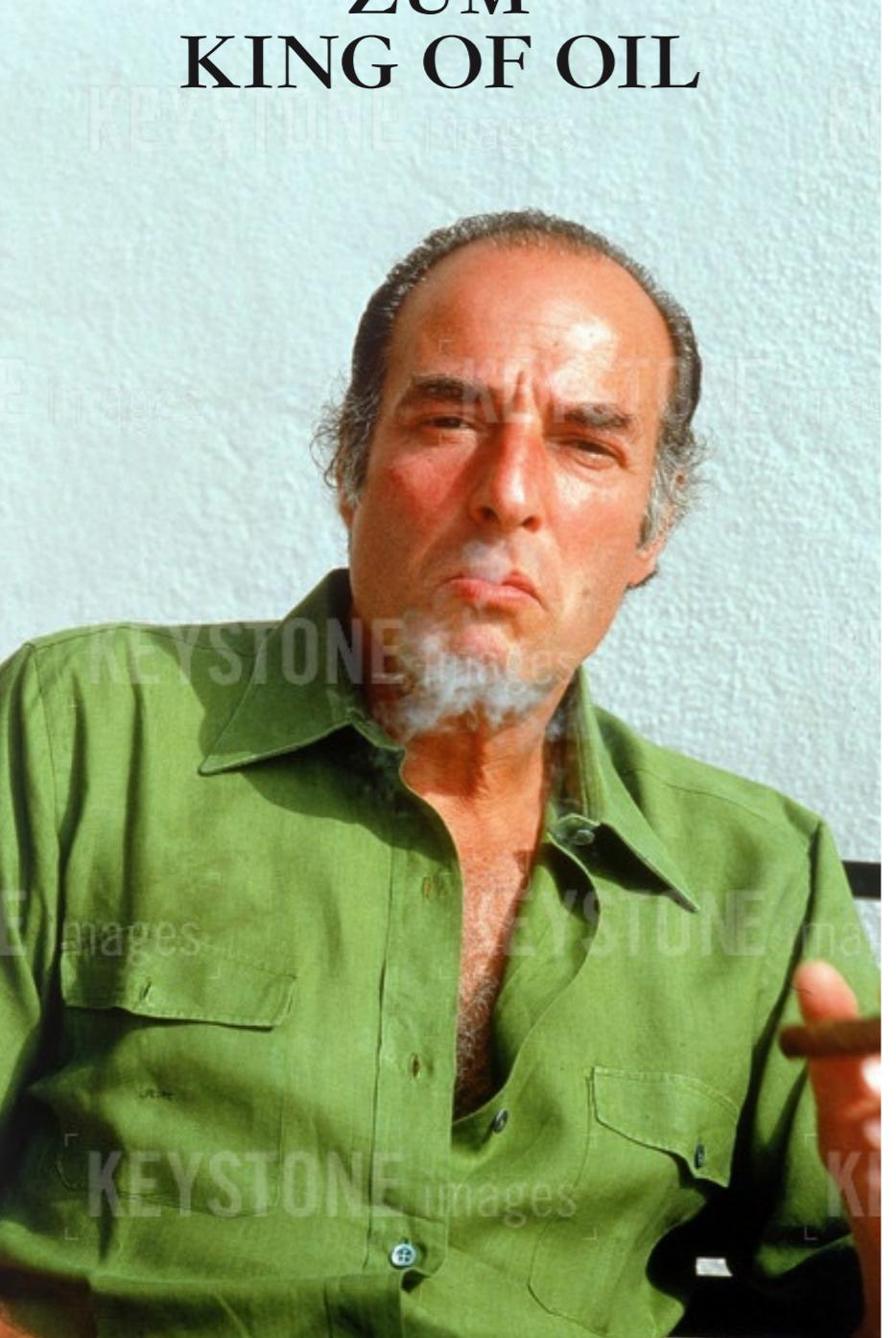


M A R C R I C H VOM FLÜCHTLINGSKIND ZUM KING OF OIL



Der Zuger Rohstoffhändler Marc Rich gilt vielen als Inbegriff des skrupellosen Kapitalisten. Doch die Geschichte ist viel komplizierter - und spannender, wie eine neue Biographie über ihn enthüllt. Es ist die Geschichte von geheimen Geschäften und politischer Doppelmoral.

VON DANIEL AMMANN

Der Anfang der Firma, die zur grössten, zur erfolgreichsten und auch zur berüchtigsten Rohstoffhändlerin der Welt aufsteigen würde, hätte kaum bescheidener sein können: Fünf junge Händler, kaum dreissig Jahre alt, bezogen ihr Quartier in einer kleinen Wohnung im wenig glamourösen Riedmatt-Quartier etwas ausserhalb von Zug. Die Einrichtung war spartanisch; das Geld fehlte an allen Ecken und Enden. Nicht einmal eines der damals wichtigsten Arbeitsinstrumente konnten sich die Händler leisten; einen Telex. Wollten sie ein Geschäft abschliessen, mussten sie über die Strasse zur lokalen Poststelle, um Offerten zu verschicken oder um Verträge zu empfangen.

Der Name der Firma, die am 3. April 1974 ins Zuger Handelsregister eingetragen wurde, stammte von einem der Partner: Marc Rich, damals erst 29 Jahre alt, in der Branche aber bereits eine Grösse. Er war die treibende Kraft hinter der Gründung. In einer gewissen Weise war der Name Rich aber auch Programm: Die fünf jungen Händler waren vereint im Willen, mit der eigenen Firma reich zu werden. «Wir sahen die Möglichkeit, mehr Geld zu verdienen», sagte mir Rich lakonisch. in einem der ausführlichen Gespräche für mein Buch, in denen der geheimnisumwitterte Milliardär zum ersten Mal detailliert über seine Geschäfte und sein mitunter tragisches Leben sprach, etwa über seine teure Scheidung oder den frühen Tod seiner Tochter.

