN STEUEROASEN (OHNE ZUG UND GENF)

Steueroase	Name	Kapitalbeteiligung*
Bahamas	Argomar International Ltd.	50%
Bahamas	Congofret Limited	100%
Bahamas	DT Trading	100%
Bahamas	Leeuwin Holdings Co. Ltd.	100%
Bahamas	IVCO International Limited	73,1%
Bahamas	Puma Energy Bunkering SA	100%
Bahamas	MOZA International Limited	73,1%
Bahamas	Puma Energy Funding Ltd.	81,3%
Bahamas	Puma Energy International SA	81,3%
Bahamas	Puma Internatioal Bunkering SA	81,3%
Bahamas	Puma RDC Ltd.	73,1%
Bermuda	Napoil Ltd.	49%
Caribbean**	ECG	40,6%
Cayman Islands	Galena Cassiterite Limited	100%
Cayman Islands	Galena (Cayman) Limited	100%
Cayman Islands	Galena (Malachit) Limited	100%
Isle of Man	Meteor Limited	100%
Malta	Trafigura Maritime Ventures Ltd.	100%
Marshall Islands	DT Refining Inc.	50%
Marshall Islands	DT Shipping Holding LLC	50%
Marshall Islands	Pumangol Energy Bunkering LLC	81,3%
Marshall Islands	Pumangol I	50%
Marshall Islands	Pumangol II	50%
Marshall Islands	Pumangol III	50%
Marshall Islands	Pumangol VI	50%
Marshall Islands	Pumangol V	50%
Marshall Islands	Pumangol VI	50%
Marshall Islands	Pumangol Shipping LLC	50%
Mauritius	Petromoc International	51%
Niederländische Antillen	Blue Streak International NV	100%
Niederländische Antillen	Mero NV	100%
Niederländische Antillen	Gulf Refining Company	52%
Niederländische Antillen***	Union Mining International NV	100%
Singapur	AngoEncore Ventures Pte Ltd.	25%
Singapur	NEMS (Singapore) Pte Ltd.	50%
Singapur	Trafigura Overseas Projects Pte Ltd.	100%
Singapur	Trafigura Pte Ltd.	100%
Singapur	Trafigura Services Pte	100%
Zypern	Areva Navigation Company Ltd.	40%
Zypern	NWE Logistics Limited	38,8%

Von 2009 bis 2010 reduzierte sich die Beteiligung an vielen Ötochtergesellschaften von 100% auf eine Mehrheitsbeteiligung **Hier fehlt eine präzise Ortsangabe *2009 angegeben in den Niederländischen Antillen, 2010 in den Niederlande*

Quelle: Trafigura-Jahresbericht 2009

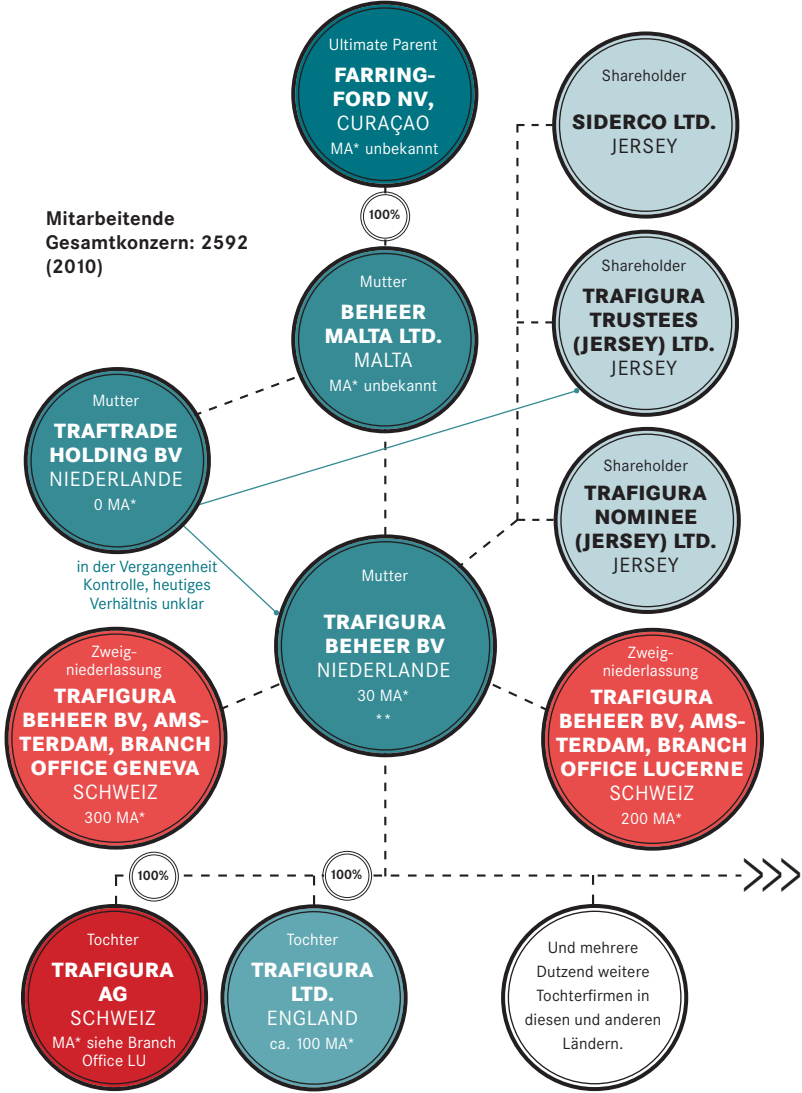
des juristischen Amsterdamer Hauptsitzes namens Trafigura Beheer BV und eine Trafigura AG. Die *Sonntagszeitung* mutmaßte 2010, Trafigura sei mit Sonderprivilegien an den Vierwaldstättersee gelockt worden und bezahle als »Verwaltungsgesellschaft« (was der gemischten Gesellschaft in Zug entspricht) eine Gewinnsteuer von lediglich 3 Prozent. 2007 sei in Luzern ein Gewinn von 212 Mio. Franken versteuert worden,²⁹ was knapp 40 Prozent der Gewinne dieses Jahres entspricht. Der Luzerner Regierungsrat verweigerte 2010 bei einer Anfrage aus dem Kantonsparlament jegliche Auskunft über Trafiguras Steuersatz, bestritt aber, dass die Firma exklusive Privilegien genieße.

NIEDERLÄNDISCHE ABKOMMEN, SCHWEIZER STEUERSÄTZE: DER MIX MACHT'S

Wie viele große Rohstoffhändler ist auch Trafigura wie eine der legendären russischen Matrjoschka-Puppen aufgebaut. $\overline{ABB.6}$ gibt einen kleinen Eindruck dieses Verschachtelungsprinzips.

Angesichts solch babylonischer Komplexität drängt sich eine Frage auf: Wie geht eine derartig wuchernde Struktur mit sonst von der Branche hochgehaltenen Grundsätzen wie »Lean Management« und extremem Kostenbewusstsein zusammen? Da wird fortlaufend Altes getilgt, Neues gegründet und Bestehendes umgetauft. Die heutige Tochterfirma Puma Energy International BV etwa hatte zwischen 2005 und 2008 drei verschiedene Namen. Was auf den ersten Blick nur nach administrativem Aufwand und logistischem Leerlauf aussieht, ist eine kontinuierliche steuerliche Standortoptimierung, die sich offenbar lohnt. Gute Dienste leistet das Firmengewirr auch bei etwaigen Problemen mit Behörden: Häufig ist es schier unmöglich, so aufgestellten Konzernen nachzuweisen, welcher Firmenteil welche Aktivität kontrolliert und wer in wessen Namen ein zwielichtiges Geschäft abgewickelt hat.

EIN AUSSCHNITT DER TRAFIGURA-STRUKTUR



Mitarbeitende
Gesamtkonzern: 2592
(2010)

in der Vergangenheit
Kontrolle, heutiges
Verhältnis unklar

*MA = Mitarbeitende

**Enthält Mitarbeitende von anderen Konzernteilen, die an derselben Adresse ansässig sind

Quelle: Trafigura-Jahresberichte; verschiedene Handelsregister

Ein wiederkehrendes Strukturelement bei vielen Schweizer Firmen ist eine weit oben angesiedelte niederländische Holding. Dies erstaunt, bietet die Schweiz doch gerade für Holdings optimale Bedingungen. Die Erklärung liegt in einer Besonderheit des niederländischen Steuerrechts, denn es wird nur ein kleiner Teil der Gewinne in den Niederlanden besteuert. Bei Gunvor beispielsweise sind es explizit 10 Prozent. Der maßgebliche Hauptsteuerort bleibt auch für die niederländische Holding die Schweiz mit ihren günstigen Steuersätzen. Trotzdem profitiert die niederländische Holding von den dortigen Doppelbesteuerungsabkommen, die verhindern, dass Gewinne schon im Ursprungsland (bei einer Tochtergesellschaft, also zum Beispiel in einem Produktionsland) besteuert werden. Die Niederlande haben zwar ähnlich viele solcher Verträge wie die Schweiz. Darunter sind aber wichtige Länder wie Argentinien, Brasilien, Nigeria, Saudi-Arabien und die Türkei, die der Schweiz (noch) fehlen. Und da die Schweiz den OECD-Standard über den Informationsaustausch in diesen Abkommen erst 2009 akzeptiert hat, sind die älteren Doppelbesteuerungsabkommen der Schweiz vielfach schlechter als jene der Niederlande. Möglicherweise ist auch deren EU-Mitgliedschaft von Vorteil.

Die holländische Holding steht jedoch nie ganz an der Spitze einer so verschachtelten Firmenpyramide. Oberste Besitzer sind fast immer Briefkastenfirmen in Offshore-Zentren wie Curaçao, Zypern, Jersey oder den British Virgin Islands. Aus der niederländischen Holding fließen die Gewinne dann dorthin, wo sie steuerfrei an die realen Besitzer verteilt werden können. Zudem bieten diese Steueroasen maximale Intransparenz, sodass beispielsweise von Gunvor nicht einmal alle Besitzer bekannt sind. Die typische Struktur eines Schweizer Rohstoffhändlers hat also drei Teile: Die Handelsaktivitäten und den Hauptsteuersitz in der Schweiz, darüber eine niederländische Holding zur Zwischenlagerung der weltweiten Erträge und ein oder mehrere Vehikel in Steueroasen als intransparentes Endlager der Gewinne.

VIELE MIKRO- UND EINE NEUE META-GLENCORE

Glencore nutzt vor allem den Standort Zug zur weltweiten Steueroptimierung. Neben der Zentrale sind 14 weitere Tochtergesellschaften in Baar registriert. Die Möglichkeit, die einzelnen Geschwister dieser kunterbunten Kinderschar als Holding-, Domizil- oder gemischte Gesellschaften zu führen, gibt schon eine Menge Spielraum zur Steueroptimierung. Glencore zeigt aber auch in anderen Steueroasen massive Präsenz. Im wichtigsten Steuerparadies der USA, dem Bundesstaat Delaware, gibt es sogar noch mehr registrierte »Glencores« als in Zug:

GLENCORE ACQUISITION III LLC; GLENCORE ACQUISITION II LLC, GLENCORE ACQUISITION I LLC, GLENCORE AG LLC, GLENCORE ALUMINA (USA) INC., GLENCORE CANADA INC., GLENCORE COPPER USA LLC, GLENCORE FUNDING HOLDINGS INC., GLENCORE FUNDING INC., GLENCORE FUNDING LLC, GLENCORE GRAIN (USA) LLC, GLENCORE IDB LLC, GLENCORE INTERNATIONAL LLC, GLENCORE LTD., GLENCORE MARKETING INC., GLENCORE NICKEL (USA) LLC, GLENCORE OIL RISK MANAGEMENT LLC, GLENCORE PRIMARY ALUMINUM COMPANY LLC, GLENCORE RECEIVABLES LLC, GLENCORE TRADING INC., GLENCORE (USA) INC., GLENCORE USA LLC.

Im Prospekt für den Börsengang finden sich erhellende Informationen zur Besteuerung von Glencore ^{TAB. 6.}. Zweierlei fällt hier ins Auge: 2008 und 2010 waren mehr als die Hälfte der Erträge steuerfrei. Und offensichtlich gelingt es Glencore, unabhängig vom jeweiligen Ertrag die Steuerzahlung immer etwa gleich niedrig zu halten.

Mit dem Börsengang verpasste sich Glencore eine neue juristische Muttergesellschaft, Glencore International plc mit Sitz auf der Kanalinsel und Steueroase Jersey. Die Nullbesteuerung in Jersey spielte bei der Gründung dieser neuen »Ultimate Parent Company« nach eigenen

TAB. 6

JE HÖHER DER ERTRAG, DESTO HÖHER DER FREIBETRAG*

	2008	2009	2010
Ertrag vor Steuern ³⁰	269	1885	2511
Steuern gemäß Zuger Regelsatz	43	297	401
Steuerfreier Ertrag	26	56	254
Steuerzahlungen**	268	238	234

*Zahlen in Mio. USD

**Neben den steuerfreien Erträgen bestimmen weitere Faktoren die effektive Steuerzahlung, die hier nicht dargestellt sind

Quelle: Glencore IPO-Prospectus

Angaben keine Rolle: »Switzerland and the Swiss tax authorities have confirmed that, on the assumption that the affairs of the company are conducted as the directors intend, they will regard the company as a resident of Switzerland for the purposes of Swiss taxation law.« Würde es noch einen Beleg für die Attraktivität der Schweiz als Steuerstandort brauchen, es wäre dieser Satz im Glencore-Prospekt: »It is not intended that the company will be tax resident in any other jurisdiction.«³¹

ZWISCHENFAZIT

Müsste man sich auf einen Hauptgrund beschränken, warum es die Rohstoffhändler in die Schweiz zieht, so wäre es das Steuerklima. Es gibt zwar Steueroasen, die noch weiter gehen und – wie die Offshore-Zentren – gar keine Unternehmenssteuern erheben. Doch die Schweiz bietet eben sehr geringe Steuern, kombiniert mit den Vorteilen eines der reichsten Länder der Welt wie politische Stabilität, perfekte Infrastruktur und hohe Lebensqualität. Zudem sind die Steuersätze auch für Privatpersonen paradiesisch, was bei den hohen Löhnen, Boni und

Unternehmensbeteiligungen, die im Rohstoffbusiness üblich sind, besonders ins Gewicht fällt.

Die Kreativität der Rohstoffunternehmen, mithilfe der Steuervermeidungsbranche künstliche Komplexität zu kreieren, ist grenzenlos. Die Steuerbehörden hinken den neuesten Buchhaltungstricks immer zwei bis drei Schritte hinterher. Und in der Schweiz schauen sie sogar bewusst weg. In Entwicklungsländern wie Sambia, das nicht mal eine vollständige Exportstatistik führt, fällt die Steuervermeidung besonders leicht – und wiegt besonders schwer, denn das entgangene Geld fehlt für Schulen, Krankenhäuser und die Ernährung der Bevölkerung.

Die kantonalen Sonderregeln in der Schweiz sind wie gemacht für mobile globale Rohstoffhändler. Doch diese Regeln sind längst im Visier der EU KAP. 11, denn auch unseren europäischen Nachbarn entgehen dadurch Milliardenbeträge. In den kommenden Auseinandersetzungen werden die Rohstofffirmen ihre Privilegien mit Zähnen und Klauen zu verteidigen suchen.

Fiskalische Transparenz fehlt nicht nur bei den Rohstofffirmen – daran ändert auch ein Börsengang nichts –, sondern auch aufseiten der Schweizer Steuerbehörden. Die Standortkantone legen ihre Steuerregister nicht offen und Informationen gibt es nicht einmal auf parlamentarische Anfrage hin. Viele Fakten über die Struktur der Firmen oder die Höhe ihrer Steuerzahlungen wissen wir nur dank den in den Niederlanden publizierten Geschäftsberichten.



*»Rohstoffhandel funktioniert dank Korruption: Es geht
immer um den Kauf politischer Gunst.*

Das war immer so und wird wahrscheinlich so bleiben«,

GRAUZONEN //

meint Brancheninsider James Dunsterville.



KORRUPTION UND KONFLIKTGEBIETE: VON KASACHGATE BIS »OIL FOR FOOD«

Dieses Kapitel richtet den Scheinwerfer auf vier ganz unterschiedliche Problemfälle der Schweizer Rohstoffbranche. In aktuellen und ehemaligen Konfliktgebieten treten die spezifischen Probleme des Bergbaus und der Ölförderung potenziert auf. Gewisse Schweizer Akteure scheinen aber von den ebenso profit- wie risikoreichen »Business Opportunities«, die diese bieten, geradezu magisch angezogen zu werden, wie die Beispiele Sudan und Kongo zeigen.

Bestechung war, ist und bleibt die dunkle Kehrseite des Rohstoffhandels. »Rohstoffhandel funktioniert dank Korruption: Es geht immer um den Kauf politischer Gunst. Das war immer so und wird wahrscheinlich so bleiben«, erklärt Brancheninsider James Dunsterville von der Genfer Global Commodities Group im Gespräch in seinem Genfer Büro erstaunlich offen. Das Beispiel Kasachstan beleuchtet die Komplizenschaft des Rohstoffhandels mit einem durch und durch korrupten Regime.

»Soft Commodities«, also Agrargüter, sind nur im Branchenslang »weich«. Der großindustrielle Anbau von Exportprodukten ist ein knall-

hartes und vor dem Hintergrund von immer knapper werdendem Ackerland auch ein hoch problematisches Geschäft. Ein besonders übles, aber keineswegs exotisches Beispiel ist die Baumwollproduktion in Usbekistan. Geerntet wird das »weiße Gold« seit Jahren mittels Zwangs- und Kinderarbeit, was von den Händlern toleriert wird.

Zuletzt folgt die Analyse eines älteren Skandals, dessen Mechanismen bis heute exemplarisch sind. Für die illegale Abnahme von irakischem Öl in der Ära Saddam Hussein wurde kaum jemand zur Verantwortung gezogen. Dies auch deshalb, weil die dafür verantwortlichen Unternehmen Zwischenhändler und Tarnfirmen vorschoben, um lukrative Geschäfte mit einem international geächteten Terrorregime zu machen.

SUDAN UND KONGO: GEFAHRE NZULAGEN FÜR OPPORTUNISTEN

In der zweiten Hälfte des von 1983 bis 2005 wütenden Bürgerkriegs im Sudan wurde der Süden des Landes für westliche Firmen zunehmend zur Tabuzone. Für US-Unternehmen standen Geschäfte in diesem krisengeschüttelten afrikanischen Staat gar unter Strafe, da die Clinton-Administration 1997 wegen der Unterstützung terroristischer Aktivitäten Sanktionen gegen den Sudan verhängt hatte.¹ Wenn US-Firmen nicht dürfen und die meisten größeren Unternehmen aus Sorge um ihren Ruf nicht wollen, wittern skrupellose Nischenplayer ihre »Business Opportunity«, die Gelegenheit für glänzende Geschäfte in juristisch-politischen Grauzonen.

So etwa die seit 1966 in Genf domizilierte schwedisch-schweizerische Lundin. 1997 gründete die damalige Lundin Oil ein Konsortium, um im Südsudan das Konzessionsgebiet Block 5A $\overline{\text{ABB.1}}$ auszubeuten. Neben Lundin (40,4%) waren die malaysische Petronas (28,5%), die OMV Exploration GmbH (26,1%) aus Österreich und der staatliche sudanesisische Erdölkonzern Sudapet (5%) beteiligt.²

ÖL-KONZESSIONSGEBIETE IM SUDAN



Quelle: ECOS 2010

Die Ölvorkommen in Block 5A erwiesen sich zwar als reichhaltig, doch stand das Gebiet 1997 nicht vollständig unter Kontrolle der sudanesischen Regierung in Khartoum, weshalb das vorher relativ friedliche

Gebiet mitten in den Bürgerkrieg hineingezogen wurde. Im mehrheitlich von christlich-animistischen Schwarzafrikanerinnen und -afrikanern bewohnten Süden liegen 85 Prozent der bisher entdeckten Ölreserven Sudans von 6,8 Mrd. Barrel (weltweit Rang 20).³ Der Ölreichtum war einer der Kriegsgründe, da sich die von arabischen Nordsudanese dominierte Zentralregierung weigerte, den Süden an den Einnahmen aus der Ölförderung zu beteiligen.

Bis 1997 blieb der Block 5A von den Kämpfen relativ unberührt. Nach der Konzessionsvergabe war aber Khartum beinahe jedes Mittel recht, um den ausländischen Ölfirmen sichere Arbeitsbedingungen zu gewährleisten. Die immer weiter eskalierende Lage artete in einen blutigen Krieg aus, der bis 2002 über 12 000 Tote, 160 000 Vertriebene, 40 000 zerstörte Behausungen und Ställe sowie 500 000 verendete Nutztiere hinterließ. In einem derart gewalttätigen Umfeld lässt sich kein erfolgreiches Geschäft machen, sollte man meinen. Tatsächlich musste Lundin die Bohrungen immer wieder unterbrechen, höchst lukrativ waren sie dennoch: Im Juni 2003 verkaufte sie ihre Konzessionsrechte für 142,5 Mio. Dollar an Petronas. Nach Angaben der European Coalition on Oil in Sudan (ECOS), einem Zusammenschluss von über 50 europäischen Organisationen, die sich für Frieden und Gerechtigkeit im Sudan einsetzen, verdiente Lundin dabei über 90 Mio. Dollar.⁴ Auch bei der nächsten Eskalationsstufe des Krieges im Sudan, dem Darfur-Konflikt, war mit der Cliveden Petroleum SA eine Genfer Firma im Kriegsgebiet aktiv.

»DOING BUSINESS IN TOUGH PLACES«⁵

Das von Lundin praktizierte Geschäftsmodell gibt es auch im Bergbau. Hier haben solche kleinen aggressiven Firmen sogar einen Gattungsnamen: »Mining Juniors«. Das sind – häufig kanadische – Firmen, die einzelne konkrete Minenprojekte unter prekären Bedingungen entwickeln, um sie nach der reputationsgefährdenden Aufbauphase gewinnbringend an

einen großen Bergbaukonzern abzustoßen. Ein Tummelplatz für solche Juniors ist etwa die Demokratische Republik Kongo, einer der ärmsten und korruptesten Plätze dieser Erde. Das riesige zentralafrikanische Land rangiert auf dem zweitletzten Platz im Ranking des Human Development Index. In groteskem Gegensatz dazu steht der immense Reichtum des Landes an Kupfer, Diamanten, Kobalt, Koltan, Zink und Gold.

Nach dem Sturz des über 30 Jahre lang herrschenden Diktators Mobutu Sese Seko 1997 vollzog sich ein einschneidender wirtschaftlicher Wandel. Die der staatlichen und hoch verschuldeten Bergbaugesellschaft La Générale des Carrières et des Mines (Gécamines) gehörenden Minen, Verarbeitungsanlagen und Schürflizenzen wurden in Wildwestmanier privatisiert. Der damalige Glencore-CEO Willy Strothotte meinte entsprechend: »[D]as ist eine Riesensache. [...] Es gibt enorme Investitionsmöglichkeiten. Wir sind sehr interessiert und offen.«⁶ Systematische Bestechung und fehlende öffentliche Ausschreibungen führten in der Folge zu Verträgen, die vor allem den Interessen der privaten Bergbaukonzerne und korrupter Verwaltungskader dienen. Daran hat sich bis heute kaum etwas geändert. Ein anonym bleibender ausländischer Bergbauverantwortlicher resümierte die Situation wie folgt: »The whole place is one big scam and everybody is being paid off.«⁷ Zu den rund 15 großen Minengesellschaften, die diese Gelegenheit trotz der skandalösen Sicherheits- und Menschenrechtslage und der korrupten Strukturen im Kongo nutzen wollten, gehörten mit Glencore und Trafigura auch zwei Schweizer Giganten.

In der südostkongolesischen Provinz Katanga, die etwa zwölf Mal so groß ist wie die Schweiz, bauen beide Unternehmen über Beteiligungen und Übernahmen ihren Besitz laufend aus. Hier liegen 34 Prozent der weltweiten Kobalt- und 10 Prozent der Kupferreserven. Katanga grenzt an Sambia KAP. 6, wo Glencore mit seinen Anteilen an Mopani Mining weitere Kupferminen auf dem in ostwestlicher Richtung durch Kongo und Sambia führenden Kupfergürtel ausbeutet ABB. 2.⁸ Zwar war der Süden Kongos weniger stark von zwischenstaatlichen Konflikten und Bürgerkriegen betroffen als die östliche Region am Kivusee, doch auch hier herrscht eine angespannte Lage. Der Hauptkonflikt besteht zwischen





DER ROHSTOFFFREICHE »KUPFERGÜRTEL«



Quelle: www.tcemco.com

zehntausenden von »Artisanal Miners«, all jenen also, die in Handarbeit einen Anteil am Rohstoffreichtum zu erhaschen versuchen, und den professionellen Bergbaugesellschaften. Die »Creuseurs« genannten Männer und Kinder graben barfuß und mit primitivsten Mitteln Löcher und Tunnels. Die Arbeitsbedingungen sind lebensgefährlich, Sicherheitsvorkehrungen ein unerschwinglicher Luxus.⁹ Ihr spärliches Kupfer oder Kobalt verkaufen die Creuseurs meist an Zwischenhändler, welche es an Konzerne wie die zu gut 75 Prozent Glencore gehörende Katanga Mining Limited (KML) weitervertreiben. Sobald eines der ehemals staatlichen Fördergebiete in Privatbesitz übergeht, werden die Creuseurs vertraglich verpflichtet, ihre Erzeugnisse exklusiv an die jeweilige Firma zu verkaufen, oder sie werden als illegale Eindringlinge behandelt und gewaltsam vertrieben, sobald der industrielle Bergbau beginnt. Allein zwischen August 2010 und Februar 2011 waren über 10 000 Menschen von solchen Vertreibungen durch KML betroffen.¹⁰

Katanga Mining Limited ist ein klassischer, an der Börse von Toronto registrierter Junior. In der Finanzkrise witterte Glencore seine Gelegenheit. Im Herbst 2008, als die Banken die Kreditvergabe praktisch eingestellt hatten und auf den Kapitalmärkten die nackte Panik herrschte, gewährte Glencore der in Finanznot geratenen KML einen Kredit von 265 Mio. Dollar zur Fortführung des Betriebs. Im Vertrag stand ein Passus, wonach KML schon bis im Februar 165 Mio. Dollar zurückzahlen müsse, andernfalls erhalte der Kreditgeber den Gegenwert in Aktien. Was dann natürlich geschah und KML für Glencore zu einem Schnäppchen machte. KML besitzt nämlich auf über 40 Quadratkilometern sechs Kupfer- und Kobaltvorkommen in Katanga und will bis 2015 der weltgrößte Kobaltproduzent und der größte Kupferförderer Afrikas werden. Glencore hat sich zudem das Recht gesichert, für die nächsten zehn Jahre die gesamte KML-Förderung an Kobalt und Kupfer zu verkaufen.¹¹

Die Arbeitsbedingungen in den KML-Minen sind allerdings haarsträubend: Der Untertagebau in Kamoto gilt als einer der gefährlichsten des Landes. Sicherheitsbestimmungen werden kaum respektiert und Hinweistafeln mit grundlegenden Verhaltensregeln fehlen. Die Folge: allein zwischen April 2009 und Februar 2010 drei tödliche Unfälle.

Da die Bergleute zudem selten Schutzkleider erhalten, sind sie großen Gesundheitsrisiken ausgesetzt. Denn das abgebaute Gestein enthält auch Uran und andere radioaktive Verbindungen. Blutarmut, Diabetes, Nierenprobleme oder Unfruchtbarkeit sind einige der Konsequenzen. Dass vier von zehn Beschäftigten ohne feste Verträge arbeiten und oft entsprechend weniger erfahren und ausgebildet sind, erhöht die Unfallgefahr zusätzlich.¹² Aber wie sagte Tim Huff von der im Bergbau stark engagierten Royal Bank of Canada so schön: »With Glencore, places like Congo are not outside their comfort zone; they are its comfort zone.«¹³

AGGRESSIVE KANADISCHE »JUNIORS« UND SCHWEIZER KMU

Auch Trafigura hat sich über einen Junior im Kongo eingekauft. Seit Dezember 2009 besitzt der schweizerisch-holländische Rohstoffriese 36 Prozent an der berüchtigten kanadischen Anvil Mining Limited, einer Explorations- und Entwicklungsfirma für Kupfer. Anvil schreckte nicht davor zurück, im ostkongolesischen Bürgerkriegsgebiet zweifelhafte Geschäftsgelegenheiten zu ergreifen. Gegenwärtig läuft deswegen in Québec ein Verfahren zur Prüfung einer Sammelklage gegen Anvil Mining. Der besonders aggressive Junior wird beschuldigt, kongolesische Militärs bei einem Massaker in der Stadt Kilwa logistisch maßgeblich unterstützt zu haben. Die Aktion im Oktober 2004 sollte Rebellen daran hindern, das für Anvils damaligen Minenbetrieb in Dikulushi wichtige Kilwa zu besetzen. Laut UNO-Angaben sind dabei über 70 Zivilpersonen ums Leben gekommen und schwere Misshandlungen und Vergewaltigungen begangen worden. Die Canadian Association against Impunity repräsentiert die Überlebenden des Kilwa-Massakers und hat deren Sammelklage am 8. November 2010 eingereicht. Anvils Antrag auf Ablehnung wurde im April 2011 vom höchsten Gericht in Québec zurückgewiesen. Es ist das erste Mal überhaupt, dass ein kanadisches Gericht eine Klage wegen Vergehen eines Unternehmens im Ausland akzeptiert.¹⁴ Im Januar 2012

wies das Appellationsgericht von Québec den Fall allerdings zurück. Er wird nun vor das oberste Gericht Kanadas gebracht.

Bei Anvils Aktivitäten in der kongolesischen Provinz Katanga starben 2006 bei Protestaktionen mehrere Menschen. Der Zorn der Creuseurs richtete sich gegen ihre oben beschriebene Verdrängung durch industrielle Bergbaubetriebe und gegen die Verpflichtung, ihre Waren nur an Anvil zu verkaufen. Denn die Kanadier nutzten diese Knebelverträge schamlos aus: Die handwerklich geförderte Ware wurde als qualitativ ungenügend bezeichnet und deren Ankaufspreise drastisch gesenkt.¹⁵ Im Laufe der Vertreibung sollen Sicherheitskräfte von Anvil einen Creuseur ertränkt haben, woraufhin wütende Kollegen ein Gästehaus von Anvil in Brand setzten. Dabei starben ein Koch und ein Sicherheitsangestellter. Die Polizei löste die folgenden Proteste mit scharfer Munition auf, wobei mehrere Menschen ums Leben kamen.¹⁶

Die seit 1948 im basellandschaftlichen Binningen heimische Ameropa ist ebenfalls im Kongo aktiv. Das privat gehaltene Unternehmen mit weltweit 2265 Mitarbeitenden ^{KAP.12} ist hauptsächlich im Handel mit Dünger und Getreide aktiv und kam in einem Konfliktgebiet ins Geschäft, als kürzlich eine australische Düngefirma, deren Mehrheitsaktionärin Ameropa seit 2010 ist, aus der von Marokko besetzten Westsahara Phosphat exportierte. Die kleine Metallhandelssparte des Basler Rohstoff-KMUs wurde vom ehemaligen Glencore-Verantwortlichen für Kobalt, Molybdän und Vanadium Isaac Levy aufgebaut, der selbst als Aktionär (»Equity Partner«) an Ameropas Tochtergesellschaft ROQ Mining beteiligt ist. Über diese betreibt Ameropa im Kongo zwei kleine Tagebauminen mit 500 Mitarbeitenden und fungiert als Aufkäuferin von im Kleinbergbau gewonnenem Kobalt. Das Erz wird auf Lastwagen nach Dar es Salaam und Durban transportiert und von dort verschifft. Abnehmerin ist unter anderem eine zu Xstrata gehörende Raffinerie in Norwegen. Über ROQ und das Mutterhaus Ameropa gibt es kaum Informationen. Der ausführlichste Teil der Firmenwebsite preist den kühnen, von den Stararchitekten Herzog & de Meuron entworfenen Hauptsitz.

