



Ölraffinerie in Turkmenistan: Lockruf des schwarzen Goldes

AFFÄREN

## „M.“ oder „my principal“

Jürgen Möllemann droht wegen eines Ölgeschäfts Ärger. Ein Geschäftspartner fühlt sich vom Ex-Minister über den Tisch gezogen und verklagt ihn in London.

Er nennt sich „Turkmenbaschi“, der Oberste aller Turkmenen, und er preist den Reichtum seines Landes: Öl im Überfluß, tief in der Erde und unter dem Grund des Kaspischen Meeres.

Dieser Schatz, so versichert Saparmurad Nijasow, 58, der autokratische Präsident von Turkmenistan, warte nur darauf, von westlichen Investoren gehoben zu werden. Sein Land sei, so frohlockt Nijasow in Anspielung auf das amerikanische Goldgräbergebiet, „der neue Klondike“.

Im Dezember 1996 erreichte der Lockruf des schwarzen Goldes ein braungetünchtes Mehrfamilienhaus im Düsseldorfer Zooviertel. In der Achenbachstraße 56 hat eine Firma namens Web/Tec ihren Sitz. Sie hat sich spezialisiert auf „die Beratung deutscher und ausländischer Unternehmen in wirtschafts-, handels- und entwicklungs-politischen Fragen“. Eigentümer: Jürgen W. Möllemann.

Der ehemalige Wirtschaftsminister und derzeitige FDP-Chef von Nordrhein-Westfalen sei sehr an einem Öl-Deal in Turkmenistan interessiert gewesen, so behauptet der Brite Kaveh Moussavi: Seit dem 20. Dezember 1996 hätten er und Möllemann an einem Plan gearbeitet, wie das schwarze Gold in Geld zu verwandeln sei. Moussavi sollte sich demnach um die Abwicklung vor Ort kümmern, Möllemann die Millionen für nötige Investitionen organisieren.

Moussavi, 43, britischer Staatsbürger iranischer Abstammung, betreibt die „Eastway Petroleum Limited“ mit Sitz auf der britischen Isle of Man, einem Steuerparadies. Als erstem westlichen Geschäfts-

mann sei es ihm gelungen, sagt er, Öl aus Turkmenistan übers Kaspische Meer in den Norden Irans zu transportieren und von dort weiter per Tankwagen und Eisenbahn zu den Verladehäfen am Persischen Golf. Was im November 1994 als Versuch begann, sollte 1996 zum Millionen-Deal reifen.

Für seine Expansionspläne brauchte Moussavi Geld: zehn Millionen Dollar, besser noch doppelt soviel. Wer konnte dabei besser helfen als ein ehemaliger deutscher



FDP-Politiker Möllemann  
„Absolute Verschwiegenheit“

Minister, der zudem über gute Kontakte in den Nahen Osten verfügt?

Als Berater des Ex-Ministers sollte offenbar Rolf Wegener, 52, fungieren, der, so Moussavi, schon beim ersten Treffen dabei gewesen sei. Wegener ist in Düsseldorf an mehreren Immobilienfirmen beteiligt, geriet durch eine angebliche Nähe zu Waffengeschäften in die Schlagzeilen (SPIEGEL 32/1984) und kennt Möllemann noch aus dessen Zeit als Staatsminister im Auswärtigen Amt. Er residiert in Monte Carlo.

Anfangs glaubte Moussavi an ein gutes Geschäft. Inzwischen fühlt er sich jedoch von den beiden Deutschen hintergangen.

Am 30. September reichte er gegen Möllemann und Wegener eine Klage beim High Court of Justice in London ein. Die beiden hätten „ein Vertraulichkeitsabkommen gebrochen“ und „sich verschworen“, um Eastway zu schädigen.

Möllemann nimmt zu den Vorwürfen im Detail nicht Stellung. Grundsätzlich, so schreibt er in einem Fax an den SPIEGEL, gebe er „über vertrauliche Geschäftsinter-na“ keine Auskunft. „Absolute Verschwiegenheit“ gehöre „zu meinen grundlegenden Geschäftsprinzipien“.

Auch Wegeners Düsseldorfer Anwälte teilten dem SPIEGEL mit, ihr Mandant pflege „Vertraulichkeitsabreden geschäftlicher und privater Natur ausnahmslos und strikt einzuhalten“. Er werde zu den Fragen, die der SPIEGEL schriftlich an ihn gerichtet hatte, „sicherlich nicht in der Öffentlichkeit Stellung nehmen und dadurch den Anschein erwecken, er erfülle die angeblich gegen ihn erhobenen Vorwürfe jedenfalls nachträglich“. Im übrigen seien die im Fragenkatalog „implizierten Annahmen oder Unterstellungen nicht zutreffend“.