«To make money» — es ist ein Ausdruck, den ich von Rich immer wieder hörte, wenn er über seine eigenen oder die Motive anderer sprach. Geld als Triebfeder. Geld als Mittel für den sozialen Aufstieg. Geld als definitiver Massstab für den Erfolg.

Wie unermesslich reich sie werden würden, das hatten sich die fünf jungen Händler selber nicht erträumt. Schon zehn Jahre nach ihrer Gründung beherrscht die Marc Rich + Co die Branche. Sie ist der grösste unabhängige Rohölhändler der Welt und handelt mit allen Metallen und Mineralien, die in der Erdkruste vorkommen; von Aluminium bis Zink. Bald gibt es im Geschäft nur noch «Marc Rich und die vierzig Zwerge», wie einer der Konkurrenten in einer

Mischung aus Respekt und Resignation sagt. Die Firma macht einen höheren Umsatz als das Bruttoinlandsprodukt vieler Länder, mit denen sie handelt, und streicht höhere Gewinne ein als etwa die Grossbank SBG, die heutige UBS.

Kein Rohstoffhändler vor ihm und keiner nach ihm war derart erfolgreich. Marc Rich wurde zu einem der «vermögendsten und mächtigsten Rohstoffhändler aller Zeiten», wie die «Financial Times» einst fast ehrfürchtig schrieb, zum unbestrittenen «King of Oil», wie mir einer seiner treusten Weggefährten sagte. Seine Firma dominierte eine der wichtigsten Branchen der Weltwirtschaft, Rich war ein epochaler Pionier der Globalisierung.

DIE TRIEBFEDER

«Ehrgeiz treibt mich an, wie die meisten anderen Menschen», sagte mir Marc Rich. Die Menschheit kam durch Ehrgeiz voran. Einige wollten höher klettern oder schneller rennen, andere wollten fliegen oder tauchen. Ich wollte Erfolg im Geschäft haben.» Und um Erfolg zu haben, handelte er, frei von moralischen Bedenken. Dies tat er mit fast allen, die wiederum bereit waren, mit ihm zu handeln, und das waren Diktatoren wie Demokraten, Kommunisten wie Kapitalisten, Mullahs wie Faschisten.

Das machte ihn zum Milliardär — und zum Feindbild aller politischen Lager. Die Linke sieht ihn als Ausbeuter, an dessen Fingern «das Blut, der Schweiß und die Tränen der Dritten Welt» klebten, wie der grüne Nationalrat Josef Lang einmal sagte. Für amerikanische Politiker ist er ein Landesverräter, «der mit so ziemlich jedem Feind der USA» Handel trieb, wie der einflussreiche Abgeordnete Dan Burton schimpfte.

Wer sich allerdings die Mühe macht, unvoreingenommen hinzuschauen, sieht auch eine der schillerndsten Karrieren des 20. Jahrhunderts, ein vielschichtiges, ambivalentes Leben voller scheinbarer Widersprüche, das sich Vereinfachungen und Schubladisierungen entzieht.

Marc Rich machte Geschäfte mit den iranischen Islamisten, die den jüdischen Staat vernichten wollten. Ihr Öl aber verkaufte er — über eine geheime Pipeline — an Israel und sicherte so dem jüdischen Staat das Überleben. Rich avancierte zum wichtigsten Lieferanten des südafrikanischen Apartheid-Regimes. Das Erdöl aber, das er lieferte, stammte aus Ländern wie der Sowjetunion oder Saudiarabien, die offiziell Südafrika boykottierten, im Geheimen aber noch so gerne gutes Geld vom Kap bezogen.

Agenten des amerikanischen Justizministeriums jagten ihn wegen «Handels mit dem Feind» Iran auf der ganzen Welt. Gleichzeitig benutzten aber Beamte des amerikanischen Außenministeriums Rich als erstklassigen Informanten, der sie über Schlüsselfiguren und Entwicklungen in Ländern wie etwa Iran, Syrien oder Russland auf dem Laufenden hielt, in denen die USA keine Kontakte (mehr) hatten. Als wäre das alles nicht schon paradox genug, half Marc Rich den Marxisten in Angola, die Ölindustrie zu entwickeln, dem sozialistischen Jamaika, seine Aluminiumindustrie zu retten, den revolutionären Sandinisten in Nicaragua, an harte Währungen zu kommen, oder Fidel Castros Kuba, seine Rohstoffe zu verkaufen.

WAS ZÄHLT

Dies zeigt Richs Geschichte eben auch: Wenn es um den Rohstoffhandel geht, zumal um das strategisch eminent wichtige Erdöl, ist vieles nicht so, wie es scheint.



Auf der Flucht vor den Nazis: Marc Rich, im Mai 1940 knapp 6-jährig, mit seinen Eltern unterwegs in die USA.

BILD: JIM BERRY (CAMERA PRESS, KEYSTONE)

Wenn es um nationale Interessen geht, zählen weder Moral noch politische Ideologien. Wenn es ums Geschäft geht, liegt für Regierungen jeder politischen Couleur das Geld näher als die politische Rhetorik. Selbst harte Sanktionen, wie sie derzeit wieder im Fall von Iran diskutiert werden, sind praktisch zum Scheitern verurteilt, weil sie vor allem eines darstellen: eine exzellente Geschäftsglegenheit für entschlossene — manche würden sagen: skrupellose — Händler wie Marc Rich.

Seine Geschichte lässt sich als Verkörperung des amerikanischen Traums lesen: Aus eigener Kraft schaffte er den Aufstieg vom Flüchtlingsjungen zum Öltycoon; mit Talent und Fleiss, mit Intelligenz, Charme und Aggressivität — und auch mit einer gehörigen Portion schlitzohrigen Kreativität.