»KASACHGATE« ODER DIE KUNST DER KORRUPTION

Für einen Tango braucht es immer zwei. Die kleptokratischen Eliten in rohstoffreichen Ländern und die Handelshäuser werden sich schneller einig, wenn der Deal mit einer diskreten Zuwendung versüßt wird. »Kasachgate« hat diesbezüglich für die Schweiz einige Symbolkraft – was die Mechanismen, aber auch was das Resultat angeht.

SCHMIERIGE ERDÖLKONZESSIONEN

Im April 2001 geht bei den Genfer Behörden ein Rechtshilfebegehren der USA ein. Diese versuchen zu ermitteln, wieso die vier Ölkonzerne ExxonMobil, Amoco, Texaco und ConocoPhillips mehrere Millionen Dollar in die Schweiz transferiert haben. Konkret liegen 120 Mio. Dollar auf neun verdächtigen Konten bei drei Banken, darunter Pictet und Crédit Agricole Indosuez (CAI), die zu diesem Zeitpunkt von den Genfer

Behörden bereits gesperrt wurden. Am 14. September 2001 übergibt das Bundesamt für Justiz seiner amerikanischen Partnerbehörde einen Bericht über einen Schmiergeldring, der in den 1990er-Jahren vom Geschäftsmann James Giffen aufgebaut worden war. Dieser in Kreisen sowjetischer Exmachthaber gern gesehene US-Bürger bezahlte kasachische Beamte dafür, dass sie amerikanischen Erdölunternehmen Bohrlizenzen ausstellten. Beträge für »Rechtskosten« oder »geologische Studien« wurden zunächst auf Konten überwiesen, die auf den Namen der Republik Kasachstan eröffnet worden waren. Von dort wurde ein Großteil auf Konten einer Liechtensteiner Stiftung umgeleitet, hinter der sich Nursultan Nasarbajew verbirgt, der 1991 mit sagenhaften 98,7 Prozent der Stimmen zum Staatsoberhaupt von Kasachstan gewählt wurde, das er seither mit eiserner Hand regiert. Nasarbajew wurden damit Barbezüge auf seinen Reisen oder das Schulgeld für seine Tochter an der American School in Leysin finanziert. Auch der kasachische Erdölminister, Giffen selbst und Amoco haben von diesen Überweisungen profitiert.¹

Dieser Fall ist typisch für eine bestimmte Art der Rohstoffausbeutung. Kasachstan steht nicht nur beim Uranabbau weltweit an erster Stelle, das flächenmäßig neuntgrößte Land der Erde verfügt auch über riesige Gold-, Zink-, Kobalt- und Kupferminen. Und in den 1990er-Jahren wurden hier Gasvorkommen sowie die größte Erdöllagerstätte außerhalb von Saudi-Arabien entdeckt. Förderung und Verkauf dieser Reichtümer gereichen jedoch nur wenigen Menschen im mittelasiatischen Staat zum Nutzen. Während heute noch 17 Prozent der Bevölkerung unterhalb der Armutsgrenze leben, kontrollieren Nasarbajew und sein Klan alle wichtigen Wirtschaftsbereiche des Landes. Internationale Nichtregierungsorganisationen prangern das Regime regelmäßig wegen Menschenrechtsverletzungen an² und in der von Transparency International erstellten Korruptionsrangliste belegte Kasachstan im Jahr 2009 Platz 145 von insgesamt 180 Ländern.³

KOMPLIZENSCHAFT UND SYMBOLISCHE POLITIK

In dieser Affäre haben Schweizer Finanzdienstleister den kasachischen Behörden alle Mittel zur diskreten Umleitung der staatlichen Rohstoffeinnahmen auf ihre privaten Konten zur Verfügung gestellt. Das 1999 eröffnete Ermittlungsverfahren, das zum eingangs genannten Rechtshilfebegehren führte, lüftete aber nur einen Zipfel jenes Schleiers, der diese seit Jahrzehnten gängige Praxis der Korruptionsbeihilfe verhüllt. Von US-Gesellschaften wurden nämlich hunderte Millionen Dollar auf weitere Genfer Konten überwiesen.⁴ Die Schweizer Ermittlungsbehörden haben sie sich nicht einmal angeschaut, da sie als Staatskonten betrachtet werden, die Immunität genießen – dies, obwohl das kasachische Parlament erst Jahre nach ihrer Eröffnung über die Existenz der Konten informiert wurde.

Nach vielen Versuchen, das Eidgenössische Departement für auswärtige Angelegenheiten zur Einstellung des in Genf laufenden Ermittlungsverfahrens zu bewegen, behaupten die kasachischen Behörden und ihr Schweizer Anwalt Marc Bonnart weiterhin, dass die gesperrten Konten dem Staat gehören. Am 30. März 2003, als Giffen in New York gerade das Flugzeug nach Kasachstan besteigen will, wird er verhaftet. Doch das Verfahren gegen ihn in den USA kommt nicht von der Stelle, denn er beruft sich auf seine Kontakte zu US-Geheimdiensten, um geltend zu machen, dass die Behörden über seine Aktivitäten in Kasachstan nicht im Unklaren waren.⁵ Tatsächlich streben die US-Behörden eine gütliche Einigung an. Da das Nasarbajew-Regime im »Kampf gegen den Terrorismus« wichtige logistische Unterstützung leistet, nimmt die damalige Bush-Regierung seit ihrem Afghanistan-Feldzug ihm gegenüber eine konziliante Haltung ein.

Vor diesem Hintergrund versucht auch die Schweizer Seite, die Affäre pragmatisch beizulegen. Bereits 2004 lassen die Bundesbehörden durchblicken, dass sie ein politisches Abkommen anstreben, mit dem die in Genf blockierten Gelder zugunsten der kasachischen Bevölkerung freigegeben werden könnten.⁶ Am 2. Mai 2007 wird ein solcher Vertrag zwischen der Republik Kasachstan und den USA geschlossen. Seither

herrscht in den schweizerisch-kasachischen Beziehungen wieder eitel Sonnenschein: Ende 2009 unterzeichnet die Eidgenossenschaft mit den Behörden in Kasachstan ein OECD-Musterabkommen zur Vermeidung der Doppelbesteuerung. Und ein paar Monate später schließen sich dieselben Behörden der Ländergruppe »Helvetistan« an. Die darin organisierten Staaten, die meisten davon aus Mittelasien, werden von der Schweiz beim Internationalen Währungsfonds und der Weltbank vertreten. Als letztes symbolisches Zeichen der Wiederaufnahme Kasachstans in die internationale Gemeinschaft darf das Land 2010 sogar den Vorsitz der Organisation für Sicherheit und Zusammenarbeit in Europa (OSZE) übernehmen. 2005 hatte die OSZE noch die mangelhafte Einhaltung demokratischer Standards gerügt, die es Nasarbajew ermöglicht hatte, sich mit 91 Prozent wiederwählen zu lassen. 2010 wird auch das US-Verfahren beendet – durch einen Vergleich, bei dem Giffen mit 25 Dollar Bußgeld davonkommt. Zugleich werden sämtliche Anklagepunkte gegen Nasarbajew fallen gelassen.

HANDELSAGENTUR STATT NUMMERNKONTO?

Seit 1997 verpflichtet das Geldwäschereigesetz (GWG) die Schweizer Banken, die Herkunft aller Gelder zu prüfen, die sie in Verwahrung nimmt. Der Rohstoffhandel unterliegt diesen Vorschriften jedoch nicht KAP. 16. Das heißt, Glencore & Co. können mit denselben Diktatoren unbehelligt Deals abschließen, die bei den Banken auf der nachweispflichtigen Liste der »politisch exponierten Personen« stehen. Dass die Intransparenz und Komplexität dieses Sektors und all dessen, was ihn umgibt, zur Unterschlagung von Geldern geradezu einlädt, zeigt das Beispiel Kasachstan.

Und es sieht so aus, als bleibe »Kasachgate« kein Einzelfall. Seit 2010 ermittelt nämlich die Staatsanwaltschaft wegen einer 600-Millionen-Dollar-Überweisung der UBS auf das Konto eines Trusts bei der Credit Suisse. Einer der Begünstigten ist Timur Kulibajew, Ehemann einer

Tochter von Nasarbajew, dessen Vermögen von *Forbes* auf über 2 Mrd. Dollar geschätzt wird. Kulibajew wird verdächtigt, in der Schweiz über ein Geflecht von Strohfirmen Geld gewaschen zu haben, das er als Direktor des staatlichen Pipeline-Betreibers KazTransOil von 2000 bis 2005 unterschlagen hatte. Dieses Unternehmen gehört zur Erdöl-Holding KazMunaiGas (KMG), der auch der aus der rumänischen Agentur für Erdölvertrieb hervorgegangene Vector-Konzern gehört. Heute vertreibt Vector Erdöl und Gas aus Kasachstan – und zwar über die Vector Energy AG in Baar, eine Tochtergesellschaft der KMG-Filiale in Lugano. Es scheint, als seien die Potentaten dieser Welt dazu übergegangen, in der Schweiz Handelsgesellschaften zu gründen statt Nummernkonten zu eröffnen.

USBEKISCHE KINDERHÄNDE FÜR DEN GLOBALEN BAUMWOLLBOOM

Ende 2010 brach der Preis des weißen Goldes alle Rekorde. Einer der großen Profiteure des Baumwollbooms ist das autokratisch regierte Usbekistan als weltweit sechstgrößter Produzent und drittgrößter Exporteur von Rohbaumwolle.¹ In der mittelasiatischen Ex-Sowjetrepublik werden die sonnigen Aussichten durch den Einsatz von Millionen von Kindern in der Baumwollernte jedoch massiv getrübt. Trotz dieser seit der Stalin-Ära gängigen Ausbeutung machen Firmen wie die Winterthurer Paul Reinhart AG, die mit Tochterfirmen in der Schweiz präsente ECOM Agroindustrial Corporation und Louis Dreyfus Commodities profitable Geschäfte mit Usbekistan.

In der Erntesaison 2006/07 war noch bei über der Hälfte aller Rohbaumwolle Kinderarbeit im Spiel. Ganze Schulen wurden im Herbst jeweils geschlossen, weil mehr als zwei Millionen Kinder wochenlang auf den Feldern pflücken mussten. Auch hunderttausende werktätige oder studierende Usbekinnen und Usbeken werden faktisch zur staatlichen Fronarbeit gezwungen. Über 90 Prozent der usbekischen Baumwolle

werden von Hand geerntet und allen Bäuerinnen und Pflückern werden dabei nach sowjetischem Muster Leistungsquoten auferlegt.²

VON BAUERNSCHLÄUE UND BEHÖRDENTRICKS

2006 riefen zahlreiche internationale NGOs und Gewerkschaften zu einem Boykott usbekischer Baumwolle auf, dem viele, aber längst nicht alle Textil- und Supermarktketten folgten. Gemäß Selbstdeklaration halten sich heute über 25 Firmen an diese Vorgabe, unter ihnen C&A, Walmart, Levi Strauss, Tesco, Marks&Spencer, Nike, Gap und H&M.³

Der massiv gestiegene internationale Druck brachte Usbekistan 2008 dazu, die Konventionen der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) zum Mindestarbeitsalter und zur Eliminierung der schlimmsten Formen der Kinderarbeit zu unterschreiben.⁴ Damit verpflichtete sich die Regierung in Taschkent, periodisch über entsprechende Maßnahmen und Fortschritte zu berichten.⁵ Das 2009 von Präsident Islam Karimov eingeführte Gesetz gegen Kinderarbeit zeigte erst im folgenden Jahr Wirkung, allerdings nicht nur die gewünschte. In vielen Distrikten blieben die Zwangsschulferien und staatlichen Bustransporte zwar aus. Der Druck auf Eltern, ihr Einvernehmen für die Fronarbeit ihrer Kinder zu geben, besteht aber weiter. Hinzu kommt eine erhöhte Präsenz von Soldaten, die die Arbeitenden überwachen und Neugierige fernhalten, sowie Bäuerinnen und Bauern, die versuchen, mit Wachleuten und Alarmsystemen die Beschäftigung von Kindern zu verbergen. Zudem werden Studierende und Berufstätige wie bisher zum Pflücken angehalten. Neuerdings sind auch Moscheen zu Rekrutierungszentren geworden: Imame riefen nach den Gebeten zum Pflücken auf.⁶

Der steile Anstieg des Weltmarktpreises beschert den über ein Exportmonopol verfügenden Staatsfirmen enorme Gewinnmargen – zumal die Bäuerinnen und Bauern wegen der staatlichen Preisfixierung nur 10 bis maximal 33 Prozent des Marktpreises erhalten. Die Kinder bekommen für ihren Feldeinsatz durchschnittlich gerade noch 2,6 Prozent.⁷

Das für 60 Prozent der Exporteinnahmen Usbekistans verantwortliche weiße Gold hat dennoch keinerlei Absatzprobleme: 2010 konnte fast die ganze Jahresernte bereits im Voraus verkauft werden.⁸ Bemerkenswert für ein Produkt, gegen das nach wie vor international zum Boykott aufgerufen wird.

DAS SCHWEIGEN DER HÄNDLER

Mit Uzprommashimpeks sitzt einer der wichtigsten usbekischen Baumwollhändler seit August 1995 mit einer Zweigniederlassung in Altendorf, Kanton Schwyz. Zu dessen Kunden gehören auch die Paul Reinhart AG, ECOM Agroindustrial Corporation und Louis Dreyfus Commodities.⁹ Das European Center for Constitutional and Human Rights (ECCHR) hat Ende 2010 gegen diese drei Unternehmen eine Beschwerde wegen Verletzung der OECD-Richtlinien für multinationale Konzerne eingereicht. Ihnen wird vorgeworfen, dass sie weiter Baumwolle aus Usbekistan einkaufen, obwohl längst bekannt und erwiesen ist, dass die dortige Regierung Kinderarbeit fördert oder zumindest zulässt und wissentlich von ihr profitiert. Die Beschwerden sind Teil einer breiten zivilgesellschaftlichen Kampagne gegen Kinderarbeit in Usbekistan, die auch weitere europäische Firmen ins Visier nimmt.

Branchenleader Dreyfus sah sich auch auf Nachfrage des ECCHR und diverser Medien zu keiner Reaktion genötigt. Und ECOM meinte lediglich, ein Handelsboykott schade nur der usbekischen Bevölkerung.¹⁰ Reinhart äußerte sich auf Anfrage der Medien am ausführlichsten und dementierte zunächst alle Verbindungen zu Uzprommashimpeks.¹¹ Zudem bleibe ein allfälliger Verzicht auf usbekische Baumwolle ohnehin wirkungslos, kaufe Reinhart doch seit Jahren schon weniger als 5 Prozent der usbekischen Ernte. Für die Saison 2010/11, die mehr als eine Million Tonnen brachte, waren das immerhin über 50 000 Tonnen. Von den über 300 Firmen, die sich 2010 an der alljährlichen Baumwollmesse in Taschkent getroffen haben, ist die Paul Reinhart AG bestimmt eine

der großen Einkäuferinnen. Die Winterthurerin unterhält in Usbekistans Hauptstadt das ganze Jahr über ein eigenes »Representative Office«. »Sollte eines Tages nach Schweizer Recht der Handel mit Usbekistan oder irgendeinem anderen Land verboten werden, halten wir uns selbstverständlich an das Gesetz«, so die Paul Reinhart AG.¹² Heute kann sich ein Schweizer Unternehmen aber nicht mehr einfach auf Gesetzestreue berufen und sich aus der Verantwortung stehlen, wenn klar ist, dass die Gesetze des Gastlands die Verletzung elementarster Menschenrechte nicht verhindern.

UNO IM IRAK: »OIL FOR FOOD« BEDEUTET »CASH FOR SADDAM«

Mit ihrem groß angelegten Hilfsprogramm »Oil for Food« starteten die Vereinten Nationen 1996 einen Versuch, die dramatischen Auswirkungen internationaler Sanktionen auf die irakische Zivilbevölkerung zu mildern. Die UNO erlaubte dem Regime einerseits, mit Ölexporten zusätzliche Finanzmittel zu generieren, und schrieb andererseits fest, wie dieses Geld zu verwenden ist. In erster Linie musste der Irak damit humanitäre Güter kaufen, zweitens aber auch Entschädigungszahlungen (etwa an Kuwait) leisten.

Zwar kaufte der Irak mit den Öleinnahmen in der Tat humanitäre Güter, doch im Verborgenen hatten Saddam Hussein und seine Führungsriege schon bald Mittel und Wege gefunden, zugleich auch die eigenen Kassen zu füllen. Das nach Bekanntwerden des Skandals von der UNO im April 2004 eingesetzte Independent Inquiry Committee (IIC) um Paul Volcker, Richard Goldstone und Mark Pieth ^{KAP. 16} hat die dabei angewandten Betrügereien des Regimes und der involvierten Firmen

akribisch untersucht. Eine besonders bedeutende Rolle spielt dabei die Schweizer Ölhandelsbranche.

SCHMIERGELDER HEISSEN HIER »ILLEGALE AUFPREISE«

Von Ende 1996 bis Sommer 2003 verkaufte der Irak im Rahmen des Programms Rohöl für 64,2 Mrd. Dollar an diverse Firmen.¹ Im Herbst 2000 teilte das irakische Ölministerium den Käufern mit, ab sofort müsse ein »Aufpreis« bezahlt werden, vorbei an der UNO und direkt auf irakische Konten. Trotz dieser zusätzlichen 10 bis 30 Cent pro Barrel blieb das irakische Öl preislich attraktiv. In der Folge mussten nun jedoch die Direktabnehmer den Weiterverkaufspreis verdächtig hoch über dem offiziellen UNO-Preis für irakisches Öl ansetzen. Laut *Wall Street Journal* waren lediglich 1 bis 5 Cent Vermittlungsgebühr marktüblich.² Auf dem Ölmarkt wusste man deshalb rasch Bescheid. Die UNO reagierte am 15. Dezember 2000 und warnte Ölkäufer per Fax explizit vor solch illegalen Zahlungen.³ Die Konsequenz: Die meisten etablierten Abnehmer zogen sich aus dem Irak zurück.

Was dann geschah, ist typisch fürs Rohstoffgeschäft. Wird eine politische Situation zu prekär, geht der Vorhang zu, die Bühne wird schnell umgestellt und kurz darauf treten die Akteure in neuen Rollen wieder vors Publikum. Während renommierte Ölfirmen nun einen Bogen um den Irak machten, witterten risikofreudige Händler ihre Chance. Im ersten Halbjahr 2001 tätigten vier zuvor kaum involvierte Unternehmen auf einen Schlag über 60 Prozent der Ölkäufe: die amerikanischen Firmen Bayoil und Taurus Petroleum plus die schweizerischen Vitol SA und Glencore.⁴

Natürlich waren auch sie darauf bedacht, juristische Sicherungen und operative Brandschutzmauern einzubauen. Für den Ölkauf, speziell jedoch für den heiklen Transfer der Schmiergelder an Saddam Hussein und seine Entourage, wurden kleine, oft eigens dafür gegründete Firmen vorgeschoben ABB. 1.

ABB. 1

ILLEGALE GELDFLÜSSE IM ÖLHANDEL UNTER »OIL FOR FOOD«

MIT EINGEBAUTEN »FIREWALLS«



Quelle: Eigene Darstellung (Daten basierend auf IIC 2005)

Von den 248 Ölfirmen, die sich zwischen 1996 und 2003 offiziell am »Oil for Food«-Programm beteiligten, leisteten 139 Schmiergeldzahlungen in Höhe von insgesamt 229 Mio. Dollar. Auf Basis der Untersuchungsergebnisse des IIC lässt sich schätzen, dass rund 12 Prozent dieser direkten und indirekten Zahlungen aufs Konto von Glencore gehen. In diesem gigantischen Korruptionsskandal dürften Vitol, Glencore, Trafigura und zahlreiche kleinere Schweizer Firmen ihre Finger bei 24 bis 33 Prozent aller Öl-Schmiergeldzahlungen im Spiel gehabt haben. Zusätzlich war die oben erwähnte Taurus Petroleum, welche zwar in US-Besitz ist, seit 2003 aber auch über Genf handelt, in etwa 14 Prozent der illegalen Zahlungen involviert.⁵ Der US-Senat schätzt des Weiteren, dass die Hälfte des Saddams Kriegskasse füllenden Öls letztendlich bei den »Majors«, also den großen US-Ölfirmen landete.⁶

VIELE WEGE FÜHREN AUF SADDAMS KONTEN

Die meisten Firmen überwiesen die Schmiergelder in Tranchen via Mittelsmänner auf irakische Konten im Libanon und Jordanien. Glencore hingegen setzte gemäß IIC mitunter auf eine geradezu filmreife Methode. Demnach fungierte ein gewisser Murtaza Lakhani verschiedentlich als Geldkurier. Am 15. Mai 2002 erhielt dieser Bote gemäß offiziellem Quittungsbeleg von Glencore 415 000 Dollar bar auf die Hand. Zwei Tage später fuhr Lakhani mit 400 000 Dollar in der Tasche zur irakischen Botschaft in Genf.⁷ Dessen ungeachtet ließ Konzernsprecherin Lotti Grenacher 2005 verlauten: »Glencore hat keinerlei illegale Zahlungen an Vertreter der irakischen Regierung geleistet.«⁸ Gemäß öffentlich verfügbaren Informationen scheint der Zuger Riese dafür tatsächlich nie von der Justiz zur Rechenschaft gezogen worden zu sein.

Trafigura hingegen kaufte vermutlich nur wenige Lieferungen mit Aufpreisen, war aber in einen Schmuggelskandal mit irakischem Öl verwickelt, der dem Regime rund 8,3 Mio. Dollar in die Kasse spülte. Das Geschäft auffliegen ließ der Kapitän des dafür benutzten Schiffs,

der »Essex«, die 2001 zweimal mit illegalen Zusatzladungen betankt wurde. Dieses zusätzliche Öl wurde der UNO nicht gemeldet und der vollständige Kaufpreis gelangte – statt aufs UNO-Treuhandkonto – über Tarnfirmen direkt in irakische Kassen.⁹ Während Trafigura sich als Opfer krimineller Machenschaften ihrer Partnerfirma Ibex Energy und der irakischen Behörden sieht, kommt das IIC zum Schluss, Trafigura habe den Deal in Bagdad eingefädelt, um sich so für ein Verlustgeschäft im Irak von 1999 zu entschädigen. Bevor der Fall in den Niederlanden vor Gericht kam, schloss Trafigura 2006 im Bundesstaat Texas einen Vergleich und bekannte sich der »Falschdeklaration« schuldig. Dieser Schritt kostete das Unternehmen 19,7 Mio. Dollar, ersparte ihm aber weitere Juristerei und Negativschlagzeilen.¹⁰

DREI-PUNKTE-PROGRAMM FÜR STRAFLOSIGKEIT

Zwischen diesem Verhalten und Trafiguras »raffiniertem Geschäftsmodell« KAP. 10 gibt es verblüffende Parallelen. Auch dort schob das Unternehmen seine Verantwortung auf eine Kleinstfirma ab und ignorierte alle Warnlampen. Beide Fälle zeigen exemplarisch, wie im harten Händleralltag rechtliche Grauzonen profitabel gemacht und zugleich juristische Risiken minimiert werden. Nämlich so:

- **Schutzklauseln:** Auf die irakischen Aufpreise reagierten gemäß IIC viele Händler mit einer Vertragsklausel, die Mittelsmänner dazu verpflichtete, irakisches Öl nur ohne illegale Zahlungen zu kaufen. »Dies wurde gemacht, obwohl im Markt nahezu Einigkeit herrschte, dass es irakisches Öl ohne Aufpreise gar nicht [mehr] gab«.¹¹
- **Mittelsmänner:** Hohe Mobilität von Firmenteilen und verschachtelte Holdingstrukturen wirken nicht nur gegenüber Steuerbehörden Wunder KAP. 14, sie schützen auch

gegen potenzielle Klagende und neugierige Staatsanwaltschaften. Hunde beißen bekanntlich immer den Letzten, weshalb bei riskanten Geschäften am Ende der korrupten Nahrungskette ein Mittelsmann, eine Tarnfirma oder ein naiver Geschäftspartner eingebaut wird. Mit der »Eidechsen-Technik« lässt sich dieser Schwanz im Notfall rasch abkoppeln.

- PR oder Vergleich: Zunächst wird grundsätzlich alles abgestritten. Für den unwahrscheinlichen Fall, dass auch der professionellste PR-Apparat und die besten Anwaltskanzleien nicht verhindern können, dass eine Untersuchung in Gang kommt, bleibt immer noch die gern genutzte Möglichkeit, einen Vergleich zu schließen. So bleibt der Fall inklusive brisanter Details unter Verschluss und parallel laufende Gerichtsverfahren sind damit meist erledigt.

Doch keine Regel ohne Ausnahme. So betonte der Ölhändler Vitol 2005 gegenüber der IIC, wissentlich habe man keine illegalen Zahlungen geleistet. Der UNO-Untersuchungsausschuss konnte Vitol aber sogar eine direkte Einzahlung auf das Konto des irakischen Ölministeriums nachweisen. 2007 bekannte sich Vitol vor einem New Yorker Gericht zuletzt doch noch schuldig, Saddams Regime »Aufpreise« in der Höhe von 13 Mio. Dollar gezahlt zu haben.¹²



An aerial photograph of a port area with a city in the background. In the foreground, there are large red gantry cranes and a long pier extending into a blue body of water. A large red and black ship is docked at the pier. In the background, a city with many buildings and a bridge is visible under a clear sky.

INTERVIEW //

»Warum unterstellt man Devisenhändler ganz rigorosen Kontrollen, Rohstoffhändler aber nicht? Steckt dahinter bloße Nachlässigkeit oder ein politischer Wille?«, fragt Professor Mark Pieth.

»ROHSTOFFHANDEL BIRGT GROSSE RISIKEN FÜR DIE SCHWEIZ«: PROFESSOR MARK PIETH IM GESPRÄCH

Der Strafrechtsprofessor Mark Pieth gehört zu den international meist-zitierten Schweizer Experten bei Themen wie Steuerpolitik, Bankgeheimnis, Korruption oder Rohstoffhandel. Pieth ist Ordinarius an der Universität Basel und seit 1990 Vorsitzender der »OECD-Arbeitsgruppe für Bestechungsfragen im internationalen Geschäftsverkehr«. 2004 wurde er zudem in die UNO-Untersuchungskommission zum irakischen »Oil for Food«-Programm berufen.

— EvB: Herr Pieth, ist der Rohstoffsektor eine Branche wie jede andere?

Mark Pieth: Natürlich nicht. Rohstoffe sind ein prekäres Gut und entsprechend umkämpft. Bei anorganischen wie fossilen Brennstoffen, weil es davon nicht endlos gibt, bei organischen wie Lebensmitteln, weil sie existenziell und ungerecht verteilt sind. Wer über natürliche Ressourcen verfügt, hat große Macht ...



Prof. Mark Pieth

— ... und wer damit handelt auch. Ein substantieller Teil der globalen Rohstoffströme wird von Zug und Genf aus gelenkt.

Ja, die Schweiz ist an Rohstoffen so arm wie sie an deren Zwischenhändlern reich ist: ein grotesker Gegensatz.

— Sind die hier angesiedelten Rohstoffkonzerne politische Akteure?

Alle großen transnationalen Unternehmen haben und nehmen politischen Einfluss. In der Nord-Süd-Problematik sind global agierende Rohstofffirmen aber besonders exponiert und derart mächtig, dass sie ganze Förderregionen kontrollieren und Staatswesen außer Kraft setzen können. Entsprechend groß ist die Verantwortung von Ländern wie der

Schweiz, wo viele jener Konzernzentralen stehen, in denen für Entwicklungsländer häufig existenzielle Entscheidungen getroffen werden.

— Was macht die Schweiz so attraktiv für diesen Wirtschaftszweig?

Die Kombination von tiefen Unternehmenssteuern mit vielen kantonalen Sonderregeln und einem so fitten wie liberalen Finanzplatz. Hinzu kommen die Hilfsfaktoren gesellschaftliche Stabilität und Lebensqualität. Entscheidend dafür, dass die Schweiz als Rohstoffdrehscheibe sogar London den Rang ablaufen konnte, war aber das Bankgeheimnis und die sehr geringe Regulierungsneigung unserer Politik. Man sieht in Bern bis heute die Probleme nicht, die dieser Bereich mit sich bringt.

— Bei strengeren Schweizer Regeln könnten Glencore, Vitol und Co. doch auf Kanal- oder Südseeinseln auswandern, die noch tiefere Steuern und viel besser gehütete Bankgeheimnisse bieten.

Nein, ein Rohstoffumschlagszentrum kann nur dort entstehen und gedeihen, wo schon ein großer, traditioneller Finanzplatz existiert. In exotischeren Gefilden gibt es vielleicht bessere finanzielle Rahmenbedingungen, dafür muss man dort aber Angst haben, dass einem das sauer verdiente Geld wieder gestohlen wird. Einzig Singapur, das seine Bankengesetze vor zehn Jahren drastisch liberalisiert hat, könnte als Alternativstandort irgendwann infrage kommen.

— Profitiert die Schweiz von ihrem Status als »Commodity Hub«?

International bedeutsam ist unser Land heute als Finanzplatz und Standort vieler »Global Player« in strategisch wichtigen Branchen wie Chemie und Ernährung. Die hier abgewickelten Rohstoffgeschäfte bieten der Schweiz eine weitere Möglichkeit, trotz G20-Abstinenz und IWF-Problemen auf der geostrategischen Landkarte zu bleiben. Die Frage ist, ob sich die politisch Verantwortlichen dessen überhaupt bewusst sind. Und ob es diesbezüglich »die Schweiz« überhaupt gibt. Mein Eindruck

ist, dass man diese Dinge lange schon einfach geschehen lässt – ohne Plan und Absicht. Das war bei Themen wie Raubkunst, Waffenhandel, Embargoverletzungen oder zuletzt der Steuerflucht so und dürfte beim Rohstoffhandel nicht anders sein.

— Was fehlt, ist also eine zentrale Instanz, die vorausdenkt und strategisch lenkt ...

... und so verhindert, dass die Schweiz heikle Bereiche immer erst auf Druck von außen erkennt und eliminiert, ja. Ein Motiv ausländischer Kritik ist allerdings häufig Neid und nackte Interessenpolitik. Eine Schweizer Interessenpolitik, die solche Angriffe kontert und selbst aktiv Vorteile aus ihrem boomenden Rohstoffsektor zieht, vermag ich hingegen keine zu erkennen.

— Wer sollte dieses politische »Issue Management« denn betreiben?

Ein Machtzentrum, das eine stringente Schweizer Außenpolitik formuliert und auch umsetzt. Stattdessen haben wir ein mit sieben Zwergen bestücktes Regierungsgremium, das bislang nichts gegen das Image der Schweiz als Piratenhafen unternehmen konnte oder wollte. Auch der Rohstoffhandel ist ja an und für sich nichts Schlechtes. In seiner jetzigen Form birgt er für die Schweiz aber große Reputationsrisiken.

— Welche Hebel gibt es denn zur Eindämmung dieser Risiken?

