

C. MORRIS / DAS FOTOARCHIV

US-Soldaten im Golfkrieg (1991): *Die Waffenschmieden der Welt hofften auf neue Aufträge*

220 Millionen für die Berater

Verschwiegene Vermittler, dunkle Kanäle und gigantische Schmiergelder sollen der Rüstungsfirma Thyssen Henschel geholfen haben, den Verkauf von Panzern an Saudi-Arabien einzufädeln – und den Widerstand deutscher Politiker gegen das Geschäft zu überwinden.

Auch schlechte Nachrichten können gut für das Geschäft sein. Als der Irak Anfang August 1990 in Kuweit einmarschierte und am 17. Januar 1991 schließlich der Golfkrieg ausbrach, war klar, dass den Waffenschmieden dieser Welt wieder neue Aufträge ins Haus standen.

Das deutsche Rüstungsunternehmen Thyssen Henschel wollte sich diese Gelegenheit nicht entgehen lassen. Sein Vorstandsmitglied Jürgen Maßmann schickte deshalb am 22. August 1990 einen Brief an den saudi-arabischen Verteidigungsminister Prinz Sultan Ibn Abd al-Asis, um ihm „Thyssen Henschel vorzustellen“. Das damalige Kasseler Tochterunternehmen der Thyssen Industrie AG gehörte zu den führenden Rüstungsbetrieben des Landes.

Das passende Produkt hatte Maßmann auch im Angebot – ein Panzerfahrzeug namens „Fuchs“, das auch zum Aufspüren atomarer, biologischer und chemischer Kampfstoffe dient. Natürlich vergaß der Manager nicht, „Ihre Königliche Hoheit“ darauf hinzuweisen, dass Thyssen bereits Fuchs-Panzer an die U. S. Army verkauft habe: „Die beiliegende Fuchs-Broschüre“ beschreibe das erfolgreiche Modell ausführlich. Bei Interesse, ließ Maßmann den Verteidigungsminister wissen, „würden wir Ihnen gerne weitere Informationen zusammenstellen“.

Tatsächlich verkaufte Thyssen Henschel im Frühjahr 1991 36 Fuchs-Panzerfahrzeuge an Saudi-Arabien. Doch das blendende Geschäft von damals ist heute auf dem besten Weg, sich zu einer Staatsaffäre auszuweiten: Unter dem Aktenzeichen 502 Js 127135/95 ermittelt seit viereinhalb Jahren die Staatsanwaltschaft Augsburg die Hintergründe des Waffen-Deals. Es geht um den Verdacht der Untreue, Steuerhinterziehung und Bestechung bis in die Reihen der damaligen Bundesministerien.

Die Augsburger Ermittler glauben, dass ein Netzwerk aus diskreten Vermittlern, gierigen Managern und empfänglichen Politikern – und Geld, viel Geld – das Geschäft beförderten. Ober-



M. DARCHINGER

Panzer-Verkäufer Maßmann (l.), Geschäftspartner*
Passendes Produkt im Angebot

* Der saudische General Abdullah al-Scheich bei einer Panzer-Präsentation in Hangelar am 30. April 1986.

staatsanwalt Reinhard Nemetz hatte deshalb sogar einen Haftbefehl gegen den früheren CDU-Schatzmeister Walther Leisler Kiep ausgestellt, der jedoch – gegen Zahlung einer Kaution von 500 000 Mark – außer Kraft gesetzt wurde.

Das Geschäft, das Thyssen Henschel Anfang der neunziger Jahre abwickelte, war jedenfalls bemerkenswert: Von den 446 Millionen Mark, die Thyssen für den Panzer-Deal von den Saudis kassierte, flossen insgesamt rund 220 Millionen Mark als Provisionen oder „nützliche Aufwendungen“, wie Schmiergelder jahrzehntelang im Steuer-Deutsch genannt wurden, vor allem auf die Konten ausländischer Briefkastenfirmen. Ein Teil, so der Verdacht, wurde möglicherweise zurück nach Deutschland geschleust.

Mittlerweile lässt sich die „Operation Fuchs“ nachzeichnen. Wichtige Rollen in dem Stück spielen: der Thyssen-Manager Jürgen Maßmann, der mit Beratern horrende Provisionen ausgehandelt und dabei selbst mehr als vier Millionen Mark dafür kassiert haben soll; der ehemalige Staatssekretär Holger Pfahls, der für 3,8 Millionen Mark im Verteidigungsministerium die Widerstände gegen das Panzer-Geschäft aus dem Weg geräumt haben soll; und der bayerische Geschäftsmann Karlheinz Schreiber, der die Millionen an deutsche Politiker und zwei Thyssen-Manager verteilt haben soll.

Alle Beschuldigten in dem Verfahren bestreiten die Vorwürfe der Augsburger Staatsanwaltschaft vehement.

Ihren Anfang nahm die Affäre im Frühjahr 1990. Zuvor hatte Thyssen Henschel Fuchs-Panzer an die U. S. Army verkauft, gegen das Gebot und die Lobby amerikanischer Rüstungshersteller. Nun sollte das Panzerfahrzeug mit Hinweis auf den Verkaufserfolg in den USA auch in anderen Ländern vermarktet werden, insbesondere in der Golfregion.

Dem angestrebten Geschäftserfolg im arabischen Raum stand das deutsche Kriegswaffenkontrollgesetz entgegen, das Rüstungsexporte in Krisengebiete wie den arabischen Golf untersagt. Doch mit dem Überfall des Irak auf Kuweit im Sommer 1990 und dem Eingreifen einer Allianz unter Führung der Amerikaner sahen die Henschel-Manager ihre Chance, dennoch mit den Ölstaaten ins Geschäft zu kommen.

Vor allem Saudi-Arabien, damals neben Israel am stärksten durch den Irak bedroht, galt als potenzieller Kunde. Fortan sollte Maßmann, im Vorstand zuständig für Wehrtechnik, mit seinem Vertriebsmanager Jörg Bühler, der nicht von dem Ermittlungsverfahren betroffen ist, die Kontakte zu diversen Vermittlern koordinieren.

Dass im Mittelpunkt von solchen „Marketing-Anstrengungen“ bei Rüstungsgeschäften nicht unbedingt das Verschicken von Prospektmaterial an „Königliche Hoheiten“ steht, sondern tragfähige Verbindungen zu einschlägigen Waffenhändlern und Vermittlern, wird deutlich aus Bühlers Zeugenaussage gegenüber der Augsburger Staatsanwaltschaft. Im August 1990 habe er sich erstmals mit dem Fuchs-Projekt befasst, so der Manager, „der Kanal, das heißt die Verbindung zu Herrn Kaschoggi, kam jedoch nicht zum Tragen“.

Dem angestrebten Geschäft stand ein deutsches Gesetz entgegen

Bühlers Verbindung zu dem bekannten Waffenhändler blieb zwar fruchtlos, dafür waren die Bemühungen seines Kollegen Maßmann umso erfolgreicher. Bereits am 26. und 27. Juni 1990 traf der Manager in Paris den Geschäftsmann Mansour Ojjeh, um die Möglichkeiten von Fuchs-Exporten nach Saudi-Arabien auszuloten.

