

Report, den die Unesco anfertigen ließ. In ihm heißt es:

Es nützt nichts, die Plastiken und Fresken zu retten, wenn sie dazu verdammt sind, im Wasser zu versinken. Oder Schleusen zu bauen, wenn es kein Vorwarnsystem gibt, um beim Herannahen des Unwetters rechtzeitig die Schleusentore zu schließen. Oder die Fundamente der Häuser abzusichern, wenn die Mauern darüber einstürzen. Oder alle Zufahrten zur Lagune zu verbarrikadieren, wenn man nicht gleichzeitig ein Kanalisations-system (für Abwässer) baut . . .

Nicht Flickschusterei, sondern nur ein Gesamt-Sanierungsplan konnte mithin helfen. Als er schließlich veröffentlicht wurde, weckte er Hoffnungen — und enttäuschte doch. Zwar sieht die nun verabschiedete „Lex Venezia“ eine Vielzahl von Maßnahmen vor: So sollen

- ▷ verfallende Paläste und Häuser auf den Lagunen-Inseln renoviert, schadhafte Kunstwerke fachgerecht restauriert werden;
- ▷ riesige Schleusen an den Lagunen-Ausgängen das Hochwasser abhalten;
- ▷ Kläranlagen die Wasserverseuchung stoppen — und
- ▷ Fernwasserleitungen die artesischen Brunnen ersetzen.

Doch während des zweijährigen Tauziehens war es der venezianischen Lobby auch gelungen, den Gesetzentwurf zu ihren Gunsten zu verändern: Von den 300 Milliarden Lire darf die Stadt Venedig allein fast 100 Milliarden ausgeben — für die Sanierung der Häuser.

In einem anderen, für den Schutz Alt-Venedigs möglicherweise entscheidenden Punkt, beschloß das Parlament gegen den Wunsch des venezianischen Klüngels: Der Ausbau einer „dritten Industriezone“ wird vorerst gestoppt. OB Longo, die Bosse und viele Arbeiter der Lagunenstadt fürchten nun, die Palazzi würden fortan gerettet, Venedigs Wirtschaftskraft und Jobs hingegen gefährdet. Ergebnis: Niemand ist recht zufrieden. Ein mittelmäßiges Gesetz, meint „Italia Nostra“, ist freilich besser als gar keines, „denn Venedig kann nicht warten“.

Viel hängt davon ab, wie das Gesetz ausgeführt, ob die Milliardensumme auch wirklich zum Nutzen der gefährdeten Stadt ausgegeben wird. Zweifelhafte erscheint schon, ob Venedigs Regierende überhaupt fähig sind, auch nur die Sanierung der Wohnungen zu managen.

Die Kommunisten fürchten bereits, daß private Spekulanten die 100 Milliarden Lire einstecken. Und die Wahl-Venezianerin Peggy Guggenheim, US-Millionärin und Gründerin eines Museums für moderne Kunst am Canal Grande, ist gleichfalls mißtrauisch: „Hoffentlich klauen sie das Geld nicht!“

SOWJET-UNION

Gas für Amerika

Mit Geschenken und Tricks gewann der US-Multimillionär Hammer die Sowjets für das größte Geschäft, das je zwischen den Supermächten USA und UdSSR abgeschlossen wurde.

Der Eremitage in Leningrad schenkte er ein Gemälde von Goya, Parteichef Breschnew erfreute er mit zwei Originalbriefen Lenins. Am 12. April gelang einem Amerikaner russischer Abstammung das größte Geschäft, das jemals zwischen den USA und der Sowjet-Union abgeschlossen worden ist. Wert: acht Milliarden Dollar.



US-Osthändler Hammer

„Das ist ein Kapitalist . . .“



Hammer-Geschenk an die Eremitage*
... der in der Zukunft lesen kann“

Mit Geschenken und Geschäften hatte sich der US-Multimillionär Dr. Armand Hammer, 74, bei den Sowjets eingeführt. Selbst Breschnew schwärmte über Hammers Händlertgeschick: „Das ist ein Kapitalist, der in der Zukunft lesen kann.“

Hammer, Chef der Occidental Petroleum Corp. (Umsatz: über 2,7 Milliarden Dollar), wird gemeinsam mit der Bechtel Corp. den Sowjets vier Kunstdünger-Fabriken bei Kuibyschew bauen, 1049 Kilometer südöstlich von Moskau. Die devisenschwachen Sowjets brauchen die Fabriken nur zum Teil in Dollar zu bezahlen.

Hammer ließ sich auf das von Moskau bevorzugte Tauschgeschäft ein: Fabriken gegen Produkte aus den Fabriken. Vier Millionen Tonnen Ammoniak und eine Million Tonnen Harzstoff wird Hammer den Staatsplanern jährlich abnehmen. Moskaus Außenhandelsminister Patolitschew pries das Geschäft als „ersten Schritt auf dem Weg zu einem umfassenden Handel“.