Meines Erachtens sind die Zwischenhändler vor allem endlich dem Geldwäschereigesetz zu unterstellen. Theoretisch sind sie das schon seit 1999. Die eidgenössische Kontrollstelle hat jedoch eine problematische Praxis entwickelt, die ich für illegal halte. Laut Artikel 2, Absatz 3c sind die unter das Bundesgesetz über die Bekämpfung der Geldwäscherei und der Terrorismusfinanzierung fallenden Finanzintermediäre ganz klar »auch Personen, die für eigene oder fremde Rechnung mit Edelmetallen, Rohwaren und deren Derivaten handeln«.

— Wenn er so unzweideutig formuliert ist, warum kommt dieser Paragraph dann nicht zur Anwendung?

Unter anderem, weil Glencore damals gedroht hat, für diesen Fall seinen Hauptsitz zu verlagern. Maßgebend für die bis heute gängige Interpretationspraxis der Kontrollstelle dürften darauf folgende Weisungen des damaligen Direktors der Eidgenössischen Finanzverwaltung, Peter Siegenthaler, und der Chefjuristin im Finanzdepartement gewesen sein. Die Frage ist, warum man Devisenhändler ganz rigorosen Kontrollen unterstellt, Rohstoffhändler aber nicht. Steckt dahinter bloße Nachlässigkeit oder ein politischer Wille? Wie wichtig die Kundenidentifikation und Meldepflicht bei Rohstofftransaktionen ist, habe ich bei der Untersuchung gegen Verstöße des UNO-Programms »Oil for Food« festgestellt. Bei Banken sind damals Dossiers aufgetaucht mit Stempeln wie »the name of Marc Rich is not to appear on any transmission to BNP New York«.

— Womit wir bei der für dieses Business konstitutiven Korruption sind.

Um im Markt zu bleiben, muss man Provisionen zahlen – für den Erwerb von Förderrechten über den Abbau bis hin zum Handel. Das würden Ihnen vermutlich sogar die Chefs der hier niedergelassenen Rohstofffirmen bestätigen. Bloß: Für sie ist es keine Korruption, wenn man etwa im Ölhandel jemandem 5 bis 10 Prozent eines Warenwerts bezahlt, damit man diese Ware später überhaupt kaufen darf.

— Der illegale Aufpreis, den Saddam Husseins Regime während »Oil for Food« verlangte, bewegte sich auch in diesem Bereich.

Ja, der Irak hielt sich stets an diesen branchenüblichen Tarif. Das Problem ist nicht, dass es überhaupt Intermediäre gibt und diese ihre Aufwände als Aufpreise weiterverrechnen. Das Problem ist, dass diese Aufwände pauschal abgegolten werden können. Immerhin tendieren heute viele Steuerbehörden dazu, alles abzulehnen, was über 5 Prozent des Marktwerts liegt.

— Heißt das, Korruptionsaufwendungen werden in der Schweiz zu Steuerzwecken offiziell ausgewiesen?

Nun ja, nicht so direkt. Denn Bestechungsgelder sind seit dem Jahr 2000 nicht mehr abzugsberechtigt, ein nicht näher definierter »Agenturaufwand« aber durchaus. Interessant für die Schweiz ist folgende Entwicklung: In Frankreich interpretieren die Steuerämter alles über 5 Prozent als Hinweise auf Korruption und drehen die Beweislast um.

— Gibt es hierzulande noch andere Regulierungslücken im Finanzbereich?

Im »Oil for Food«-Skandal haben die Banken selbst die elementarsten bankenrechtlichen Sorgfaltsregeln missachtet. Niemand weiß und überprüft, ob dieselben Finanzinstitute die für einen »Letter of Credit« erforderlichen Abklärungen heute tatsächlich vornehmen. Dass sie ihre Kunden und das einzelne Geschäft sauber identifizieren, glaube ich gerne. Ob sie aber den – eventuell ja versteckten – Sinn der oft hoch komplexen Transaktionen verstehen, darf hingegen bezweifelt werden. Genau hier liegt aber das Einfallstor für Missbräuche.

— Ein anderer Lösungsansatz wäre die Harmonisierung oder gänzliche Abschaffung der kantonalen Steuerprivilegien für Unternehmen.

Maßnahmen, die in diese Richtung zielen, würden den innerschweizerischen Steuerwettbewerb wohl abdämpfen, aber das Hauptproblem der Holding-Vergünstigungen nicht beheben. Wirksame Regulierungen für die globale Commodity-Branche lassen sich letztlich nur gemeinsam mit den anderen großen Handelsdrehscheiben durchsetzen. Was wir brauchen, ist eine international koordinierte Rohstoff-Task-Force, die ein »Level Playing Field« für alle Akteure schafft. Ich glaube, an einem Ende steuerlicher und anderer Wettbewerbsverzerrungen wäre auch die Branche selbst interessiert.

- **Nochmals zurück zum Geldwäschereigesetz als Ihrem favorisierten Schweizer Hebel. Was braucht's, damit die Behörden das geltende Gesetz auch auf Rohstoffhändler anwenden?**

Internationalen Druck. Die aktuelle Praxis ist politisch motiviert und kann deshalb auch nur politisch revidiert werden. Am besten jedoch in einem anderen Kontext: Die Empfehlungen der »Financial Action Task Force on Money Laundering«, einer internationalen Initiative, die von der damaligen G7 lanciert wurde und nun von den OECD-Staaten getragen wird, wären problemlos auch auf Rohstoffakteure anwendbar. Mit deren schrittweiser Umsetzung wäre eventuell sogar mehr gewonnen als mit einer Revision des Geldwäschereigesetzes.

- **Unter Rohstoffhändlern gilt ethisches Verhalten gemeinhin als Wettbewerbsnachteil. Teilen Sie diese Einschätzung?**

Nein, dieser wichtige Sektor steckt einfach noch in einer Durchgangsstufe. Andere Branchen machen es ja längst vor. Siemens zum Beispiel hat aus seinem kostspieligen Korruptionsskandal viel gelernt und positioniert sich nun offensiv als sauberster Energie- und Industriekonzern der Welt. Eine Strategie, die sich offenbar auch finanziell lohnt. Solche »Best Practice«-Beispiele wird es im Rohstoffsektor ebenfalls bald geben – zunächst wohl bei den Produzenten und irgendwann dann bei den Händlern. Der Druck zivilgesellschaftlicher Organisationen spielt hier eine wichtige Rolle. Beschleunigt wird dieser Prozess durch immer mehr institutionelle Investoren, die Wert auf die nachprüfbare Einhaltung ökologischer und sozialer Mindeststandards legen – nicht nur zur Risikominimierung, sondern auch aus moralischen Gründen. Das wird selbst den hartgesottensten Managern in Genf und Zug zu denken geben.

— Ist nicht Ihr Wunsch Vater dieses Gedankens? All die Großinvestoren, die bei Glencores Börsengang Schlange gestanden sind, hatten jedenfalls keine ethischen Bedenken.

Das sehe ich anders. Selbst im auch nicht zimperlichen Verteidigungssektor müssen sich Unternehmen immer mehr unangenehme Fragen gefallen lassen, zumal von institutionellen Anlegern. Und Rüstungsgüter sind ja doch mindestens so heikel wie Rohstoffe.



*Beim Bergbau kommt nur ein verschwindend
kleiner Teil der Rohstoffrente überhaupt
im Förderland an, weshalb die Mittel für die wirt-
schaftliche und soziale Entwicklung fehlen.*

Beim Öl bleibt zwar mehr im Förderland, aber

VERTEILUNG //

*es kommt weder der Bevölkerung zugute
noch wird es in die Entwicklung investiert.*

UNKÖNIGLICHE »ROYALTIES«: ROHSTOFFFLUCH UND VERTEILUNGSFRAGE

Das Schicksal vieler Entwicklungsländer zeigt, dass Ressourcenreichtum kein Garant für wirtschaftliche Entwicklung ist. Allzu oft erweisen sich üppige Rohstoffvorkommen für deren »natürliche Besitzer« vielmehr als Fluch; Land und Leute bleiben in Armut und Elend gefangen. Die folgende Analyse der Gründe für dieses »Paradox of Plenty« kombiniert zwei komplementäre Dimensionen desselben Verteilungsproblems: Die Aufteilung der Rohstofferträge zwischen Staaten und ausländischen Rohstoffkonzernen einerseits und die interne Verteilung zwischen den Regierungen rohstoffreicher Länder und deren Bevölkerungen andererseits. Gerecht und damit entwicklungsfördernd kann die Rohstoffförderung nur werden, wenn sich die Machtverhältnisse in beiden Bereichen ändern: Die Förderländer brauchen einen höheren Anteil an den Rohstofferträgen und die Bevölkerung muss davon profitieren, indem diese Erträge in die wirtschaftliche und soziale Entwicklung sowie in Armutsbekämpfung investiert werden. Eine gerechte Verteilung zwischen den Konzernen und dem Staat ist dabei zwar eine notwendige,

aber keineswegs hinreichende Bedingung, um die Bevölkerung von den Gewinnen des Rohstoffabbaus profitieren zu lassen. Nur wenn auch eine angemessene Verteilung zwischen der politischen Elite und der Bevölkerung erfolgt, können die breiten Massen am Rohstoffreichtum ihres Landes teilhaben.

Schwerpunktmäßig lassen sich die beiden Gerechtigkeitsdimensionen einzelnen Rohstoffgruppen zuordnen. So ist bei Erzen und Metallen heute hauptsächlich die Verteilung zwischen Unternehmen und Staaten problematisch, bei Energieträgern (vor allem Öl) jene zwischen Regierungen und der armen Bevölkerungsmehrheit. Dies zeigt ein Blick auf TAB. 1. Während die Erlöse aus dem Ölexport normalerweise einen Großteil der Staatseinnahmen der Förderländer ausmachen, tragen Erze und Metalle meist nur wenig dazu bei.

SONDERROLLE DER RENTENFREIEN AGRARROHSTOFFE

Die landwirtschaftlichen Rohstoffe bleiben bei dieser Betrachtung außen vor. Sie bilden eine eigene Klasse, weil sie an- und nicht abgebaut werden, nachwachsend sind und deshalb keine Rohstoffrente anfällt. Dies bedeutet allerdings nicht, dass es bei Getreide, Kakao oder Baumwolle keine Probleme gäbe. Sie sind nur anders gelagert. Die zunehmende Spekulation mit Rohstoffen und davon abgeleiteten Finanzprodukten beobachtet man nicht nur im Agrarsektor KAP. 13. Dort kann sie jedoch direkt zur Gefährdung der Ernährungssicherheit und damit des Rechts auf Nahrung beitragen. Dies gilt insbesondere in Situationen, in denen mächtige Rohstoffhändler mit Grundnahrungsmitteln spekulieren, wie der Fall von Glencore und dem russischen Weizenexportverbot illustriert. Problematisch bei vielen landwirtschaftlichen Produkten ist neben der Spekulation die wachsende Marktmacht weniger Akteure, darunter auch der Rohstoffhändler. Sie ist das Ergebnis zunehmender vertikaler Integration, der gängigen Wachstumsstrategie vieler Agrokonzerne KAP. 12. Im Zusammenspiel mit der typischen Struktur landwirtschaftlicher

Märkte – wenige Händler stehen beim Kauf beziehungsweise Verkauf Millionen von Produzentinnen beziehungsweise Konsumenten gegenüber – besteht die reale Gefahr eines Missbrauchs dieser Marktmacht.¹

Dass fossile Energieträger sehr viel bedeutender für die Wirtschaft der Herkunftsländer sind als Mineralien oder Agrargüter, hat mit dem großen Fördervolumen und dem hohen Preis zu tun. Der Unterschied erklärt sich aber auch dadurch, dass der Anteil der Einnahmen, der im Land bleibt, im Bergbau wesentlich geringer ist. Mitschuld daran sind sehr investorenfreundliche Schürfgesetze. Deshalb haben die Förderländer vom Preisboom der Jahre 2003 bis 2008 und ab 2010 (dazwischen war die Finanzkrise) viel zu wenig profitiert.

STAAT/KONZERNE: DAS RANGELN UM DIE RENTE

In Zeiten steigender Rohstoffpreise wächst der Unterschied zwischen dem Wert der gewonnenen Rohstoffe und den Kosten für deren Exploration und Förderung. Diese Differenz bezeichnet man als Rohstoffrente. Da die Rohstoffe im Boden in der Regel dem Staat gehören (Ausnahme sind die USA, wo sie privaten Grundbesitzerinnen und -besitzern gehören können) und der Abbau durch Privatunternehmen geschieht, wird diese Rente zwischen Staat und Unternehmen geteilt. Der Staat schöpft durch Abgaben und Steuern einen Teil ab, der andere Teil bildet den Profit der Bergbaufirma. Nicht beteiligt an der Rohstoffrente sind hingegen die Standortgemeinden und betroffenen Menschen. Diese »Affected Communities« leiden durch Landverbrauch, Umsiedlung, Wasser- und Luftverschmutzung direkt unter der Rohstoffausbeutung und werden dafür meist weder von den Unternehmen noch von ihrem Staat entschädigt. Für indigene Gemeinschaften, die aufs Engste mit ihrem Land und der Natur verbunden sind, kann das Anrücken von Riesenbaggern und Planierraupen gar das Ende ihrer Kultur bedeuten.

EINNAHMEN AUS DER ROHSTOFFGEWINNUNG*

Fossile Energieträger (Erdöl, Erdgas, Kohle)		Edelsteine, Erze und Metalle	
Irak	97	Botswana (Diamanten)	44
Oman	83	Guinea (Bauxit/Aluminium)	19
Kuwait	79	Chile (Kupfer)	12
Nigeria	78	Mongolei (Kupfer, Gold)	9
Äquatorialguinea	77	Liberia (Eisenerz, Gold)	8
Libyen	77	Namibia (Diamanten)	8
Angola	76	Peru (Gold, Kupfer, Silber)	5
Bahrain	74	Südafrika (Gold, Platin)	2
Demokratische Republik Kongo	73	Sambia (Kupfer)	1**
Algerien	72	Jordanien (Phosphat)	1
Jemen	72	Sierra Leone (Diamanten/Bauxit)	1
Saudi-Arabien	72		
Osttimor	70		
Vereinigte Arabische Emirate	69		
Katar	68		
Iran	65		
Aserbaidshan	59		
Sudan	50		
Venezuela	48		
Turkmenistan	46		
Syrien	39		
Trinidad und Tobago	38		
São Tomé und Príncipe	35		
Mexiko	34		
Vietnam	31		
Kamerun	27		
Kasachstan	27		
Tschad	27		
Indonesien	26		
Norwegen	26		
Ecuador	25		
Bolivien	24		
Russland	22		
Papua-Neuguinea	21		
Mauretanien	11		
Gabun	10		
Kolumbien	10		

*Durchschnitt 2000 bis 2007, in Prozent der Staatseinnahmen

** Für 2010 wurden 2 % prognostiziert

Der Beitrag des Ressourcenreichtums an die Entwicklung eines Landes besteht fast ausschließlich aus dem Anteil der Rente, der beim Staat verbleibt (sofern zumindest ein Teil davon in Entwicklung investiert wird). Denn der Bergbau ist im 21. Jahrhundert wegen der teuren Fördermaschinen zwar sehr kapitalintensiv, dafür werden aber nur noch relativ wenig Arbeitskräfte eingesetzt. Selbst in einem so rohstoffreichen Land wie Südafrika arbeiten je nach Zählweise nur gerade 1 bis 3 Prozent der Arbeitskräfte in diesem Sektor.³ Wo – wie andernorts in Afrika – industriell betriebene Minen den individuellen Kleinbergbau ersetzen, ist die Arbeitsmarktbilanz sogar negativ. So wird geschätzt, dass bei der Goldgewinnung in Tansania etwa 400 000 Menschen ihre Beschäftigung verloren haben.⁴ Zudem werden Maschinen und Geräte zumeist aus Industrieländern importiert. Außer vielleicht durch den Ausbau gewisser Infrastrukturen gibt es also nur wenig wirtschaftliche Verflechtung und Stimulierung anderer Sektoren durch den Rohstoffabbau. Minimal sind auch die direkten Zahlungen und Dienstleistungen der Bergbauunternehmen an ihre Standortgemeinden und die von ihren Aktivitäten direkt betroffenen Menschen.

ERDÖL: VON KONZESSIONEN ÜBER »ROYALTIES« ZU SONDERSTEUERN

Um ihre Anteile an der Ölrente ringen Staaten und Unternehmen seit über 100 Jahren miteinander. Die konkreten Verträge sehen zwar immer wieder anders aus, die wichtigsten Elemente aber sind jeweils dieselben: Förderabgaben (»Royalties«), Steuern, Produktionsverteilungsverträge und Dienstleistungsverträge. Der Begriff »Royalties« stammt aus der mittelalterlichen Königszeit, als an die britische Krone (die »Royalty«) Pachtgebühren für die Nutzung ihres Landeigentums zu entrichten waren. Im heutigen Rohstoffgeschäft sind Royalties in einem Prozentsatz der Produktion oder des Verkaufswerts festgelegte Zahlungen an den Staat. Sie sind also unabhängig vom Gewinn und werden fällig, sobald das erste Öl

fließt. Im Unterschied dazu setzen die Steuern voraus, dass das Unternehmen Gewinne verbucht, was vor allem zu Beginn der Förderung oder bei aggressiver Steuervermeidung ^{KAP. 14} nicht der Fall ist. Bei Produktionsverteilungsverträgen wiederum erhält das Unternehmen nur einen Teil des geförderten Öls, der Rest geht an eine staatliche Ölgesellschaft. Bei Dienstleistungsverträgen schließlich geht alles Öl an den Staatsbetrieb und die private Ölfirma wird für ihre geleisteten Dienste entschädigt. Im Folgenden werden diese vier Formen der Rententeilung in ihrer historischen Abfolge weiter ausgeführt.

Die ersten Abkommen, welche die Verteilung von Öleinnahmen zwischen Staat und Unternehmen regelten, waren sogenannte Konzessionen. Gegen die Bezahlung von Royalties und Steuern erhielt das Unternehmen das Recht, für eine bestimmte Zeit in einem bestimmten Gebiet Öl zu suchen und zu fördern. Ein extremes Beispiel ist die Konzession, die der Schah von Persien 1901 dem englischen Anwalt William Knox D'Arcy gab: Sie beinhaltete drei Viertel der Fläche Persiens und lief über 60 Jahre. D'Arcy bezahlte dafür je 20 000 Pfund in bar und in Aktien und der Schah erhielt 16 Prozent des jährlichen »Nettogewinns« (was damit gemeint war, erwies sich später als höchst strittig). Nach den ersten Ölfunden 1909 wurde für die weitere Förderung die Anglo-Persian Oil Company gegründet, die 1935 in Anglo-Iranian Oil Company und 1954 in British Petroleum Company – die heutige BP – umbenannt wurde. Das Unternehmen erhielt durch diese Konzession die alleinige Verfügungsgewalt über das persische Öl. Es konnte selbst über die Erschließung neuer Felder entscheiden und die Fördermenge beliebig steuern.⁵

Seit dem Zweiten Weltkrieg bemühten sich die ölreichen Staaten verstärkt, die Kontrolle über die Ölförderung (zurück) zu erlangen. Konzessionen wurden geografisch in einzelne »Blocks« aufgeteilt und gezielt an konkurrierende Unternehmen vergeben. Die Laufzeiten wurden stark verringert und die Konzessionäre verloren ihre Rechte, wenn sie die Förderung in ihren Blöcken nicht innerhalb einer bestimmten Zeit aufnahmen. Ebenso stieg der Anteil der staatlichen Einnahmen. Heute betragen Royalties in den meisten Ländern zwischen 10 und 15 Prozent

und die Gewinnsteuern liegen mehrheitlich zwischen 25 und 35 Prozent. Die meisten Länder erlauben, die Kosten für die Exploration und Erschließung in den ersten (häufig fünf) Jahren abzuschreiben, wodurch die Unternehmen in dieser Zeit keinen Gewinn verbuchen und deshalb auch keine Steuern bezahlen müssen.

SOUVERÄNITÄT ODER PROFITABILITÄT?

Viele Länder erheben zur Steigerung ihrer Rente heute zusätzlich eine spezielle Erdölsteuer. Diese wird fällig, wenn das Unternehmen seine Kosten gedeckt und eine festgelegte Profitabilität erreicht hat. Darüber hinaus werden gelegentlich Bonuszahlungen verlangt – etwa bei der Entdeckung eines neuen Felds oder bei Erreichung einer gewissen Produktionsmenge. Wenn die jeweiligen Sätze hoch genug sind, kann die Kombination von Royalties und Steuern sehr einträglich sein. Norwegen zum Beispiel sichert sich satte 78 Prozent des Ölertrags. Und in Großbritannien betrug dieser Anteil Anfang der 1980er-Jahre sogar 87 Prozent.

Ungeachtet der hohen Einnahmen erachten einige Länder Konzessionen als grundsätzlich unvereinbar mit ihrer nationalen Souveränität. Seit den 1960er-Jahren versuchen sie deshalb, mit sogenannten »Production Sharing Contracts« (PSC) oder »Service Contracts« die Machtbalance weiter zu ihren Gunsten zu verschieben. Beiden Vertragsformen ist gemeinsam, dass der Staat im Besitz des geförderten Öls bleibt und die in Anspruch genommenen Dienste des Privatunternehmens entschädigt. In Saudi-Arabien, Kuwait und Mexiko sind die gesamten Ölvorkommen sogar in alleinigem Besitz von Staatsbetrieben.

Konkret wird bei einem PSC die Produktion in sogenanntes »Cost Oil« und »Profit Oil« geteilt. Ersteres geht an die Firma zur Deckung ihrer Explorations- und Erschließungskosten, Letzteres teilen sich die private und die staatliche Ölgesellschaft nach einem vertraglich geregelten Schlüssel. Bei einem reinen Service Contract kann die Dienstleisterin für Exploration und Erschließung in Cash oder in Öl entschädigt werden.

Die Produktion bleibt jedenfalls ganz beim Staat respektive seiner Ölgesellschaft. In diesem Fall kann der Staatsanteil am Gesamtertrag eines Feldes bis zu 97 Prozent ausmachen.⁶

DOPPELZÜNGIGE SCHWEIZ BEI EXPORTZÖLLEN

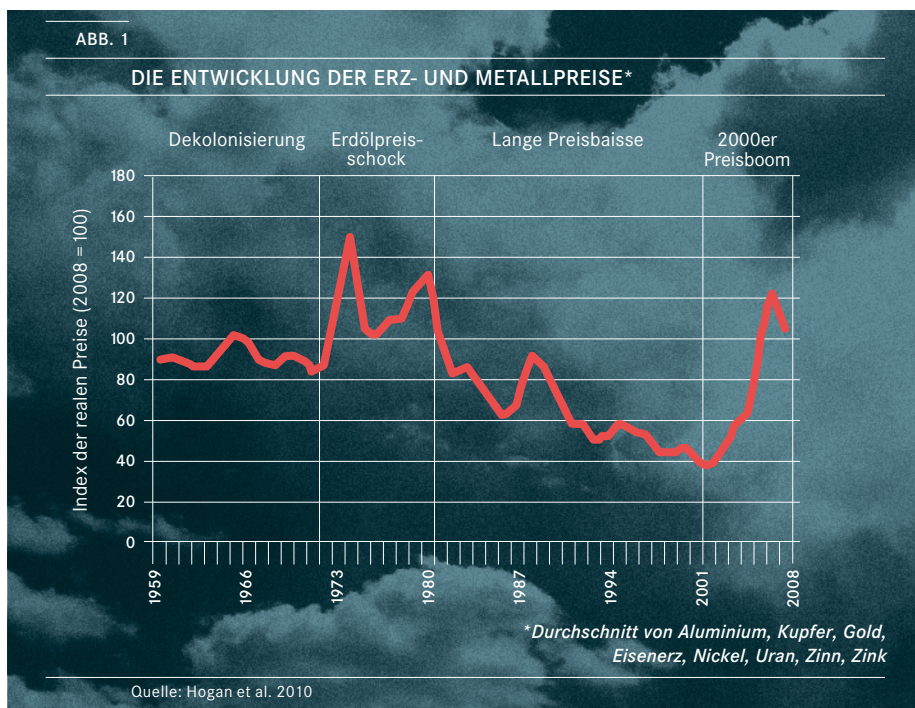
Die Erhebung von Exportzöllen kann einem Förderland helfen, eine angemessene Rendite seiner Bodenschätze sicherzustellen. Auch der Internationale Währungsfonds (IWF) schätzt, dass die von der Rohstoffindustrie zu leistenden Royalties, Gewinnsteuern und anderen Abgaben bedeutend wichtiger für die Entwicklung eines Landes sind als deren direkter Effekt für die Binnenwirtschaft. Ausdrücklich erwähnt der IWF dabei auch Zölle auf die Ausfuhr von Rohstoffen, die der Regierung die Finanzierung des für Entwicklung und Armutsbekämpfung zentralen öffentlichen Diensts ermöglichen.⁷ Mit seinem Topical Trust Fund on Managing Natural Resource Wealth möchte der IWF die rohstoffreichen Länder in ihren diesbezüglichen Anstrengungen unterstützen. Mit 5 Mio. Dollar gehört die Schweiz zu den wichtigsten Beitragszahlerinnen dieser Initiative und hat auch Einsitz im Lenkungsausschuss.

Anderorts tritt die Schweiz gleichzeitig vehement gegen Exportzölle auf Rohstoffe ein. Vietnam beispielsweise erhebt solche Abgaben auf gewisse Mineralien und natürliche Ressourcen. In der Machbarkeitsstudie von 2011 zu einem bilateralen Freihandelsabkommen mit Vietnam verlangt die Schweiz (via EFTA) explizit ein generelles Verbot solcher Exportzölle.⁸

BERGBAU: FATALE STANDORTPOLITIK, VERSCHENKTER BOOM

Viele Bergbauprodukte stammen aus dem Süden: 60 Prozent aller Erze (beziehungsweise Konzentrate) werden in Entwicklungsländern gewonnen.⁹ In der ersten Hälfte des letzten Jahrhunderts war auch im Bergbau die Vergabe von Konzessionen üblich. Nach dem Zweiten Weltkrieg und der Unabhängigkeit früherer Kolonien in Asien und Afrika verstaatlichten viele Länder ihre Bergbauindustrien, so zum Beispiel Bolivien (Zinn), Jamaika (Bauxit), Sambia (Kupfer), die Demokratische Republik Kongo (Kupfer) und Ghana (Gold).

Wo die Minen in privatem Besitz blieben, wurde bei Metallen und Mineralien eine Kombination von Royalties und Steuern üblich. Nach dem Ölpreisschock von 1973 explodierten auch die Preise der übrigen



Rohstoffe ABB. 1. Viele Länder nutzten die Gunst der Stunde und erhoben zusätzliche Steuern und Abgaben, um sich eine höhere Rohstoffrente zu sichern. Zudem wurde die Verarbeitung (in der Regel von Erz zu Rohmetall) staatlich gefördert, um einen höheren inländischen Anteil an der Wertschöpfung zu erreichen.¹⁰

In den 1980er-Jahren führten eine heftige Rezession in den Industrieländern und die Verschuldungskrise der Entwicklungsländer zu einem starken Nachfrageeinbruch und sinkenden Preisen bei Rohstoffen. Nach dem Ende der Sowjetunion fielen die Preise von mineralischen Rohstoffen in den 1990er-Jahren weiter, weil deren Bedarf wegfiel und zugleich die Rohstoffe des früheren Ostblocks die Weltmärkte überschwemmten.

In dieser langen Phase rückläufiger Erträge wurden viele der früheren Verstaatlichungen und Steuererhöhungen wieder rückgängig gemacht, häufig unter dem Druck des Internationalen Währungsfonds und als Teil von sogenannten Strukturanpassungen zur Aufrechterhaltung der Zins- und Schuldenrückzahlung. Auch die Weltbank beriet über 100 Entwicklungsländer bei ihren Reformen zur Deregulierung des Rohstoffsektors. Das Rezept war immer das gleiche: Staatsbetriebe wurden privatisiert, die Bedingungen für ausländische Unternehmen stark verbessert und die Steuern massiv gesenkt TAB. 2.¹¹

Die Bergbau-Royalties wurden gesenkt oder sogar ganz aufgehoben (Chile, Peru). Heute sind sie mit 0 bis maximal 6 Prozent deutlich geringer als beim Erdöl, nur bei Diamanten und anderen Edelsteinen erreichen sie 10 Prozent. In einigen (vor allem afrikanischen) Ländern können Unternehmen für spezielle Bergbauprojekte Sonderkonditionen aushandeln. Sambia zum Beispiel verlangte für die Mopani-Kupfermine von Glencore nur 0,6 Prozent Royalties – ein Fünftel der offiziellen 3 Prozent KAP. 6. Noch extremer waren die Verhältnisse im Kongo, wo eine Untersuchungskommission 2007 feststellte, dass keines der 61 analysierten Abkommen mit Minenbetreibern den gesetzlichen Vorgaben entsprach. Konkret erreichten ausländische Firmen durch Bestechung von Politikerinnen und Politikern die vollständige Befreiung von Royalties und Gewinnsteuern.¹²

TAB. 2

GEWINNSTEUERN IM BERGBAU (IN PROZENT)

	1983	1991	2008
Chile	50	35	35
Indonesien	45	35	35
Mexiko	42	35	28
Papua Neuguinea	36.5	35	30
Sambia	45	45	30
Südafrika	46 (55 für Gold)	50 (69 für Gold)	28

Quelle: Hogan et al. 2010

Die Staatseinnahmen aus dem Bergbau brachen deshalb massiv ein: 1992 produzierte Sambia gleich viel Kupfer wie 2004, der Preis pro Tonne stieg im selben Zeitraum von 2280 Dollar auf 2868 Dollar. Dennoch blieben Sambia 2004 nur magere 8 Mio. Dollar Steuereinnahmen, weniger als 5 Prozent des Steuerertrags von 1992 (200 Mio.).¹³

Vor diesem Hintergrund erstaunt es nicht, dass der tansanische Bergbauminister 2006 ernüchert feststellte: »The surge in price for gold and other precious metals has not been felt in our economies.«¹⁴ Die tragische Ironie dieser Fehlentwicklung liegt darin, dass die lange Preisbaisse im Rohstoffgeschäft die Förderländer zu äußerst investorenfreundlichen Bergbaugesetzen verführte. Aufgrund dieser standortpolitischen Anreize entgingen ihnen nach dem enormen Preisanstieg wenige Jahre später Milliarden. Dabei wäre das Ködern ausländischer Unternehmen gar nicht nötig gewesen. Denn im Unterschied etwa zu einem Autokonzern kann ein Rohstoffunternehmen nicht einfach die besten Investitionsbedingungen suchen, sondern muss dorthin, wo günstig abbaubare Vorkommen sind.

Vom Rohstoffboom seit der Jahrtausendwende profitierten die Entwicklungsländer deshalb kaum. Der Vergleich der beschränkten Zunahme (beziehungsweise Abnahme im Falle Südafrikas) der Rohstoffträge der Förderländer mit den Gewinnen von wichtigen Bergbauunternehmen zeigt, wer vom enormen Anstieg der Mengen und Preise profitiert hat TAB. 3:

TAB. 3

ZUNAHME DER STAATSEINNAHMEN VS. UNTERNEHMENSGEWINNE

Land/ Unternehmen	Rohstoff	Zunahme der Staats- einnahmen aus Bergbau 2002-2004/5	Zunahme des Bruttogewinns 2002-2004/5	Zunahme des Nettogewinns 2002-2004/5
Ghana	Gold	30 %		
Tansania	Gold	40 %		
Sambia	Kupfer	1,7 %		
Südafrika	Gold, Nickel, Platin	-62 %		
BHP Billiton	Kupfer, Nickel		211 %	251 %
Glencore	Kupfer, Kohle, Nickel, Zinn, Zink		319 %	403 %
Inco	Nickel		163 %	243 %
Newmont Mining	Gold		392 %	282 %
Rio Tinto	Kupfer		458 %	812 %

Quelle: Christian Aid 2007; Glencore-Jahresberichte

BOTSWANA UND BOLIVIEN: ZUKUNFTSWEISENDE PARTNERSCHAFTEN UND SONDERSTEUERN

Dass es auch anders geht, zeigt das Beispiel Botswana. Das südafrikanische Binnenland verfügt über einen sehr knappen und entsprechend begehrten und teuren Rohstoff: Diamanten. Die Rolle der Blutdiamanten bei der Finanzierung des Bürgerkriegs in Sierra Leone zeigt eindrücklich, dass diese Edelsteine einem Land auch Korruption, Verwüstung und Tod bringen können.