Der saudische Staatsbürger ist einer der reichsten Männer der Welt. Die Ojjeh-Familie kontrolliert die internationale TAG-Gruppe, Geschäftsmann Mansour Ojjeh selbst ist Miteigentümer des Formel-1-Stalls Mercedes-McLaren und verfügt über alle Statussymbole des Jet-Set wie Luxusjacht, private Düsenjets, Wohnungen und Häuser in Paris oder Marbella.

Zugleich steht die Familie in dem Ruf, bei der Anbahnung von Geschäften mit Saudi-Arabien über beste Beziehungen zu verfügen. Sein 1991 verstorbener Vater Akram Ojjeh, ein gebürtiger Syrer, knüpfte seit Anfang der siebziger Jahre Wirtschaftskontakte für die saudische Regierung, sie führten auf dem Höhepunkt der Ölkrise zu einem Vertrag mit Frankreich über den Verkauf petrochemischer Produkte und Waffen. Später vertrat Vater Ojjeh französische Rüstungsfirmen exklusiv in dem Königreich. Zum Dank für seine Verdienste bürgerten die Saudis ihn ein.

Der Manager muss das Gespräch mit Ojjeh in Paris als viel versprechend angesehen haben. Und von Beginn an wird deutlich, wie filigran, undurchsichtig und komplex das Beziehungsgeflecht angelegt wurde, über das später dreistellige Millionenbeträge fließen sollten.

Als die Augsburger Ermittler Maßmanns Büro durchsuchten, fanden sie heraus, dass der offizielle Thyssen-Brief an den saudischen Verteidigungsminister vom 22. August 1990 auch direkt an eine französische Nummer und an eine Firma in München gefaxt wurde.

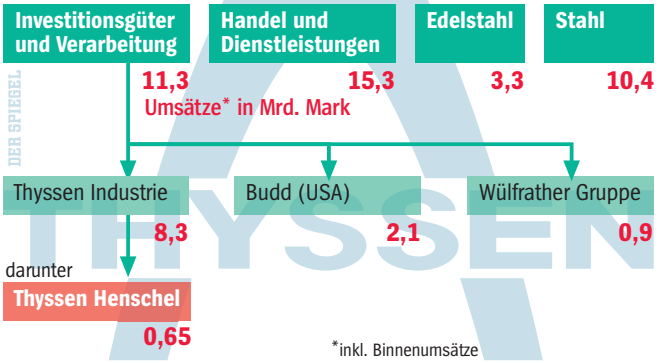
Geschäftsführer dieses Unternehmens war Hermann P.*; sei-



E. GRAMES / BILDERBERG

Thyssen-Zentrale in Düsseldorf: *Erfolgreiche Waffen-Tochter*

Der Thyssen-Konzern im Geschäftsjahr 1990/91



* Die abgekürzten Namen sind der Redaktion bekannt, werden aus juristischen Gründen derzeit aber nicht genannt.



AP

Saudischer Verteidigungsminister Abd al-Asis
„Bei Interesse weitere Informationen“

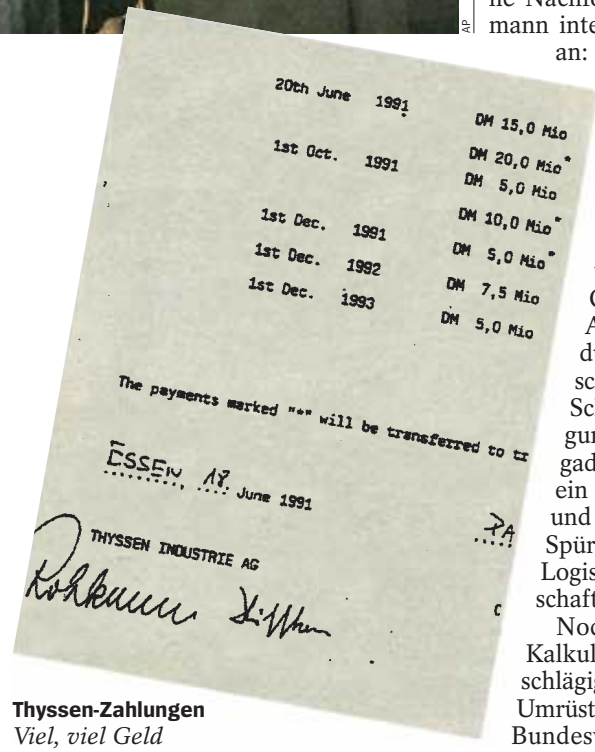
nem Unternehmen gehörten früher Anteile an einem Zuliefererwerk für den Fuchs-Panzer. Zum damaligen Zeitpunkt stand P. zudem in Geschäftsverbindung mit der Ojjeh-Gruppe. Fortan sollte sich Maßmann immer wieder mit ihm treffen, wenn Belange der Ojjeh-Familie berührt waren.

Umso erstaunlicher ist, dass Maßmann in jenen Wochen angeblich daran arbeitete, eine weitere Verbindung nach Saudi-Arabien aufzubauen. Am 7. September besuchte der umtriebige Manager das Unternehmen Bayerische Bitumen-Chemie (BBC) im oberbayerischen Kaufering. Dessen Inhaber kannte er bereits seit Mitte der achtziger Jahre – sein Name: Karlheinz Schreiber.

Damals, 1985, bemühte sich Thyssen Henschel um den Bau einer Rüstungsfabrik in Kanada, Schreiber vermittelte. Als das so genannte Bearhead-Projekt scheiterte, kassierte Schreiber dennoch Millionen. Noch heute ermitteln Staatsanwälte in Augsburg und Kanada unter anderem wegen Bestechungsvorwürfen auch gegen kanadische Politiker in diesem und in anderen Geschäften.

Und nun sollte Schreiber bei dem geplanten Panzer-Deal wieder seine Kontakte spielen lassen. In den Räumen der BBC will Maßmann damals neben Schreiber auch „Repräsentanten aus Saudi-Arabien“ getroffen haben, wie er am 11. September 1990 in einem internen Vermerk notierte. Wer diese Vertreter einer so genannten Benelisen-Gruppe gewesen sein sollen, ist bis heute nicht bekannt.

Der Geschäftsmann Schreiber bestätigt das Treffen. In Kaufering hätte man mit



20th June 1991 DM 15,0 Mio
1st Oct. 1991 DM 20,0 Mio*
DM 5,0 Mio
1st Dec. 1991 DM 10,0 Mio*
1st Dec. 1992 DM 5,0 Mio*
1st Dec. 1993 DM 7,5 Mio
DM 5,0 Mio

The payments marked "*" will be transferred to tr

ESSEN, 17. June 1991

THYSSEN INDUSTRIE AG

Thyssen-Zahlungen
Viel, viel Geld

Bekannten von ihm, „reichen, einflussreichen Arabern“, beisammen gesessen, um die Möglichkeiten eines solchen Geschäfts zu besprechen.