Geboren wurde er im Dezember 1934 in Antwerpen als Marcell David Reich. Die Eltern waren deutschsprachige Juden, die vor den Nationalsozialisten aus Frankfurt nach Belgien geflohen waren. Seine erste bewusste Erinnerung ist die Bombardierung Antwerpens durch die deutsche Luftwaffe im Mai 1940. Fast ohne Geld und ohne ein Wort Englisch zu sprechen, flüchtete die Familie in letzter Minute auf einem Frachtschiff vor dem Holocaust nach Marokko und schliesslich mit viel Glück in die USA.

Marc Rich sollte für immer die Mentalität eines Überlebenden und eines Flüchtlings behalten. Auch darin wuzelt seine wilde Entschlossenheit zum Erfolg.

In New York stieg Rich nach einem kurzen Abstecher an die Universität in den Handel ein. Bei Philipp Brothers, dem damals weltgrössten Rohstoffhändler, der von einer Gruppe deutsch-jüdischer Immigranten geführt wurde, lehrte Rich das Geschäft von der Pike auf und machte sich schnell einen Namen.

DER REVOLUTIONÄR

Zur Branchenlegende wurde Rich, weil er und seine Partner die Industrie revolutionierten: Man übertreibt nicht, wenn man sagt, dass Marc Rich + Co den Spothandel erfand, ohne den der heutige Handel mit Erdöl nicht denkbar wäre. Die Zuger Firma zerschlug fast im Alleingang das Kartell der sieben führenden Ölkonzerne (wie BP, Shell oder Texaco), das auf sehr



Denise Rich (l.) schenkt im Jahr 2000 dem damaligen US-Präsidenten Bill Clinton ein neues Saxophon. Es sollte sich lohnen für ihren Ex-Mann Marc.

langfristigen Verträgen zu fixen Preisen basierte. Dank Marc Rich wurde Rohöl ab Mitte der Siebzigerjahre freier, effizienter und zu transparenteren Preisen gehandelt als je zuvor. Und: Dank unabhängigen Händlern wie Rich, konnten die rohstoffreichen Länder die Dominanz der Konzerne brechen und künftig besser von ihren Bodenschätzen profitieren.

Auf dem Höhepunkt seiner Macht kam der Fall: Zum Verhängnis wurden Marc Rich im Kern zwei Geschäfte: Er handelte nach der Revolution im Iran 1979 trotz des US-Embargos mit iranischem Erdöl, während amerikanische Bürger in der US-Botschaft in Teheran als Geiseln gehalten wurden. Und er versuchte, mit komplizierten Geschäften von den Ölpreiskontrollen zu profitieren, die in den USA damals galten.

Für Staatsanwalt Rudy Giuliani, den späteren New Yorker Bürgermeister und Präsidentschaftskandidaten, war beides illegal. Er bezeichnete Rich als «grössten Steuerbetrüger in der Geschichte der USA» und klagte ihn im Jahr 1983 offiziell an. Rich, der bis heute seine Unschuld beteuert, setzte sich noch vor der Anklageerhebung in die Schweiz ab und kehrte nie wieder in die USA zurück. Ob diese Geschäfte rechtmässig oder illegal waren, wurde darum nie von einem Gericht geklärt.

Die Affäre Rich wurde zu einem der schlimmsten diplomatischen Konflikte zwischen den USA und der Schweiz. Die Amerikaner verlangten von der Marc Rich + Co in Zug sämtliche Geschäftsunterlagen. Als die Firma die Herausgabe verweigerte, weil sie einzig Schweizer Gesetzen unterstand, verhängte ein New Yorker Richter eine Beuge-Busse von 50 000 Dollar gegen sie — pro Tag.

Der Bundesrat protestierte vehement gegen diese Verletzung der Schweizer Souveränität und liess sämtliche Firmenunterlagen durch die Bundesanwaltschaft beschlagnahmen.

Staatsanwalt Giuliani aber liess den Fall Rich, auf dem er seine politische Karriere aufbaute, bewusst eskalieren. Amerikanische Agenten reisten einmal sogar heimlich nach Zug, um Rich illegal aus der Schweiz zu entführen — und flohen peinlicherweise auf. Es war einer der frühen Fälle von dem, was ich «rechtlichen Isolationismus» nenne; der Tendenz der amerikanischen Regierungen — wie etwa im aktuellen Fall der UBS — die eigenen Gesetze über die Gesetze anderer Länder zu stellen und die Gerichtsbarkeiten anderer Länder zu ignorieren.

Siebzehn Jahre lang stand Marc Rich auf der Liste der meistgesuchten Verbrecher des FBI. 2001 schliesslich wurde er von Präsident Bill Clinton an dessen letztem Tag im Amt begnadigt. Israelische Politiker wie Präsident Shimon Peres oder Verteidigungsminister Ehud Barak setzten sich persönlich bei Clinton für Rich ein. So dankten sie dem «King of Oil», dass er Israel in schwierigsten Zeiten mit Öl versorgt, heimlich Operationen des israelischen Geheimdienstes Mossad finanziert und sich als grosszügiger Philanthrop gezeigt hatte.

GRÖSSER ALS NESTLÉ

Marc Rich hat, mit etwas Hilfe von seinen Freunden, selbst die Konfrontation mit der mächtigsten Nation der Welt überlebt. Mehr noch: Gegen den Willen der USA wurde seine kleine Firma, die vor 36 Jahren bescheiden begann, zum weltweit tätigen Konzern mit einem Umsatz von weit über 100 Milliarden Franken. Bis heute hat es kein Konkurrent geschafft, bedeutender zu werden. Die Marc Rich + Co heisst mittlerweile Glencore und ist umsatzmässig das grösste Unternehmen der Schweiz, noch vor Nestlé oder Roche.

Rich hat seine Firma zwar dem Management verkauft, das derzeit an einen Börsengang denkt. Doch seine so umstrittenen wie erfolgreichen Geschäftspraktiken, die den globalen Markt mit Rohstoffen revolutioniert haben, werden Glencore — und die gesamte Branche — noch lange prägen.