Weitere Groß-Projekte mit der UdSSR will der clevere US-Unternehmer schon in der nächsten Zeit abwickeln. Er möchte in Moskau ein Hotel bauen, ein amerikanisches Handelszentrum errichten und die USA mit sibirischem Erdgas versorgen. Für dieses Erdgasprojekt (geschätzte Investitionskosten: 45 Milliarden Dollar) würde Hammer Röhren und Gasverflüssigungs-Anlagen liefern. Auch dabei will Hammer Ware gegen Ware tauschen: Die Russen können die Investitionskosten der Amerikaner mit Gas bezahlen. Hammer: „Wir in den USA brauchen das Gas.“

Um das erste Mammut-Geschäft mit dem Moskauer Außenhändler abzuschließen, flog der osterfahrene Hammer zehnmal mit seinem Privatflugzeug vom Typ Gulfstream nach Moskau und verhandelte zehn Monate lang. Indes: Hammer verhandelte nicht nur — er trickste und feilschte. So verwirrte Händler Hammer seine Partner mit der Behauptung, Lenin habe in seiner Sterbestunde auf ein Geschenk von Hammer geschaut.

Tatsächlich stand auf Lenins Schreibtisch im Kreml ein Hammer-Mitbringsel: die Bronzefigur eines auf Darwins Werken hockenden Affen, der in grinsender Hamlet-Pose einen Menschenschädel betrachtet. Der symbolträchtige Kitsch steht noch heute in dem als Museum hergerichteten Lenin-Arbeitszimmer.

Die Hammer-Version ist dennoch falsch. Lenin starb nicht im Arbeitszimmer, sondern in seinem Haus in Gorki bei Moskau.

Kennengelernt hatte der russische Emigrantensohn den russischen Revolutionär Anfang der zwanziger Jahre: Der Mediziner Hammer wollte dem durch Revolution und Bürgerkrieg zer-

* „Porträt von Doña Antonia Zárate“ von Goya. Wert: über eine Million Dollar.

störten Land helfen. Lenin zu Hammer: „Wir brauchen keine Ärzte. Wir brauchen Geschäftsleute. Wir machen eine neue Wirtschaftspolitik. Wir werden Ausländern Konzessionen erteilen und privaten Handel erlauben.“

So kaufte Hammer von der US-Armee ein Feldhospital und transportierte es nach Sowjet-Rußland. Dort sah der Philanthrop, daß Rußland hungerte. Er importierte US-Weizen und handelte dafür — Ware gegen Ware — Pelze, Kaviar und Kunstgegenstände ein.

Er durfte im Sowjetland eine eigene Bleistiftfirma gründen, dazu eine Import- und Exporthandlung, mit der er 38 große Unternehmen vertrat. Mit 23 besaß er seine erste Million.

Als 1930 westliche Kapitalisten in der UdSSR unerwünscht wurden, verkaufte Hammer seine Firmen für Schmuck aus dem Zarenschatz an die

Hammer half, daß Amerika seine Embargo-Politik gelockert hat und den Handel mit der UdSSR forciert. Voriges Jahr überreichten 2500 US-Unternehmen Offerten an Moskauer Außenhandelsgesellschaften. Der Warenaustausch zwischen den beiden Supermächten verdreifachte sich 1972 gegenüber dem Vorjahr auf 642 Millionen Dollar.

Damit überrundeten die Amerikaner bereits Italien, einen alten Handelspartner der UdSSR im Westen. In diesem Jahr wollen die Amerikaner sogar den größten West-Handelspartner der Sowjet-Union einholen: die Bundesrepublik.

Kein anderes Westland gibt den Sowjets so hohe und günstige Dollar-Kredite wie Amerika (bis zu 16 Jahre Laufzeit und sechs Prozent Zinsen). Aber auch kein anderer Osthändler ist so erfahren im Umgang mit Sowjetpartnern wie Hammer. Er pflegt die Freund-

JAPAN

Dort kämpfen

Deutscher Wein und US-Jeans, französische Parfums und Italo-Schuhe sind in Japan begehrt wie nie zuvor. Die Japaner versuchen, das Vordringen der Auslandsfirmen zu bremsen.

Jeden Menschen“, so versicherte vor kurzem Malcolm Baldrige, Chef des US-Haushaltswarenunternehmens Socvill Manufacturing Co, „der mir noch vor zwei Jahren gesagt hätte, ich würde einmal ausgerechnet nach Japan verkaufen, hätte ich für verrückt erklärt.“

Heute verkauft Baldrige seine Hausgeräte in Japan und hält diese Entscheidung für die „beste meines Lebens“. Wie den Fabrikanten von Haushaltsgeräten Baldrige zieht es Unternehmer aller Branchen und Länder in den Fernen Osten.

„Der japanische Markt“, so begeisterte sich Luciano Cohen, Chef der japanischen Olivetti-Firma Olivetti Corporation of Japan, „bietet noch ungeahnte Möglichkeiten.“ Schon heute liefert Olivetti über eine 1961 gegründete Verkaufsorganisation jede vierte in Japan verkaufte Schreibmaschine und jedes dritte Mikrocomputer-System.