Man habe ihm versichert, so Maßmann weiter, die Saudis seien in der Lage, eine schriftliche Einladu ng für eine Präsentation in Riad und die Aufforderung der Abgabe eines Angebotes zu erreichen. „Für diese Dienste … wurde eine Provision von 1,35 Millionen Mark Netto gefordert.“ Er hielt fest: „Eine schriftliche Vereinbarung hierzu wurde nicht erstellt.“

Maßmanns Wort genügte. Trotz der erheblichen Summe forderte anscheinend niemand bei Thyssen einen Vertrag. Als am 9. Oktober eine Rechnung der BBC über 1,35 Millionen Mark einging, reichte wenige Tage später ein weiterer Maßmann-Vermerk, um die Zahlung auszulösen: Man habe zwischenzeitlich eine Einladung erhalten und sei bereits zu ersten Gesprächen in Saudi-Arabien gewesen. Damit seien die „Bedingungen für die Zahlung der Provision erfüllt“. Dieser Rechnungsbetrag, notierte der Manager, „sollte umgehend angewiesen werden“.

Tatsächlich war das Geschäft mittlerweile ins Rollen gekommen – und dennoch haftet dem Vermerk ein Schönheitsfehler an: Alle Kontakte liefen augenscheinlich über die Ojjeh-Verbindung, eine Benelisen-Gruppe taucht einzig in dem Maßmann-Vermerk auf.

Als Thyssen 1996, aufgeschreckt durch die staatsanwaltlichen Ermittlungen, interne Nachforschungen anstellte, bot Maßmann intern eine eigenwillige Erklärung an: Er habe nicht ausschließen können, dass zwischen den beiden Gruppen Verbindungen bestanden hätten. Daher seien die 1,35 Millionen Mark gezahlt worden, um das Projekt nicht zu gefährden.

Doch zu diesem Zeitpunkt war das Geschäft über die Ojjeh-Gruppe längst eingefädelt. Über A., angeblich ein Ojjeh-Verbindungsmann, erhielt Thyssen Henschel am 26. September 1990 ein Schreiben des saudischen Verteidigungsministeriums. Darin lud Brigadegeneral Abd al-Asis Al Hussein ein technisches Team nach Riad ein und bat um ein Angebot über zehn Spürpanzer Fuchs nebst Ersatzteilen, Logistik und Ausbildung der Mannschaften.

Noch am selben Tag erstellte die Kalkulationsabteilung eine erste überschlägige Rechnung: Danach kostet die Umrüstung von zehn Fuchs-Panzern aus Bundeswehrbeständen inklusive des Baus von Ersatzfahrzeugen und einiger Sonderkosten 29,5 Millionen Mark – ein Schnäppchenpreis.

In den letzten Tagen des September 1990 war somit die Bühne für den ersten Akt der „Operation Fuchs“ gerichtet: Mit dem Brief des saudischen Verteidigungsministeriums konnte Thyssen Henschel nun offizielle Verhandlungen über den Verkauf von Fuchs-Panzern anbahnen. Und Maßmann hatte seine Kontakte aktiviert, die echte oder vermeintliche Hilfe zum Gelingen des Auftrags leisten konnten.

Am Ende zahlten die Saudis für 36 Fuchs-Fahrzeuge in unterschiedlichen Versionen 446 Millionen Mark – allein 220 Millionen Mark für Beraterhonorare und Provisionen. Für Thyssen schien es selbstverständlich, dass solche Großaufträge ohne verdeckte Zahlungen nicht möglich sind. Es

Ein Vertrag war nicht nötig, ein Vermerk genügte – und die Millionen flossen


GROMIK / SIPA PRESS

Vermittler Ojjeh*: *Beste Beziehungen in Saudi-Arabien*

sei doch allgemein bekannt, erklärte der Thyssen-Justiziar Wolfgang Pigorsch den Staatsanwälten, „dass bei Geschäften dieser Art Vermittlungsprovisionen gezahlt werden“. Provisionen dieser Größenordnung aber dürften selbst im Waffengeschäft ungewöhnlich sein.

In jenen Tagen trieb die Thyssen-Manager weniger die Frage um, wer noch alles an dem Geschäft verdiente. Ihr Interesse galt offenbar allein dem Verschleiern solcher Zahlungen. Denn nach saudischem Recht sind Vermittlungsleistungen im Zusammenhang mit Waffenlieferungen bei Strafe verboten. Gezahlte Provisionen können vom Auftragswert abgezogen werden. Werden gar saudische Regierungsangestellte oder Offizielle bestochen, wird der Vertrag gekündigt und das Unternehmen von der Lieferantenliste gestrichen.

Letztlich habe man vor der Frage gestanden, erklärte Pigorsch den Ermittlern, auf den Auftrag zu verzichten oder zu

Als das Geld eingegangen war, hauchte die Firma ihr Leben aus

riskieren, vom saudischen Staat in Anspruch genommen zu werden. Damals habe man dringend Aufträge benötigt und sei deshalb das Risiko eingegangen, habe aber gleichzeitig versucht, es „zu minimieren“.

Das Verfahren, das am Ende der Überlegungen stand, war konspirativ und trickreich. Zuerst schloss Thyssen Henschel mit ihren Beratern so genannte Consulting-Verträge, die den wahren Geschäftsgrund benannten. Die heiklen Dokumente wurden allerdings „nicht im Hause breit verteilt“, so Pigorsch.

Im Gegenteil: Die Geheimverträge wurden in einem Schließfach des Schweizerischen Bankvereins am Paradeplatz in Zürich hinterlegt, zu dem nur beide Parteien gemeinsam Zugang hatten.


REUTERS

Waffenhändler Kaschoggi, Ehefrau
„Der Kanal kam nicht zum Tragen“

In der Zwischenzeit tüftelten die Manager an offiziellen Papieren, um die saudische Klausel zu umgehen, und verfielen dabei auf das „Konzept Marketing-Vertrag“ (Pigorsch). Oberstes Ziel war es, alle Hinweise auf einen Zusammenhang mit dem Panzer-Geschäft zu tilgen: Statt mit Thyssen Henschel bereiteten sie PR-Verträge mit der Muttergesellschaft Thyssen Industrie AG (TI) in Essen vor. Danach sollten sich die Berater nicht mehr um Aufträge mit dem saudischen Verteidigungsministerium bemühen, sondern in der Golfregion ganz allgemein; und zwar für die gesamte Palette der TI-Produkte. Auch der zeitliche Zusammenhang wurde getilgt. Unterschrieben werden sollten die Verträge offiziell erst nach Abschluss des Liefervertrages für die Fuchs-Panzerfahrzeuge.

Als die Marketing-Verträge endlich aufgesetzt werden konnten, sollten sich die Vertreter von Thyssen und den Beraterfirmen nach Zürich aufmachen, um gemeinsam die justiziablen Consulting-Verträge aus dem Schließfach zu nehmen und zu vernichten. Doch die Aktion lief anscheinend nicht reibungslos: Ein Exemplar blieb übrig, es liegt heute in den Akten der Staatsanwaltschaft.