Diamanten trugen in den Jahren 2000 bis 2007 70 Prozent zu den Exporterträgen und 44 Prozent zu den Staatseinnahmen Botswanas bei. Seit ihrer Entdeckung in den 1960er-Jahren werden sie von Debswana gefördert, einem Gemeinschaftsunternehmen von De Beers und der Regierung Botswanas, die je 50 Prozent daran halten. Die Staatseinnahmen aus der Diamantenförderung setzen sich zusammen aus Royalties (10%), Gewinnsteuern (35%) und den Dividenden, die Debswana ausschüttet. Zudem ist Botswana mit 15 Prozent der Aktien am Mutterkonzern De Beers beteiligt und profitiert damit noch einmal vom Diamantengeschäft.¹⁵

Bolivien wiederum macht vor, dass in Notsituationen gemachte Geschenke an ausländische Rohstoffkonzerne durchaus rückgängig gemacht werden können. Wie viele andere Länder privatisierte der Andenstaat 1996 seine staatliche Erdölgesellschaft. Gleichzeitig wurden die Royalties von neuen Öl- und Gasfeldern von 50 auf 18 Prozent und die Gewinnsteuer auf 25 Prozent gesenkt. Nach heftigen Protesten, die zum Rücktritt des für die Privatisierung verantwortlichen Präsidenten Gonzalo Sánchez de Lozada führten, verabschiedete die bolivianische Regierung im Mai 2005 ein neues Gesetz. Weil die bestehenden Verträge eine Erhöhung der Royalties verunmöglichten, wurde eine Sondersteuer von 32 Prozent eingeführt. Unter dem Strich kam Bolivien so wieder auf dieselben Erträge wie mit den Royalties vor deren Senkung. Konzerne wie BP, Exxon, die spanische Repsol oder British Gas drohten zwar erst lautstark damit, das Land zu verlassen, blieben dann aber trotzdem.

Die Regierung von Evo Morales, die ein Jahr später ins Amt kam, ging gar noch einen Schritt weiter und verhandelte alle Verträge mit den ausländischen Unternehmen neu. Zugleich übernahm die staatliche Firma Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB) die volle Kontrolle über Entwicklung, Förderung und Vermarktung des bolivianischen Erdöls und Erdgases. Die eine Hälfte aller Einnahmen geht – wie vorher – direkt an den Staat, von der anderen kann der ausländische Konzern maximal 30 Prozent zur Deckung seiner Kosten beantragen, die übrigen 20 Prozent werden zwischen Konzern und Staat geteilt. Gemessen am Bruttonationaleinkommen stiegen die Einnahmen Boliviens aus dem Öl- und Gasgeschäft in vier Jahren von 5,6 (2004) auf 24 Prozent (2008).¹⁶ Wichtig für diesen Erfolg gegen die mächtigen Ölkonzerne war die Unterstützung durch Brasilien. Die halbstaatliche Petrobras gehört zu den wichtigsten in Bolivien aktiven Ölkonzernen. Petrobras akzeptierte auf Geheiß von Präsident Lula da Silva die politisch brisanten neuen Bedingungen und verunmöglichte so eine geeinte Front gegen die Regierung Morales.

MIT KONZERNANWÄLTEN UND LOBBYISTINNEN GEGEN REFORMEN

Schon in früheren Hochphasen der schwankenden Rohstoffpreise konnten Förderländer ihren Anteil an der Rohstoffrente steigern. Beim Öl ist es auch diesmal nicht anders, wie die beiden weiteren lateinamerikanischen Beispiele Venezuela und Ecuador zeigen. Im Metall- und Erzgeschäft besteht hier nicht nur ein großer Nachholbedarf, sondern – dank hoher Marktpreise – auch ein großes Potenzial. Manch nationales Bergbaugesetz erschwert jedoch Reformen. So gibt es beispielsweise Stabilitätsklauseln, die Unternehmen zusichern, dass Steuern und Abgaben in Zukunft nicht steigen. Aufgrund einer solchen Klausel weigerten sich etwa die ausländischen Bergbaufirmen in Peru, wieder eingeführte Royalties von 1 bis 3 Prozent zu bezahlen. Dem Staat entgingen dadurch

von Mitte 2004 bis 2006 über 350 Mio. Dollar. Alleine die Zahlungsweigerung der Xstrata-Tochter Tintaya kostete Peru annähernd 30 Mio. Dollar.¹⁷ Auch Investitionsschutzabkommen erlauben Entwicklungsländern häufig nicht, ihre Steuern und Abgaben zu erhöhen – und sie schaffen Klagemöglichkeiten für betroffene Unternehmen.

Dass sich selbst Regierungen von Industrieländern manchmal nicht gegen die mächtigen »Mining Majors« durchsetzen können, zeigt das Beispiel Australien. Als Premierminister Kevin Rudd 2010 eine Sondersteuer von 40 Prozent auf die außergewöhnlich hohen Gewinne der australischen Rohstoffmultis ankündigte (»Ressource Super Profits Tax«), drohten die Firmen (darunter auch Xstrata) mit einem konzertierten Investitionsboykott. Bergbauprojekte im Umfang von 186 Mrd. US-Dollar wurden scheinbar auf Eis gelegt und die Bergbaulobby warnte vor Massenentlassungen und wirtschaftlichem Niedergang. Der Druck der Bergbauindustrie war ein entscheidender Grund für den Sturz von Rudd durch seine parteiinterne Widersacherin Julia Gillard. Kaum im Amt, stoppte Gillard die radikalen Steuerpläne.

Doch auch hier kommen erstaunliche Neuigkeiten aus Bolivien. Ende März 2012 musste Glencore in einen Vertrag einwilligen, der dem Unternehmen nur noch eine Minderheit an der Ausbeutung seiner drei Bergwerke im Land erlaubt. Glencore erhält in Zukunft 45 Prozent der Gewinne, die restlichen 55 Prozent gehen an den bolivianischen Staat.

STAAT/BEVÖLKERUNG: FAKTOREN UND FOLGEN DES RESSOURCENFLUCHS

35 Mio. Dollar hat Teodoro Obiang Nguema Mangué für die Villa im mondänen Malibu hingeblättert. Das Anwesen in einer der exklusivsten Wohngegenden Kaliforniens umfasst einen großzügigen Swimmingpool, Tennisplätze, einen Golfplatz, ausreichend Abstellplätze für seine diversen Luxusautos und 6 Hektar Land mit prächtiger Meersicht. Über 583 Jahre müsste der stolze Besitzer arbeiten, um sich dieses herrschaft-

liche Haus mit seinem offiziellen Jahreseinkommen von 60 000 Dollar leisten zu können. Doch das bleibt ihm erspart, denn »Teodorín« – wie er von seinen Landsleuten genannt wird – ist der Sohn und potenzielle Nachfolger von Teodoro Obiang Nguema Mbasogo, dem Langzeitpräsidenten von Äquatorialguinea. Dieser verfügt gemäß dem US-Magazin *Forbes* über ein geschätztes Vermögen von 600 Mio. Dollar und gehört damit zu den reichsten Staatsoberhäuptern der Welt.

Möglich wurde dies durch die üppig sprudelnden Öleinnahmen: Seit in den frühen 1990er-Jahren vor der Küste von Äquatorialguinea Erdöl entdeckt wurde, ist das zentralafrikanische Land mit seinen rund 650 000 Einwohnerinnen und Einwohnern zum viertgrößten Erdölexporteur des Kontinents avanciert.

Auch Glencore möchte von diesem Wirtschaftswunder profitieren. Über ihre Tochter Glencore Exploration (EG) Ltd. hält sie eine Minderheitsbeteiligung am Aseng-Ölfeld. Dort wurden 2007 in einer Meeres-tiefe von 945 Metern Öl- und Gasvorkommen entdeckt, die Glencore in den nächsten zwei bis drei Jahren mit Investitionen von knapp 800 Mio. Dollar erkunden und entwickeln will.

DAS LAND SO REICH WIE ITALIEN, DIE REGIERUNG SO KORRUPT WIE DIE MAFIA

1979 durch einen blutigen Staatsstreich an die Macht gekommen, wurde Obiang Nguema Mbasogo letztmals im November 2009 für weitere sechs Jahre im Amt bestätigt – mit einem Stimmenanteil von über 95 Prozent. Die Erklärung für dieses traumhafte Resultat liefert ein Bericht des US-Thinktanks Freedom House zu Äquatorialguinea. Dessen Fazit: getürkte Wahlen, eingeschränktes Versammlungs- und Vereinigungsrecht, fehlende Pressefreiheit und keine unabhängige Justiz.¹⁸ Wie verschiedene Menschenrechtsorganisationen dokumentieren, ist damit das repressive Repertoire des Präsidenten jedoch noch lange nicht ausgeschöpft. Zur Festigung seiner Macht und Sicherung seiner

Öleinnahmen tragen auch Vetternwirtschaft und Korruption maßgeblich bei. Familienmitglieder besitzen diverse nationale Unternehmen, darunter die einzige Fernsehstation des Landes, und besetzen mehrere Ministerposten. Die Regierung von Obiang Nguema Mbasogo deponierte über 2 Mrd. Dollar auf Privatbanken im Ausland. Als der US-Senat verdächtige Transaktionen im Umfang von mehreren 100 Mio. Dollar unter die Lupe nahm, fand er dutzende von Konten, die teilweise auf Namen aus der Entourage des Präsidenten lauteten. Auf diese hatten Obiang Nguema Mbasogo und seine Familie direkten Zugriff.¹⁹ Entsprechend rangiert Äquatorialguinea auf Platz 168 von 180 auf der Korruptionsrangliste von Transparency International.

Seit der Entdeckung von Ölfeldern in der Bucht von Guinea hat sich das Bruttoinlandprodukt (BIP) von Äquatorialguinea mehr als verfünffacht. Die Öleinnahmen tragen rund 85 Prozent zum BIP bei und haben 2007 über 4,8 Mrd. Dollar in die Staatskasse gespült. Das Land verfügt damit über ein BIP pro Kopf, das kaufkraftbereinigt mit jenem von Italien vergleichbar ist. Gleichzeitig liegt es beim Human Development Index (HDI) des UNO-Entwicklungsprogramms nur gerade auf Rang 118 von 169. Damit ist Äquatorialguinea das Land mit dem weltweit größten Unterschied zwischen dem BIP- und dem HDI-Ranking. Konkret: Während der Obiang-Klan durch die Ölfunde unermesslich reich geworden ist, leben über drei Viertel der Menschen unter der Armutsgrenze. Äquatorialguinea ist damit ein Paradebeispiel für die Bedeutung der zweiten Verteilungsdimension im Kontext der Rohstoffförderung, jene zwischen dem Staat respektive dessen Regierung und der Bevölkerung.

Kein Wunder, dass viele Menschen in Äquatorialguinea den Ressourcenreichtum als das Gegenteil eines Segens empfinden, obwohl die wenigsten von ihnen die These des Ressourcenfluchs kennen dürften. Dieser 1993 von Richard Auty²⁰ geprägte Begriff beschreibt das vielfach beobachtete Phänomen, dass Staaten mit großen Bodenschätzen häufig politisch instabil sind und sich durch eine autokratische Regierung mit einem kleptokratischen Führungsklan auszeichnen. Die Folgen solch fehlender »Good Governance« sind soziale und wirtschaftliche

Misstände, unter denen die Bevölkerung leidet, während sich die Eliten des Landes – aber auch die dort tätigen Rohstoffkonzerne – schamlos bereichern.

JE REICHER DER BODEN, DESTO ÄRMER DIE BEVÖLKERUNG

Viele arme Länder verfügen über reiche Vorkommen an natürlichen Ressourcen. Lange wurde davon ausgegangen, dass die Ausbeutung solcher nicht erneuerbarer, mineralischer und fossiler Rohstoffe diesen Ländern zu Wohlstand verhilft. Seit den 1990er-Jahren wurde jedoch in zahlreichen Studien nachgewiesen, dass Ressourcenreichtum oft nicht wirtschaftlichen Erfolg und Prosperität bringt, sondern im Gegenteil zu schwachen Wachstumsraten, größerer Ungleichheit, mehr Korruption, autoritären Regimes, hohen Militärausgaben und kriegerischen Konflikten führt.²¹ Für die Gruppe der OPEC-Länder etwa konnte gezeigt werden, dass das reale BIP pro Kopf von 1965 bis 1998 um durchschnittlich 1,3 Prozent pro Jahr gesunken ist.

Die mit dem Rohstoffreichtum in Verbindung gebrachten Negativeffekte haben eine politisch-soziale und eine wirtschaftliche Dimension. Die erste Kategorie umfasst Korruption und Misswirtschaft, autoritäre Regimes, politische Instabilität und Konflikte sowie Armut und soziale Ungleichheit. Unter die zweite Kategorie fallen die »Holländische Krankheit«, Volatilität und Verschuldung. Natürlich treten nicht in jedem Fall alle negativen Folgen ein. Trotzdem folgt die in vielen rohstoffreichen Ländern beobachtete Entwicklung – oder vielmehr deren Ausbleiben – einem Muster, das die These des Ressourcenfluchs stützt.

DIE HOHLE HAND: KORRUPTION UND MISSWIRTSCHAFT

Bei der Vorstellung des Korruptionsindexes 2004 sagte Peter Eigen, der damalige Vorsitzende von Transparency International: »Der Corruption Perceptions Index 2004 zeigt, dass die erdölreichen Länder Angola, Aserbaidschan, Tschad, Ecuador, Indonesien, Iran, Irak, Kasachstan, Libyen, Nigeria, Russland, Sudan, Venezuela und Jemen alle sehr niedrige Punktzahlen erreichen. In diesen Ländern ist die öffentliche Auftragsvergabe im Erdölsektor dadurch belastet, dass Einnahmen in den Taschen von westlichen Führungskräften im Ölsektor, von Mittelsmännern und lokalen Offiziellen verschwinden.«²² Neben Äquatorialguinea ist Nigeria dafür ein besonders eklatantes Beispiel. In gerade mal vier Jahren an der Spitze des erdölreichen Landes haben General Sani Abacha und seine Familie rund 3 Mrd. Dollar veruntreut. Ein beträchtlicher Teil davon landete auf Schweizer Bankkonten. Aber nicht nur Banken halfen tatkräftig mit: So hat Halliburton, ein Dienstleister der Ölindustrie, 2003 zugegeben, dass seine Tochterfirma Kellogg Brown & Root (KBR) nigerianische Staatsbeamte mit rund 2,4 Mio. Dollar bestochen hatte, um Steuervorteile zu erhalten.²³

Das Korruptionsproblem lässt sich auch in Ländern mit großen mineralischen Bodenschätzen beobachten. Gemeinsam sind dem Öl-, Gold-, Diamanten- oder Bauxitgeschäft die vergleichsweise hohen Renditen, die sich im Rohstoffsektor erzielen lassen. Zahlungen von Export- und Unternehmenssteuern (dort, wo sie von den Firmen nicht vermieden werden) sowie die Gewinne staatlicher Rohstofffirmen laden zur Selbstbedienung und Misswirtschaft ein. Dazu kommen oft üppige Schmiergelder von multinationalen Konzernen. Korruption, also der Missbrauch anvertrauter Macht zur persönlichen Bereicherung, kennt wenige Gewinner und viele Verlierer. Besonders für die armen Bevölkerungsschichten wirkt sich die Machtkonzentration bei der Regierungselite in Kombination mit der fehlenden demokratischen Kontrolle katastrophal aus.

DIE HARTE HAND: AUTOKRATEN UND KLEPTOKRATEN

Stark vom Rohstoffsektor abhängige Länder sind im Schnitt weniger demokratisch als jene mit einer breiten wirtschaftlichen Basis.²⁴ Dies aus zwei Gründen: Erstens erlauben hohe Rohstoffeinnahmen, z.B. aus der Ölförderung, den Regierungen, die Steuern tief zu halten. Dadurch besteht für die Bevölkerung weniger Anreiz, auf transparente Regierungsführung und Staatsfinanzen zu pochen – schließlich ist es ja nicht ihr Geld. Gleichzeitig ermöglichen die Rohstoffdollars großzügige öffentliche Ausgaben, was der Forderung nach mehr Demokratie tendenziell den Boden entzieht. Und zweitens erlaubt die gefüllte Staatskasse den Regierungen rohstoffreicher Länder, oppositionelle Bewegungen entweder zu kaufen oder mit einem hochgerüsteten Sicherheitsapparat gewaltsam zu unterdrücken. Der unten dargestellte Fall der Tschad-Kamerun-Pipeline zeigt exemplarisch das Selbstverständnis von autoritären Regimes rohstoffreicher Länder – gegenüber ihrer Bevölkerung wie auch ihren internationalen Partnern.

EXKURS TSCHAD: WO KEIN POLITISCHER WILLE IST, IST AUCH KEIN WEG | Es sei ein »Modell-Projekt« für nachhaltige Entwicklung und werde die Bevölkerung des Tschads aus der Armut befreien, erklärten die Leute der Weltbank, als sie im Juni 2000 das Startsignal gaben. Durch eine 1076 Kilometer lange Pipeline sollte Erdöl aus dem Süden des Tschads an die Küste Kameruns und von dort auf die internationalen Märkte fließen. Es war das größte Entwicklungsprojekt auf dem afrikanischen Kontinent, versehen mit dem Gütesiegel für soziale und ökologische Weltbankstandards. Doch schon damals warnten kritische Stimmen, Regierung und Gesellschaft seien nicht genügend auf den Geldsegen vorbereitet; der Tschad brauche mehr Zeit, um entsprechende Kapazitäten aufzubauen. Tatsächlich fällt die Bilanz elf Jahre nach Projektbeginn ernüchternd aus. Dabei hat technisch und finanziell alles geklappt: Mit 170 000 bis 200 000 Fass pro Tag sprudelt das Öl aus dem Tschad sogar in größeren Mengen als erhofft und bescherte der

Regierung bis Ende 2008 Einnahmen von 4,3 Mrd. Dollar. Parallel dazu hat der Tschad aber beim Human Development Index gegenüber 2003, also vor Beginn des Ölexportes, zehn Positionen eingebüßt und liegt heute auf Rang 175 von 182 beurteilten Nationen. Selbst die Weltbank, die das Projekt eingehend evaluiert hat, kommt zum unzweideutigen Schluss: »Das grundsätzliche Entwicklungsziel [...], die Armut im Tschad zu reduzieren und die Gouvernanz zu verbessern, [wurde] trotz des technischen und finanziellen Erfolgs des Pipeline-Projekts [...] nicht erreicht.«²⁵

Was war geschehen? Die Voraussetzungen waren so gut wie nie zuvor bei einer so umfangreichen Investition in den Ölsektor eines Entwicklungslandes. Die Regierung des Tschads hatte sich mit der Verabschiedung von »Gesetz 001« zu einem detaillierten Managementplan für die Öleinnahmen bereit erklärt – ein absolutes Novum. Demnach sollten 10 Prozent in einen »Fonds für künftige Generationen« fließen und 90 Prozent an die tschadische Zentralbank. Davon waren vier Fünftel für prioritäre Sektoren wie Gesundheit, Bildung und ländliche Entwicklung bestimmt, 5 Prozent für Investitionen in der Förderregion um die Stadt Doba und die restlichen 15 Prozent für die allgemeine Staatskasse. Doch schon im Januar 2006 brach Präsident Idriss Déby dieses Abkommen mit der Weltbank. Der »Fonds für künftige Generationen« wurde ersatzlos gestrichen. Die 5 Prozent für die Förderregion blieben (theoretisch) bestehen, neu flossen jedoch 30 Prozent in die allgemeine Staatskasse und die prioritären Sektoren wurden durch das Thema »Sicherheit« ergänzt. Die Weltbank protestierte erst, akzeptierte dann aber den Vertragsbruch. Auch das beteiligte Ölkonsortium (Esso, Petronas, Chevron) setzte sich nicht für die ursprünglichen Abmachungen ein.

Seither kontrollieren und manipulieren Déby und seine Entourage das Ölgeschäft nach Belieben. Ein ständig wachsender Anteil der Einnahmen fließt in das ausgeklügelte System politischer Patronage, das sich der Präsident zum Machterhalt aufgebaut hat. Dazu kommt die Militarisierung des Landes: Gemäß dem Friedensforschungsinstitut SIPRI waren die Waffenimporte von 2004 bis 2008 fünf Mal höher als vor dem Ölboom (1999 bis 2003).

Die üppigen Ölprofite erlaubten es der Regierung im Herbst 2008, die von der Weltbank gewährten Kredite zurückzuzahlen. Diese warf das Handtuch, akzeptierte das Angebot und zog sich sang- und klanglos aus dem Tschad zurück. Damit verlor die dortige Zivilgesellschaft, die seit Beginn des Projekts für die Einhaltung der ursprünglichen Gesetze kämpft, ihren wichtigsten Verbündeten. Zusätzlich verschärft hat sich die Lage mit der Ankunft chinesischer Investoren: Kurz nachdem Déby diplomatische Beziehungen mit Peking aufgenommen hatte, erwarb die China National Petroleum Corporation (CNPC), weltweit die Nummer 8 im Öl- und Gasbusiness, von der in Genf tätigen Cliveden Group Konzessionen im Tschad.

Die anfängliche Absichtserklärung, das Öl werde der Entwicklung dienen, mutet heute zynisch an, denn in den südlichen Ölregionen leben 70 Prozent der Bevölkerung unter der offiziellen Armutsgrenze von 330 Dollar pro Jahr – bedeutend mehr als im Landesdurchschnitt. Die für die Förderregion bestimmten 5 Prozent der Öleinnahmen kommen nur tröpfchenweise an und werden dann für Prestigeprojekte wie etwa ein 4,7 Mio. Dollar teures Sportstadion in Doba verschleudert.²⁶ »Der Staatschefbefiehlt umzusetzen, wir setzen um«, sagt der Koordinator der »5%-Kommission«.²⁷

RISIKOFAKTOR ROHSTOFF: POLITISCHE INSTABILITÄT UND KONFLIKTE

Laut einer Oxford-Studie ist das Risiko für Bürgerkriege in rohstoffreichen Ländern eindeutig und deutlich höher als in Staaten mit wenig Bodenschätzen. Gemäß den Autoren sind Rohstoffe der bedeutendste Risikofaktor für gewaltsame Konflikte in einer Gemeinschaft – also wichtiger als historische, geografische oder ethnische Gründe.²⁸

Belege dafür gibt es zuhauf. Eines der brutalsten Beispiele sind die Blutdiamanten von Sierra Leone. In den 1980er-Jahren verlor die dortige Regierung die Kontrolle über jene bewaffneten Gruppen, die den

Abbau in den Diamantenminen überwachen. Anfang der 1990er-Jahre eskalierte der Konflikt, als die vom späteren liberianischen Präsidenten (und seit 2006 Angeklagten vor dem Sondergerichtshof für Sierra Leone) Charles Taylor unterstützten Rebellen das Land mit Terror überzogen. Mit den Diamantendollars kauften die Rebellengruppen modernste Waffen, mit denen sie beinahe die Regierung stürzten. Der Konflikt kostete 50 000 Menschen das Leben und warf Sierra Leone in seiner Entwicklung um Jahrzehnte zurück.

In KAP. 15 gibt es weitere Beispiele für den Zusammenhang zwischen Rohstoffreichtum und gewalttätigen Konflikten. Und obwohl die Rohstoffabhängigkeit in lateinamerikanischen Ländern weniger ausgeprägt ist als in afrikanischen, gibt es auch dort Ressourcenkonflikte, besonders in den Einzugsgebieten des Amazonas. So haben peruanische Ureinwohnerinnen und Ureinwohner 2009 Zufahrtsstraßen zu ihren angestammten Amazonasterritorien blockiert, um gegen Gesetze zu protestieren, die ausländischen Öl- und Bergbaukonzernen den Zugriff auf die dortigen Rohstoffe erlaubt hätten. Die blutige Auseinandersetzung machte international Schlagzeilen und zwang die Regierung in Lima letztlich, diese Gesetze zurückzuziehen.

RÜCKWÄRTSENTWICKLUNG: ARMUT UND SOZIALE UNGLEICHHEIT

Dass die breite Bevölkerung vom Ressourcenreichtum ihres Landes oft nicht profitiert, erklärt sich teilweise aus den oben ausgeführten Faktoren. So bevorteilen Korruption und Misswirtschaft wenige Privilegierte auf Kosten der großen Mehrheit, und autoritäre Regimes verhindern, dass arme Bevölkerungsschichten für eine Verbesserung ihrer Lebensumstände kämpfen können. Wie das Beispiel Sierra Leone zeigt, haben kriegerische Konflikte katastrophale Auswirkungen auf die Menschen und führen zu Rückschritten in der ländlichen Entwicklung. Neben – und oft in Kombination mit – diesen Mechanismen entziehen aber auch

durch den Rohstoffabbau bedingte (Zwangs-)Umsiedlungen und Umweltzerstörungen den betroffenen Gemeinschaften ihre Lebensgrundlage. Auch das Beispiel Nigeria belegt eindrücklich, dass die Bevölkerungsmehrheit trotz Rohstoffreichtum in der Armut verharren kann und die sozialen Unterschiede sogar häufig noch größer werden. Obschon sich in dem Land die Öleinnahmen pro Kopf zwischen 1970 und 2000 beinahe verzehnfachten, stagnierte das BIP pro Kopf, sodass Nigeria im Jahr 2000 zu den 15 ärmsten Ländern der Welt gehörte. Im selben Zeitraum explodierte der Anteil der in extremer Armut lebenden Einwohnerinnen und Einwohner (mit weniger als einem Dollar pro Tag) von 36 auf beinahe 70 Prozent. In absoluten Zahlen bedeutet dies eine Zunahme von 19 auf 90 Millionen Menschen. Die Ungleichheit hat ebenfalls dramatisch zugenommen. Während 1970 die reichsten 2 Prozent über dasselbe Einkommen wie die 17 ärmsten Prozent verfügten, verdienten sie im Jahr 2000 bereits gleich viel wie 55 Prozent der Ärmsten.²⁹

IN DER ABWÄRTSSPIRALE: DIE »HOLLÄNDISCHE KRANKHEIT«

Erhebliche Rohstofffunde zeitigen oft auch negative wirtschaftliche Folgen. Die wichtigste Auswirkung wird als »Holländische Krankheit« (»Dutch Disease«) bezeichnet und bezieht sich auf die Erfahrungen der Niederlande in den 1970er-Jahren, nachdem in der Nordsee große Erdgasvorkommen gefunden wurden. Danach führen die Einkünfte aus dem Export natürlicher Ressourcen zu einer Aufwertung der nationalen Währung, wodurch sich automatisch die Exporte anderer Wirtschaftszweige verteuern, also von Agrarprodukten, Industriegütern und Dienstleistungen, und damit auf den Weltmärkten an Konkurrenzfähigkeit verlieren. Dieser paradoxe Effekt wird durch den Druck der höheren Saläre in der Rohstoffindustrie, der zu steigenden Lohnkosten in der übrigen Exportwirtschaft führt, weiter verstärkt.³⁰

Damit besteht die Gefahr eines Teufelskreises, denn mit sinkender Bedeutung der anderen Wirtschaftszweige gewinnt der Rohstoffsektor

volkswirtschaftlich an Gewicht, was eine weitere Verdrängung der anderen Bereiche mit sich bringt. Diese Entwicklung ist normalerweise mit steigender Arbeitslosigkeit verbunden, da die freigesetzten Arbeitskräfte vom Rohstoffsektor nicht absorbiert werden. Denn dieser ist, wie bereits erwähnt, kapital-, aber nicht arbeitsintensiv. Zudem existieren im Förderland zumeist keine vor- und nachgelagerten Industrien oder Dienstleister, weshalb dieses nicht von einer breiteren Wertschöpfung profitieren kann.

AUF SCHWANKENDEM BODEN: VOLATILITÄT UND VERSCHULDUNG

Eine direkte Folge der »Holländischen Krankheit« ist die immer weiter steigende Abhängigkeit von den eigenen Bodenschätzen. Diese macht rohstoffreiche Länder ausgesprochen anfällig für die zum Teil extremen Preisschwankungen auf den Rohstoffmärkten KAP. 3. Diese Preisvolatilität schlägt sich direkt in Schwankungen der gesamten Volkswirtschaft nieder. Durch diese Dynamik werden Budgetprozesse und Investitionsentscheide für die Regierung beträchtlich erschwert. Hier gilt: Bei hohen Rohstoffpreisen und entsprechenden Überschüssen werden oft wenig sinnvolle Investitionen getätigt, während bei tiefen Preisen notwendige Ausgaben ausbleiben.

Weiter neigen Regierungen von rohstoffreichen Ländern dazu, sich stark zu verschulden. Denn als Folge der »Holländischen Krankheit« und der damit einhergehenden Aufwertung der heimischen Währung wird Schuldenmachen im Ausland attraktiv, da die dafür aufzuwendenden Zinsen billiger werden. Sobald die Rohstoffpreise wieder sinken und der Wechselkurs fällt, fehlen den Ländern allerdings die Mittel, um die dann entsprechend teurer gewordenen Schulden zu bedienen. Verstärkend kommt hinzu, dass die Länder aufgrund ihres Rohstoffreichtums als kreditwürdiger eingeschätzt werden und dadurch einen besseren Zugang zu den internationalen Kapitalmärkten haben.

VERFLUCHTE ROHSTOFFE ODER VERDAMMTE RAHMENBEDINGUNGEN?

Das englische Entwicklungsinstitut ODI hat errechnet, dass die acht afrikanischen Länder Angola, Äquatorialguinea, Tschad, Kongo-Brazzaville, Gabun, Kamerun, Nigeria und Sudan gemeinsam genügend Mittel aus der Ölförderung generieren, um die Millennium-Entwicklungsziele (MDG) zu erreichen.³¹ Tatsächlich gehören diese Staaten aber zu den ärmsten des Kontinents und von der Erreichung der MDG sind sie größtenteils meilenweit entfernt. Dies ist umso tragischer, als weltweit gar zwei Drittel der ärmsten Menschen in rohstoffreichen Ländern leben.³²

Die Situation ist also verzweifelt und die Existenz eines Ressourcenfluchs steht außer Frage. Die politisch Verantwortlichen rohstoffreicher Länder stehen vor enormen Herausforderungen, wenn es darum geht, mit diesem Reichtum im Boden jenen, die darauf leben, eine Existenz in Würde und relativem Wohlstand zu sichern. Die unterschiedlichen Ländererfahrungen zeigen skandalöses Scheitern, aber auch möglichen Erfolg – und beweisen damit, dass der Ressourcenfluch nicht schicksalhaft, sondern vermeidbar ist.

Die kürzlich publik gewordenen Pläne des Präsidentensohns von Äquatorialguinea, »Teodorín« Obiang, sich für 380 Mio. Dollar eine der weltweit größten Luxusjachten bauen zu lassen, sind für die betrogene Bevölkerung dieses mit Rohstoffen reich gesegneten Landes allerdings keine guten Neuigkeiten.³³ Immerhin scheint der mutmaßliche künftige Präsident von seinen extravaganten Plänen nach deren Veröffentlichung Abschied genommen zu haben. Ein Zeichen der Hoffnung?