Möllemann auf Tauchstation – ein ungewohntes Bild. Sein Name, so tönte der umtriebige Liberale ansonsten gern, sei „Markenzeichen für Ideen und Konzepte“.

In den achtziger Jahren erwarb er sich im Auswärtigen Amt zweifelhaften politischen Ruhm als „Riesenstaatsmann Müm-melmann“ (Franz Josef Strauß). Im Januar 1993 trat er als Wirtschaftsminister zurück, weil er auf Dienstbriefpapier die Einkaufswagenchips seines angeheirateten Veters empfahl.

Die Web/Tec gründete Möllemann am 23. Februar 1994, sie wurde unter der Nummer 12016 im Düsseldorfer Handelsregister eingetragen und verfolgte danach im stillen ihre Geschäfte.

Moussavi war zunächst tief beeindruckt, daß ein Ex-Minister, der 1992 für wenige Monate auch Vizekanzler war, ihm behilflich sein könnte; doch mit der Zeit wunderte er sich über das Gebaren um ihn herum. Mitunter tauchte Möllemann im Schriftverkehr nur als „M.“ oder als „my principal“, also Chef, auf. Moussavi: „Ich dachte, daß ich einen Politiker vom Schlage Adenauers oder Brandts treffen würde,

aber am Ende hatte ich das Gefühl, als säße mir ein korrupter Diktator gegenüber.“

Irritiert war Moussavi vor allem über Rolf Wegener. Möllemann preist Wegener schon mal als großzügigen Spender („Ich schätze ihn“), wenn der, wie 1996, 300 000 Mark an den FDP-Landesverband Nordrhein-Westfalen stiftet. Vorsitzender des FDP-Verbands: Möllemann.

Nicht im Waffenhandel, sondern nur „im zivilen Bereich“ sei Wegener tätig, beteuerte Möllemann. Sein Geld verdiene Wegener mit „Öl- und Gasgeschäften und im Anlagenbau“.

Es war ausgerechnet Möllemann, der in den achtziger Jahren Kontakte auch zu deutschen Rüstungskonzernen herstellte. Er öffnete die Türen zu den Botschaften und Firmen arabischer Staaten.

Gemeinsam betreiben die beiden in Möllemanns Heimatstadt Münster auch die „MS-Air Gesellschaft für Flug- und Luftbildservice GmbH“. Das Unternehmen, gegründet im Oktober 1995, besitzt ein Flugzeug des Typs Pilatus PC-6 Turbo-Porter. Einziger Geschäftszweck ist laut Möllemann das Absetzen von Fallschirmspringern.

Erst später hörte Moussavi von diesen Verbindungen. Vertrauensselig habe er dem Ex-Minister und Wegener von seinen Plänen in Turkmenistan erzählt.

Er hoffte auf eine Art Monopol. Turkmenistan schwimmt im Öl. Weil ein Zugang zum offenen Meer oder eine Pipeline bis zum Persischen Golf fehlt, läßt sich das Öl allerdings nur schwer in Devisen umwandeln. Es muß umständlich über Land transportiert werden, mehr als tausend Kilometer quer durch Iran.

Moussavi entwickelte, so sagt er, einen Ausweg: Eastway erwirbt das Öl in Turkmenistan, schafft es in den Norden Irans. Im Tausch dafür erhält Eastway eine gleich große Menge iranischen Öls am Persischen Golf. Die Geschäftsleute aus Europa ersparen sich so den Transport, die Iraner müssen ihr Öl nicht in den ölarmen Norden karren – und alle machen einen Schnitt.

Die nötigen Verträge mit Eisenbahngesellschaften, Ölproduzenten und staatlichen Stellen seien seinerseits längst vorbereitet gewesen, so Moussavi. Schließlich ist er in Iran aufgewachsen; sein Vater diente zu Shah-Zeiten als stellvertretender Premierminister.

Was fehlte, war das Geld, um alles zu finanzieren. Doch Möllemann, so Moussavi, habe ihm versichert, daß er die Millionen beschaffen könne. Moussavi habe deshalb, so sagt er, Verhandlungen mit dem französischen Ölkonzern Total abgebrochen. Er habe auch akzeptiert, daß die Hälfte des Gewinns an seine deutschen Partner gehen sollte.