Zumindest Maßmann hatte das Papier unterschrieben, kurz bevor er am 28. September 1990 mit einer kleinen Delegation nach Riad aufbrach, um dem saudischen Verteidigungsministerium den Fuchs-Panzer zu präsentieren. Vertragspartner ist eine Ovessim Corporation. Die 1989 gegründete Briefkastenfirma hatte ihren Sitz in Panama City und Direktoren mit Wohnsitz Schweiz. Als alle Zahlungen 1994 geleistet waren, hauchte sie ihr Leben aus. Übereinstimmend vermuteten intern Thyssen-Mitarbeiter später die Firma in der Einflusssphäre der Ojjeh-Gruppe.

Für ein Jahr sollte nun das Unternehmen Ovessim – laut dem Vertrag – Berater von Thyssen Henschel beim geplanten Verkauf der Fuchs-Panzerfahrzeuge an das saudische Verteidigungsministerium sein. Als Honorar wurden 27 Prozent des gesamten Auftragswertes vereinbart. Streitigkeiten sollten nach englischem Recht entschieden werden, der Vertrag selbst war strengstens geheim zu halten.

Wie wichtig bei solchen Geschäften die Verbindung von richtigen Kontakten und großem Geld sein kann, bewies schon der erste Besuch in

* Mit Sarah Ferguson beim Großen Preis von Monaco im Mai.



TORONTO SUN

Vermittler Schreiber: *Wurden die Millionen zurück nach Deutschland geschleust?*

Riad: Denn die saudischen Generäle forderten von Maßmann und seinen Kollegen eine Vorführung des Panzerfahrzeugs. Und so soll Maßmann am 4. Oktober 1990 in einem Brief einen ehemaligen amerikanischen General gebeten haben zu prüfen, ob nicht die US-Streitkräfte eine solche Demonstration für Thyssen durchführen könnten. Eine saudische Delegation nach Deutschland einladen wollte man wohl lieber nicht.

Der Vorstoß des Managers hatte schnellen Erfolg. Bereits am 19. Oktober konnten sich die saudischen Generäle auf dem amerikanischen Militärstützpunkt in Dhahran einen eigenen Eindruck von der Leistungsfähigkeit des deutschen Rüstungsgutes in Aktion machen. Zwischen Ende 1992 und Anfang 1995 überwies Thyssen rund eine Million Mark an den ehemaligen General.



R. SUBBIAH

Pfahls

In der Zwischenzeit stiegen die Kosten für die Fuchs-Panzer kräftig. Am 8. Oktober belief sich die Kalkulation für die Neufertigung und Umrüstung von zehn Panzern plus Logistik bereits auf über 115 Millionen Mark. Und noch immer fehlten die Provisionen in dieser Berechnung.

Dass üppige Zahlungen von Anbeginn geplant waren, belegt eine handschriftliche Notiz von Thyssen-Mann Bühler auf der Kalkulation:

in Prozent:
27
26 POL
1 VOLN
2 WE

Die kurze Notiz war ein erster Verteilungsschlüssel der späteren Provisionszahlungen, die sich anteilig nach der Auftragssumme bemaßen. Sie legt den Verdacht nahe, dass Zahlungen bereits frühzeitig geplant waren, für die später nur noch ein Grund gefunden werden musste.

Die „27“, die Bühler notierte, deckt sich mit dem Honorar der Ovessim im Consulting-Vertrag. Das Kürzel „VOLN“ wurde mit notwendigen Zahlungen an den Ex-General erklärt.

Was „POL“ bedeutet, konnte Bühler bei einer Thyssen-internen Befragung nicht mehr entschlüsseln. Dafür erklärte Maßmann gegenüber Thyssen 1996, POL stehe für Politik. Allerdings bedeute dies keinesfalls Politik im Sinne öffentlicher Stellen, vielmehr sei damit der Hausbrauch gemeint, eine Kalkulationsreserve für ungeplante Kosten einzubauen.

An „WE“ hingegen konnte Bühler sich wiederum erinnern, das Kürzel stehe für Rolf Wegener. Der deutsche Geschäftsmann mit Wohnsitz in Monaco gehört zum Typus diskreter Vermittler bei internationalen Geschäften wie sein Kollege Schreiber. Zu seinem Bekanntenkreis zählt auch der damalige FDP-Wirtschaftsminister Jürgen Möllemann (SPIEGEL 49/1998).

Doch was soll der Name des Düsseldorfer Geschäftsmanns bereits in einer Notiz vom 8. Oktober 1990? Das Problem – ein Steuerdetail –, das zu lösen Wegener angeblich helfen sollte, taucht frühestens sechs Wochen später erstmals in den Thyssen-Unterlagen auf, der erste nachweisbare Kontakt zu Maßmann gar erst acht Wochen danach. Und seine Spuren in den Do-



J. H. DARCHINGER

Minister Stoltenberg, Staatssekretär Riedl (1987): *Letzte Barriere*

kumenten enden auch nicht, als die Steuerfrage gelöst war.

Zu jenem Zeitpunkt verlagerte sich die Operation Fuchs auch auf eine andere Bühne: Nachdem die Verhandlungen mit den Saudis eingefädelt waren, galt es nun, die deutsche Politik von der Notwendigkeit – und Rechtmäßigkeit – des Deals zu überzeugen. In diesen Oktobertagen des Jahres 1990 wandte sich Thyssen wegen der Panzer zum ersten Mal an das Wirtschaftsministerium.

Während Schreiber schon Geld erhalten hatte und Wegener in der Kalkulation anscheinend zumindest berücksichtigt war, beide aber im Vorfeld der Verhandlungen augenscheinlich keine besondere Rolle spielten, liefen die Verbindungen über die Ojjeh-Schiene wie geschmiert.

Maßmann reiste zu Treffen nach Köln und London. Dann wieder informierte er den Ojjeh-Verbindungsmann S. über die Panzer-Vorführung in Dhahran.

Mittlerweile berücksichtigte Thyssens Kalkulationsabteilung bei ihren Berechnungen für den Auftrag auch so genannte Sonderkosten. Am 24. Oktober ermittelte die Abteilung einen Gesamtwert von rund 220 Millionen Mark für den angestrebten Auftrag.

Spätestens am 16. November 1990 traten die Verhandlungen mit den Saudis in die heiße Phase. Gemeinsam mit Bühler reiste Maßmann an diesem Tag wieder nach Riad. Während der Manager bereits zwei Tage später wieder nach Deutschland aufbrach, feilschte Finanzexperte Bühler bis in den Dezember in der saudischen Hauptstadt um den Vertrag. Schon der erste Vertragsrahmen aus diesen Tagen richtete sich nach saudischem Recht und enthielt das Provisionsverbot.

Eine weitere Präsentation vor dem saudischen Generalstabschef muss dort einen tiefen Eindruck hinterlassen haben. Bereits am 22. November erarbeitete Thyssen Henschel einen Lieferplan über 36 Fuchs-Panzerfahrzeuge in verschiedenen Ausführungen, der dem tatsächlichen Vertragsvolumen entsprechen sollte: 10 Spürpanzer, 14 Mannschaftstransporter, 8 Ambulanzfahrzeuge und 4 Kommandofahrzeuge.

Dieser Donnerstag im November verlief in Deutschland eher hektisch. Die Steu-

erabteilung von Thyssen wies darauf hin, dass einige Liefer- und Leistungsteile des Vertrages, wie Service und Ausbildung, der saudischen Steuer unterliegen könnten, wenn sie dort erbracht würden. Dies bedeute eine mögliche Belastung von 6,75 Prozent des Vertragspreises.