ZWISCHENFAZIT

Die Frage nach der Verteilung der Rohstoffrente stellt sich auf zwei Ebenen: erstens zwischen dem Förderland und den (zumeist) ausländischen Rohstoffkonzernen und zweitens zwischen Staat respektive Regie-

rung und der Bevölkerung. Beim Bergbau kommt nur ein verschwindend kleiner Teil der Rohstoffrente überhaupt im Förderland an, weshalb die Mittel für die wirtschaftliche und soziale Entwicklung fehlen. Beim Öl bleibt zwar mehr im Förderland, aber es kommt weder der Bevölkerung zugute noch wird es in die zukünftige Entwicklung investiert.

Bei fehlender Transparenz und demokratischer Kontrolle tendieren Regierungen und Rohstoffkonzerne grundsätzlich dazu, gemeinsame Sache zu machen, wodurch die Bevölkerung und besonders die direkt betroffenen Gemeinschaften noch stärker benachteiligt werden.

Obwohl Rohstoffkonzerne hauptsächlich Akteure der ersten Verteilungsdimension sind, tragen sie auch für die andere eine zentrale Verantwortung. Sie müssen den Regierungen ihres Gastlandes zunächst einen fairen Deal anbieten, um dann auch bei Fragen der »Good Governance« und landesinternen Verteilung ihren großen Einfluss geltend zu machen. Das bedeutet: keine Bestechung, keine Geschäfte mit demokratisch nicht legitimierten Regierungen und vollständige Transparenz.

Die Verteilung der Rohstoffgewinne ist kein Naturgesetz, weder auf der ersten noch auf der zweiten Ebene. Politischer Wille vorausgesetzt, kann eine breit abgestützte Regierung eines Entwicklungs- oder Schwellenlandes auch den Interessen multinationaler Rohstoffunternehmen erfolgreich die Stirn bieten. Umgekehrt kann die Bevölkerung mit einer organisierten und mit den notwendigen Mitteln ausgestatteten Zivilgesellschaft den nötigen Druck auf die Regierung ausüben, damit Rohstoffträge den Lebensstandard der Bevölkerung verbessern und Entwicklung ermöglichen statt verhindern.



Ohne »Good Governance« keine Veränderung.

Wobei dieser zentrale Begriff nicht nur

auf die Regierungen der Förderländer zielt,

sondern auch auf die häufig symbiotische Beziehung

zwischen diesen und den Rohstoffkonzernen.

ALTERNATIVEN //

Öl- und Bergbaufirmen profitieren oft in ähnlichem –

und zuweilen gar größerem – Ausmaß wie

die Regierungen ihrer Gastländer und sind deshalb

mitverantwortlich für die Konsequenzen

der Rohstoffausbeutung.



IDEEN UND INITIATIVEN: DIE DUNKLEN DEALS ANS LICHT HOLEN

»Die Logik war gesund, doch dann hat sich die Realität eingemischt«. ¹ Mit dieser zynischen Bemerkung bilanzierte die Weltbank im November 2009 das Tschad-Kamerun-Projekt KAP. 17. Die Entwicklung im Tschad ist wohl typisch für ein rohstoffreiches Entwicklungsland, aber keineswegs schicksalhaft. Es gibt einige Fälle, in denen Länder die Chance gepackt haben, die ihnen ihre natürlichen Ressourcen boten, darunter das bereits erwähnte Botswana. Der Weg aus der Ressourcenfalle ist zwar steinig, aber durchaus gangbar.

Niemand bestreitet öffentlich, dass in erster Linie die Bevölkerung rohstoffreicher Länder vom Abbau ihrer Bodenschätze profitieren sollte. Schließlich ist sie nach den universellen Menschenrechten (Artikel 1 des Internationalen Pakts über bürgerliche und zivile Rechte) Besitzerin jenes natürlichen Reichtums, der im Boden ihrer Länder steckt. Die Realität sieht jedoch ganz anders aus. Der Kampf gegen diese Ungerechtigkeit wird heute auf zwei Hauptschienen geführt: mit wirtschafts- und fiskalpolitischen Initiativen, die Gegensteuer zu den makroökonomischen

Ursachen des Ressourcenfluchs geben, und mit all jenen Maßnahmen, die mittels Transparenz, besserer Regierungsführung und Unternehmensverantwortung das politische und soziale Umfeld verändern, in dem sich die Ausbeutung von (Rohstoffen in) Entwicklungsländern abspielt.

Beide Ansätze betreffen vor allem die zweite Dimension der Verteilungs- und Gerechtigkeitsfrage, wie sie im vorherigen Kapitel dargestellt wurde. Es gibt bisher also keine überzeugende internationale Initiative zur Unterstützung von Förderländern, die ihre Position gegenüber den Hauptverbraucherstaaten – in denen auch die Minen- und Handelskonzerne sitzen – politisch zu verbessern versucht. Dabei sind die Ungleichgewichte geradezu grotesk, wie folgendes Beispiel zeigt.

ELENDE VERTRAULICHKEIT

Rund 20 Juristinnen und Wissenschaftler eines internationalen Firmenkonsortiums saßen einem einzigen mosambikanischen Staatssekretär gegenüber, als das südostafrikanische Land verschiedene Explorations- und Schürflizenzen vergeben wollte. Verträge, die unter solchen Bedingungen zustande kämen, seien »inhärent ungerecht«, erklärte der ehemalige Vorsitzende der Extractive Industries Transparency Initiative (EITI) und Gründer von Transparency International, Peter Eigen, im März 2011 bei einer Anhörung des deutschen Bundestags. Gerade im Bergbaubereich gelingt es nicht zuletzt aufgrund mangelnder personeller und materieller Kapazitäten vielen Entwicklungsländern nicht, einen »guten Deal« herauszuholen.

Hinzu kommt: Wie gut ein Deal tatsächlich ist, bleibt oft im Dunkeln, denn die meisten Verträge zwischen Ländern und Rohstoffkonzernen sind gut gehütete Staatsgeheimnisse. Die NGO-Koalition Publish

What You Pay verlangt deshalb schon seit langem die Offenlegung von Schürflizenzen und Konzessionsvereinbarungen. Unternehmen und Regierungen argumentieren dagegen, eine solche Vertragstransparenz tangiere Geschäftsgeheimnisse und verstoße gegen Vertraulichkeitsklauseln. Der Trend geht inzwischen dennoch in Richtung mehr Öffentlichkeit. So haben etwa Guinea, Liberia, Ecuador, Peru, Bolivien, Osttimor und Aserbaidschan beschlossen, sämtliche Verträge mit Unternehmen der extraktiven Industrien zu publizieren. Im Niger steht die Vertragstransparenz gar in der neuen Verfassung, die Ende 2010 in einem Referendum angenommen wurde.

»GOOD GOVERNANCE« UND ANDERE GEGENMITTEL

Die Liste mit Vorschlägen zur wirtschaftspolitischen Bekämpfung des Ressourcenfluchs ist lang, die Liste jener Entwicklungsländer aber, die sie erfolgreich umgesetzt haben, eher kurz. Bestes und bekanntestes Beispiel ist Botswana, das sich dank (oder eben trotz) reicher Diamantenvorkommen von einem der ärmsten Länder der Welt zu einer relativ wohlhabenden und politisch stabilen Demokratie entwickelt hat KAP. 17. Die Etablierung von Stabilisierungsfonds oder Fonds zugunsten künftiger Generationen kann sicherstellen, dass die Gewinne aus begrenzten Rohstofflagerstätten, die irgendwann ausgebeutet sind, in längerfristige Entwicklungsstrategien fließen. Erfolgreichstes Beispiel dafür ist der norwegische State Petroleum Fund, aber auch im Tschad war ein »Fonds für künftige Generationen« Teil der ursprünglichen Verträge mit der Weltbank. Neben ökonomischen Stabilisierungseffekten – zum Beispiel durch politische Entkopplung der volatilen Rohstoffeinnahmen und der öffentlichen Ausgaben – entziehen solche Geldreservoirs einen

Teil der Rohstoffrente auch dem unmittelbaren Zugriff der Regierung und reduzieren damit innerstaatliches Konfliktpotenzial. Dazu brauchen sie freilich ein unabhängiges Management.

Entwicklungsökonominnen und -ökonomen haben aber noch weitere Pfeile im Köcher. So könnten Staaten die Rohstoffförderung bewusst verzögern oder darauf verzichten (»No Go Policy«), um zuerst den Landwirtschafts- und Produktionssektor zu entwickeln. Von Bedeutung sind auch

- die Wechselkurspolitik, also jene Bemühungen, die aus dem Rohstoffexport resultierende Aufwertung der Landeswährung zu vermindern, um die Wettbewerbsfähigkeit der übrigen Sektoren zu schützen.
- die Versuche, durch entsprechende Ausweitungen im Produktionssektor besser von der Nachfrage der Rohstofffirmen nach Gütern und Dienstleistungen zu profitieren.
- alle Bemühungen, in den Verträgen mit Minen- und Handelskonzernen bessere Bedingungen auszuhandeln, um die Staatseinnahmen der Förderländer zu stärken.

Eines ist jedoch klar: Damit wirtschafts- und fiskalpolitische Maßnahmenpläne greifen können, braucht es zunächst einmal einen klaren politischen Willen und starke staatliche Institutionen. Entscheidende Bedeutung kommt auch der lokalen Zivilgesellschaft, vertraglicher Transparenz, politischer Mitsprache der Bevölkerung und unternehmerischen Rechenschaftspflichten zu.² Kurz: Ohne »Good Governance« keine Veränderung. Wobei dieser zentrale Begriff nicht nur auf die Regierungen der Förderländer zielt, sondern auch auf die häufig symbiotische Beziehung zwischen diesen und den Rohstoffkonzernen. Öl- und Bergbauunternehmen profitieren oft in ähnlichem – und zuweilen gar größerem – Ausmaß wie die Regierungen der Gastländer und sind deshalb mitverantwortlich für die ökonomischen, ökologischen und sozialen Konsequenzen der Rohstoffausbeutung. Entsprechend stehen sie beim

Bann des Ressourcenfluchs genauso in der Pflicht wie die politischen Instanzen jener Länder, in denen sie aktiv sind.

GEHEIMNISKRÄMEREI ALS GESCHÄFTSMODELL

»Es ist Zeit aufzuwachen, wir befinden uns in der Ära von WikiLeaks. Heute wird alles öffentlich, wir sind alle nackt. Oder wollt ihr die Mubaraks von morgen sein?«³ Mit dieser rhetorischen Frage forderte der sudanesischer Unternehmer Mo Ibrahim im März 2011 dazu auf, das dunkle Öl- und Bergbaugeschäft ans Licht der Öffentlichkeit zu bringen und mehr Transparenz zuzulassen. Adressaten waren die Staats- und Regierungschefs sowie die Chefs von Minen- und Handelskonzernen. Tatsächlich ist die Rohstoffindustrie – wie der Finanz- und Bankensektor – geprägt von undurchsichtigen Strukturen und obskuren Deals. Geheimniskrämerei ist Teil des Geschäftsmodells – notabene nicht nur in der Schweiz, sondern auch in den Förderländern. So ist es in vielen rohstoffreichen Ländern faktisch ein Staatsgeheimnis, wie viel die Regierung aufgrund welcher Verträge aus dem Export ihrer Bodenschätze einnimmt und wohin dieses Geld fließt.

Dass solche systematische Intransparenz der Korruption, Klientel- und Misswirtschaft Tür und Tor öffnet, ist offensichtlich. Doch die Zeiten, in denen sich Rohstoffunternehmen in Hinterzimmern mit den Machthabern der Förderländer arrangieren konnten, gehen zu Ende. Angestoßen von weltweit vernetzten »Watch Dogs«, darunter NGOs wie Global Witness und Revenue Watch, sind in den letzten zehn Jahren diverse Initiativen erstarkt, die Rohstofffirmen wie Staaten stärker in die Verantwortung nehmen. Sie sind breit abgestützt – von der Zivilgesellschaft über Unternehmen bis zu politischen Institutionen – und setzen einen bunten Instrumentenmix ein, damit der Reichtum an Bodenschätzen künftig auch der Bevölkerung der Förderländer zugute kommt.

Ihren Anfang nahm diese Bewegung in Angola, einem bitterarmen Land, das zerrissen und verwüstet vom Bürgerkrieg, aber reich an

Diamanten und Erdöl ist. Global Witness publizierte 1999 und 2002 zwei Berichte über die unrühmliche Rolle von Rohstoffmultis und Banken im Bürgerkrieg sowie über die verheerenden Auswirkungen der Korruption.⁴ Jährlich verschwanden Milliarden von Dollars in den Taschen der angolanischen Elite, während die Bevölkerung Hunger litt. Auch die UBS und Glencore waren in »Angolagate« verwickelt. BP erklärte sich darauf als erstes Unternehmen bereit, seine Zahlungen an die Regierung Angolas offenzulegen. Dass Angolas staatliche Ölfirma Sonangol dem britischen Ölkonzern wegen dieses »Vertragsbruchs« mit dem Entzug der Förderlizenz drohte und BP sein Transparenzversprechen daraufhin zurückzog, schlug international hohe Wellen und lenkte die Aufmerksamkeit auf das Korruptionsproblem im Ölsektor und die Komplizenschaft »unserer« Konzerne. Im Juni 2002 wurde schließlich die NGO-Koalition Publish What You Pay (PWYP) lanciert – mit maßgeblicher Unterstützung des Financiers George Soros. Es war die Geburtsstunde einer Allianz, die heute mehr als 600 Organisationen in über 50 Ländern umfasst⁵ und innerhalb von zehn Jahren ein Thema auf die politische Agenda setzte, das in zahlreichen Ländern zuvor als Staatsgeheimnis gegolten hatte.⁶

Die Idee hinter PWYP ist simpel: Unternehmen der extraktiven Industrien sollen ihre Zahlungen an die Rohstoffstaaten deklarieren, also offenlegen, wie viel sie an Steuern, Abgaben und Gebühren pro Land und Projekt bezahlen. Dies ermöglicht es der betroffenen Bevölkerung erst, von ihrer Regierung Rechenschaft über den Verbleib der Gelder zu verlangen. Denn je offener die Staatsfinanzen und Konzernbuchhaltungen, desto schwieriger lässt sich Korruption vertuschen. Und je transparenter die Geldflüsse und die Einnahmenverteilung aus dem Rohstoffexport, desto geringer die Anreize, sich gewaltsam Zugang zu den Honigtöpfen der Macht zu verschaffen. Doch wie sind diese Ziele zu erreichen? Grundsätzlich gibt es zwei Möglichkeiten: auf Freiwilligkeit beruhende Initiativen oder rechtlich bindende Vorschriften, sprich Gesetze. Diese Differenzierung hat die Transparenzdebatte der letzten zehn Jahre entscheidend geprägt.

VERBINDLICHE VORSCHRIFTEN: »DODD-FRANK« ALS WENDEPUNKT

Das Begehren war unverschämt: Berater von Muammar al-Gaddafi verlangten 2009 von den in Libyen tätigen ausländischen Ölfirmen, sie sollten jene 1,5 Mrd. Dollar berappen, die das Land den Opfern des von Gaddafi angeordneten Lockerbie-Attentats zahlen musste. Die meisten Konzerne weigerten sich, doch laut *New York Times* könnten einige kleinere Unternehmen eingewilligt haben.⁷ Welche, ist freilich nicht bekannt. Öffentlich geworden ist hingegen, dass die kalifornische Occidental Petroleum Corporation dem libyschen Diktator 2008 eine Milliarde Dollar Unterschriftsbonus für einen Langzeitvertrag bezahlt hat. Dutzende Milliarden Dollar aus dem Ölgeschäft hat Gaddafi laut *New York Times* in bar beiseite geschafft – Geld, das er im Frühjahr 2011 benutzt haben dürfte, um seine Söldnertruppen im Krieg gegen das eigene Volk zu bezahlen. Im gleichen Zeitraum lobbyierte Occidental Petroleum intensiv gegen ein im Sommer 2010 verabschiedetes Gesetz, das an US-Börsen kotierte Rohstoffunternehmen verpflichtet, ihre Zahlungen an ausländische Regierungen offenzulegen. Dies schade der Wettbewerbsfähigkeit der betroffenen Firmen, so Occidental Petroleum. Dass ihre Milliardenzahlung derweil den Kampf gegen die Demokratiebewegung finanzierten, kümmert sie hingegen nicht.

Dieses Beispiel zeigt, dass autokratischen Staaten wie Libyen mit freiwilligen Vereinbarungen nicht beizukommen ist. Abhilfe schaffen können hier lediglich sanktionierbare Transparenzgesetze, die von Publish What You Pay klar favorisiert werden – auch um der Gefahr zu begegnen, dass die Öl- und Bergbaubranche freiwillige Verpflichtungen als Feigenblatt missbraucht. Zudem schaffen rechtlich verbindliche Vorschriften gleich lange Spieße für alle Akteure, was eigentlich im Interesse der Industrie sein müsste. Und last but not least führt der Erlass politischer Regeln zu einer öffentlichen Debatte und damit zu demokratischer Legitimation.

Ein entscheidender Durchbruch in dieser Beziehung fand im Juli 2010 in den USA statt. Dort sind im Rahmen der Finanzmarktreform

(Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act) die oben erwähnten Bestimmungen in Kraft getreten, die von allen an US-Börsen kotierten Öl-, Gas- und Minengesellschaften die Deklaration sämtlicher Zahlungen an ihre einzelnen Produktionsländer verlangen. Das bahnbrechende Gesetz fordert gar die Auflistung der Zahlungen für einzelne »Projekte«. Davon betroffen sind 90 Prozent der umsatzstärksten Öl- und Gasfirmen sowie acht der zehn größten börsenkotierten Minengesellschaften der Welt. Der ungewöhnlich zähe Kampf um die Ausführungsbestimmungen, welche die US-Börsenaufsichtsbehörde SEC zu erlassen hat, ist (bei Redaktionsschluss dieses Buchs) noch in vollem Gang. Die strittigsten Punkte sind die Definition eines »Projekts«, also letztlich das Aggregierungsniveau der zu publizierenden Zahlungen, sowie die Frage, ob Ausnahmen gewährt werden sollen, wenn nationale Gesetzgebungen in Förderländern die Publikation solcher Informationen explizit verbieten. NGOs befürchten, dass in diesem Fall Regierungen einzelner Länder solche Gesetze nachträglich erlassen könnten, um die US-Bestimmung zu unterlaufen.

VORBILDICHE US-REGULATION ERZEUGT WELTWEIT DRUCK | Noch ist keine Einschätzung über Konsequenzen der US-Regulierung möglich, da die Firmen noch nicht gemäß den neuen Vorschriften Bericht erstatten müssen, bis die Umsetzungsbestimmungen verfügt worden sind. Es lässt sich jedoch bereits heute beobachten, dass der Druck auf andere Länder und Finanzplätze wächst, dem US-Beispiel zu folgen. Im Oktober 2011 präsentierte EU-Binnenmarkt-Kommissar Michel Barnier die Kommissionsvorschläge zur Änderung der Transparenz- und der Rechnungslegungsrichtlinie. In einigen Bestimmungen gehen diese Vorschläge gar über die US-Gesetzgebung hinaus. Sie beziehen auch Holzunternehmen mit ein und verpflichten nicht nur börsenkotierte, sondern auch große private Unternehmen dazu, ihre Zahlungen an Regierungen zu veröffentlichen, die im Zusammenhang mit der Förderung von Öl, Gas und mineralischen Rohstoffen stehen. In der laufenden Diskussion wird die Position von Großbritannien entscheidend sein, wurden im

März 2011 an der London Stock Exchange doch die Aktien von 59 Prozent aller in der EU ansässigen Rohstoffkonzerne gehandelt, darunter diejenigen der Schweizer Firma Xstrata (und zwei Monate später gehörte auch Glencore dazu).

Das Europäische Parlament hatte die von Barnier nun angekündigten Änderungen bereits früher gefordert. Es forderte von der Kommission zudem, »auf internationaler Ebene Druck auf das IASB (International Accounting Standards Board) auszuüben, rasch den entsprechenden umfassenden Standard zu entwickeln«. ⁸ Damit bezieht sich das EU-Parlament auf einen weiteren laufenden Prozess: die mögliche Revision des International Financial Reporting Standard (IFRS), von der bereits ein erster Entwurf vorliegt. ⁹ Ein Diskussionspapier wurde im April 2010 präsentiert und im Konsultationsverfahren haben sich die Weltbank und namhafte Investoren für die Einführung der länderweisen Offenlegung ausgesprochen. ¹⁰ Das IASB hat allerdings entschieden, das Projekt vorerst zu pausieren. Dennoch haben einige Unternehmen wie Statoil (Norwegen), Talisman Energy (Kanada) oder Newmont Mining (USA) die Zeichen der Zeit bereits erkannt und legen ihre Zahlungen pro Land heute schon offen. Und Bergbauriesen wie Barrick Gold oder AngloGold Ashanti haben sich in der Dodd-Frank-Debatte dezidiert für größtmögliche Transparenz ausgesprochen. Auch Investoren schätzen die neuen Informationen über Firmenaktivitäten in politisch oft instabilen Ländern. So schreibt Paul Bugala, Analyst der US-Investmentgesellschaft Calvert Asset Management, die Transparenzvorschriften eröffneten Investoren erst die Möglichkeit, länderspezifische regulatorische und fiskalische Risiken abzuschätzen und zu vergleichen. ¹¹ Dies widerlegt das oft vorgebrachte Argument, Transparenz bringe einen Wettbewerbsnachteil.

DIE SCHWEIZ AUF DEM WEG ZUR ROHSTOFF-REGULIERUNGSOASE |
Einzig in der Schweiz wird der globale »Wind of Change« noch nicht wahr- oder ernst genommen. Die länderweise Aufschlüsselung der Rechnungslegung, das sogenannte »Country-by-Country-Reporting« (CBCR), war bei der Revision des Rechnungslegungsrechts Ende 2010

zwar Thema. Der entsprechende Vorstoß von Nationalrätin Susanne Leutenegger Oberholzer (SP/BL) hätte alle in der Schweiz ansässigen multinationalen Firmen dazu verpflichtet, Umsatz, Gewinn und Steuerzahlungen länderweise offenzulegen. Das vom internationalen Tax Justice Network lancierte CBCR umfasst neben »Publish What You Pay« auch »Publish Where You Earn«, also den Ort der unternehmerischen Wertschöpfung. Damit ließen sich auch Transferpreiszahlungen und Gewinnverschiebungen ^{KAP. 14} aufdecken. Der vorgeschlagene Gesetzesartikel scheiterte jedoch am Widerstand der bürgerlichen Parteien. Auch angesichts einer drohenden IFRS-Revision hält das zuständige Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO) die länderweise Aufschlüsselung für nicht praktikabel.¹² Die Schweiz läuft damit einmal mehr Gefahr, zu einer Regulierungs-oase zu werden, die intransparente Firmen gezielt anzieht.

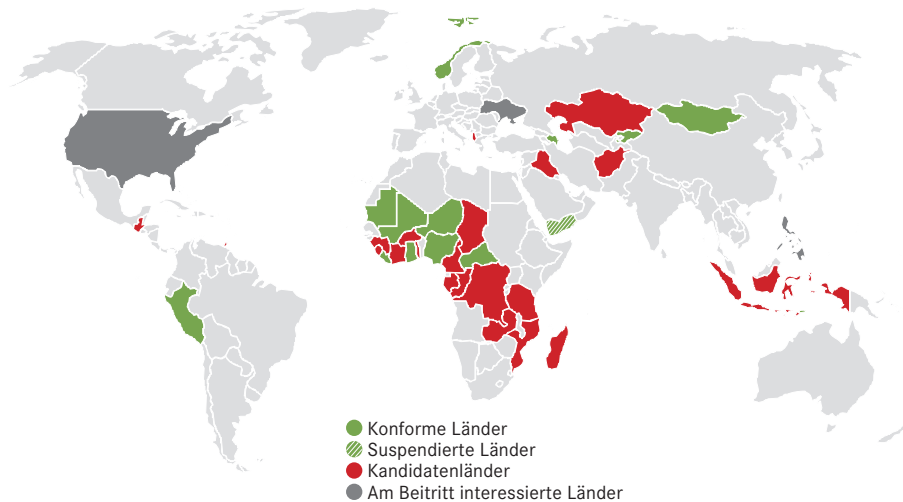
FREIWILLIGE INITIATIVEN ALS VERTRAUENSBLDENE MASSNAHMEN

Publish What You Pay war die Lokomotive. Tony Blair, der damalige britische Premierminister, sprang auf den fahrenden Zug auf und lancierte im Herbst 2002 am Erdgipfel in Johannesburg die Extractive Industries Transparency Initiative (EITI), die – wie PWYP – Unternehmen, Regierungen und Zivilgesellschaft an einen Tisch bringt. Länder, die der EITI beitreten, verpflichten alle auf ihrem Territorium tätigen Öl-, Gas- oder Minengesellschaften, ihre Zahlungen zu deklarieren. Diese werden in einem öffentlich zugänglichen Bericht den Einnahmen der Regierung gegenübergestellt und auftretende Differenzen werden wenn möglich erklärt. Durchläuft ein Land erfolgreich den 20-stufigen Umsetzungsprozess, wird es vom Verwaltungsrat, der paritätisch aus Regierung, Industrie und Zivilgesellschaft zusammengesetzt ist, als »EITI-konform« deklariert.

Über 50 der größten Ölförderer und Minenbetreiber, darunter Glencore und Xstrata, sowie rund 80 Investoren mit einem Gesamtvermögen von über 16 Billionen Dollar unterstützen die EITI. Aus der Schweiz sind aber lediglich die Anlagestiftung Ethos, die Guilé Foundation, die Bank Sarasin und der Rückversicherer Swiss Re

ABB. 1

DIE EITI-WELT



Quelle: eiti.org/countries

mit von der Partei. Bundesbern unterstützt die EITI via SECO mit jährlichen Zahlungen an den bei der Weltbank angesiedelten Multi Donor Trust Fund, die primäre Finanzquelle der Initiative. Ergänzend hat sich das SECO zu einem Unterstützungsbeitrag von 5 Mio. Franken an den neuen Topical Trust Fund on Managing Natural Resource Wealth des Internationalen Währungsfonds verpflichtet ^{KAP. 17}. Der Fonds soll die Transparenz der Finanzflüsse erhöhen und die »sinnvolle« Verwendung der Rohstoffeinnahmen unterstützen. ¹³

Ende Februar 2012 waren 13 Staaten (Aserbajdschan, Ghana, Kirgistan, Liberia, Mali, Mauretanien, Mongolei, Niger, Nigeria, Norwegen, Osttimor, Peru, Zentralafrikanische Republik) EITI-konform, 20 weitere, die meisten von ihnen in Afrika, sind Kandidatenländer und stehen zum Teil kurz vor der Validierung ^{ABB. 1}. 29 rohstoffreiche Länder haben bislang ihre Einnahmen publiziert und über 150 Unternehmen deklarierten Zahlungen von über 550 Mrd. Dollar. Dabei kamen teilweise beträchtliche Differenzen zutage: In Nigeria etwa betrug die Diskrepanz zwischen den von Unternehmen als Unterschriftsbonus, Dividenden- und Zinszahlungen deklarierten und den bei Regierungsstellen eingegangenen Summen für das Jahr 2005 rund 300 Mio. Dollar. Wo dieses Geld hinfließt, ist ebenso wenig klar wie der Verbleib jener 17 Mio. Dollar, die gemäß dem ersten EITI-Bericht Tansanias zwischen Juli 2008 und Juni 2009 von Rohstofffirmen überwiesen worden, bei der Regierung des ostafrikanischen Landes aber nie eingetroffen sind – wenigstens offiziell.¹⁴

In Ghana, Liberia, Nigeria, Sierra Leone, Norwegen und der Mongolei ist die Berichterstattung gemäß EITI-Kriterien inzwischen gesetzlich verankert, im Niger haben einige der Transparenzprinzipien sogar Eingang in die neue Verfassung gefunden, die Ende 2010 in einem Referendum angenommen wurde.

Über konkrete Wirkungen der EITI liegen bislang erst Einschätzungen der beteiligten Akteure vor.¹⁵ Ein zentraler positiver Effekt ist demnach der verbesserte Dialog zwischen Bevölkerung, Regierung und Unternehmen. Tatsächlich besteht mit EITI erstmals eine Plattform, die Informationsaustausch und Diskussionen ermöglicht und so ein Klima des Vertrauens schafft. In Ländern mit schwachem Rechtsstaat bietet die Initiative für Aktivistinnen und Aktivisten zudem einen gewissen Schutz und dient der Zivilgesellschaft als »Einfallstor« zu einer stärkeren politischen Partizipation. So hat sich etwa in der Tschad in der Auseinandersetzung um das Pipeline-Projekt und die Transparenz im Rohstoffgeschäft eine NGO-Szene herausgebildet, die inzwischen auch auf anderen Politikfeldern aktiv ist.

EITI weist aber einige Schwachpunkte auf. Der wichtigste: Es gibt keine juristischen Sanktionsmöglichkeiten (außer dem Ausschluss), wenn sich Regierungen oder Unternehmen nicht an die Regeln halten. Es erstaunt deshalb kaum, dass speziell die Öl- und Bergbauindustrie diesen freiwilligen Ansatz allen bindenden Vorschriften vorzieht. Zudem sind die Qualität und damit die Aussagekraft der EITI-Berichte höchst unterschiedlich. Und: EITI rapportiert lediglich Zahlungsströme, blendet aber vorgelagerte Prozesse (zum Beispiel Lizenzvergaben und Verträge) aus. »Transparenz ist wichtig, aber ohne Rechenschaftspflicht (Accountability) ist sie nichtig«, meint denn auch Eddie Rich, Vize-Chef des EITI-Sekretariats in Oslo. Damit spricht er einen heiklen Punkt an: Selbst wenn die staatlichen Rohstoffeinnahmen öffentlich sind, heißt das noch lange nicht, dass die Gelder entwicklungspolitisch sinnvoll eingesetzt werden – zur Reduktion der Armut und Verbesserung der Lebensbedingungen in rohstoffreichen Ländern. Der EITI-Vorstand hat 2011 eine Überprüfung der strategischen Ausrichtung der Initiative veranlasst.

BLUTDIAMANTEN & CO: DER STOFF, AUS DEM KONFLIKTE SIND

Rohstoffe haben seit jeher bewaffnete Konflikte provoziert, die sich am Zugang zu den Bodenschätzen entzünden. Die Weltgeschichte ist voller solcher Auseinandersetzungen, primär um den strategischen Energieträger Öl – vom »Great Game« zwischen Russland und Großbritannien um die Vorherrschaft in Zentralasien bis zu den US-Interventionen im Irak. Auf regionaler und nationaler Ebene reicht die Konfliktintensität von politischer Instabilität wie etwa im Niger über periodisch aufflammende bewaffnete Auseinandersetzungen wie im Tschad bis hin zu blutigen Bürgerkriegen wie in Liberia, Angola oder im Kongo. Diesbezüglich besonders anfällig ist der Handel mit Diamanten, die leicht

zu transportieren sind und auch in kleinen Mengen große Erlöse bringen. 1998 verbot der UNO-Sicherheitsrat der angolanischen Rebellenbewegung Unita, Diamanten zu exportieren. Da die Unita das Verbot ignorierte, trafen sich im Frühjahr 2000 die wichtigsten diamantenproduzierenden Länder im südafrikanischen Kimberley, um das Problem grundsätzlich anzugehen. Daraus entwickelte sich der Kimberley-Prozess (KP), ein heute von 75 Staaten (inklusive der Schweiz) unterstütztes Zertifizierungssystem, das den Handel mit Konfliktdiamanten verhindern soll. KP-Staaten müssen entsprechende Gesetze erlassen, ein Zollkontrollsystem zur Zertifizierung der Rohdiamanten auf die Beine stellen und dürfen nur mit anderen KP-Staaten handeln.