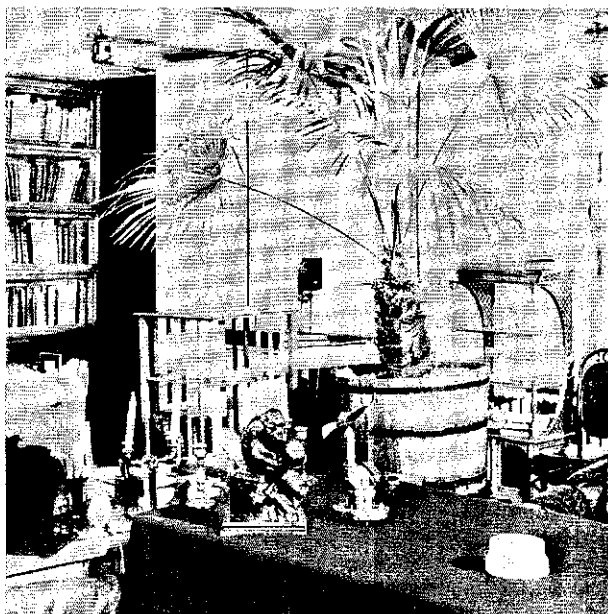
Auch Westdeutschlands Miederwaren-Konzern Triumph („Triumph krönt die Figur“) steuerte seinen Beitrag zur Entdeckung des fernöstlichen Neulands bei: „Wir haben“, triumphierte Rudolf Dreher, Chef von Triumph International in Japan, „den Japanerinnen beigebracht, daß sie auch Brüste haben.“

Für Japans flachbusige Frauen, die vor 1969 vorwiegend mit dem traditionellen Brustwickel unter dem Kimono auskamen, produziert heute die 1963 gegründete japanische Triumph-Niederlassung 2,4 Millionen BH und andere Miederwaren im Jahr. „Die Nachfrage“, so Dreher, „steigt ständig.“

In der Tat sind in Japans Läden westliche Waren, von amerikanischen Nietenhosen bis zu deutschem Sauerkraut, in Mode gekommen. Statt des traditionellen Reisweins schlürfen Millionen Japaner heute sogar Rheinwein, den sie unter anderem reisenden Händlern des Bingener Weinversenders Elmar Pieroth abkaufen.

Neuerdings will auch Frankfurts Versandhändler Neckermann ins Japan-Geschäft einsteigen. Die Absatzchancen im fernöstlichen Inselreich versucht auch die westdeutsche Lebensmittelkette Edeka zu nutzen.

Bei Japans kaufkräftigem 106-Millionen-Volk — ein Japaner verdient im Durchschnitt etwa soviel wie ein Brite (1080 Mark im Monat) — gilt es sogar als schick, West-Waren zu kaufen, die, wie eine Leica, oft erheblich teurer



Hammer-Geschenk im Lenin-Museum*, Partner Gwischiani: Schuld bezahlen

Sowjet-Regierung. Verarmten russischen Adligen handelte er Gemälde und Silber, Teppiche und Antiquitäten ab. Als reicher Mann kehrte er nach Amerika zurück.

Mit seinem Startkapital scheffelte Hammer in den USA neue Millionen. Er stellte Bierfässer her und züchtete Rinder. 1957 erwarb er einen Mehrheitsanteil an der Occidental Petroleum Corp. Den Jahresumsatz von 274 000 Dollar verzehnfachte er bis 1972.

Die Wiederentdeckung der Sowjet-Union nach vierzigjähriger Pause begründete Hammer nicht kommerziell, sondern gefühlsträchtig: „In den zwanziger Jahren habe ich in der Sowjet-Union ein großes Vermögen verdient. Ich schulde dem russischen Volk sehr viel. Obgleich ich ein alter Mann bin und nicht mehr viele Jahre zu leben habe, will ich meine Schuld bezahlen.“

* Bronzeaffe auf Darwins Werken.

schaft mit Präsenten und schließt Geschäfte durch Überraschungscoups.

Als die Verhandlungen im Juli 1972 stockten und Hammer bereits wieder abreisen wollte, zog Kossygin-Schwiegersohn Dschermen Gwischiani, Vize-Chef des Staatskomitees für Wissenschaft und Technik, einen Vertragsentwurf aus der Tasche. Hammer möge ihn in die USA mitnehmen und prüfen.

Hammer überflog den Text in wenigen Minuten, änderte ein Wort — aus der Überschrift „Entwurf“ machte er „Abkommen“ —, unterschrieb und gab Gwischiani den Text zurück.

Als die Russen zögerten, das Papier so schnell wieder entgegenzunehmen, tat Hammer verblüfft: Er könne nicht verstehen, daß sowjetische Funktionäre nun plötzlich Einwände gegen den eigenen Entwurf hätten. Die Sowjets akzeptierten.