BILDER: MIKE SEGAR (REUTERS); STR (ASSOCIATED PRESS)



Der Steuerflüchtling und Boykottbrecher Rich 1992 am Pranger amerikanischer Gewerkschafter

DIE GEHEIMEN DEALS DES MISTER RICH

Im Jahr 1990, sieben Jahre nachdem er in New York angeklagt worden war, machte die Marc Rich + Co in 128 Ländern Geschäfte. Er herrschte von Zug aus über ein Imperium mit einem Umsatz von 30 Milliarden Dollar und jährlichen Gewinnen zwischen 200 und 400 Millionen Dollar. Sein persönliches Vermögen wurde auf eine Milliarde Dollar geschätzt.

Das war eine Entwicklung, mit der nicht einmal die grössten Optimisten in der eigenen Firma gerechnet hatten.

Wie ist ihm das gelungen? Warum war er erfolgreicher als alle Konkurrenten? Was machte er anders und besser als sie? Um dieser ungeschriebenen Erfolgsgeschichte auf den Grund gehen zu können, führte ich Gespräche mit Dutzenden von Rohstoffhändlern. Wenn derzeit über die tieferen Ursachen der grössten Finanzkrise seit Generationen debattiert wird, dann wird ein Grund mit Sicherheit



Zu gegenseitigem grossem Dank verpflichtet: Rich mit dem früheren israelischen Premierminister Shimon Peres

schien, über das nächste Quartal hinaus zu planen. In Zeiten, in denen der Ölpreis vorübergehend auf Rekordwerte stieg, wurde zwar wieder fleissig am Mythos des Traders gestrickt, der in Sekunden ohne grosse Anstrengung mit einem einzigen Anruf Millionen verdient.

Die Realität aber sieht anders aus. Der Rohstoffhandel ist ein hartes, sehr kapitalintensives Geschäft mit geringen Margen. 2 bis 3 Dollar Gewinn pro 100 Dollar Umsatz gelten in ruhigen Zeiten in der Branche schon als gut. Regelmässig ist es weniger als 1 Dollar. Nur unter besonderen Umständen, wie sie während der beiden Ölkrisen von 1973/1974 und 1979/1980 geherrscht hatten, konnten es auch bedeutend mehr sein.

Erfolgreiche Rohstoffhändler müssen darum in diesem zyklischen Geschäft immer weit in die Zukunft blicken: «Der Schlüssel zum Erfolg — und zu wahrem Reichtum — ist langfristiges Denken», sagt Rich. Ein halbes Jahr

M A R C R I C H
in Südafrika, um über den Kauf einer Mine zu verhandeln? Ein halbes Jahr in Kuba, um die Rückzahlung eines Kredits zu sichern? Die Vorfinanzierung eines Schmelzwerks, dessen Bau mehrere Jahre dauert? Das ist für Gesellschaften, die an der Börse gehandelt werden und wie gebannt auf die Quartalsberichte starren, fast undenkbar. Solch langfristiges Denken ist dagegen in Familienunternehmen Tradition, wo die aktive Generation stets auch an die eigenen Kinder und Enkelkinder denkt. Das langfristige Denken ist in meinen Augen Richs wichtigstes Erfolgsgeheimnis.

Es ging Rich immer darum, seine Kunden möglichst lange an sich zu binden, weil es schlicht ökonomischer war. «Wir gingen nicht in ein neues Land, um eine Million zu machen und dann nach Hause zurückzukehren», sagte mir ein Händler, der für Rich in den Siebzigerjahren die Märkte in Afrika öffnete. «Wir überzeugten unsere neuen Kunden davon, dass wir gekommen waren, um zu bleiben. Das war eine wesentliche Grundlage für unseren Erfolg.»

BESTECHUNG

Im amerikanischen Repräsentantenhaus dürfte man das völlig anders sehen. Es warf Rich vor, dass sein Handelsimperium «weitgehend auf systematischer Bestechung von korrupten Beamten» basiere. Er habe sein Vermögen erlangt, «weil er seine Geschäfte ohne rechtliche, ethische oder moralische Hemmungen» gemacht habe. «Er interessiert sich nur für Geld und geht dafür über Leichen»,

sagt ein Schweizer Händler, der für ihn gearbeitet hat. «Damit bin ich nicht einverstanden», sagt Rich dazu, ohne Empörung zu zeigen. Ohne Schmiergelder, und zwar in grossem Stil, sind die Geschäfte der Marc Rich + Co aber tatsächlich kaum vorstellbar. Wer schon einmal im Nahen Osten oder in Afrika gearbeitet hat, weiß, dass ohne «un petit cadeau», «a sweetener» oder «Bakschisch» wenig läuft — aller Verhaltensregeln zum Trotz. Richs Firma habe, behaupten anonyme Händler in A. Craig Copetas' Buch «Metal Men», 1977 zum Beispiel den Chef der Iranian National Oil Company mit 125 000 Dollar geschmiert. Der nigerianische Transportminister, heisst es in diesem Buch weiter, habe 1978 eine Million Dollar erhalten, damit Nigeria das Ölgeschäft mit Rich weiterführe.

Ohne auf diese Fälle konkret eingehen zu wollen, bestreitet Rich nicht einmal, dass er Schmiergelder autorisierte: «Die Schmiergelder wurden bezahlt, um ein Geschäft zum gleichen Preis abschliessen zu können, den andere Leute zu bezahlen bereit waren, um das Geschäft machen zu können», behauptet Rich. «Es war für die Regierung des kaufenden oder verkaufenden Landes kein nachteiliger Preis.»