Trotz einiger Erfolge ist dieses Regelsystem keineswegs wasserdicht. Verletzungen des Kimberley-Prozesses sind aus Sierra Leone, der Demokratischen Republik Kongo, der Elfenbeinküste und zuletzt aus Simbabwe bekannt geworden. Das Problem bei Schmuggel, Geldwäsche und Menschenrechtsverletzungen sind die mangelnden unabhängigen Kontrollen sowie fehlende Sanktionsmechanismen. Simbabwe zum Beispiel ist nach wie vor KP-Mitglied, obschon seine Armee in den Diamantenfeldern von Marange mehr als 200 Arbeiter ermordete. Aus Protest dagegen trat im Dezember 2011 die auf Rohstoff- und Korruptionsthemen spezialisierte NGO Global Witness als »offizieller Beobachter« zurück. Auch die freiwilligen »Garantiesysteme« zur Zertifizierung von geschliffenen Schmuckdiamanten weisen Lücken auf, da unabhängige Überprüfungen der Lieferketten selten vorgenommen werden. Für Konsumentinnen und Konsumenten ist es deshalb immer noch fast unmöglich, im Juweliergeschäft Diamanten zu kaufen, die mit absoluter Garantie »konfliktfrei« sind. Kommt hinzu, dass der Kimberley-Prozess lediglich das Ziel hat, den Handel mit »Blutdiamanten« zu verhindern, Fragen nach Arbeitsbedingungen, Zahlungsströmen, Nachhaltigkeit und Menschenrechten aber ausklammert. Dieses Manko wollen die freiwillige Diamond Development Initiative (DDI) oder der Responsible Jewellery Council beheben, die sich für eine gerechtere Verteilung der Einnahmen aus Diamantenförderung und -handel sowie für die Einhaltung von sozialen und ökologischen Mindeststandards einsetzen.

Blut klebt indessen nicht nur an Diamantencolliers und Eheringen, sondern auch an Waren, auf die sich heute weniger gut verzichten lässt. An Mobiltelefonen zum Beispiel, an Laptops und vielen anderen elektronischen Geräten, für die Koltan (Tantalum) verwendet wird. Die Demokratische Republik Kongo verfügt über 80 Prozent der weltweiten Koltanreserven und der Kampf um diesen Rohstoff (und andere »Konfliktmineralien«) war und ist ein wichtiger Treiber eines Krieges im Herzen Afrikas, der bisher fast sechs Millionen Opfer gefordert hat, der höchste Blutzoll seit dem Zweiten Weltkrieg. Im Kampf gegen die fatalen Auswirkungen der Ausbeutung von Koltan, Zinn, Wolfram und Gold gelang im Juli 2010 mit der Verabschiedung einiger Abschnitte innerhalb des Dodd-Frank-Gesetzes ein großer Durchbruch. Demnach müssen alle an einer US-Börse kotierten Firmen, deren Produkte diese vier sensiblen Metalle enthalten, in einem jährlichen Bericht darlegen, ob diese aus dem Kongo oder einem der angrenzenden Länder stammen. Auch hier hat die Börsenaufsichtsbehörde SEC die Ausführungsbestimmungen noch nicht erlassen, die konkreten Folgen des Gesetzes sind deshalb kaum absehbar. Der verlangte Nachweis der »Konflikt-Freiheit« dürfte indessen schwierig zu erbringen sein, sodass einige Firmen und Lieferanten gezwungen sein könnten, sich aus dem Kongo und dem Gebiet der Großen Seen zurückzuziehen.¹⁶

MUTTER ERDE: ECUADORS UND BOLIVIENS EPOCHALE EXPERIMENTE

Im Amazonas-Tiefland von Ecuador liegt der Yasuni-Nationalpark, ein globaler Biodiversitäts-Hotspot. Auf einem Hektar tropischen Regenwald kommen hier mehr unterschiedliche Baumarten vor als in ganz Nordamerika. Das Problem ist nur, dass unter dem extrem artenreichen Boden Erdöl liegt. 846 Mio. Barrel, um genau zu sein, rund 20 Prozent der Reserven des kleinen Andenlandes. Ecuadors Präsident Raffael Correa hat Yasuni im August 2010 zum Schauplatz eines epocha-

len Experiments gemacht: Er will auf die Ausbeutung der Ölvorkommen verzichten, wenn die internationale Gemeinschaft dafür 3,6 Mrd. Dollar zahlt, was rund die Hälfte jener Summe ist, die Ecuador eine Ausbeutung der Vorkommen bringen könnte. Das Geld soll in einen Fonds fließen, mit dem vor allem erneuerbare Energien und Aufforstungsprojekte finanziert werden. Nach anfänglich zurückhaltenden Reaktionen der internationalen Gemeinschaft drohte Correa, das Experiment zu begraben, sollten bis Ende 2011 nicht mindestens 100 Mio. Dollar in den Fonds geflossen sein. Das Ziel wurde schlussendlich erreicht und Correa kündigte bereits die nächste Herausforderung an: Bis 2013 sollen 291 Mio. Dollar mobilisiert werden. Ob das Geld noch zusammenkommt, ist genauso offen wie die Frage, wer den Geldgebern garantiert, dass auch künftige Regierungen Ecuadors das Öl im Boden lassen. »Innovativ und mutig« ist der Vorschlag aber auf jeden Fall. So drückte sich Rebeca Grynspan aus, Vizechefin des UNO-Entwicklungsprogramms UNDP, die das entsprechende Abkommen zusammen mit der Regierung Ecuadors unterzeichnete. Es war auch Ecuador, das 2008 als weltweit erstes Land ein Existenzrecht für die Natur in der Verfassung festschrieb. Das abstrakte Recht hat bis heute jedoch weder zu konkreten Gesetzen geführt noch die Ölförderung im Amazonasgebiet gestoppt. Hier will Bolivien einen Schritt weiter gehen. Im April 2011 unterbreitete die Regierung dem Parlament das »Gesetz der Mutter Erde« (»Ley de Derechos de la Madre Tierra«). Die darin formulierten elf neuen Grundrechte der Natur beinhalten auch das Recht, nicht von Infrastruktur- und Entwicklungsprojekten, die das Gleichgewicht von Ökosystemen und lokalen Gemeinschaften beeinträchtigen, geschädigt zu werden.

Der von sozialen Bewegungen erarbeitete Gesetzesentwurf dürfte im Parlament auf breite Unterstützung stoßen. Einmal in Kraft wird erwartet, dass die bolivianische Regierung ein Ministerium für Mutter Erde einrichtet und eine Ombudsperson einsetzt. Weiter wurde den Gemeinden zugesichert, sie mit neuen Kompetenzen zur Überwachung und Kontrolle umweltbelastender Industrien auszustatten.

Die vehemente Opposition von Bergbau- und Agrochemiekonzernen deutet auf das Potenzial des neuen Gesetzes hin, der Rohstoffindustrie

enge Grenzen zu setzen. Zugleich muss sich die Regierung Boliviens aber der Herausforderung stellen, dass derzeit über zwei Drittel der bolivianischen Exporterlöse von Mineralien, Öl und Gas stammen. Vizepräsident Álvaro García Linera ist dennoch überzeugt, dass der Andenstaat damit »Weltgeschichte« schreiben wird, definiere das Mutter-Erde-Gesetz doch eine ganz neue Beziehung zwischen Mensch und Natur.¹⁷





SCHLUSS //

*»Wenn hier nicht reguliert wird, herrscht
das Gesetz des Dschungels.«*

WAS TUN? FOLGERUNGEN UND FORDERUNGEN

Genf, Rue du Rhône, 5. Juli 2007: Im Rahmen ihrer traditionellen »Schulreise« stattet die Schweizer Regierung den Büros der Handelsfirma Mercuria einen Besuch ab – vollzählig und unter kundiger Führung der damaligen Bundespräsidentin und vorherigen Genfer Finanzministerin Micheline Calmy-Rey. Die erfreuten Besitzer und Direktoren der Mercuria quittieren die Staatsvisite mit einer Medienmitteilung: »Wir danken der Schweizer Regierung dafür, dass sie ein wirtschaftliches, politisches und rechtliches Umfeld geschaffen und bewahrt hat, welches es Unternehmen wie unserem erlaubt, sich zu entfalten und zum Allgemeinwohl beizutragen.«

Wie würde die Öffentlichkeit wohl reagieren, wenn das gesamte US-Kabinett mit Barack Obama an der Spitze mal eben an der West Street 200 in Lower Manhattan bei der Investmentbank Goldman Sachs auf einen Kaffee vorbeischauchen würde? Zuerst vielleicht mit ungläubigem Staunen, dann jedoch mit einem gewaltigem Aufschrei. Dass dieser in der Schweiz ausgeblieben ist, sagt einiges über unkritischen Journalismus,

mehr noch aber über den zentralen Standortvorteil dieses Landes. Denn diese Episode KAP. 11 zeigt exemplarisch das Zusammentreffen zweier gnadenloser Opportunisten: der Rohstoffbranche und jener Mehrheit in der Schweizer Politik, die vor lauter Wirtschaftsnähe blind für unethische Geschäftspraktiken und die daraus erwachsenden Reputationsrisiken ist.

Es ist eine unheilige Allianz von naiven Ministerinnen und willfährigen Verwaltungsbeamten mit cleveren Wirtschaftsjuristinnen und skrupellosen Konzernbuchhaltern. Strafrechtsprofessor Mark Pieth liefert im Interview KAP. 16 ein folgenschweres Beispiel für deren teilweise sogar unbewusstes, deshalb aber umso gefährlicheres Zusammenspiel: Eine leere Abwanderungsdrohung von Rohstoffkonzernen genügt den Entscheidungsträgern als – vorgeschützter? – Grund, um das Schweizer Geldwäschereigesetz nicht auf die Rohstoffhändler anzuwenden, ob schon sie darin explizit erwähnt werden. Wie bei manch anderen in diesem Buch geschilderten Missständen liegt der eigentliche Skandal auch hier darin, dass solcherlei Verhalten heute in der Schweiz (noch) kein Skandal ist.

INTEGRIERTE UNTERNEHMEN UND EXPONIERTE BEVÖLKERUNG

Neben dem Profitieren von perfekten politischen Rahmenbedingungen und einem ungebremsten Branchenwachstum gibt es noch weitere Gemeinsamkeiten der in der Schweiz vertretenen Rohstofffirmen: Ob beim Öl, den Metallen und Erzen oder bei Agrargütern, überall ist eine »vertikale Integration« der Handelshäuser zu beobachten. Öltrader expandieren einerseits in den Verkauf an Endkunden (zum Beispiel Trafigura in Afrika), andererseits in eigene Bohrtürme. Aus dem reinen Rohstoffhändler Marc Rich + Co. wurde ein voll integrierter und hoch diversifizierter Bergbaukonzern, der heute bereits die Hälfte seines Gewinns der Produktion aus eigenen Minen und Verarbeitungsanlagen verdankt.

Und die großen Agrarhändler kaufen oder pachten selbst Ackerland, um die Versorgung der zunehmend ebenfalls in ihrem Besitz befindlichen Verarbeitungsbetriebe zu sichern.

Bei Energieträgern und Erzen konkurrieren die Händler als Späteinsteiger mit den etablierten Bergbaukonzernen und den Ölmultis. Deshalb gehen sie größere Risiken ein und wagen sich in die »tough places«. Aber Rohstoffausbeutung ist und bleibt auch sonst ein heikles und häufig dreckiges Geschäft, zumal in schwachen Staaten. Minen, Bohrlöcher und Förderanlagen sind primär eine Gefahr für jene Menschen, die das Pech haben, immer schon quasi »auf« ihren Bodenschätzen gelebt zu haben. Ohne eine umgesetzte Umwelt- und Sozialgesetzgebung, die diesen Namen verdient, schlägt allfälliges Fehlverhalten der Firmen direkt auf die lokale Bevölkerung durch. Sie trägt das (oft existenzielle) Hauptrisiko, wenn etwa Glencore im Kongo eine Geschäftsgelegenheit ergreift.

VERANTWORTUNGSOASE SCHWEIZ?

Bezüglich des Rohstofffluchs droht nicht nur Gefahr, sondern herrscht längst die Gewissheit, dass die arme Bevölkerungsmehrheit rohstoffreicher Länder von ihren Ressourcen nicht profitiert. Die Gründe: systematische Korruption und aggressive Steuervermeidung. Und zwar im Süden wie im Osten. Genfs Führungsrolle beim Handel mit russischem und zentralasiatischem Öl ist ein gigantisches Klumpenrisiko für den guten Ruf des ganzen Landes.

Eine weitere bedenkliche Entwicklung konnten wir erst in Ansätzen skizzieren: Die Grenzen zwischen den Händlern und ihren Financiers werden immer fließender. Es gibt Banken, die physische Rohstoffe horten, und Trader, die über das ihrer Absicherung dienende Hedging hinaus auch höchst intransparente Papier- und Spekulationsgeschäfte betreiben. Hier lauern gleich mehrere Reputationsrisiken für die Schweiz:

- Glencore hat bei vielen Rohstoffen eine derart dominante Stellung und verfügt zudem über so immense Lagerkapazitäten, dass Preismanipulationen durch künstliche Verknappung oder kurzfristige Überschwemmung der Märkte zumindest möglich erscheinen.
- Ihr Insiderwissen nutzen Händler und ihre Banken heute schon zu waghalsigen Spekulationen in juristischen Graubereichen.
- Angesichts der aktuellen internationalen Bemühungen (vor allem im Bereich der Grundnahrungsmittel), solche preistreibenden und die Volatilität verstärkenden Aktivitäten politisch einzudämmen, droht die Schweiz zur Verantwortungsoase zu werden.

EINFACH UNGERECHT

Die krasse Diskrepanz zwischen der Armut in Ländern mit Bodenschätzen und dem Reichtum einiger Schweizer Firmen und ihrer Besitzer gab den Anstoß für dieses Buch. Ihr Ausmaß hat aber selbst uns überrascht. So kann in den 96 ärmsten Ländern der Erde deren gesamte Bevölkerung ein Jahr lang hart arbeiten, sie schafft dennoch nicht so viel »Wert«, wie sechs Glencore-Manager mit ihrem Börsengang verdient haben. Dennoch: Die Weltwirtschaft ist und bleibt auf Rohstoffe aus endlichen Quellen im globalen Süden angewiesen (wenigstens so lange, bis die im Vorwort angemahnte »Kreislaufwirtschaft« verwirklicht ist). Diese weiter so zu produzieren und zu handeln, dass sie nur einige hundert Manager und ein paar Kantone reicher machen, können wir uns nicht länger leisten. Dabei ist die Verteilung der Rohstoffgewinne kein Naturgesetz und es braucht dazu auch Änderungen in den Förderländern – zur Korruptionsbekämpfung, für bessere Rohstoffrenten,

zum Schutz von Bevölkerung und Umwelt sowie bei der Investition der Rohstofferrträge in eine nachhaltige Entwicklung. Die Hauptverantwortung liegt aber in der Schweiz.

WAS SICH BEI UNTERNEHMEN ÄNDERN MUSS

Schweizer beziehungsweise von der Schweiz aus operierende Rohstoffkonzerne müssen ihre Verantwortung für die Einhaltung der Menschenrechte wahrnehmen. Nach den im Juni 2011 in Kraft getretenen UNO-Empfehlungen für Unternehmen und Menschenrechte bedeutet dies, dass sie Richtlinien, Maßnahmen und Prozesse entwickeln und anwenden müssen, um alle diesbezüglichen Auswirkungen ihrer Aktivitäten zu überprüfen (»Human Rights Due Diligence«). Darüber hinaus sollen Firmen, die direkt im Rohstoffabbau tätig sind, sich nicht nur an die lokalen Umweltgesetze halten, sondern die jeweils stärksten internationalen Standards anwenden und die Anliegen der Bevölkerung umfassend berücksichtigen. Die Ressourcennutzung auf dem Gebiet indigener Völker erfordert zudem die freiwillige und in Kenntnis der Sachlage erteilte Zustimmung der Betroffenen (»free, prior, and informed consent«, gemäß UNO-Deklaration über die Rechte der indigenen Völker). Last but not least: Schweizer Rohstoffhändler und -produzenten sollen sicherstellen, dass die Förderländer einen fairen Anteil an den Rohstofferrträgen erhalten. Das bedeutet, auf Bilanzierungstricks und aggressive Steuervermeidung zu verzichten und sich Neuverhandlungen von Royalty- und Steuerregimen nicht zu widersetzen.

WAS DIE POLITIK TUN MUSS

Die Schweiz braucht eine kohärente, für sämtliche Bereiche der Wirtschafts- und Außenwirtschaftspolitik gültige Strategie, die sicherstellt,

dass Schweizer Unternehmen ihre Verantwortung für die Menschenrechte wahrnehmen. Die Schweiz muss zudem erreichen, dass Unternehmen mit juristischem Hauptsitz oder zentralen Konzernfunktionen in der Schweiz für Menschenrechts- und Umweltvergehen aller Konzernteile haftbar gemacht werden können. Diese Forderung ist auch Gegenstand der im Herbst 2011 lancierten und von über 50 Schweizer NGOs getragenen Kampagne »Recht ohne Grenzen«. Außerdem gehören die kantonalen Steuerprivilegien für Holding-, Domizil- und gemischte Gesellschaften abgeschafft. Die Schweiz soll verhindern, dass Unternehmen ihre Schweizer Sitze oder Niederlassungen zur Steuervermeidung auf Kosten von rohstoffreichen Ländern missbrauchen. Dazu sind konkret folgende Änderungen nötig:

- Das Geldwäschereigesetz wird endlich auch auf Rohstoffhändler angewendet.
- In den kantonalen Handelsregistern werden Besitzverhältnisse umfassend offengelegt, sodass die letztendlichen Eigentümerinnen und Eigentümer ebenso bekannt sind wie alle zwischengeschalteten Unternehmenskonstruktionen.
- Für alle, also auch für nicht börsenkotierte Unternehmen gilt die Pflicht zum Country-by-Country-Reporting, das heißt: Angaben zu Mitarbeitenden (inklusive Lohnkosten), Umsatz, Gewinn, Finanzierungskosten und Steuerzahlungen werden für alle Tochtergesellschaften länderweise aufgeschlüsselt.

»Wenn hier nicht reguliert wird, herrscht das Gesetz des Dschungels«:¹ So harsch verurteilte Frankreichs Präsident Nicolas Sarkozy Anfang 2011 die Spekulation mit Nahrungsmitteln. Es ist aber nur eine Frage der Zeit, bis das gesamte Rohstoffgeschäft und damit auch die Drehscheibe Schweiz jene internationale Aufmerksamkeit erhalten, die beide lange schon verdienen. Die USA haben mit ihren wegweisenden

Transparenzbestimmungen im »Dodd-Frank«-Gesetz ^{KAP. 18} schon mal kräftig vorgelegt und die EU will im Herbst 2011 mit ähnlichen Direktiven nachziehen. Soll die Schweiz nicht erneut zum Paria der Weltgemeinschaft werden, muss sie diese deutlichen Warnsignale sehr ernst nehmen und endlich handeln. Noch bleibt Zeit, dem Regulierungsvakuum ein Ende zu setzen und ethisches, faires Verhalten auch im immer wichtiger werdenden Rohstoffsektor durchzusetzen. Gelingt dies, hätte die Schweiz *den* wirtschaftlichen Standortvorteil der Zukunft.

ANHANG //

MITWIRKENDE UND DANK //

EVB-AUTORENTEAM

(in alphabetischer Reihenfolge)

Thomas Braunschweig . . . Programmleiter Handelspolitik
Thomas Chappot Assistent Recherche
Oliver Classen Mediensprecher
Fabian Jucker Assistent Recherche
Olivier Longchamp Programmleiter Finanzplatz Schweiz
Andreas Missbach Steuerexperte und Mitglied
der Geschäftsleitung
Urs Rybi Programmleiter Rohstoffe

EXTERNE SCHREIBENDE

Lorenz Kummer Rohstoffexperte bei SWISSAID
Alice Odiot Co-Regisseurin des Dokumentarfilms
Zambie: à qui profite le cuivre?, 2011

FOTOGRAFIN UND FOTOGRAF

Audrey Gallet Co-Regisseurin des Dokumentarfilms
Zambie: à qui profite le cuivre?, 2011
Meinrad Schade Gewinner des Swiss Photo Award 2011

HERAUSGEBER

Die Erklärung von Bern (kurz EvB) wurde 1968 auf Grundlage des gleichnamigen Manifests gegründet und ist heute eine unabhängige Schweizer Nichtregierungsorganisation mit über 20 000 Mitgliedern. Sie setzt sich mit fundierten Recherchen, professionellem Lobbying und kreativen Kampagnen für eine gerechtere Globalisierung ein. Das Projektland der weltweit vernetzten EvB ist die Schweiz, wo sie öffentliche Aufklärung betreibt und zugunsten der Entwicklungsländer Druck auf politische und wirtschaftliche Entscheidungsträger ausübt.

www.evb.ch



DANK

Die EvB konnte dieses Buch dank einem großzügigen Legat realisieren.

Der Verlag dankt Getty Images und Keystone für das sehr freundliche Entgegenkommen.

BILDER //

Audrey Gallet

Seiten 16/17, 27, 31(oben), 33 (u.), 54/55,
94/95, 102 (beide), 108 (beide), 116
(beide), 130, 137, 146, 166, 181, 186, 224,
256/257, 259, 266/267, 283, 287, 340/341,
350, 390/391

Meinrad Schade

Seiten 24/25, 31 (unten), 33 (o.), 34, 39
(beide), 84/85, 90, 98, 104/105, 112, 118,
124/125, 160/161, 228, 232, 236, 238,
300/301, 308/309

Daniela Trunk

alle Infografiken

Getty Images, Daniela Trunk

Umschlag: Bilder und Illustrationen

Simon Barber/Camera Press/Keystone

Seiten 370/371

Christian O. Bruch/Laif/Keystone

Seiten 37, 42/43

Alfredo Caliz/Panos

Seite 178/179

Getty Images

Seiten 188/189, 212/213, 240/241

Google Earth

Seite 122 (beide)

Michael Lindner

Seite 330/331

RIA Novosti

Seite 142 (alle)

LITERATUR //

02 – BIG PICTURE

BFS Bundesamt für Statistik, Materialaufwand der Schweiz: Umweltstatistik Schweiz Nr. 14, Bern 2008.

BMWFJ Bundesministerium für Wirtschaft, Familie und Jugend der Republik Österreich, World Mining Data: Rohstoffproduktion, Wien 2011.

BP, Statistical Review of World Energy, 2010.

Energy Intelligence, Petroleum Intelligence Weekly Top 50 Oil Companies, 2010.

Ernst & Young and Geneva Trading and Shipping Association (GTSA), Trading & Shipping in Geneva 2007 Survey, Geneva 2007.

IMO International Maritime Organization, International Shipping and World Trade: Facts and Figures, 2009.

IWF Internationaler Währungsfonds, Primary Commodity Prices, 2011.

UNCTAD United Nations Conference on Trade and Development, Handbook of Statistics, 2000.

UNCTAD United Nations Conference on Trade and Development, Review of Maritime Transport, 2010a.

UNCTAD United Nations Conference on Trade and Development, Handbook of Statistics, 2010b.

UN DES United Nations Department of Economic and Social Affairs, Population

Division, World Population Prospects: The 2008 Revision, 2009.

US DOE EIA United States Department of Energy, Energy Information Administration, International Energy Statistics, 2011.

Wellmer, F.W., Becker-Platen, J.D., Mit der Erde leben: Beiträge Geologischer Dienste zur Daseinsversorgung und nachhaltigen Entwicklung, Berlin, Heidelberg, New York 1999.

04 – GESCHICHTE

Ammann, Daniel, King of Oil: Vom mächtigsten Rohstoffhändler der Welt zum Gejagten der USA, Zürich 2010.

André & Cie SA, 1877–1977, 100 ans d'activité, André & Cie SA Suisse-Atlantique Société d'armement maritime SA, Firmenbroschüre, Lausanne 1977.

Carlen, Louis, Einleitung, in: Louis Carlen, Gabriel Imboden (Hg.), Wirtschaft des alpinen Raums im 17. Jahrhundert, Vorträge eines internationalen Symposiums, Brig 1988, S. 5–13.

Carlen, Louis, Kaspar Jodok von Stockalper: Großunternehmer im 17. Jahrhundert (Augsburger Universitätsreden 20), Augsburg 1991.

Copetas, A. Craig, Marc Rich: Handelsgenie oder Gesetzesbrecher? Eine unerwünschte Biographie, Zürich 1996.

David, Thomas, Etemad, Bouda, Schaufelbuehl, Janick Marina, Schwarze Geschäfte. Die Beteiligung von Schweizern an

Sklaverei und Sklavenhandel im 18. und 19. Jahrhundert, Zürich 2005.

Debrunner, Hans-Werner, Schweizer im kolonialen Afrika, Basel 1991.

Dejung, Christof, An den Grenzen der Kaufmannskultur? Europäische Handelsfirmen in Asien während der Kolonialzeit, Vortragsskript, Bielefeld 2010.

Fässler, Hans, Reise in schwarz-weiß, Schweizer Ortstermine in Sachen Sklaverei, Zürich 2005.

Franc, Andrea, Wie die Schweiz zur Schokolade kam. Der Kakaohandel der Basler Handelsgesellschaft mit der Kolonie Goldküste (1893–1960), Basel 2008.

Guex, Sébastien, The development of Swiss trading companies in the twentieth century, in: Geoffrey Jones (Hg.), The multinational traders (routledge International Studies in Business History), London, New York 1998, S. 150–172.

Meienberg, Niklaus, Zug, sein Charme und seine Zuzüger, (zuerst *Bilanz* 1. Juni 1984) in: Reportagen 2, Zürich 2000.

van Orsouw, Michael, Das vermeintliche Paradies: eine historische Analyse der Anziehungskraft der Zuger Steuergesetze, Zürich 1995.

Rambousek, Walter H., Vogt, Armin, Volkart, Hans R., Volkart: die Geschichte einer Welthandelsfirma, Frankfurt am Main 1990.

Steffen, Hans, Die soziale und wirtschaftliche Bedeutung der Stockalperschen Solddienste, in: Louis Carlen, Gabriel Imboden (Hg.), Wirtschaft des alpinen Raums im 17.

Jahrhundert. Vorträge eines internationalen Symposiums, Brig 1988, S. 179–203.

Steffen, Hans, Kaspar Jodok von Stockalper und sein Soldunternehmen, in: Hans Rudolf Fuhrer, Robert-Peter Eyer (Hg.), Schweizer in »Fremden Diensten«, Verherrlicht und verurteilt, Zürich 2006, S. 157–172.

Waszkis, Helmut, Philipp Brothers: The rise and fall of a trading giant, Metall Bulletin plc, Surrey 2005 (reprint).

Widmer, Stefan, Poltera, Flurin, Schmiergelder, Provisionen und Bestechung von fremden Amtsträgern, Straf- und steuerrechtliche Überlegungen, in: *Der Schweizer Treuhänder*, Nr. 1-2, 2001, S. 63–70.

Yergin, Daniel, Der Preis. Die Jagd nach Öl, Geld und Macht, Frankfurt 1993.

06 – SAMBIA

Action for Southern Africa, Christian Aid, Scotland's aid agency, Undermining development? Copper mining in Zambia, 2007.

Hayumbu, Patrick, Robins, Thomas G., Key-Schwartz, Rosa, Cross-Sectional Silica Exposure Measurements at Two Sambian Copper Mines of Nkana and Mufulira, International Journal of Environmental Research and Public Health, 5(2), 2008, S. 86–90.

Joly, Eva, La force qui nous manque, Paris 2007.

Les Amis de la Terre, Projet Mopani (Zambie): l'Europe au cœur d'un scandale minier, 2010.

Lungu, John, Fraser, Alastair, For whom the windfall. Winners and losers in the privatization of Zambia's copper mines, 2009.

OXFAM, Lifting the resource curse, 2009.

07 – GLENCORE

Ammann, Daniel, King of Oil, Zürich 2010.

Brill Olcott, Martha, Kazakhstan: unfulfilled promise, Carnegie Endowment for International Peace, Washington, D.C. 2002.

Copetas, Craig A., Metal Men, New York 1986.

Deutsche Bank, Global Market Research: Glencore, 6.6.2011.

European Investment Bank, Projekt Mopani Copper (Pressemitteilung), 31.5.2011.

Glencore, IPO Prospectus (Hongkong), 11.5.2011.

Glencore, IPO Prospectus (UK), 4.5.2011.

Glencore, Base Prospectus vom 6.7.2004, 29.8.2007, 10.7.2009 und 21.6.2010.

Glencore Annual Reports der Jahre 2005 bis 2010.

Ross, John, de Vries, David, Mufulira Smelter Upgrade Project, 2005.

UNCTAD United Nations Conference on Trade and Development, Review of Maritime Transport, 2010.

United Company Rusal Limited Prospekt, Dezember 2009.

U.S. House of Representatives, Committee on Government Reform, Second Report, Volume 1, Justice Undone: Clemency Decisions in the Clinton White House, Washington 2002.

08 – XSTRATA

MultiWatch, Nachhaltiger Bergbau durch Multis? Ein Dossier zum Schweizer Konzern Xstrata, zusammengestellt von der AG Bergbau von MultiWatch, August 2010.

09 – GOLD

Bott, Sandra, Guex, Sébastien, Etemad, Bouda, Les relations économiques entre la Suisse et l’Afrique du Sud durant l’apartheid (1945–1990), Lausanne 2005.

Erklärung von Bern, Dossier Banques et droits humains, *Solidaire* Nr. 210, Juni 2010.

Human Rights Watch, Der Fluch des Goldes, 2005.

10 – AUF HOHER SEE

ARA African Refiners Association, Presentation: Harmonization of fuel specifications in Africa – an ARA proposal, 2008.

BBC, Defence: Trafigura Ltd. and BBC in the British High Court of Justice, 2009.

CMR Gexcon, Accident investigation following the Vest Tank explosion at Sløvåg, 2008.

FIDH Fédération internationale des ligues des droits de l’Homme, Corporate Accountability for Human Rights Abuses: A Guide for Victims and NGOs on Recourse Mechanisms, 2010.

Gerechtshof Amsterdam (Gericht der 2. Instanz), Urteil LJN BU9237, 23.12.2011.

Gerechtshof Amsterdam (Gericht der 2. Instanz), Urteil LJN BV2230, 30.1.2012.

Gerechtshof’s-Gravenhage (Gericht der 2. Instanz), Urteil LJN BQ1012, 12.4.2011.

Minton, Treharne & Davies Ltd., RE: Caustic Tank Washings, Abidjan, Ivory Coast (»Minton-Report«), 2006.

Niederländische Staatsanwaltschaft, Think globally – act locally, Rede von Harm Brouwer in Seoul, 8.6.2008.

NRK Norwegischer Rundfunk, Metoderapport: »Mitt skip er lastet med...«, 2009.

Rechtbank Amsterdam (Gericht der 1. Instanz), Urteil LJN BD4898, 20.6.2008.

Rechtbank Amsterdam (Gericht der 1. Instanz), Urteile BN2149, BN2068, BN2193, 23.7.2010.

Trafigura, Réponses au questionnaire de la commission d’enquête pour les Déchets Toxiques dans le District d’Abidjan, 2006a.

Trafigura, Annual Report 2006, 2006b.

Trafigura, Press Release: The Ivory Coast: update 4 october 2006, 2006c.

Trafigura (und Geschäftspartner), 167 interne E-Mails, aufgeteilt in 35 Threads. Die E-Mails erstrecken sich über den Zeitraum vom 28.12.2006 bis zum 11.12.2007.