Noch am selben Tag traf Maßmann Wegener in Bonn. Der Manager will den Vermittler, den er aus anderen Geschäften bereits kennt, eingeschaltet haben, um dieses Steuerrisiko zu vermeiden. Wegener habe dafür sorgen sollen, dass die kritischen Leistungen nicht Vertragsbestandteil werden. Dafür habe er im Erfolgsfall zwei Prozent der gesamten Auftragssumme als Honorar zugesagt.

Zwei Tage später, an einem Samstag, will Maßmann wieder unterwegs gewesen sein, um Hilfe bei der Lösung eines weiteren Verhandlungsproblems einzukaufen: Die Saudis sperrten sich gegen das Thyssen-Begehren, die Zahlungen für die Panzer-Lieferungen durch einen „Letter of Credit“, der von einer deutschen Bank bestätigt war, abzusichern.

Aus diesem Grund habe er, Maßmann, sich am 24. November 1990 mit Lorenzo Wullschläger getroffen. Der Schweizer war Direktor der ATG Investment Limited Inc., die laut Maßmann über Verbindungen in saudi-arabische Finanzkreise verfügt. Den Kontakt zur ATG habe sein alter Geschäftsfreund Schreiber vermittelt. Die Augsburger Ermittler glauben, dass die im Jahr 1984 in Kanada gegründete Briefkastenfirma Schreiber selber gehört, was dieser allerdings bestreitet.

Die Beziehungen mussten wundertätigen Charakter besessen haben

Zumindest aber gibt es enge Geschäftsbeziehungen zwischen Wullschläger und der Schreiber-Familie. So sitzt in einer Schweizer Gesellschaft, neben Wullschläger auch der Sohn des bayerischen Geschäftsmanns im Verwaltungsrat.

Für die Dienste in Saudi-Arabien jedenfalls versprach Maßmann der ATG ein Honorar von sechs Prozent der Gesamtauftragssumme. 2,4 Millionen Mark davon sollte das Unternehmen an Schreibers Firma BBC für die Vermittlung des Kontakts überweisen.

Für das Treffen mit Wullschläger gibt es – außer der Aussage Maßmanns – anscheinend keinerlei Beleg; weder in den Spesenabrechnungen noch in seinen Reiseunterlagen.

Überhaupt will der Thyssen-Manager die diffizile Materie hauptsächlich telefonisch mit dem ATG-Vertreter behandelt haben.

Schreiber selber sagt, er habe lediglich mitgeholfen, die Finanzierung des Deals abzusichern und „die Akkreditive für die Saudis zu besorgen“. Dafür hätte letztendlich das Unternehmen ATG gesorgt, und zwar mit Hilfe seiner „arabischen Freunde“.

Welcherart die angeblichen Beziehungen in die saudischen Finanzkreise gewesen sein könnten, liegt bis heute im Nebel. Aber sie mussten einen wundertätigen Charakter besessen haben.

Denn bereits drei Tage nach dem Treffen faxte Verhandlungsführer Bühler aus Saudi-Arabien den aktuellen Stand in die Zentrale nach Kassel. Danach verpflichtete sich die saudische Seite, einen „von einer deutschen Bank bestätigten Letter of Credit ... zu eröffnen“.

Größere Schwierigkeiten hat es anscheinend in Saudi-Arabien nicht gegeben. Thyssen-intern erklärte Bühler, der während der gesamten Zeit in Riad die Verhandlungen führte, er habe die Vertragsinhalte ständig mit Vertretern der Ojjeh-Gruppe abgestimmt – mit Wegener und Wullschläger hingegen habe er zu keinem Zeitpunkt Kontakt gehabt.

Diese These stützt auch, dass Hinweise auf die streng geheimen Consulting-Verträge nur noch im Zusammenhang mit

Firmen zu finden sind, die dem Einflussbereich des Ojjeh-Clans zugeordnet werden.

In Riad liefen derweil die Verhandlungen weiter, der Kontrakt nahm seine endgültige Gestalt an. Ende November war die Steuerproblematik gelöst, der Letter of Credit abgenickt.

Als Bühler am 6. Dezember mit dem nahezu fertigen Vertragswerk nach Deutschland zurückkehrte, nahm Kollege Maßmann erneut seine Reisetätigkeit auf: In den folgenden Tagen traf er wieder eine ganze Reihe seiner Vermittler aus dem In- und Ausland – mal in Köln, mal in Düsseldorf oder auch in Paris.

Offizielle Kontakte waren beim Panzer-Deal unerwünscht

Am 13. Dezember 1990 tauchte auch der Beschuldigte Winfried Haastert in den Unterlagen auf. An diesem Tag faxte Maßmann dem Vorstandsmitglied von Thyssen Industrie ein Projektpapier des Panzer-Deals zu, angeblich ausschließlich zur Information.

Doch ausgerechnet dieses Dokument belegt erstmals, welch gigantische Summen als Provisionen fließen sollten. Und selbst diese Zahlen waren noch zu tief gegriffen, da der damals angenommene Auftragswert von 415 Millionen Mark noch steigen sollte. Die Zahlen waren nicht mit Adressaten verknüpft, später lieferte Maßmann intern Erläuterungen: 73 Millionen Mark seien ein so genannter Flexibility Fund, der auf den Auftragswert aufgeschlagen worden sei und zu Zahlungen an die Ojjeh-Gruppe geführt haben soll. Weitere 95,3 Millionen Mark standen der Gruppe aus dem Consulting-Vertrag mit Ovessim zu. Zusätzliche Provisionen von 25,6 Millionen Mark und 8,5 Millionen Mark waren in der Aufstellung anonym aufgeführt.

In Riad war das Geschäft zu diesem Zeitpunkt bereits so gut wie in trockenen Tüchern. Doch am 29. Dezember schickte ein Ojjeh-Verbindungsmann aus Saudi-Arabien eine Alarmmeldung, die vor allem eins deutlich macht – offizielle Kontakte waren beim Panzer-Deal unerwünscht und eher kontraproduktiv.

Er habe gehört, faxte der Ojjeh-Beauftragte an einen Thyssen-Mann, der offizielle Firmenvertreter in Riad spreche mit einer Reihe von Leuten über das Projekt und versuche, jede mögliche Hilfe zu gewinnen. Das Projekt laufe wunderbar und benötige von niemandem Unterstützung: „Bitte haltet euren Mann in Riadda raus."

Als Maßmann am 5. Januar 1991 endlich zur Vertragsunterzeichnung für die Lieferung von 36 Fuchs-Panzerfahrzeugen zum Preis von 446 Millionen Mark nach Riad reiste, hatte er am Vortag noch schnell eine stressige Tour absolviert: Auf seiner Reiseroute lagen Zürich und Kaufering. Worum es dabei ging, bleibt im Verborgenen, aus den Reisebelegen geht es nicht hervor.