Beamte oder Politiker zu schmieren, um an Geschäfte in der Dritten Welt zu kommen, mag je nach den eigenen Moralvorstellungen als unfein oder gar als verwerlich empfunden werden. Und doch war es gängige Praxis, längst nicht nur für Rohstoffhändler: In der Schweiz, wo die Marc Rich + Co ihren Hauptsitz hatte, wurde die Bestechung ausländischer Beamter erst im Jahr 2000 verboten. Firmen in der Schweiz und in vielen anderen Ländern konnten solche Schmiergelder sogar «als geschäftsmässig begründeten Aufwand» von den Steuern abziehen.

Mit Bestechung mag Rich zwar in einigen Fällen schneller als andere an ein Geschäft gekommen sein. Er mag mit Schmiergeldern ab und zu die Konkurrenz ausgestochen haben. Es wäre aber zu einfach, damit den Erfolg von Rich zu erklären. Wer Jahrzehntelang den Rohstoffhandel dominierte wie Marc Rich, der kann sich nicht nur dank Korruption an der Spitze halten. «Die erfolgreichen Händler sind nicht diejenigen, die schmieren, die halten sich nicht lange», sagt der Direktor eines der grössten Handelshauser der Welt, der nicht namentlich zitiert werden möchte. «Rich überlebte, weil er das grösste Talent

hat», gab Slimane Bouguerra, Direktor der staatlichen algerischen Ölgesellschaft Sonatrach, zu Protokoll. Worin bestanden diese Talente? — Rich war aggressiver und schneller als seine Konkurrenten. Er erkannte Trends früher als andere, und es gelang ihm, Märkte zu öffnen und zu schaffen. Eine neue Geschäftsmöglichkeit zu sehen und zu ergreifen, bezeichnet er selbst als seine wichtigste Fähigkeit. Sein Geniestreich: Mitte und Ende der Siebzigerjahre wagte er es, mit dem Iran, mit Nigeria, Angola und Ecuador langfristige Verträge einzugehen, weil er damit rechnete, dass die Ölpreise steigen würden.

— Weil Regierungen seine Dienstleistungen schätzten, gelang es ihm, bestehende Verträge und Geschäftsbeziehungen selbst über einen Regimewechsel hinaus zu sichern. So in Kuba nach Fidel Castros kommunistischer Revolution, im Iran nach der islamistischen Revolution durch Ayatollah Khomeini — und sogar in Südafrika nach dem Ende der Apartheid.

— Rich ging dorthin, wo sonst niemand hinging. Das ist einerseits geografisch gemeint: Er betrat als Pionier Neuland, wo man die Märkte erst noch entwickeln musste. Andererseits ging er auch dorthin, wo andere aus moralischen Gründen nicht hingehen wollten oder nicht durften, weil es in ihren Staaten illegal gewesen wäre. So belieferte er — als Schweizer Firma — Länder wie Kuba, Iran oder Apartheid-Südafrika, die amerikanischen oder internationalen Embargos unterstanden.

JENSEITS DER IDEOLOGIE

Rich war ein Vermittler, der Partner zusammenbrachte, die offiziell nichts miteinander zu tun haben wollten. Den Iran mit Israel. Arabische Staaten mit Südafrika.

Marxisten mit Kapitalisten. Was bis heute niemand weiß: Nicaragua liess unter dem sandinistischen Regime Daniel Ortegas Öl, das es von «sozialistischen Bruderländern» wie Libyen oder Algerien zu günstigen Konditionen erhalten hatte, von Rich auf dem Weltmarkt verkaufen. «Ich wollte ihr Öl, sie brauchten das Geld», sagt ein Mitarbeiter Richs, der in den Achtzigerjahren an diesem Geschäft beteiligt war. Eine paradoxe Situation: Während die Linke Marc Rich als Ausbeuter der Dritten Welt anprangerte, sicherte seine Firma den Sandinisten, die von vielen Linken als «Befreiungskämpfer» idealisiert wurden, das finanzielle Überleben.

Wenn man mit Händlern über ihr Geschäft spricht, hört man einen Satz immer wieder: «Das Konzept des Handels ist es, eine Leistung zu erbringen.» Rich selbst sagt: «Der Handel ist ein Dienstleistungsgeschäft. Wir bringen Verkäufer mit Käufern zusammen und verdienen eine Servicegebühr.» Es ist die Umsetzung des Händlerprinzips, wie es Ayn Rand, die libertäre amerikanische Philosophin, definierte, deren Denken Rich stark beeinflusste: «In jedem guten Geschäft handelt man nach dem Händlerprinzip: Du bringst einen Nutzen, und du erhältst einen Nutzen.»

Um zu langfristigen Verträgen zu kommen, entwickelten Rich und seine Händler dieses Prinzip bis zur Perfektion weiter. «Die Leute von Marc Rich hatten immer ein Gegengeschäft anzubieten: eine Vorfinanzierung, einen Kontakt, eine Bankverbindung», sagt ein Industrieller

aus dem westafrikanischen Ghana. Das ging so weit, dass die Marc Rich + Co für einige Entwicklungsländer zu einer Art Investmentbank wurde. Es waren Länder, die Probleme damit hatten, auf dem Geldmarkt an Kredite zu kommen, weil ihre Kreditratings schlecht waren. Und wenn sie Kredite bekamen, mussten sie sehr hohe Zinsen dafür bezahlen.

Richs Firma finanzierte zum Beispiel in Jamaika und in Zaire, in Südafrika, Namibia oder in Angola Minen, Schmelzwerke, Raffinerien oder die Ölförderung

im Voraus. Als Gegenleistung verlangte Marc Rich das Exklusivrecht, die gesamte Rohstoffproduktion der Länder ein, zwei oder mehrere Jahre lang zu verkaufen. «Ihr braucht uns, wir brauchen euch.» Mit dieser Haltung stiegen Richs Händler in Verhandlungen mit neuen Kunden ein.