Trafigura, Annual Report 2007, 2007.

Trafigura, Videointerview vom 16. Oktober mit Chief Financial Officer Pierre Lorinet, 2009a.

Trafigura, Reply Trafigura Ltd. v. BBC in the British High Court of Justice, 2009b.

Trafigura, Probo Koala Factsheet: Chronology and Key Details, 2010.

UK High Court of Justice Queen's Bench Division Senior Courts Costs Office, Motto (and others) vs. Trafigura, 15.2.2011.

UNEP, Toolkit for Clean Fleet Strategy Development: Tool 10: Low sulphur diesel, 2009.

UN Special Rapporteur on the adverse effects of the movement and dumping of toxic and dangerous products and wastes on the enjoyment of human rights, Okechukwu Ibeanu, A/HRC/12/26/Add.2 – Addendum: Mission to Côte d'Ivoire (4 to 8 August 2008) and the Netherlands (26 to 28 November 2008), 2009.

11 – GENF

Global Witness, L'énigme du sphynx. Qu'est-il advenu de l'argent du pétrole congolais?, 13.12.2005.

Global Witness, Funny business in the Turkmen-Ukraine gas trade, April 2006.

Gunvor International BV, Geschäftsbericht, Amsterdam 2009.

Helmer, John, Roll Out The Barrell, at a 50-cent Premium – Gennady Timchenko's New Eastern Oil Trade Strategy, (<http://www.johnhelmer.net/>), Moskau, 14.1.2010.

Kononczuk, Wojciech, The problems of (certain) traders of Russian oil, *Eastweek* (<http://www.osw.waw.pl/en/publikacje/EASTWEEK>), 118, Februar 2008.

Kononczuk, Wojciech, Making money on the crisis in Russia: the case of Gennady Timchenko, OSW Commentary (<http://www.osw.waw.pl/en/publikacje/OSW-Commentary>), 31, Dezember 2009.

Mercuria Energy Group Ltd., Jahresbericht 2009.

UNCTAD United Nations Conference on Trade and Development, Review of Maritime transport, 2010

Vitol Master Trust, Beilage zum Verkaufsprospekt vom 06. Mai 2004, 22.6.2004.

Vitol Holding BV, Jahresbericht 2008 und 2009.

12 – AGRARHANDEL

Australian Wheat Board (AWB), 2004, Investor Fact Book, Melbourne 2004.

Kurosawa BV [ehemaliger Name der Louis Dreyfus Holding BV], Annual Report 2009, Rotterdam 2009.

UNCTAD United Nations Conference on Trade and Development, 2008, The Cocoa Study: Industry Structures and Competition, New York und Genf 2008.

13 – SPEKULATION

Bush, Ray, Food Riots: Poverty, Power and Protest, in: *Journal of Agrarian Change*, 10, 1, Januar 2010, S. 119–129.

Dagorn, René-Eric, Le retour des émeutes de la faim, *Sciences humaines*, Juli 2008.

De Schutter, Olivier, Food commodities speculation and food price crisis, Briefing Note 2, September 2010.

GTSA gemeinsam mit Ernst & Young, Trading & Shipping in Geneva, Survey, 2007.

Irwin, Scott, Sanders, Dwight, Merrin, Robert, Devil or Angel? The Role of Speculation in the recent Commodity Price Boom (and Bust), in: *Journal of Agricultural and Applied Economics*, 41, 2, August 2009, S. 377–391.

Masters, Michael, White, Adam, The Accidental Hunt Brothers – How Institutional Investors Are Driving Up Food And Energy Prices, Sonderbericht, 31.7.2008 (<http://accidentallhuntbrothers.com/>).

Masters, Michael W., Aussage vor der Untersuchungskommission zur Finanzkrise, 30.6.2010, S. 2 (http://fcic-static.law.stanford.edu/cdn_media/fcic-testimony/2010-0630-Masters.pdf).

UNCTAD, United Nations Conference on Trade and Development, Report, 2009, 2010.

Vitol Master Trust, Beilage zum Verkaufsprospekt vom 6.5.2004, 22.6.2004.

14 – STEUERVERMEIDUNG

Baker, Raymond W., Capitalism's Achilles heel: Dirty money and how to renew the free-market system, 2005.

Bhat, Ganapati, Transfer pricing, tax havens and global governance, Discussion Paper, Deutsches Institut für Entwicklungspolitik, 2009.

Cobham, Alex, Tax Havens, Illicit Flows and Developing Countries, Manuskript 2009.

Christian Aid, Death and taxes: The true toll of tax dodging, 2008.

Christian Aid, False profits: Robbing the poor to keep the rich tax-free, 2009.

Daniel, Philip, Keen, Michael, McPherson, Charles, The Taxation of Petroleum and Minerals: Principles, Problems and Practice, 2010.

Gehrig, Pierre-Olivier, Konzernfinanzierungsgesellschaften – Quo Vadis Standort Schweiz? Neupositionierung gegenüber dem Ausland notwendig – hausgemachte Probleme lösen, in: *Der Schweizer Treuhänder*, 4, 2008, S. 242–255.

Global Financial Integrity, Hollingshead, Ann, The Implied Tax Revenue Loss from Trade Mispricing, 2010.

Grant Thornton, Econ Pöyry, Pilot Audit Report – Mopani Copper Mines Plc, International Expert Team Report to the

Commissioner Domestic Taxes, Zambia Revenue Authorities, 2010.

GTSA, Trading and Shipping in Geneva, Survey 2007.

House Committee on Ways and Means, Present Law and Background Related to Possible Income Shifting and Transfer Pricing, Scheduled for a Public Hearing Before the House Committee on Ways and Means, 22.7.2010.

Kontaktstelle Wirtschaft Zug, zug: doing business, 2010.

KPMG International – KPMG’s Corporate and Indirect Tax Survey 2010.

Riesco, Manuel, Lagos, Gustavo, Lima, Marcos, The »Pay Your Taxes« Debate Perspectives on Corporate Taxation and Social Responsibility in the Chilean Mining Industry, Technology, Business and Society Programme Paper Number 16, United Nations Research Institute for Social Development, Oktober 2005.

Sherpa, Berne Declaration, Centre for Trade Policy and Development, L’Entraide missionnaire, Mining Alert, Specific Instance regarding Glencore International AG and First Quantum Minerals Ltd. and their alleged violations of the OCED guidelines for multinational enterprises via the activities of Mopani Copper Mines plc in Zambia, 2011.

Sikka, Prem, Willmott, Hugh, The dark side of transfer pricing: Its role in tax avoidance and wealth retentiveness, in: *Critical Perspectives on Accounting* 21, 2010, S. 342–356.

15 – GRAUZONEN

15.1 – SUDAN UND KONGO

Cobalt Development Institute, Cobalt News: The Cobalt Conference 2009 Report, 09/3, 2009.

ECOS European Coalition on Oil in Sudan, Unpaid Debt: The Legacy of Lundin, Petronas and OMV in Block 5A, Sudan 1997-2003, Utrecht 2010.

Levy, Isaac, ROQ Mining SPRL, Präsentation an der »Cobalt Conference 2009«, 2009.

Peyer, Chantal, Contrats, droits humains et fiscalité: comment une entreprise dépouille un pays, Lausanne 2011. Le cas de Glencore en République Démocratique du Congo, Luzern, Bern 2011.

15.2 – KASACHSTAN

Amnesty International Zentralasien: Summary of Human Rights Concerns, Januar 2006 bis März 2007, 2007.

Transparency International, Global Corruption Report 2009, Cambridge 2009.

15.3 – USBEKISTAN

Cotton Incorporated, Monthly Economic Letter: U.S. and Global Market Fundamentals, Februar 2011.

Environmental Justice Foundation und Uzbek-German Forum for Human Rights,

White Gold: Uzbekistan. A slave nation for our cotton?, London 2010.

ECCHR European Center for Constitutional and Human Rights, Hintergrundbericht: Baumwolle aus Kinderhand? OECD-Beschwerden des ECCHR und seiner Kooperationspartner gegen europäische Baumwollhändler, Berlin 2010.

ECCHR European Center for Constitutional and Human Rights, Beschwerde betreffend Verletzung der OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen gegen Paul Reinhart AG und ECOM Agroindustrial, Basel 2010.

ECCHR European Center for Constitutional and Human Rights, OECD-Complaint against Louis Dreyfus Commodities Suisse SA for possible Violations of the OECD-Guidelines for Multinational Companies, Basel 2010.

Kandyot, Deniz (Hg.), Was die Welt nicht sieht: Kinder-Zwangsarbeit im Baumwollsektor in Usbekistan, School of Oriental and African Studies, London 2009.

SOAS School of Oriental and African Studies, Was hat sich verändert? Fortschritte bei der Bekämpfung von Kinderzwangsarbeit bei der Baumwollernte in Usbekistan und Tadschikistan, London 2011.

15.4 – »OIL FOR FOOD«

IIC Independent Inquiry Committee into the United Nations Oil for Food Programme, Manipulation of the Oil-For-Food Programme by the Iraqi Regime, 2005.

Special Advisor to the DCI on Iraq's WMD, Comprehensive Report – Volume I, Washington D.C. 2004.

Trafigura Beheer BV, Annual Report 2006, Amsterdam 2006.

17 – VERTEILUNG

Auty, Richard, Sustaining Development in Mineral Economies: The Resource Curse Thesis, 1993.

Bardt, Hubertus, Rohstoffreichtum – Fluch oder Segen? IW-Trends, Vierteljahresschrift zur empirischen Wirtschaftsforschung, 32, 1, 2005.

Boadway, Robin, Keen, Michael, Theoretical perspectives on resource and tax design, in: Daniel et. al. 2010, S. 13–74.

Christian Aid, A rich seam: who benefits for rising commodity prices?, 2007.

Christian Aid, Undermining the poor: mineral taxation reforms in latin america, 2009.

Collier, Paul, Hoeffler, Anke, Greed and Grievance in Civil Wars. Oxford Economic Papers, 56, 2004, S. 663–695.

Curtis, Mark, Tundu Lissu, A Golden Opportunity? How Tanzania is Failing to Benefit from Gold Mining, March 2008.

Daniel, Philip, Kenn, Michael, McPherson, Charles (Hg.), The Taxation of Petroleum and Minerals: Principles, problems and practice, 2010.

Erklärung von Bern, Agropoly: Wenige Konzerne beherrschen die weltweite

Lebensmittelproduktion, EvB-Dokumentation Nr. 01, April 2011.

Frank, Claudia, Guesnet, Lena, We were promised development and all we got is misery: The Influence of Petroleum on Conflict Dynamics in Chad, BICC brief 41, 2010.

Freedom House, Worst of the Worst 2010: The World's Most Repressive Societies, 2010.

Hogan, Lindsay, Coldsworthy, Brenton, International mineral taxation: experience and issues, in: Daniel et. al. 2010, S. 122–162.

Independent Evaluation Group, The World Bank Group Program of Support for the Chad Cameroon Petroleum Development and Pipeline Construction, Program Performance Assessment Report, November 2009.

IMF International Monetary Fund, Managing Natural Resource Wealth, Topical Trust Fund Program Document, November 2010.

Miankeol, Djeralar, Utilisation des revenus pétroliers issus des 5% alloués à la région productrice, Synthèse du Rapport de l'Etude, März 2010.

Mwambwa, Saviour, Griffiths, Aaron, Kahler, Andreas, A fool's paradise? Zambia's mining tax regime, Centre for Trade Policy & Development, Briefing Paper, Dezember 2010.

Nakhle, Carole, Petroleum fiscal regimes: evolution and challenges, in: Daniel et al. 2010, S. 89–121.

Open Society Institute of Southern Africa, Third World Network Africa, Tax Justice Network Africa, Action Aid International, Christian Aid, Breaking the Curse, How Transparent Taxation and Fair Taxes can Turn Africa's Mineral Wealth into Development, 2009.

ODI Overseas Development Institute, Does the Sustained Global Demand for Oil, Gas and Minerals Mean That Africa Can Now Fund its Own MDG Financing Gap? Briefing note 6, 2006.

Oxfam, Lifting the Resource Curse, How poor people can and should benefit from the revenues of extractive industries, Oxfam Briefing Paper, Dezember 2009.

Revenue Watch Institute, Transforming Resource Wealth into Well-Being, 2010.

Ross, Michael, Does Oil Hinder Democracy? World Politics, 53, 2001, S. 325–361.

Sala-i-Martin, Xavier, Subramanian, Arvind, Addressing the natural resource curse: An illustration from Nigeria, NBER Working Paper 9804, National Bureau of Economic Research, 2003.

Taylor, Simon, Testimony for Hearing »Resource Curse or Blessing: Africa's Extractive Industries in a Time of Record Oil and Mineral Prices« at the Senate Foreign Relations Committee, Subcommittee on Africa, Global Witness, 2008.

Torvik, Ragnar, Why do some resource-abundant countries succeed while others do not?, in: *Oxford Review of Economic Policy*, 25, 2, 2009, S. 241–256.

Transparency International, Corruption Perceptions Index (CPI), Berlin 2004.

van der Ploeg, Frederick, Challenges and Opportunities for Resource Rich Economies, CEPR Discussion Paper No. 5688, Center for Economic and Policy Research, 2006.

Vircoulon, Thierry, Oil in Chad: The Fragile State's Easy Victory over International Institutions, Crisis Group Commentary, September 2010.

Weisbrot, Mark, Ray, Rebecca, Johnston, Jake, Bolivia: The Economy During the Morales Administration, Center for Economic and Policy Research, Dezember 2009.

Yergin, Daniel, Der Preis: Die Jagd nach Öl, Geld und Macht, Frankfurt 1993.

18 – ALTERNATIVEN

Blore, Shawn, Smillie, Ian, Taming the Resource Curse: Implementing the ICGRL Certification Mechanism for Conflict-prone Minerals, Partnership Africa Canada, Ottawa 2011.

Feldt, Heidi, Müller, Axel, We Talk About Petrol. Interim Assessment of the Extractive Industries Transparency Initiative (EITI) in the Central African Region, Mai 2011.

Global Witness, A Crude Awakening, 1999.

Global Witness, All the President's Men, 2002.

Independent Evaluation Group, Evaluation of the Chad-Cameroon Oil and Pipeline Project, November 2009.

Kabemba, Claude, The Search for Responses to the Resource Curse, Southern Africa

Resource Watch, in: Resource Insight, 6.5.2008

Karl, Terry Lynn, Ensuring Fairness. The Case for a Transparent Fiscal Social Contract, in: Humphreys et. al., Escaping the Resource Curse, New York 2006.

Kolstad, Ivar et.al., Tackling Corruption in Oil Rich Countries: The Role of Transparency, U4Brief, No. 3, Februar 2008.

Lindstedt, Catharina, Naurin, Daniel, Transparency and Corruption: The Conditional Significance of a Free Press, QOG Working Paper Series 2005, 5, Gothenberg 2005.

The Hart Group, Tanzania Extractive Industries Transparency Initiative, Report on the EITI Reconciliation for the Period of 1st July 2008 to 30th June 2009, Thame 2011.

Van Oranje, Mabel, Parham, Henry, Publiions ce que nous avons appris. Une évaluation de la coalition Publiez ce que vous Payez, 2009.

ENDNOTEN //

02 – BIG PICTURE

- 1 Wellmer et al. 1999, S. 5.
- 2 BMWFJ 2011.
- 3 *TSR* Mise au point, 3.4.11.
- 4 UNCTAD 2010a, S. 103; IMO 2009, S. 7.
- 5 Zitiert in *Le Matin Dimanche*, 14.11.10.
- 6 SNB Zahlungsbilanz 2010 (revidierte Transithandelszahlen für 2009 und 2010), zusätzliche mündliche und schriftliche Auskünfte der SNB.
- 7 Schriftliche Auskunft der SNB.
- 8 Mündliche Auskunft der SNB.
- 9 *Le Matin Dimanche*, 14.11.10; *NZZ am Sonntag*, 28.11.10.
- 10 Berechnung basierend auf UNCTAD 2000 und 2010b.

03 – ROHSTOFFHANDEL

- 1 Glencore IPO-Prospectus, S. 97.
- 2 *NZZ am Sonntag*, 28.11.2010.
- 3 *Le Temps*, 3.3.2010.
- 4 *Le Matin Dimanche*, 12.12.2010; *Le Temps*, 14.12.2010; 23.2.2011.

04 – GESCHICHTE

- 1 Steffen 2006, S. 166–171; Steffen 1988, S. 187.
- 2 Fässler 2005, S. 21, 287; David et al. 2005, S. 60f.
- 3 Historisches Lexikon der Schweiz (online-Eintrag »Gebrüder Volkart«, datiert 15.8.2005).
- 4 Guex 1998, S. 164; Rambousek et al. 1990, S. 69, 92.

- 5 Dejung 2010, S. 2.
- 6 Rambousek et al. 1990, S. 96, 101ff., 147, 161; Guex 1998, S. 164f.
- 7 *Cash*, 16.2.2001.
- 8 Guex 1998, S. 158–162.
- 9 Franc 2008, S. 80.
- 10 Guex 1998, S. 162f.; Franc 2008, S. 14; *Basler Zeitung*, 13.10.1984, 23.3.1995, 15.4.2008, 2.1.2010; Debrunner 1991, S. 113.
- 11 *Der Landbote*, 24.6.2010.
- 12 *Financial Times*, 26.3.2001; *Der Bund*, 10.3.2001; *Le Temps*, 11.3.2001; *Cash*, 16.2.2001.
- 13 *24-Heures*, 10.3.2001; *Financial Times*, 26.3.2001, 12.10.2009; *Der Bund*, 5.6.2001.
- 14 *Financial Times*, 26.3.2001.
- 15 *Der Bund*, 5.6.2001; Swissinfo.ch, 9.3.2001.
- 16 *Le Temps*, 6.7.2001.
- 17 *L'Hebdo*, 3.4.2011.
- 18 Siehe dazu die Dissertation von Michael van Orsouw 1995.
- 19 Regierungsratsprotokoll vom 10.1.1925, zitiert in van Orsouw 1995, S. 65.
- 20 Zitiert in van Orsouw 1995, S. 150.
- 21 Waszkis 2005, S. 154, 183.
- 22 Waszkis 2005, S. 155f.
- 23 Copetas 1996, S. 83.
- 24 Ammann 2010, S. 88.
- 25 Ammann 2010, S. 74–81.
- 26 Meienberg 2000, S. 391.
- 27 Yergin 1993, S. 688.
- 28 Yergin 1993, S. 802, 848, 892f.
- 29 Yergin 1993, S. 8.
- 30 Ammann 2010, S. 196.
- 31 Widmer et al. 2001, S. 66.
- 32 Ammann 2010, S. 203–213.
- 33 Ammann 2010, S. 138ff.
- 34 Bundesgesetz über internationale Rechtshilfe in Strafsachen, Artikel 3.3.
- 35 Ammann 2010, S. 266 ff.
- 36 *Bilanz*, 1.4.2001.
- 37 Copetas 1986, S. 96.

- 38 *L'Hebdo*, 3.3.2011.
- 39 *Le Temps*, 30.10.2008.
- 40 Ammann 2010, S. 94.
- 41 *Le Temps*, 30.10.2008.
- 42 *NZZ*, 2.3.2011.
- 43 *Die Volkswirtschaft* 9/2008.
- 44 gemäß *Fortune 500*, 2010.
- 45 *NZZ am Sonntag*, 28.6.2009.

05 – ZUG

- 1 *Financial Times*, 11.4.2011.
- 2 Niklaus Meienberg, »Zug, sein Charme und seine Zuzüger«, S. 382.
- 3 *Neue Zürcher Zeitung*, Sonderbeilage »Zug – vom Erfolg verwöhnt«, 18.5.2011.
- 4 *International Herald Tribune*, 26.2.2011.

06 – SAMBIA

- 1 Hayumbu et al. 2008, S. 86–90.
- 2 Lungu et al. 2009, Anhang 6, S. 75.
- 3 Zitiert in: Action for Southern Africa et al. 2007, S. 6.
- 4 Joly 2007, S. 151.
- 5 Les Amis de la Terre 2010.

07 – GLENCORE

- 1 *Bilanz* 12/2010.
- 2 Josef Lang in *SGA-Bulletin* 3/94.
- 3 *Bilanz*, Juni 1993.
- 4 Ammann 2010, S. 240–251.
- 5 Im Interview mit *Luzerner Neueste Nachrichten*, 8.8.1994.

- 6 Referenz für börsennotierte Unternehmen: *Fortune 500*, Listen der Jahre 2007–2009.
- 7 *Die Zeit*, 1.10.2009.
- 8 Deutsche Bank 2011, S. 2.
- 9 Glencore Base Prospectus 2010, S. 86.
- 10 *BBC*, 14.4.2011.
- 11 *Radio France Inter*, 20.4.2011.
- 12 *Sunday Telegraph*, 24.4.2011.
- 13 European Investment Bank, 31.5.2011.
- 14 *Bilanz*, 1.3.1997.
- 15 *Finanz und Wirtschaft*, 24.3.2001.
- 16 Berechnungen basierend auf Deutsche Bank 2011, S. 117f.
- 17 *L'Hebdo*, 2.8.1984.
- 18 Zitiert in Copetas 1986, S. 207.
- 19 Zitiert in *New York Times*, 7.2.2001.
- 20 *New York Times*, 7.2.2001.
- 21 Zitiert in *Business Week*, 18.7.2005.
- 22 Zitiert in *Les Echos*, 4.4.2001.
- 23 United Company Rusal Limited, 31.12.2009, S. 82–88. (Prospekt anlässlich des Börsenganges von Rusal in Hongkong und Paris Anfang 2010).
- 24 *NZZ*, 1.4.2011.
- 25 United Company Rusal Limited 2009, S. 82.
- 26 *Bloomberg Business Week*, 29.12.2010.
- 27 Stimme Russlands, <http://www.ruvr.ru>.
- 28 *Le Point*, 5.3.2009.
- 29 United Company Rusal Limited 2009, S. 99, 142f.
- 30 Ecolinks Mining Sector Delegation Description, Kazakhstani Delegation 2003.
- 31 Vgl. zu diesem Thema: The September 11 Commission Report 2008, S. 94–106.
- 32 Brill-Olcott 2002, S. 166f.
- 33 Reuters, 25.2.2011. Annahmen für Kursumrechnung: 480 Mio. per 31.12.93, 120 Mio. per 31.12.94.
- 34 Glencore Annual Report 2010, S. 15, 56.
- 35 Glencore Annual Report 2010, S. 16.
- 36 *Neue Zürcher Zeitung*, 12.5.2010.
- 37 Glencore Annual Report 2010, S. 71.
- 38 *Business Week*, 18.7.2005.
- 39 Credit Suisse, Press release, 3.8.2006.
- 40 Bloomberg, 17.1.2011.
- 41 *Weltwoche*, Nr. 4, 2011.
- 42 *Financial Times*, 9.7.2010.
- 43 Glencore, IPO-Prospectus (UK) 2011, S. 132.
- 44 *Financial Times*, 11.4.2011.
- 45 Reuters, 25.2.2011.
- 46 *Financial Times*, 11.4.2011.
- 47 *Financial Times*, 13.4.2011.
- 48 Glencore, IPO-Prospectus (UK) 2011, S. 310.
- 49 7–8%: *Bilanz* 12/2010; 10%: Tages-Anzeiger, 8.3.2011.
- 50 *Bilanz* 12/2010.
- 51 *Bilanz* 12/2010.
- 52 Glencore, Base Prospectus (Euro Medium Term Notes Programme) 21.6.2010, S. 91.
- 53 *Financial Times*, 11.4.2011.
- 54 Glencore Annual Report 2010, S. 72.
- 55 Letter to Mr. Ivan Glasenberg, 3.5.2010.
- 56 Reuters, 25.2.2011.
- 57 *Spiegel Online*, 27.2.2008.

08 – XSTRATA

- 1 *Bilanz*, Juni 2004.
- 2 Interview mit Willy R. Strothotte, *Handelszeitung*, 20.3.2002.
- 3 Xstrata plc (press release), 20.3.2002.
- 4 *NZZ*, 20.3.2002.
- 5 Xstrata-Jahresbericht 2010, S. 201ff.
- 6 *Observer*, 14.2.2010.
- 7 664 Mio. Pfund, *Euroweek*, Issue 805, 30.5.2003.
- 8 *Sunday Times*, 30.1.2009.
- 9 *Financial Times*, 28.2.2008.

- 10 Xstrata (Präsentation), 2010 Preliminary Annual Results, February 2011 und live-streaming der Investorenkonferenz am 8.2.2011.
- 11 Xstrata-Jahresbericht 2010, S. 159f.
- 12 Xstrata, Annual Report 2010, S. 204–208.
- 13 *Times*, 1.7.2009.
- 14 *Bilanz*, Juni 2004.
- 15 *Times*, 1.7.2009.
- 16 *NZZ am Sonntag*, 4.5.2008.
- 17 *Handelszeitung*, 8.4.1994.
- 18 *Observer*, 14.2.2010.
- 19 Mick Davis, CEO Xstrata plc, Sustainability Report 2009, S. 4.
- 20 Multiwatch 2010, S. 9ff.
- 21 *Mudge Guardian*, Land court challenge to Ulan West project, 24.1.2011.

09 – GOLD

- 1 *L'Echo illustré*, 28.8.2008; *Sonntagszeitung*, 15.3.2009; *Le Temps*, 16.3.2009.
- 2 EFD, Import und Export von Gold, Silber und Währungen Januar–Dezember 2010, <http://www.ezv.admin.ch/themen/00504/02175/index.html?lang=de>.
- 3 http://www.gold.org/investment/statistics/demand_and_supply_statistics/.
- 4 Bott et al. 2005, S. 297.
- 5 *BBC Monitoring Central Asia* http://www.redorbit.com/news/science/305818/boost_in_kazakh_gold_industry_needs_foreign_investment/.
- 6 *Le Courrier*, 5.6.2009; *Le Temps*, 12.10.2009.
- 7 Human Rights Watch 2005, S. 122.
- 8 *Tages-Anzeiger*, 12.8.2008.
- 9 Anfrage 06.1022 von Josef Lang an den Bundesrat zum »Konfliktgold aus Kongo«.

- 10 <http://www.goldbarsworldwide.com/index.html>.
- 11 http://www.datas.ch/L'or_africain,_une_vieille_passion_des_banques_suissees.
- 12 UN Group of Experts on the Democratic Republic of the Congo, Report zuhanden des UNO Sicherheitsrats, 27.1.2006.
- 13 http://www.gold.org/government_affairs/gold_reserves/.

10 – AUF HOHER SEE

- 1 UN 2009, Absatz 31ff.
- 2 Trafigura 2006c.
- 3 Ingar Fuglevåg, Vogt & Wiig AS [Anwalt von Trafigura in Norwegen] (16.9.2009). E-Mail an *NRK* mit dem Betreff »RE: Interview with the Norwegian Broadcasting Corporation«.
- 4 The High Court of Justice Queen's Bench Division (11.9.2009). Claim No HQ09.
- 5 *The Guardian*, 20.10.2009.
- 6 *BBC-Newsnight*, 13.10.2009.
- 7 Trafigura 2009a.
- 8 Trafigura 2010, S. 2.
- 9 Holland + Knight [Anwaltskanzlei von PEMEX bzw. PMI], Brief vom 14.12.2006 an die Criminal Investigations Division der U.S. Environmental Protection Agency EPA.
- 10 E-Mail von J. T. an L. C., 27.12.2005.
- 11 E-Mail von J. M. an L. C., 27.12.2005.
- 12 E-Mail von L. C. an J. T. und andere, 27.12.2005.
- 13 E-Mail von J. M. an L. C. und andere, 27.12.2005.
- 14 E-Mail von L. C. an J. M. und andere, 27.12.2005.
- 15 Trafigura 2010, S. 5.
- 16 E-Mail von N. A. an J. M. und andere, 27.12.2005.

- 17 E-Mail von J. M. an L. C. und andere, 27.12.2005.
- 18 E-Mail von N. A. an J. M. und andere, 27.12.2005.
- 19 E-Mail von N. A. an J. M. und andere, 27.12.2005.
- 20 E-Mail von J. M. an C. D., 27.12.2005.
- 21 E-Mail von J. M. an N. A., 28.12.2005.
- 22 E-Mail von L. C. an J. L. und andere, 21.6.2006.
- 23 E-Mail von L. C. an J. T., 18.4.2006.
- 24 E-Mail von Neil Bell Pottinger [von Trafigura beauftragte PR-Firma] an *NRK*, 18.6.2008.
- 25 E-Mail von D. F. an N. A., 24.3.2006.
- 26 Holland + Knight [Anwaltskanzlei von PEMEX bzw. PMI], Brief vom 14.12.2006 an die Criminal Investigations Division der U.S. Environmental Protection Agency EPA.
- 27 E-Mail von N. A. an S. W., 22.3.2006.
- 28 E-Mail von N. A. an D. F., 24.3.2006.
- 29 E-Mail von D. F. an N. A., 24.3.2006.
- 30 E-Mail von L. C. an J. T., 18.4.2006.
- 31 E-Mail von L. C. an J. T., 18.4.2006.
- 32 E-Mail von N. A. an J. T. und andere, 27.12.2005.
- 33 Trafigura 2006a.
- 34 »Minton-Report« 2006.
- 35 E-Mail von K. A. an Trafigura/Athens Ops, 2.10.2006 und 9.10.2006.
- 36 UK High Court 2011, Absatz 9.
- 37 E-Mail von S. C. an T. G. und andere, 10.8.2006. E-Mail J. M. an S. M., 15.8.2006. E-Mail von S. M. an J. M., 15.8.2006. E-Mail von J. M. an S. M., 16.8.2006. E-Mail von L. C. an J. M., 16.8.2006.
- 38 *BBC* 2009, insbesondere Absatz 4.34.
- 39 *BBC* 2009, Absatz 4.41.
- 40 E-Mail von N. A. an J. B., 22.9.2006.
- 41 E-Mail von A. P. an Wergeland-Halsvik, 10.10.2006.
- 42 Trafigura 2006a, S. 2.
- 43 CMR Gexcon, 2008.
- 44 *NRK*, 13.10.2009.
- 45 Trafigura, 2007, S. 51.
- 46 Reuters, 21.6.2010.
- 47 Trafigura 2006b.
- 48 Trafigura 2010, S. 5. Hervorhebung im Zitat durch die Autoren.
- 49 UK High Court 2011, insbesondere Absatz 70 und 80.
- 50 Trafigura 2009b.
- 51 Gerichtshof's-Gravenhage 2011.
- 52 Rechtbank Amsterdam 2010.
- 53 Gerichtshof Amsterdam 2011.
- 54 Rechtbank Amsterdam 2008.
- 55 Gerichtshof Amsterdam 2012.
- 56 *NRK* 2009, S. 58ff.
- 57 Niederländische Staatsanwaltschaft 2008.
- 58 FIDH 2010, S. 312; Gerichtshof's-Gravenhage 2011.

11 – GENF

- 1 Vitol 2004, S. 36.
- 2 Vitol 2008, S. 52.
- 3 *Finanz und Wirtschaft*, 7.8.2010.
- 4 Vitol 2009, S. 43.
- 5 Vitol 2004, S. 42.
- 6 *Nigerian Tribune*, 19.4.2010.
- 7 Vitol 2004, S. 42.
- 8 Global Witness 2005, S. 18–20.
- 9 *Le Temps*, 7.9.2009.
- 10 *Finanz und Wirtschaft*, 7.8.2010.
- 11 *MTM News*, 26.7.2010.
- 12 Reuters, 3.12.2010.
- 13 Puma Energy, Pressemitteilung, 15.11.2010.
- 14 *Petroleum Intelligence Weekly*, 11.4.2011.
- 15 Trafigura Jahresberichte an Investoren von 2006 bis 2010.
- 16 *Financial Times*, 30.3.2010.
- 17 *Financial Times*, 30.11.2010.
- 18 vitol.com, 20.5.2011, trafigura.com, 20.5.2011.