In den Wochen nach dem ersten Treffen habe er, so Moussavi, Dokument um Dokument, Vertrag um Vertrag über die Geschäfte in Turkmenistan und Iran überreicht. Immer wieder habe er darauf hin-



Ölhändler Moussavi

Alle machen einen Schnitt

gewiesen, das Material sei absolut vertraulich zu behandeln. Auch daß Möllemann und Wegener ihm keine Konkurrenz machen würden, sei von Anfang an Bedingung für das Geschäft gewesen. Wie im Ölhandel üblich, seien die meisten Absprachen mündlich erfolgt.

Als nach einigen Wochen von seinen Partnern außer vielen guten Worten nichts zurückgekommen sei, hätten ihn erste Zweifel beschlichen, sagt Moussavi. Möllemanns Geschäftsführer Klaus Geerds versicherte ihm am 16. Februar 1997 zwar per Brief, daß die Finanzierung stehe; und Wegener, so schrieb Moussavi am 11. März 1997 an Möllemann, habe ihm mündlich mitgeteilt, daß sogar 20 Millionen US-Dollar bereitstünden. Doch der Brite wollte Bankbelege sehen.

Darüber kam es zum Streit. Dabei sei es auch um eine weitere lukrative Geschäftsmöglichkeit gegangen. Geplanter dritter Partner dafür: der Elektronikriese Siemens.

Anfang Januar, so Moussavi, seien er und Wegener deswegen in München gewe-



sen. Das Treffen bei Siemens habe Möllemann arrangiert. Doch die Geschäftsidee dahinter stamme, so beharrt er, von ihm.

Durch sein Büro in der turkmenischen Hauptstadt Ashgabad hatte Moussavi nämlich erfahren, daß dort viele interessante Infrastrukturprojekte nicht verwirklicht werden können, weil es dem Staat an Devisen mangelt.

Also schlug Moussavi vor, der deutsche Konzern könne sich doch mit Öl bezahlen lassen. Die Siemens-Manager waren, wie sie in Briefen an Moussavi deutlich machten, von der Idee angetan.

Am 20. Februar 1997, so berichtet Moussavi, hätten er, Möllemann und Wegener sich in Möllemanns Haus in Münster getroffen. Der Streit schien geschlichtet.

Doch am 5. März 1997 erhielt Moussavi ein merkwürdiges Fax aus Düsseldorf, ohne Briefkopf, nur mit einer unleserlichen Unterschrift versehen. Moussavi wußte nicht, ob es sich dabei um den Namenszug von Möllemann handelte oder nicht. Der Briefschreiber teilte „die Ergebnisse des jüngsten Gesprächs in meinem Haus in Münster“ mit, alles in allem vier Punkte. Moussavi möge diese schriftlich bestätigen, andernfalls werde er selbst eigene Gespräche mit den Präsidenten von Kasachstan und Turkmenistan vorbereiten.

Moussavi war irritiert: Wollte Möllemann das Projekt völlig an sich ziehen?

Deshalb schickte er zunächst einen „Nicht-Konkurrenz-Vertrag“ an Web/Tec. Nach zwei Telefonaten mit Wegener schrieb er schließlich am 16. Mai wutentbrannt einen Brief an Möllemann. Wegeners „Tonfall, Stil und der Inhalt der jüngsten Telefonate“ hätten ihm klargemacht, daß dieser versuche, die Geschäfte selbst zu machen – an Eastway vorbei.

Als Moussavi von seinem Büro in Ashgabad erfuhr, daß Möllemann wenig später in der turkmenischen Hauptstadt weilte, war das Faß für ihn übergelaufen. Es sei ihm, so heißt es in der Klageschrift, klageworden, daß Möllemann und Wegener versucht hätten, „unter Bruch des Vertraulichkeitsabkommens“ ohne ihn an die Ölgeschäfte zu kommen.

Das sei den beiden, so Moussavi, zwar nicht gelungen, aber durch ihr Vorgehen sei sein Netzwerk für das Turkmenistan-Geschäft zusammengebrochen. Dafür fordert er nun Schadensersatz.

Von einem Rechtsstreit in London, entgegnet Möllemann, sei ihm nichts bekannt, ihm liege keine Mitteilung von einem Gericht vor. Auch Wegeners Anwälte erklärten, ihrem Mandanten sei eine Klageschrift „weder von einem Gericht noch von Anwälten zugestellt worden“.

Tatsächlich können bis zu vier Monate vergehen, ehe die Klage über den Umweg des britischen und des deutschen Außenministeriums sowie eines deutschen Gerichts zugestellt wird.

ULRICH SCHÄFER