THYSSEN INDUSTRIE AG
Überweisungsauftrag
Die Abt. Bilanzen wird beauftragt, zu überweisen
DM 11.000.000,--
Wert sofort
A.T.G. Investment LTD Inc.- Panama
Swiss Bank Corporation, Paradeplatz
Konto-Nr. 47252
Mitteilung für Empfänger: Invoice No. 001/91 vom
Thyssen Industrie AG

In den ersten Tagen des Januars 1991 war damit das lukrative Panzer-Geschäft für Thyssen Henschel perfekt. Maßmanns Verbindung zum Ojjeh-Clan hatte sich für das Unternehmen ausgezahlt; doch um welchen Preis? Insgesamt überwies Thyssen in den folgenden Jahren 184 Millionen Mark an die Briefkastenfirmen Ovessim und Linsur in Panama.

Doch das Stück „Operation Fuchs" war mit dem Vertragsabschluss noch längst nicht zu Ende.

In Deutschland standen die Thyssen-Manager Anfang Januar vor ernsthaften Problemen, bei ihrem Projekt hakte es von Anbeginn an allen Ecken und Enden:

- Der Fuchs-Panzer galt als Kriegswaffe im Sinne des Kriegswaffenkontrollgesetzes und konnte deshalb nicht in Krisengebiete geliefert werden;
- gegen Waffenlieferungen nach Saudi-Arabien gab es ressortübergreifend in den verschiedenen Ministerien größte Bedenken;
- selbst bei der Erteilung einer Exporterlaubnis war Thyssen Henschel gar nicht in der Lage, auf die Schnelle die bestellten 36 Panzer aus eigenen Beständen zu liefern.

Monatelang hatte Thyssen Henschel parallel zu den Verhandlungen in Saudi-Arabien immer wieder versucht, die Hürden in Deutschland aus dem Weg zu räumen. Bereits am 25. September 1990 fragte der Konzern im Außenministerium nach, ob er mit der Liefererlaubnis für zehn Fuchs-Panzer nach Saudi-Arabien rechnen könne – ohne Erfolg.

Im Wirtschaftsministerium stellten die Manager am 29. Oktober 1990 den Antrag, den Fuchs-Panzer gleich ganz von der Kriegswaffenliste zu streichen und künftig lediglich noch als „sonstiges Rüstungsgut", das geringeren Exportbeschränkungen unterliegt, zu deklarieren. Zwei Tage später wandte sich Maßmann direkt an den damals zuständigen Staatssekretär Erich Riedl, gegen den auch die Augsburger Staatsanwaltschaft ebenfalls seit Jahren ermittelt, sich der Sache im Sinne des Unternehmens anzunehmen. Doch der Vorstoß blieb vorerst noch ohne Wirkung.

Nur im Verteidigungsministerium musste die Kasseler Rüstungsfirma zu diesem Zeitpunkt anscheinend nicht selbst aktiv werden. Dort machte der inzwischen in Asien untergetauchte ehemalige Staatssekretär Pfahls Druck für das Projekt


CORBIS SYGMA

Schließfächer des Schweizerischen Bankvereins: *Geheimverträge hinterlegt*

– auf eine Art und Weise, die seherische Fähigkeiten voraussetzt.

Im September 1990 ließ der CSU-Mann, der 3,8 Millionen Mark aus dem Panzer-Geschäft kassiert haben soll, die Hauptabteilung Rüstung prüfen, ob unter anderem zehn Fuchs-Panzer aus Bundeswehrbeständen an Saudi-Arabien geliefert werden könnten – gut zwei Wochen bevor Thyssen Henschel überhaupt von dem Königreich erstmals offiziell aufgefordert wurde, ein Angebot über exakt diese Zahl von Spürpanzern abzugeben.



„Fuchs"-Produktion bei Thyssen-Henschel: *Zu wenig Panzer auf Lager*

In den folgenden Tagen und Wochen setzte sich Pfahls immer wieder in den verschiedenen beteiligten Ministerien und im Bundeskanzleramt dafür ein, endlich die Waffen an Saudi-Arabien zu liefern. Dass sich sein Vorgesetzter, der damalige CDU-Verteidigungsminister Gerhard Stoltenberg, zu jener Zeit vehement für die Beibehaltung der restriktiven Exportrichtlinien einsetzte, focht ihn offenbar nicht an.

Pfahls' Engagement war ganz im Sinne Thyssen Henschels. Zwar hatte das Unternehmen nun einen Liefervertrag mit Saudi-Arabien, aber keine Exportgenehmigung in Deutschland und zu wenig Panzer auf Lager. Damit jedoch fehlte dem lukrativen Geschäft die Basis.

Doch wozu hat man Freunde und Vermittler? Am 11. Januar 1991 verfasste Maßmann eine vertrauliche Notiz. Um möglichst schnell die 36 Panzer nach Saudi-Arabien liefern zu können, notierte der Manager, sei „im Wesentlichen Folgendes erforderlich": Man benötige die „Genehmigung der Ausfuhr dieser Fahrzeuge" und die „Zurverfügungstellung von Transportpanzern aus Bundeswehrbeständen". Prägnanter ließen sich die Probleme des Unternehmens nicht umreißen.

Schreiber bestreitet, auf der politischen Bühne im Hintergrund irgendeine Rolle gespielt zu haben. Er habe an niemanden Schmiergeldzahlungen geleistet, auch nicht an Staatssekretär Pfahls. So etwas sei überhaupt nicht nötig gewesen, da der „Deal ein Bombengeschäft für die Bundeswehr war". Den Widerstand habe er nie verstanden: „Da waren Bürokraten am Werk, die das Geschäft gar nicht begriffen haben."

Und wieder wurde Maßmann umtriebig und reisefreudig. Doch nun pflegte er vor allem die Kontakte zu den deutschen Mittelsmännern. Am 16. Januar reiste er nach Kaufering, dem Wohnort von Schreiber.

Der Widerstand in den Bonner Ministerien löste sich langsam auf

Am folgenden Tag traf er in Bonn Wegener, den deutschen Geschäftsmann mit Wohnsitz in Monaco. Weitere Zusammenkünfte folgten in den nächsten Wochen – obwohl doch der Vertrag mit den Saudis unter Dach und Fach und damit der vorgebliche Arbeitsauftrag von Schreiber und Wegener eigentlich erledigt war.

Zur gleichen Zeit wurde Maßmann im Bonner Regierungsviertel aktiv. Am 28. Januar stellte Thyssen Henschel im Wirtschaftsministerium den Antrag, die Fuchs-Panzer nach Saudi-Arabien liefern zu dürfen. Wieder übergab Maßmann postwendend eine Kopie an den Staatssekretär Riedl.

In den folgenden Wochen löste sich der Widerstand gegen das Geschäft in den Bonner Ministerien langsam auf: im Wirtschaftsministerium, im Außenministerium, im Verteidigungsministerium und im Bundeskanzleramt. Am 27. Februar 1991 genehmigte der Bundessicherheitsrat die Lieferung der Panzerfahrzeuge nach Saudi-Arabien.

Einen Tag nach dem Beschluss des geheimen Gremiums war Desert Storm, die Aktion zur Rückeroberung Kuweits durch die alliierten Truppen, beendet, der Golfkrieg war vorüber. Zwei Wochen später lag auch die Ausfuhrerlaubnis des Bundesamts für Wirtschaft vor.