Diese Strategie, nützliche Dienste anzubieten, um langfristig im Geschäft zu bleiben, lässt sich an vier sehr unterschiedlichen Ländern besonders gut zeigen: am marxistischen Angola, an Jamaika, das zwischen sozialistischen und wirtschaftsliberalen Regierungen wechselte, am rassistischen Südafrika während der Apartheid und am ostafrikanischen Burundi, einem der ärmsten Länder der Welt. Beispiel Burundi: Monsieur Ndolo war Anfang der Achtzigerjahre ein guter Bekannter der National Iranian Oil Company (NIOC): Er war der Direktor der Cobuco, der Compagnie Burundaise

M A R C R I C H
dachte mir: Als armes Land kann Burundi den islamischen Iran um günstige Zahlungsbedingungen bitten. Ich sagte der Delegation, sie solle dem Iran anbieten, den offiziellen Opec-Preis zu bezahlen, der aber erst in einem Jahr fällig würde — und zwar zinslos.»

Der Iran ging schliesslich auf diesen Vorschlag ein und schloss mit dem ostafrikanischen Land einen langfristigen Liefervertrag ab. Von Marc Rich gecharterte Schiffe holten das Öl im iranischen Hafen von Bandar Abbas am Persischen Golf ab. Die iranische Ölgesellschaft glaubte, die Schiffe würden

das Öl nach Kenia transportieren. Dort würde es raffiniert und dann mit Tanklastwagen in das Binnenland Burundi gefahren, wo es der Regierung helfen würde, die Wirtschaft anzukurbeln.

Die Realität sah anders aus. «Wir verdienten ein Vermögen», erzählte «Monsieur Ndolo» in seinem Büro in einer europäischen Hauptstadt. «Üblicherweise muss man Öl innerhalb von dreissig Tagen bezahlen», erklärte er. «In diesem Fall hatten wir eine Zahlungsfrist von einem Jahr, ohne Zinsen bezahlen zu müssen.»

Es war ein doppelt gutes Geschäft für die Firma von Marc Rich. Sie zahlte für das Öl nur den offiziellen Opec-Preis, der meist deutlich unter dem Weltmarkt lag. Und sie verdiente am Zahlungsaufschub von einem Jahr, weil sich die eigenen Kunden an die normalen Zahlungskonditionen zu halten hatten.



Marc und Denise Rich in den 80er Jahren auf ihrem Anwesen in Spanien

de Commerce, die für Burundi Rohstoffe einkaufte. Die Cobuco hatte ihren Sitz an der Rue Marie Depage 7, mitten im Botschaftsquartier von Brüssel.

Die iranischen Funktionäre kannten nur die Stimme von Monsieur Ndolo. Regelmässig rief er aus Brüssel bei der NIOC in Teheran an. Hätten die iranischen Ölfunctionäre den Afrikaner getroffen, hätten sie sich wohl ziemlich gewundert: Monsieur Ndolo kam nämlich nicht aus Burundi, und seine Hautfarbe war auch nicht schwarz. Er war ein weißer Händler, der für Marc Rich arbeitete und sich als Burundier ausgab. Die Cobuco war auch keine burundische Staatsfirma, wie alle glaubten, sondern ein geheimes Joint Venture zwischen Marc Rich und der Regierung von Burundi.

Die Firma war nur zu einem einzigen Zweck gegründet worden. Einem überaus schlitzohrigen Zweck, der zeigt, wie innovativ — manche würden sagen: wie durchtrieben — Richs Leute vorgingen: Anfang der Achtzigerjahre stand der Iran dem amerikanischen Embargo. Die islamischen Fundamentalisten fielen durch antikapitalistische Rhetorik auf. Sie wollten eine islamische Wirtschaft auf der Grundlage des Korans aufbauen, der zum Beispiel verbietet, Zinsen zu verlangen.

Dies brachte den Händler, der für die Iraner zu Monsieur Ndolo wurde, auf eine Idee. Er nahm Kontakt mit der Regierung von Burundi auf und schlug ihnen ein, sagen wir: originelles Geschäft vor. Burundi sollte den nachrevolutionären Iran um einen langfristigen Vertrag für Öllieferungen bitten. «Eine burundische Delegation reiste tatsächlich nach Teheran, um einen Vertrag zu verhandeln», erzählte mir Monsieur Ndolo. «Ich instruierte die Delegation im Hintergrund. Ich

Horrende 18 Prozent betrug die amerikanische Prime Rate, der bestimmende Zinssatz, Anfang der Achtzigerjahre. Diese 18 Prozent konnte die Marc Rich + Co auf den Preis schlagen. Denn das Öl aus dem Iran landete nur zu einem kleinen Teil in Burundi. Den grösseren Teil durfte die Marc Rich + Co zu guten Preisen auf dem Spotmarkt verkaufen. Es war ein fantastisches Geschäft, bei dem beide Geschäftspartner lachend an einem Tisch sassen — so wie es Marc Rich am liebsten hat.

Beispiel Jamaika: In der Jamaika-Abteilung der Marc Rich + Co in Zug herrschte am 10. Februar 1989 Nervosität. Eben hatte der sozialistische Politiker Michael Manley in Kingston die Wahlen zum Ministerpräsidenten gewonnen. Für diesen Fall hatten sich die Rich-Leute auf das Schlimmste gefasst gemacht.