- 19 Trafigura Beheer BV Annual Report 2010, 30.11.2010, S. 45.
- 20 *Le Temps*, 4.6.2010.
- 21 Traftrade Holding BV Annual Report 2005, 27.6.2006, S. 5.
- 22 Gespräch mit Jan-Marteen Mulder, Chief Treasury Trafigura, 28.3.2011.
- 23 Trafigura Stellenausschreibung »Process & Control Analyst«, 16.3.2011.
- 24 Gunvor 2009.
- 25 *Bilan*, 3.12.2010.
- 26 *Nefte Compass*, 20.11.2006; *NZZ*, 17.3.2007.
- 27 Helmer 2010.
- 28 *Financial Times*, 14.5.2008.
- 29 *Süddeutsche Zeitung*, 18.5.2009.
- 30 *Financial Times*, 22.5.2008.
- 31 US-Depesche des amerikanischen Botschafters in Moskau, John Beyrle, an den Außenminister in Washington, Wikileaks 08MOSCOW2632, 3.9.2008.
- 32 *Financial Times*, 3.12.2010.
- 33 Gunvor 2009, S. 9; Kononczuk 2009, S. 1.
- 34 http://www.forbes.com/lists/2010/10/billionaires-2010_Gennady-Timchenko_GQ0I.html; *Bilanz* »Die 300 reichsten Menschen der Welt«, 3.12.2010.
- 35 *Nowaja Gaseta*, 24.8.2009.
- 36 Helmer 2010.
- 37 Yukos Capital Sàrl gegen OJSC Oil Company Rosneft 09-7905 am U.S. Distriktgericht für den südlichen Distrikt von New York (Manhattan); *Financial Times*, 19.9.2009.
- 38 *Tages-Anzeiger*, 9.2.2011.
- 39 *Bilan*, 16.12.2009.
- 40 Präsentation von der Litasco SA an der CASS Business School.
- 41 Präsentation der Litasco SA im HEG Trading Course in Genf, 24.9.2010, S. 3.
- 42 *Financial Times*, 21.12.2009.
- 43 *Bilan*, 16.3.2011.
- 44 *Financial Times*, 21.12.2009.
- 45 *Bilan*, 16.3.2011.
- 46 Mercuria 2009, S. 6.
- 47 Kononczuk 2008, S. 4.
- 48 *Financial Times*, 21.12.2009.
- 49 *Bilan*, 24.4.2007.
- 50 Präsentation D. Jaeggi, GTSA Trading Forum Genf, 28.3.2011
- 51 »Trading & Shipping in Geneva«: Survey von GTSA und Ernst & Young, 2007.
- 52 GTSA-Bulletin No.7, Dezember 2009.
- 53 GTSA-Bulletin No. 7, Dezember 2009.
- 54 GTSA-Bulletin Nr. 8, Mai 2010.
- 55 *Bilan*, 22. September 2010.
- 56 GTSA-Bulletin No.7, Dezember 2009.
- 57 Wikileaks ID:388881, 19.8.2005.

12 – AGRARHANDEL

- 1 Australian Wheat Board 2004, S. 101.
- 2 *L'Hebdo*, 3.3.2011.
- 3 http://www.tradewinds.no/multimedia/archive/00122/Bunge_v1_122760a.pdf
- 4 *Handelszeitung*, 7.7.2010.
- 5 Kurosawa BV 2009, S. 8.
- 6 *Financial Times*, 14.2.2011.
- 7 Kurosawa BV 2009; CD der Schweizer Wirtschaft, Orell Füssli, Zürich 2010; Schweiz. Verband Creditreform S.V.C., Schweizer Firmenprofile, 5.5.2011.
- 8 Firmenangaben (<http://www.ldcommodities.com>).
- 9 Schweiz. Verband Creditreform S.V.C., Creditreform Schweizer Firmenprofile, 5.5.2011.
- 10 Standing Committee Minutes, 19.3.2010.
- 11 *Financial Times*, 29.9.2010.
- 12 *Wall Street Journal*, 5.8.2010; *New York Times*, 5.8.2010; *Financial Times*, 3.8.2010.
- 13 *Financial Times*, 24.4.2011.

- 14 Bloomberg – Business & Financial News, 13.8.2010.
- 15 GTSA (<http://www.gtsa.ch/geneva-global-trading-hub/main-players/trading-companies>).
- 16 *The Guardian*, 2.6.2011
- 17 *Tages-Anzeiger*, 14.7.2009.
- 18 *Tea & Coffee Trade Journal*, 1.1.2011.
- 19 *Tages-Anzeiger*, 14.7.2009.
- 20 *Financial Times*, 24.1.2011.
- 21 UNCTAD 2008, S. 22.
- 22 *Financial Times*, 28.2.2011.

13 – SPEKULATION

- 1 Übersicht: Dagorn 2008; Bush 2010.
- 2 GTSA 2007, S. 7.
- 3 Zu dieser zunehmenden Liberalisierung siehe z. B.: Masters 2010, S. 2.
- 4 Masters et al. 2008, S. 33f.
- 5 <http://www.bis.org/statistics/otcder/dt1920a.pdf> und Vorjahre. Diese Zahlen werden ebenfalls von der UNCTAD 2010 verwendet, S. 55.
- 6 Übersicht über diese Debatte siehe Masters et al. 2008; Irwin et al. 2009.
- 7 Zitiert in *Le Temps*, 22.1.2011; siehe auch De Schutter 2010.
- 8 *Le Monde*, 25.1.2011.
- 9 Vitol 2004, S. 42.
- 10 *Le Temps*, 23.12.2010.
- 11 *Financial Times Deutschland*, 22.9.2010.
- 12 *Le Temps*, 20.7.2010; 3.8.2010.
- 13 *Washington Post*, 21.8.2008; *Le Temps*, 14.3.2009; *NZZ am Sonntag*, 1.11.2009.
- 14 *Le Temps*, 9.5.2011.
- 15 *Financial Times*, 1.3.2011.
- 16 *Le Temps*, 9.5.2011.

14 – STEUERVERMEIDUNG

- 1 Interview mit dem ehemaligen Banker und Ökonomieprofessor Michael Hudson in: *Counterpunch*, 25.3.2004.
- 2 *OECD Observer* 230, January 2002.
- 3 Christian Aid 2008, S. 9.
- 4 House Committee on Ways and Means 2010, S. 103.
- 5 Gehriger 2008, S. 247–248.
- 6 Riesco et al. 2005, S. 7.
- 7 Sikka et al. 2010, S. 349f.
- 8 Gehriger 2008, S. 251.
- 9 Bloomberg Business Week, 13.5.2010.
- 10 *Neue Zürcher Zeitung*, 27.11.2001.
- 11 *WoZ, Die Wochenzeitung*, 14.8.2004.
- 12 Daniel et al. 2010, S. 389–392.
- 13 Bloomberg News, 9.7.2010.
- 14 Christian Aid 2008, S. 11–16.
- 15 Private Eye No. 1620, 16.4.2010.
- 16 Grant Thornton 2010.
- 17 Grant Thornton 2010, S. 6.
- 18 Grant Thornton 2010, S. 8.
- 19 Nicht publizierte Berechnung von ActionAid aufgrund des Mopani-Audits.
- 20 Grant Thornton 2010, S. 17.
- 21 Grant Thornton 2010, S. 15.
- 22 KPMG 2010.
- 23 Kontaktstelle Wirtschaft Zug 2010, S. 19.
- 24 Republique et Canton de Genève, Departement des Finances, Relations Suisse-Union européenne et fiscalité cantonale des personnes morales. Un défi majeur pour Genève, PPT-Präsentation, Januar 2011.
- 25 Gehriger 2008, S. 242.
- 26 Republique et Canton de Genève, Departement des Finances, Relations Suisse-Union européenne et fiscalité cantonale des personnes morales. Un défi majeur pour Genève, PPT-Präsentation, Januar 2011.
- 27 GTSA 2007.
- 28 *Le Temps*, 4.6.2010.

- 29 *Sonntagszeitung*, 9.5.2010.
- 30 Parent company's and subsidiaries income before income tax and attribution, Glencore IPO-Prospectus, S. 213.
- 31 Glencore IPO-Prospectus, S. 125.

15 – GRAUZONEN

15.1 – SUDAN UND KONGO

- 1 *NZZ*, 13.8.2005.
- 2 ECOS 2010, S. 15.
- 3 CIA World Factbook; *Le Monde Diplomatique*, 11.2.2011.
- 4 ECOS 2010, S. 13–62.
- 5 Thema einer Lunch-Diskussion am Davoser Weltwirtschaftsforum 2006.
- 6 *Cash*, 23.5.1997.
- 7 *Financial Times*, 5.5.2011.
- 8 Peyer 2011, S. 3–5.
- 9 *NZZ am Sonntag*, 1.5.2011.
- 10 Peyer 2011, S. 16–20.
- 11 Peyer 2011, S. 7–9.
- 12 Peyer 2011, S. 21f.
- 13 *Financial Times*, 5.5.2011.
- 14 <http://www.globalwitness.org/library/court-ruling-major-step-forward-case-against-canadian-mining-company>.
- 15 <http://africannewsanalysis.blogspot.com/2007/04/kolwezi-confrontations-on-mining.html>.
- 16 <http://www.minesandcommunities.org/article.php?a=279>.

15.2 – KASACHSTAN

- 1 *Le Temps*, 24.9.2001.
- 2 Amnesty International 2007, S. 3–7.
- 3 Transparency International 2009.
- 4 *Le Temps*, 26.6.2003.
- 5 Bloomberg, 18.9.2008.

- 6 Anfrage Remo Gysin (SP/BS) 04.1093 vom 18.6.2004; Interpellation Gysin 05.3830 vom 15.12.2005.

15.3 – USBEKISTAN

- 1 Cotton Incorporated 2011.
- 2 Kandyoty 2009, S. 27; SOAS 2011, S. 13.
- 3 Firmen-Homepages; SOAS 2011, S. 10; ECCHR Hintergrundbericht 2010, S. 15.
- 4 ECCHR Hintergrundbericht 2010, S. 3.
- 5 SOAS 2011, S. 11f.
- 6 *The Times of Central Asia*, 28.10.2010.
- 7 *The Times of Central Asia*, 28.10.2010; Environmental Justice Foundation and Uzbek-German Forum for Human Rights 2010, S. 4; ECCHR Hintergrundbericht 2010, S. 2f.
- 8 *The Times of Central Asia*, 28.10.2010.
- 9 International Cotton Advisory Committee 2011, S. 2–4.
- 10 ECCHR Beschwerde 2010, S. 6–8; ECCHR Complaint 2010, S. 5f.
- 11 *L'Hebdo*, 22.12.2010.
- 12 *Der Landbote*, 24.10.2010.

15.4 – »OIL FOR FOOD«

- 1 IIC 2005, S. 1.
- 2 *Wall Street Journal*, 2.5.2002.
- 3 IIC 2005, S. 19.
- 4 IIC 2005, S. 12f.
- 5 Berechnungen basierend auf IIC 2005 und Special Advisor to the DCI 2004.
- 6 *Business-Week*, 18.7.2005.
- 7 IIC 2005, S. 155.
- 8 *L'Hebdo*, 23.6.05
- 9 IIC 2005, S. 176f.

- 10 Urteil 13/993053-07 des erstinstanzlichen Gerichts Amsterdam, 18.9.2008; Trafigura 2006, S. 11.
- 11 IIC 2005, S. 4.
- 12 Bloomberg, 20.11.07.

17 – VERTEILUNG

- 1 Erklärung von Bern 2011.
- 2 Mwambwa et al. 2010, S. 8.
- 3 Christian Aid 2007, S. 6.
- 4 Curtis et al. 2008, S. 10.
- 5 Yergin 1993, S.125–243.
- 6 Nakhle 2010, S. 91–114.
- 7 IMF 2010, S. 2.
- 8 Report of the Viet Nam – EFTA Joint Study Group, 17.2.2011.
- 9 Gemessen am Dollar-Wert der Exporte, Hogan et al. 2010, S. 123.
- 10 Hogan et al. 2010, S.123–129.
- 11 Open Society Institute of Southern Africa et. al 2009, S. 7–10.
- 12 Open Society Institute of Southern Africa et. al 2009, S. 41f.
- 13 Christian Aid 2007, S. 26.
- 14 Zitiert in Christian Aid 2007, S. 5.
- 15 Christian Aid 2007, S. 8.
- 16 Weissbrot et al. 2009, S. 13f.; Oxfam 2009, S. 19f.; Christian Aid 2009, S. 31.
- 17 Christian Aid 2009, S. 16–22.
- 18 Freedom House 2010, S. 10.
- 19 Taylor 2008, S. 4.
- 20 Auty 1993.
- 21 Für eine Übersicht über die empirische und theoretische Forschung zum Ressourcenfluch siehe van der Ploeg 2006.
- 22 Transparency International 2004, S. 2f.
- 23 Oxfam 2009, S. 18.
- 24 Ross 2001.
- 25 Independent Evaluation Group 2009, S. viii.

- 26 Miankeol 2010, S. 18.
- 27 Frank et al. 2010, S. 33ff. u. 44.
- 28 Collier et al. 2004.
- 29 Sala-i-Martin et al. 2003.
- 30 Bardt 2005.
- 31 ODI 2006.
- 32 Revenue Watch 2010, S. 4.
- 33 <http://www.globalwitness.org/library/son-equatorial-guineas-dictator-plans-one-worlds-most-expensive-yachts>.

18 – ALTERNATIVEN

- 1 Independent Evaluation Group 2009, S. viii.
- 2 Kabemba 2008; Karl 2006, S. 256ff.
- 3 5th EITI Global Conference, Paris, 2.3.2011. Diskussionsnotizen des Autors.
- 4 Global Witness 1999; 2002.
- 5 In der Schweiz sind folgende Organisationen Mitglied von PWYP: Aktion Finanzplatz, Brot für Alle, Erklärung von Bern, Fastenopfer, SWISSAID, Transparency International Schweiz.
- 6 Van Oranje et al. 2009.
- 7 *New York Times*, 24.3.2011.
- 8 [http://www.europarl.europa.eu/RegData/seance_pleniere/textes_adoptes/provisoire/2011/03-08/0082/P7_TAPROV\(2011\)0082_DE.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/seance_pleniere/textes_adoptes/provisoire/2011/03-08/0082/P7_TAPROV(2011)0082_DE.pdf).
- 9 Die IFRS sind derzeit in über 110 Ländern (unter anderem im EU-Raum) Standard für die Rechnungslegung von Unternehmen. Auch in der Schweiz sind IFRS anerkannte Rechnungslegungsstandards – sowohl gemäß Rechnungslegungsrecht wie in den Kotierungsreglementen der Börse.
- 10 <http://www.ifrs.org/Current+Projects/IASB+Projects/Extractive+Activities/Summary.htm>.

- 11 <http://www.calvert.com/NRC/literature/documents/10003.pdf>.
- 12 Internationaler Rechnungslegungsstandard für extraktive Industrien. Antwortschreiben des SECO an die Schweizer PWYP-Koalition, 31.8.2010.
- 13 IMF Press Release No. 10/497, 16.12.2010.
- 14 The Hart Group 2011.
- 15 Feldt et al. 2011.
- 16 <http://www.mineweb.com/mineweb/view/mineweb/en/page72068?oid=122632&sn=Detail&pid=72068>.
- 17 *The Guardian*, 10.4.2011.

19 – SCHLUSS

- 1 *Handelszeitung*, 17.2.2011.

FIRMEN UND ORGANISATIONEN //

A

AAR Alfa-Access-Renova 142f.
Addax Petroleum 82
Addax&Oryx 185
Ameropa 252, 289, 313
Amoco 314f.
Amokenga Holdings Limited 141
Amsterdam Port Services (APS) 201,
208
André & C^{ie} 59ff.
AngloGold Ashanti 185, 380
Anglo-Iranian Oil Company 347
Anglo-Persian Oil Company 347
Anglo American 162f., 170, 175
Anvil Mining Limited 312f.
Arcelor Mittal 129
Archer Daniels Midland (ADM) 35, 244ff.
Argor Heraeus 184
Armajaro 262
Astorg 184
Axmin 185

B

Bank in Winterthur 60
Banque Cantonale vaudoise (BCV) 81,
148
Banque Cantonale de Genève (BCGE) 51,
81, 148
Barclays Capital 261
Barrick Gold 185, 380
Barry Callebaut 253
Basler Handelsgesellschaft BHG 63f.
Basler Missionshandelsgesellschaft 63f.
Bayoil 325
Bernhard Rothfos Intercafé 253
BHP Billiton 136, 162f., 174f., 353
Blattmann 247
BNP Paribas 51, 80, 217, 228, 235
Boston Consulting Group 244
BP 130, 134ff., 142, 157, 216ff., 221ff.,
254, 347ff., 354, 377
British Gas 354

Bunge 35, 65, 136, 156, 217, 244ff., 252
BZ Bank Zürich 61

C

C&A 321
Calson Bermuda Ltd. 219
Calvert Asset Management 380
Canadian Association against Impunity
312
Cargill 35, 68, 83, 136, 217, 244ff., 265
Cendres+Métaux SA 185
Chevron 73, 219, 362
China National Petroleum Corporation
(CNPC) 363
Chromecorp Technology (CCT) 167, 173
Citi 149
Clearwater Advisors Corp. 227
Cliveden 217, 306, 363
Cofina Limited 275f.
Cohen 67
ConocoPhillips 314
Cotecna 80
Crédit Agricole 51, 81, 216f.
Crédit Agricole-Indosuez (CAI) 314
Credit Suisse 81, 148f., 153, 184, 217,
263f., 317
Credit Suisse First Boston 169

D

De Beers 354
Debswana 354
Deloitte 278
Diamond Development Initiative (DDI)
385
Disputada de las Condes 273
Duferco 289

E

Ecoinvest Carbon SA 246
ECOM Agroindustrial Corporation Ltd.
250, 253, 320ff.
Econ Pöyry 284

ED&F Man 64, 253, 275
Eiger Shipping 230
Elf 216f.
Emissions Holding Sàrl 246
ENRC 150, 156, 289
Erklärung von Bern (EvB) 115, 275f., 284
Ernst & Young 278
Eskom 173
Esso 362
Ethos 382
Exxon 73, 219, 225, 268, 273, 314, 354

F

Falconbridge 169
Financial Action Task Force on Money
Laundering 337f.
Finges Investment BB 163
Florestal del Sur 167
Freedom House 357

G

Galena 264f., 293
Gap 321
Gazprom 225f.
Geilinger & Blum 59, 64
Gencor 173
General Foods 61
Geneva Petroleum Club 233
Geneva Trading and Shipping Association
GTSA 36, 214, 233
Glencore 19ff., 35, 49, 57, 78, 84ff., 96,
114ff., 124ff., 162ff., 185, 214, 218,
221ff., 230, 250ff., 263f., 274, 284ff.,
297f., 307ff., 317, 325ff., 333ff., 343,
351ff., 377, 380ff., 394f.
Global Commodities Group 251, 302
Global Witness 376f., 385
Goldman Sachs 92, 156, 261ff., 392
Grant Thornton 284ff.
Guilé Foundation 382
Gulf 73
Gunvor 35, 214ff., 225ff., 238, 291, 296

H

Halliburton 360
Helios Investment 220
H&M 321
Holding Everest 143

I

Ibex Energy 328
ICC Metals 127
Impala 223
Inco 353
ING 216
International Cotton Advisory Committee 249
International Council on Mining and Metals (ICMM) 175
International Grain 250

J

Jelmoli 64ff.
JP Morgan Global Resources 262
J&S-Gruppe 230
Julius Bär 186f.

K

Katanga Mining Limited (KML) 311
KazMunaiGas (KMG) 318
KazTransOil 318
Kazzinc 145f., 150, 158, 185
Kellogg Brown & Root (KBR) 360
KPMG 278
Kraft Foods 253

L

La Générale des Carrières et des Mines (Gécamines) 307
Lehman Brothers 150
Levi Strauss 321
Lipmann Walton & Co. 156
Litasco 35, 214ff., 229f.

Louis Dreyfus 35, 136, 151, 217, 242ff., 264, 291, 320ff.
Lukoil International Trading and Supply Company (Litasco) 216, 225ff.
Lundin 304ff.

M

Marc Rich + Co. AG 71ff., 88, 127ff., 158, 167, 393
Marks&Spencer 321
Mercuria 18, 20, 30, 35, 214ff., 230f., 237, 291, 392
Metalor Technologies SA 184
Métaux Précieux SA 184f.
MIM Holdings 169
Mineral Deposits 282
Mitsui & Co. Ltd. 254
MKS Finance 185
Mobil 73, 216
Mopani Copper Mines plc (MCM) 97, 285
Morgan Stanley 149, 155, 261ff.
Multigrain 254

N

NARL 219
Nestlé 20, 61, 67, 163, 167, 253
Neumann-Gruppe 253
Newco 76ff.
Newcot 67
Newmont Mining 184f., 353, 380
Nike 321
NNPC 219
Noble 65, 156, 250, 254
Norilsk 142ff.

O

OAo Russneft 149
Occidental Petroleum 378
OC Oerlikon 142f.
Olam International 248ff.
Oleina SA 246

OMV Exploration GmbH 304
ONEXIM 142ff.

P

Pacorini 263
Panchaud Frères 67
Paul Reinhart AG 59, 65, 249, 320ff.
PBZ Privatbank 167
PEMEX 193f., 199, 205
Petrobras 355
Petronas 304ff., 362
Phibro (ursprünglich Philipp Brothers)
71f., 76ff., 82, 140
Pictet 153, 314
Platts 46
PricewaterhouseCoopers 278f.
Procter & Gamble 61
Produits artistiques et métaux précieux
(PAMP) 185
Propellerclub der Schiffslogistiker 233
Provimi Kliba 247
Publish What You Pay 373, 377f., 381
Puma Energy 202, 221ff., 293f.

R

Ravenswood Aluminium Corporation
(RAC) 127
Recht ohne Grenzen 397
Renova 142f.
Repsol 354
Responsible Jewellery Council 385
Revenue Watch 376
Rio Tinto 162f., 173ff., 353
ROQ Mining 313
Rosbank 144
Rosneft 217, 225ff., 232
Royal Bank of Canada 312
Royal Dutch/Shell 73, 152

S

Sajanogorsk 143
Sarasin 382

Schilter 67
Schweizerische Bankgesellschaft (SBG,
heute UBS) 60, 167
Schweizerischer Bankverein (SBV, heute
UBS) 180, 184
Shell 20, 44, 73, 91, 130, 152, 216ff.,
220ff.
Sinopec 82
SIX SIS 185
SNPC 220
Socar Trading 230
Société Générale de Surveillance (SGS)
51, 67, 80f., 217
Socony-Vacuum (heute Mobil) 73
Sojusneftexport 140
Sonangol 76, 377
Sony 129
Staatsfonds von Abu Dhabi 153
Standard of California (heute Chevron)
73
Standard Oil Company of New Jersey
(heute Exxon) 73, 268
Starbucks 20, 253
Statoil 380
Stroytransgaz 229
SUAL 141
Sucafina 253
Südamerikanische Elektrizitätsgesell-
schaft 166
Sudapet 304
Südelektra 166f., 173
Sulzer 142f.
Sungrain Holding SA 248
Swiss Precious Metals 181
Swiss Re 382

T

Talisman Energy 380
Tankmed 197f.
Taurus Petroleum 325ff.
Tax Justice Network 269, 381
Tesco 321
Texaco 73, 216, 314
Tintaya 356

Topical Trust Fund on Managing Natural
Resource Wealth 349, 382
Total 216f., 229, 234
TotalFina 219
Trade Finance Corporation 250
Trafigura 35, 78f., 128, 190ff., 214ff.,
221ff., 261, 264f., 289, 291ff., 307, 312,
327f., 393
Transocean 254
Transparency International 315, 358f.,
373, 381

U

UBS 60, 148, 153, 167, 184f., 262, 276,
317, 377
UC Rusal 132, 141ff.
United Coffee 217, 253
United Trading Company International
UTC 59, 63ff.
Uzprommashimpeks 322

V

Valcambi SA 183f.
Vale 158, 162f., 169f., 246, 289
Vasilkovskoje Gold 145
Vector Energy AG 318
Vedanta Resources 156
Vest Tank 204ff.
Vitol 20, 35, 49, 80, 126, 136, 214ff.,
262ff., 291f., 325ff., 333
Volcafe 61, 64, 253, 275f.
Volcan 149
Volcot 64
Volkart 59ff., 63f., 78

W

WAIBS 202f.
Walmart 130, 321
Welinvest 66
White Consultant Group 198
WorldCom 274

X

Xingu AG 254
Xstrata 20, 22, 35, 132, 147ff., 160ff.,
237, 313, 356, 380ff.

Y

Yacimientos Petrolíferos Fiscales
Bolivianos (YPFB) 355
Yukos 225ff.

Z

Zambia Consolidated Copper Mines
(ZCCM) 99
Zijin Mining 153
Zürcher Kantonalbank (ZKB) 148, 187

PERSONEN //

A

Abacha, Sani 360
Ahmed, Naeem 196f., 203, 208
Al-Jeburi, Gati 229
Aliev, Ilham 230
Ammann, Daniel 75f.
André, Eric 59, 65
André, Georges R. 59, 61
André, Henri 62, 65
Auty, Richard 358

B

Barnier, Michel 379f.
Beards, Alex 154
Bennet, Jack 268
Benzakein, Fernand 67
Benzakein, Maurice 67
Blair, Tony 381
Bond, Sir John 164

Bonnant, Marc 316
Bugala, Paul 380

C

Chodorkowski, Michail 225, 227
Clinton, Bill 77f.
Copetas, A. Craig 72, 79
Correa, Raffael 386f.
Cutler, Tom 233

D

Dauphin, Claude 78, 128, 196, 202, 206,
209, 222
Davis, Mick 151, 163f., 168, 170, 172f.,
174ff.
Déby, Idriss 362f.
Deripaska, Oleg 141ff.
Descheemaeker, Geert 233
Detiger, Jacques 217

Digeronimo, Angelo 279
Dominiconi, Reto 167
Dorgan, Byron 277
Dunand, Marco 230f.
Dunsterville, James 251, 301

E

Ebbers, Bernhard 274
Echegaray, Ricardo 252
Eigen, Peter 360, 373
Estermann, Josef 78
Etter, Philipp 69

F

Farrelly, Paul 192
Fridman, Michail 142

G

Gaddafi, Muammar al 73, 378
Gandur, Jean-Claude 82
Gehriger, Pierre-Olivier 291
Gerber, Jean-Daniel 237
Giffen, James 315f.
Gillard, Julia 356
Glasenber, Ivan 134, 137, 150, 152ff.,
164, 172f.
Goldstone, Richard 324
Golovushkin, Valery 230
Green, Pincus 71f., 75, 77f., 128
Grenacher, Lotti 157, 327
Grynspan, Rebeca 387

H

Hackel, Alec 128
Hayward, Tony 157
Henggeler, Otto 69
Hiler, David 235f.
Huff, Tim 312
Hürlimann, Hans 71
Hussein, Saddam 184, 220, 303, 324f.,
336

I

Imfeld, Adriano 144

J

Jaeggi, Daniel 18f., 30, 230f.
Jesselson, Ludwig 71
Jesselson, Sigmund 71
Joly, Eva 22, 115

K

Kalmin, Steve 154
Karimov, Islom 321
Keller-Huguenin, Eugen 68
Knox D'Arcy, William 347
Kulibajew, Timur 317f.
Kusnezow, Wladimir 143
Kvint, Wladimir 140

L

Lakhani, Murtaza 327
Lang, Josef 89, 183
Leutenegger Oberholzer, Susanne 381
Levy, Isaac 313
Lipmann, Antony 156
Lopuchin, Wladimir 140
Lorinet, Pierre 261
Louis-Dreyfus, Léopold 242
Louis-Dreyfus, Margarita 248
Louis-Dreyfus, Robert 247
Loyer, Jean 127
Lula da Silva, Luiz Inácio 355
Lutschanski, Grigori 145

M

Marrero, Jorge 202
Maté Badenes, Daniel Francisco 154f.
McNicol, James 196
Medwedew, Dmitri 226
Meienberg, Niklaus 72
Mistakidis, Aristotelis 154f.
Mobutu Sese Seko 184, 307

Morales, Evo 355
Mosimann, Rudolf 71

N

Nasarbajew, Nursultan 145, 182, 315ff.
Nasser, Gamal Abdel 67
Nestlé, Henri 59
Nkrumah, Kwame 64

O

Obiang Nguema Mangué, Teodoro
»Teodorín« 356, 367
Obiang Nguema Mbasogo, Teodoro
356ff.

P

Pagani, Rémy 237
Peres, Shimon 78
Pestalozzi, Peter A. 291
Peterson, Tor 154
Pfyffer von Altishofen, Ludwig 56
Pieth, Mark 324, 332ff., 391, 393
Potanin, Wladimir 142ff.
Prochorow, Michail 142ff.
Putin, Wladimir 142f., 225ff.

R

Rawlinson, Michael 151
Reinhart, Andreas 64
Reinhart, Paul 59
Reinhart, Paul Jürg 249
Reinhart, Theodor 59
Reinhart, Thomas Paul 249
Rich, Denise 128
Rich, Eddie 384
Rich, Marc 56f., 70ff., 86ff., 127ff.,
140ff., 167ff., 209, 222, 336
Rottmann, Hermann Ludwig 59
Rudd, Kevin 356

S

Sánchez de Lozada, Gonzalo 354
Sarkozy, Nicolas 397
Sassou-Nguesso, Denis 220
Sauerländer, Friedrich 62
Schmidheiny, Thomas 167
Setschin, Igor 226
Shakarchi, Mahmoud 185
Sharp, Graham 222
Soros, George 22, 377
Stockalper, Kaspar Jodok 56ff.
Strathclyde, Lord 264
Straub, Hans 69
Strothotte, Willy 127ff., 153ff., 163ff.,
307

T

Taylor, Charles 364
Taylor, Ian 218ff.
Thomann, Jacques-Olivier 235
Timtschenko, Gennadi 225ff.
Tornqvist, Torbjorn 225f.
Turckheim, Eric de 78f., 222

U

Unger, Pierre-François 235ff.

V


Vekselberg, Viktor 141ff, 155
Vietor, Henk 217
Volcker, Paul 324
Volkart, Johann Georg 59
Volkart, Salomon 59

W

Ward, Anthony »Chocfinger« 262
Weir, Jeremy 264
Weyer, Christian 80
Wolfensberger, Christian 134, 230
Woolsey, James 220

Y

Yergin, Daniel 74f.



»Rohstoff – Das gefährlichste Geschäft der Schweiz« zeichnet ein so umfassendes wie detailliertes Bild einer mächtigen Branche, die zu den größten Globalisierungsgewinnern gehört und deren Geschäfte häufig in riskante Grauzonen führen. Mit Recherchen und Reportagen gräbt die Erklärung von Bern nach den historischen Wurzeln der Handelsdrehseibe Schweiz, durchleuchtet skandalöse Business-Praktiken und politische Hintergründe, begibt sich in eine Kupfermine in Sambia und porträtiert die wichtigsten Schweizer Firmen und Figuren dieser diskreten Branche.

Das Buch zeigt auch, wie die Rohstoff-Deals finanziert und wie Steuern umgangen werden, gibt Einblicke in die sozialen und ökologischen Folgen für die Förderländer und macht Vorschläge für mehr Gerechtigkeit in einem Milliarden-geschäft, von dem wir alle abhängig sind.