Noch immer galt es für Maßmann, eine letzte, grundsätzliche Barriere aus dem Weg zu räumen – der Rüstungskonzern war überhaupt nicht in der Lage, fristgerecht 36 Spürpanzer für die Saudis herzustellen. Also wandte sich der Manager wieder einmal an die hilfreichen Geister – dieses Mal an den Verteidigungsstaatssekretär Pfahls.

Man müsse der saudischen Regierung, ließ Maßmann den CSU-Mann in einem Schreiben vom 12. März 1991 wissen, binnen kürzester Zeit 36 Fuchs-Fahrzeuge liefern. Um dem Ansinnen folgen zu können, „bitten wir darum, uns aus Bundeswehrbeständen Fahrzeuge zur Verfügung zu stellen". Im Gegenzug erhalte die Bundeswehr später neue Panzerfahrzeuge als Ersatz.

Der Staatssekretär bemühte sich um prompte Erledigung, machte er doch schon seit Monaten Lobby für das Thyssen-Projekt im Ministerium: Noch am gleichen Tag genehmigte Pfahls die Thyssen-Bitte und bat die Hauptabteilung Rüstung und den Chef des Heeresstabes im Ministerium, „unverzüglich einen Bericht über die eingeleiteten Maßnahmen" zu liefern.

Der Wunsch von Thyssen Henschel stieß jedoch bei den Militärs der Hardthöhe auf wenig Zustimmung. Im Gegenteil. Bereits zwei Tage später gab die Heeresleitung in einem internen Vermerk ihre Linie aus: „Dieser Vorgehensweise bzgl. Spürpanzer nicht zustimmen."

Die ablehnende Haltung der militärischen Führung hatte gute Gründe: Während des Golfkriegs hatte die Bundeswehr bereits 79 Spürpanzer an andere Nato-Partner abgetreten. Damit war der eigene Bestand auf 58 Fahrzeuge abge-

schmolzen. Schon auf diesem Stand sah die Heeresleitung die „ABC-Abwehrfähigkeit des Heeres“ und die „Ausbildungsfähigkeit der ABC-Abwehrtruppe erheblich beeinträchtigt“. Und nun sollten weitere 36 Panzerfahrzeuge nach Saudi-Arabien geliefert werden.

Doch Pfahls wischte alle Bedenken vom Tisch. In einer gemeinsamen Sitzung auf der Hardthöhe am 20. März 1991, an der auch Maßmann teilnahm, entschied der Staatssekretär, dass dem Kasseler Unternehmen im Rahmen eines Sachdarlehens innerhalb von 14 Tagen insgesamt 36 Fahrzeuge der Bundeswehr zur Verfügung gestellt werden sollten. Zugleich erklärte er sich namens des Ministeriums bereit, später saudische Soldaten auf dem Gerät in der ABC-Schule Sonthofen ausbilden zu lassen.

Die „Operation Fuchs“ strebte ihrem Höhepunkt zu – dem Zahltag

Pfahls’ einführende Erläuterung, dass dieses Vorgehen der „Wunsch des Kanzleramtes und maßgeblicher Kräfte im deutschen Bundestag“ sei, wurde nachträglich aus dem Ergebnisprotokoll gestrichen.

Am Mittwoch, dem 20. März 1991, waren damit Maßmanns Marketing-Anstrengungen von Erfolg gekrönt. Zwar musste noch der Sachdarlehensvertrag mit der Bundeswehr verhandelt, mussten einige Details mit der saudischen Regierung geregelt werden. Doch von diesem Zeitpunkt an war das Panzer-Geschäft mit Saudi-Arabien endgültig unter Dach und Fach.

So sahen es die Thyssen-Manager. Bereits am 21. März – einen Tag nachdem Staatssekretär Pfahls die Entscheidung auf der Hardthöhe durchgeknüppelt hatte – saßen Maßmann und ein Mitarbeiter der Finanzabteilung der Thyssen Industrie AG im Flugzeug, um drei der Ojjeh-Verbindungsmänner zu treffen – dieses Mal in London.

Mit einem Scheck im Aktenkoffer nahm Maßmanns Kollege die nächste Maschine zurück nach Deutschland. Noch am selben Tag wurde bei der Commerzbank, Essen, der Scheck als erste Rate für das Panzer-Geschäft auf einem Thyssen-Konto gutgeschrieben. Wert: 89 275 896 Mark, 20 Prozent der Auftragssumme.

Von nun an strebte das Finale der „Operation Fuchs“ seinem eigentlichen Höhepunkt zu – dem Zahltag. Zu verteilen waren immerhin 220 Millionen Mark.

Zuvor aber galt es, das Konstrukt aus Scheinverträgen mit den Vermittlern zu vollenden, um die Spuren zu verwischen. Noch immer lagerten die Consulting-Verträge mit den Vermittlern, die wegen des Provisionsverbots im Liefervertrag eigentlich gar nicht existieren durften, sicher verwahrt im Zürcher Bankschließfach. Am 8. Mai 1991 unterschrieben die zuständigen Manager der Thyssen Industrie AG die ersten beiden unverdächtigen Marketing-Verträge mit den Firmen Ovessim und Linsur, die innerhalb des Konzerns der Umgebung der Vermittler-Gruppe um Mansour Ojjeh zugerechnet wurden. Das Vertragsformular war in allen Fällen das gleiche.

Mit den Vereinbarungen ernannte der Konzern die panamaische Briefkastenfirma Ovessim zu seinem „Berater für Marketing-Zwecke in der Golf-Region“. In den Bereichen Verteidigungs-, Verkehrs- und Umwelttechnologie sollte sie Marktanalysen erstellen oder auch einfach die Beschreibung von Trends. Nur eines sollte sie nicht: Zur Aufgabe der Firma gehöre nicht „der Abschluss und die Vermittlung von Verträgen“.

Ganz ließ sich der Zusammenhang zum heiklen Panzer-Geschäft dennoch nicht verdecken. Unter Paragraf 8 waren die Honorarausschüttungen an die Vermittler an Zahlungen des saudischen Verteidigungsministeriums gekoppelt.

In den so genannten Due Dates of payments, den Zahlungsplänen, die am 18. Juni unterschrieben wurden, waren die genauen Fälligkeitsdaten für die Einzelraten der Beraterhonorare festgehalten. Und die nahmen sich üppig aus: Insgesamt erhielt Ovessim zwischen Juni 1991 und Dezember 1993 67,5 Millionen Mark, auf das Linsur-Konto wurden sogar 116,5 Millionen Mark gezahlt.

Noch am Tag der Unterschrift unter die Zahlungspläne floss das erste Geld: Auf die Ovessim-Konten 269915 und 269914 bei der Crédit Commercial des France (CCF) in Genf wurde die erste Rate von insgesamt 35 Millionen Mark überwiesen. Unter der Schecknummer 231651594 verbuchte Thyssen 55 Millionen Mark zu Gunsten der Linsur, ebenfalls bei der CCF in Genf.