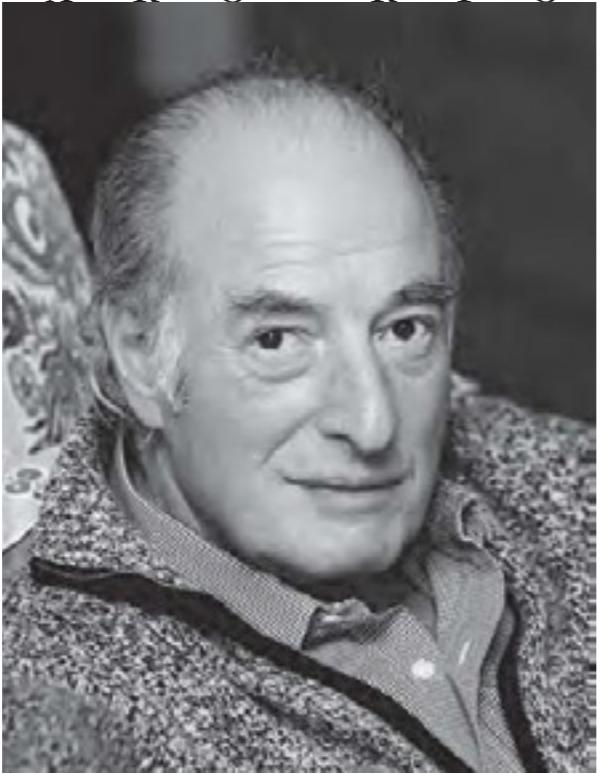
Michael Manley war damals ein Held der europäischen Linken. Der ehemalige Gewerkschafts-

funktionär pflegte eine antiimperialistische Rhetorik und pries das kommunistische Kuba als Vorbild für sein Land. Eines der Hauptthemen im Wahlkampf war die Frage gewesen, wie Jamaika mit seinen Bodenschätzen umgehen sollte. Die Karibikinsel ist eines der weltweit wichtigsten Förderländer von Bauxit, dem Erz, das zu Aluminium verarbeitet wird. (...)

Manleys Partei hatte für den Fall eines Wahlsieges versprochen, sie werde keine Geschäfte mit Rich machen und alle bestehenden Regierungsverträge mit ihm genau prüfen. An Kundgebungen wurden Plakate mit Fotomontagen getragen, die Marc Rich mit Blut an den Händen zeigten: Er wurde als archetypischer Ausbeuter und als «ausländischer Parasit» denunziert.

Der erste Auftritt Michael Manleys vor dem jamaikanischen Parlament wurde für die Rich-Kritiker zur riesigen Überraschung. Er habe sich «in der Marc-Rich-Sache» geirrt, sagte Manley. «Selbstverständlich» werde sich seine Regierung an die geschlossenen Verträge halten. Rich-Kritiker auf der ganzen Welt waren konsterniert. Warum bloss, fragten sie sich, machte Manley diese Kehrtwende?

Die kürzeste Antwort gab mir ein Bankier, der früher für Rich arbeitete: Der IWF verbot zwar Ländern, Kredite



Marc Rich heute

aufzunehmen, um ihre Währungsreserven zu decken. Ein normales Darlehen kam daher nicht infrage. Die Rich-Leute hatten aber eine passende Lösung, die sie als «kreative Buchhaltung» bezeichneten: Sie schlugen vor, Jamaika die dringend benötigten 45 Millionen Dollar vorzustrecken. Aber nicht als Darlehen, sondern als Vorschuss auf die künftige Bauxitproduktion. Jamaika war damit gerettet, die IWF-Funktionäre akzeptierten die Bücher und gewährten neue Kredite. (...)

«In jeder anderen Firma hätte man dich für verrückt erklärt, Jamaika unter solchen Umständen Geld zu geben», sagte ein früherer Mitarbeiter von Rich, der massgeblich an den Verhandlungen mit der Regierung beteiligt war. «Wir aber liessen die Leute, die mit uns Geschäfte machten, nie hängen. Wir trugen zum Teil sogar Verluste mit.» Natürlich nicht aus purer Barmherzigkeit: «Für uns war alles eine Gelegenheit. Wir suchten

nicht das schnelle Geld, sondern eine dauerhafte Geschäftsbeziehung.» (...)

DAS BEISPIEL ANGOLA

Im ölreichen Angola im Süden Afrikas liess sich in den Siebziger- und Achtzigerjahren ein Paradox des Kalten Krieges beobachten. 1975, kurz nach der Unabhängigkeit von Portugal, versank Angola in einem brutalen, 27 Jahre währenden Bürgerkrieg. In Angola wurde der Kalte Krieg heiss ausgetragen. Das marxistische Regime Movimento Popular de Libertação de Angola (MPLA), das nach der Unabhängigkeit die Herrschaft an sich gerissen hatte, wurde von der Sowjetunion und Kuba finanziert und aufgerüstet. Die Rebellen der Unita wurden von den USA und von Südafrika unterstützt. Musste — sonst würde der IWF den Kredithahnen zudrehen. Jamaika wäre dann praktisch zahlungsunfähig gewesen — mit verheerenden Folgen für die Wirtschaft und die Bevölkerung.

Vor der Küste der kleinen angolanischen Exklave Cabinda förderte der amerikanische Konzern Gulf Oil (heute: Chevron) seit 1968 Öl im Südatlantik. Nach der Machtergreifung durch die Marxisten verliessen die meisten ausländischen Ölfirmen samt ihren Experten das Land. Die Förderanlagen wurden verstaatlicht. Gulf Oil aber blieb und arbeitete mit der neuen Regierung zusammen. Der amerikanische Konzern war für einen beträchtlichen Teil der Staats- einnahmen der marxistischen MPLA

verantwortlich. Darum galten die Förderanlagen von Gulf Oil in Cabinda den Rebellen als militärisches Ziel. Die Unita wollte die Einnahmequellen des Regimes vernichten und verübte regelmässig Anschläge in Cabinda.

So kam es, dass Teile der kubanischen Truppen, die von Fidel Castro geschickt worden waren, um die MPLA zu unterstützen, nach Cabinda verlegt wurden. Dort schützten die kommunistischen Militärs aus Kuba die Förderanlagen der kapitalistischen Gulf Oil aus Pittsburgh, Pennsylvania, gegen Anschläge der Unita, die von den USA finanziert wurden.