Doch wie stand es um die Entlohnung der deutschen Vermittler? Ebenfalls am 18. Juni unterschrieben TI-Vorstandsvorsitzender Eckhard Rohkamm und sein Finanzvorstand Ernst Höffken einen weiteren Marketing-Vertrag, diesmal mit der Great Aziz Corp. Über das Briefkastenunternehmen ist so gut wie nichts bekannt; außer dass es am 12. Mai 1994, drei Monate nachdem Thyssen die letzte Rate überwiesen hatte, in Liquidation ging.

Bei einer internen Thyssen-Befragung 1996 erklärte Maßmann, dass er das Unternehmen damals Rolf Wegener zuordnete. Tatsächlich trägt der Marketing-Vertrag für das Unternehmen die Unterschrift Wegeners. Die Vereinbarung garantierte für drei Jahre ein Gesamthonorar von 8,93 Millionen Mark – ebenjene zwei Prozent des Auftragsvolumens, die bereits Anfang Oktober des Vorjahres unter dem Kürzel „WE“, das für Wegener stehen sollte, in der ersten Provisionsübersicht notiert waren.



DPA

Oberstaatsanwalt Nemetz: *Verdacht auf Untreue, Steuerhinterziehung und Bestechung*

Bereits drei Tage nach Unterschrift stellte Great Aziz – „entsprechend unseres Vertrages“ – die erste fällige Rate über fünf Millionen Mark in Rechnung. Und ebenso prompt wurde die Summe überwiesen.

Die „Operation Fuchs“ lief planmäßig ihrem Ende entgegen – sieht man davon ab, dass noch immer die Kleinigkeit von 24,4 Millionen Mark Beraterhonorar bei Thyssen bereitstanden, aber anscheinend noch kein Empfänger für das Geld ausgemacht war. Als Thyssen am 3. Juli 1991 eine Fäl-



„Fuchs“-Panzer in Saudi-Arabien: *Mehrfach überhöhte Preise für deutsche Qualitätsgüter*

ligkeitsliste aus den Zahlungen der Marketing-Verträge erstellte, wird der Betrag, der später über die Beratungsfirma ATG an Schreiber ging, unter „NN“ als Globalsumme aufgeführt – fällig seit dem 10. Juni 1991.

Das Verwirrspiel um die Schreiber-Millionen macht Sinn, wenn man der Ansicht der Augsburger Staatsanwälte folgt. Diese gehen davon aus, dass ein Teil des Geldes zurück nach Deutschland ging; zum Beispiel an die CDU. Schreiber hatte den damaligen Schatzmeister der Partei, Walther Leisler Kiep, in einem Schreiben vom 20. Februar 1991 um Hilfe bei der politischen Durchsetzung des Panzer-Geschäfts gebeten.

Mögen die anderen Zahlungen auch moralisch verwerflich sein, aus Sicht des Konzerns waren sie rechtmäßig, schließlich gingen die Gelder an so genannte Steuerausländer. Und auch bei den Schreiber-Millionen ging man in den Chefetagen von Thyssen davon aus, dass diese Gelder ins Ausland flossen, um das Panzer-Geschäft zu befördern – weder die Staatsanwälte noch interne Thyssen-Prüfer fanden für das Gegenteil einen Beleg. Gegenüber den Thyssen-Managern und dem zuständigen Finanzamt Düsseldorf erklärte der Geschäftsmann standfest, dass alle Gelder letztendlich an Steuerausländer gegangen seien. Nur so konnte Thyssen die Provisionszahlungen als „nützliche Ausgaben“ absetzen.

Wenn die Ermittlungsergebnisse der Staatsanwälte also zutreffen, standen Maßmann und Schreiber vor dem Problem, nicht nur den wahren Adressaten des Geldes nach außen verschleiern zu müssen, auch innerhalb des Konzerns durfte er nicht bekannt werden.

Bei dieser Aktion geriet wohl einiges durcheinander. Am 7. Mai 1991 hatte Schreibers Unternehmen BBC bereits Thyssen Henschel 2,4 Millionen Mark in Rechnung gestellt; das zugesagte Honorar für die angebliche Kontaktanbahnung mit ATG, die jedoch bis zu diesem Zeitpunkt noch keinen Marketing-Vertrag unterschrieben hatte. Allerdings fanden sich gleich zwei BBC-Rechnungen über denselben Betrag, aber mit unterschiedlichen Begründungen: Mal ging es um Beraterleistungen im Zusammenhang mit dem Nahen Osten, mal in „fernöstlichen Ländern“. Abgebucht wurde das Geld bei Thyssen Henschel schließlich am 11. Juni mit dem Vermerk: „Für Thailand“. Die Zahlung stand aber offensichtlich im Zusammenhang mit der Vermittlung von Kontakten im saudischen Geschäft.

[Der Panzer-Deal war für alle Beteiligten ein gutes Geschäft]

Schreiber erhielt nach eigenen Angaben im Zusammenhang mit dem Panzer-Geschäft ausschließlich diese 2,4 Millionen Mark plus die zuvor gezahlten 1,35 Millionen Mark, die er ordnungsgemäß versteuert habe.

In diesen Tagen hatte Maßmann bei all der Geschäftigkeit anscheinend den Überblick verloren. Allem Anschein nach wurden mehrere Adressaten für das noch ausstehende Honorar über sechs Prozent des Auftragsvolumens erwogen und wieder verworfen.

Am 24. Juli 1991 war schließlich der letzte noch fehlende Vertragspartner gefunden. An diesem Tag trafen sich der Thyssen-Justiziar Pigorsch und Maßmann mit dem Treuhänder Wullschläger, um den Marketing-Vertrag mit ATG zu unterschrieben. Am 2. August überwies der Konzern die ersten 11 Millionen von insgesamt 24,4 Millionen Mark auf das Konto Nummer 47252 der Swiss Bank Corp. in Zürich.

Am Ende konnten alle zufrieden sein: Zwischen Juli und Dezember 1991 verschiffte die United Arab Shipping Company die 36 Fuchs-Panzerfahrzeuge nach Saudi-Arabien. Damit hatte der arabische Staat – allerdings zu einem mehrfach überhöhten Preis – endlich lang ersehnte deutsche Qualitäts-Rüstungsgüter, deren Lieferung vorher undenkbar schien.

Durch den Sachdarlehensvertrag zwischen dem Verteidigungsministerium und Thyssen Henschel vom 26. Juli 1991 erhielt die Bundeswehr 10 neue Spürpanzer und 26 Transportpanzer.

Trotz der horrenden Provisionszahlungen machte Thyssen Henschel bei dem Panzer-Deal noch ein gutes Geschäft, mit einer Umsatzrendite von über 15 Prozent.

Am 8. Februar 1994 gingen 430 000 Mark auf das Konto der Gesellschaft Great Aziz ein. Mit dieser allerletzten Provisionsrate waren insgesamt rund 217 Millionen Mark an die vier Briefkastenfirmen gelaufen.

Wären 1995 nicht die hartnäckigen Ermittler der Provinzstaatsanwaltschaft Augsburg auf den Plan getreten, die „Operation Fuchs“ wäre für alle Akteure ein voller Erfolg geworden. Markus Dettmer