Das marxistische Regime gründete 1976 die staatliche Ölfirma Sonangol, um unabhängiger zu werden. Sie wurde zum exklusiven Konzessionär für die Ölproduktion und -vermarktung. Allerdings fehlten dem Land ausgebildete Fachleute. Wollte die Regierung Angolas ihr Öl aus eigener Kraft vermarkten, brauchte sie einen unabhängigen und erfahrenen Vermittler. Sie fand ihn beim vermeintlichen Klassenfeind in der Schweiz: «Wir wurden für ziemlich lange Zeit zum exklusiven Handelsvertreter», erzählte mir Marc Rich.

Was bis heute ein Geheimnis war: Die Sonangol war ein Joint Venture zwischen Angola und Marc Rich. Es war, einmal mehr, eine Win-win-Situation. «Die Angolaner wollten Erfahrungen im internationalen Ölgeschäft gewinnen», sagt Rich. Er wollte: Geld verdienen. (...) Durch das Joint Venture mit Rich stieg Angola zum zweitgrössten Ölproduzenten Afrikas auf. «Sie wussten nichts über den Markt. Wir lernten sie von Grund auf an, keine Frage. Nachher konnten sie uns kopieren», sagte ein Afrikaspezialist der Firma.

DAS BEISPIEL SÜDAFRIKA

Beispiel Südafrika. Die Dagli, ein scheinbar normaler norwegischer Tanker, legte am 21. September 1988 im Hafen von Odessa ab. Sie hatte sowjetisches Öl geladen. Als Zielhafen gaben die Fracht

papiere die italienische Hafenstadt Genua an. Kaum war der Tanker im Mittelmeer angelangt, erhielt der Kapitän per Telex die Order des Charterers, Kurs auf Kapstadt zu nehmen. Ab sofort dürfe der Kapitän das Schiff am Funkgerät nur noch in geheimen Codes kommunizieren. Es wurde ihm zudem verboten, die Ladung des Schiffes oder den Verladehafen offenzulegen.

Drei Wochen später legte die Dagli fast wie ein Geisterschiff im Hafen von Kapstadt an. Der Namenszug war mit Se-

gelplanen verdeckt, und die norwegische Flagge war eingezogen. Heimlich löschte sie die Ladung Öl in Kapstadt und machte sich schnell wieder aus dem Staub.

Die Geheimniskrämerei hatte natürlich einen Grund: Der wahre Besitzer des Öls war Marc Rich. Die Käuferin war die Regierung von Südafrika. Das Öl kam aus der Sowjetunion, die offiziell das Apartheid-Regime boykottierte und seit 1956 keine diplomatischen Beziehungen mehr mit Südafrika unterhielt.

Es war eine überaus typische Konstellation. Marc Rich diente wieder als Vermittler, der heikle Waren von heiklen Verkäufern an heikle Käufer lieferte. Er brachte Länder zusammen, die öffentlich behaupteten, keine Beziehungen miteinander zu unterhalten.

Am 12. April 1979 schloss Südafrika,

das wegen des internationalen Embargos

kaum mehr Öl kaufen konnte, mit Marc Rich einen längerfristigen Vertrag über

die Lieferung grosser Mengen Öl ab.

Die Schweiz erwies sich erneut als geschickte

Wahl für den Hauptsitz der Marc Rich + Co. Das neutrale Land war damals kein

Uno-Mitglied und beteiligte sich generell

weder an wirtschaftlichen noch an politi-

schen Sanktionen. Rich verpflichtete sich

in diesem Vertrag, Südafrika mindestens

ein Jahr lang mit Öl zu versorgen. Der

Vertrag sah vor, dass die Minoil im ersten

Halbjahr 2,4 Millionen Tonnen und im

zweiten Halbjahr 1,6 Millionen Tonnen

liefern sollte. Das war rund ein Drittel des

südafrikanischen Jahresverbrauchs.

Südafrika bezahlte Rich durchschnittlich 32.80 Dollar pro Barrel Öl — gut 8

Dollar mehr, als damals auf dem Spot-

markt bezahlt wurde. Dieser Vertrag über

rund 4 Millionen Tonnen, knapp 30 Mil-

lionen Barrel, hatte also einen Wert von

fast einer Milliarde Dollar. Rich erwirt-

schafte allein damit einen geschätzten

Gewinn von rund 230 Millionen Dollar.

Südafrika unter der Apartheid ist

das beste Beispiel für die Doppelmo-

ral, die in den Diskussionen über die

Moral im Rohstoffhandel herrschte und

heute immer noch herrscht. Die Liste

der Länder, aus denen das Öl für Apar-

theid-Südafrika stammte, liest sich wie

eine Aufzählung der ölproduzierenden

Länder, die sich als erklärte Gegner der

Apartheid gaben und behaupteten, Süd-

afrika strikt zu boykottieren.

In der Realität allerdings ging diesen

Ländern der Profit über die Prinzipien.

Ob es sich nun um den islamistischen

Der zweite Teil des hier abgedruckten Textes ist ein gekürztes Kapitel aus Daniel Ammanns Buch «KING OF OIL. MARC RICH — VOM MÄCHTIGSTEN ROHSTOFFHÄNDLER DER WELT ZUM GEJAGTEN DER USA», Orell Füssli Verlag, ab 17. August im Handel.

PODIUMSDISKUSSION

Am Montag, 6. September, 20 Uhr, findet im Zürcher Kaufleuten eine Podiumsdiskussion statt zum Thema: «POLANSKI, UBS, MARC RICH — DER LANGE ARM DER USA. WIE SOLL DIE SCHWEIZ MIT AUSLÄNDISCHEM DRUCK UMGEHEN?»

Daran teilnehmen werden Alt-Bundesrätin Elisabeth Kopp, der Privatbankier und frühere Leiter der internationalen Rechtshilfe des Kantons Zürich, David Zollinger, sowie Buchautor Daniel Ammann. Moderation: Martin Beglinger, stv. Chefredaktor «Das Magazin».

DANIEL AMMANN ist freier Journalist und Buchautor und lebt in Zürich.
daniel.ammann@bluewin.ch