



Kuwait-Petroleum-Tankstelle in Lübeck: Bald macht jeder nur noch Geschäfte auf eigene Faust

„Schleusen für Ölländer sind geöffnet“

Um sich Absatzkanäle für ihr Rohöl zu sichern, kaufen sich die Förderländer der Dritten Welt reihenweise in westliche Raffinerien ein. Der Wettbewerb in den Ver-

braucherländern verschärft sich, die Ölmultis geraten in die Defensive. „Die Entwicklung in unserer Branche ist dramatisch“, sagt ein deutscher Firmenchef.

Die Raffinerie im Hamburger Hafen schien, als sie im Januar 1987 von der Esso aufgegeben wurde, nur noch für Schrottfirmen von Wert zu sein. Wenn schon die Tochter des US-Multis Exxon die Anlage nicht rentabel betreiben konnte, welche Ölgesellschaft sollte da noch Interesse an dem Werk haben?

Es fand sich eine. Seit Anfang dieses Jahres laufen wieder Benzin und Heizöl aus den Rohren der Hamburger Anlage.

Es ist die texanische Coastal-Gruppe, die für neuen Schwung in der Raffinerie gesorgt hat. Doch ohne die Hilfe eines starken Partners hätte Coastal-Chef Oscar Wyatt die Übernahme der Hamburger Anlage wohl nie gewagt. Wyatt, der beste Kontakte zum Opec-Mitglied Libyen hat, erhält das Rohöl von dort im Rahmen eines Kooperationsvertrages zu besonders günstigen Konditionen.

Rund 120 Kilometer weiter westlich, in Wilhelmshaven, steht eine andere Raffinerie zum Verkauf, die vor drei Jahren abgeschaltete Anlage des US-Multis Mobil. Obwohl die Raffinerie am Jadebusen technisch nicht auf dem neuesten Stand ist, sind die Mobil-Manager zuversichtlich, daß sie einen Käufer für

die Anlage finden. „Es waren schon Interessenten aus fast allen Ölländern da“, sagt Herbert Detharding, Chef der deutschen Mobil-Tochter.

Was sich in Hamburg und in Wilhelmshaven tut, das ereignet sich, vom Publikum kaum wahrgenommen, gegenwärtig auch an vielen anderen Plätzen des Ölbusineß: Die Giganten des Ölgeschäfts in Amerika und Europa, die einst das Geschäft vom Bohrloch bis zur Zapfsäule fest im Griff hatten, verkaufen Raffinerien oder Anteile daran. Die Ölländer nutzen diesen Rückzug für eigene Vorstöße ins Verarbeitungsgeschäft.

Wo einst nur amerikanische und europäische Ölmanager regierten, da reden nun Herren aus Tripolis, Caracas oder Abu Dhabi mit. Die Ölländer, die den westlichen Petro-Riesen wie Exxon, Shell oder Mobil in den siebziger Jahren schon die Alleinherrschaft über das Fördergeschäft entrissen hatten, mischen jetzt auch auf den Benzin- und Heizöl-Märkten mit. „Die Entwicklung in unserer Branche ist dramatisch“, sagt Mobil-Manager Detharding.

Die Ölproduzenten, die nun auch an Raffinerien beteiligt sind, müssen nicht

spitz rechnen. Das Öl holen sie fast zum Nulltarif aus der Erde; sie sind daher vor allem daran interessiert, über eine Dauerleitung ihr Öl in die Verbraucherländer pumpen zu können.

Es müssen nicht komplette Anlagen sein, mit deren Kauf die Ölländer ihren Rohöl-Absatz sichern wollen. Begehrt sind bei den Ölproduzenten vor allem Beteiligungen an Raffinerien. Die bisherigen Eigentümer, die zumeist 50 Prozent des Kapitals behalten, sind für die Öllieferanten der Garant, daß die Anlagen ordentlich geführt werden. Auch wissen die Alt-Eigner, wo und wie die Produkte verkauft werden können.

So verhandeln die Saudis derzeit mit dem US-Multi Texaco über eine Beteiligung von etwa 50 Prozent an Raffinerien und Tankstellen in den amerikanischen Bundesstaaten Texas, Louisiana und Delaware. Der amerikanische Ölkonzern ist durch einen drei Milliarden Dollar teuren Vergleich mit der kleinen Ölgesellschaft Pennzoil in finanzielle Bedrängnis geraten. Er bekäme durch diesen Handel rund 1,5 Milliarden Dollar in die Kasse.

Um den Verkauf eines 50-Prozent-Anteils an amerikanischen Raffinerien

geht es auch bei den Gesprächen, die Coastal-Chef Wyatt seit Monaten mit „bestimmten ausländischen Ölproduzenten“ führt. Das texanische Unternehmen besitzt sechs Raffinerien in den USA.

Die Abgesandten von Abu Dhabi sehen sich in Europa um. Im Januar erwarb das Golf-Emirat für 110 Millionen Dollar einen Anteil von zehn Prozent an der spanischen Raffinerie-Gesellschaft Cepsa. Das Ölland sicherte den Spaniern zu, daß es 30 Prozent des Rohöl-Bedarfs von Cepsa zu günstigen Konditionen liefert.

Nach dem Engagement in Spanien plant Abu Dhabi nun eine Partnerschaft in Frankreich. Die kleine, aber finanzstarke Petro-Monarchie möchte sich an

Verbraucherzentren balgen, haben sich bereits die Kuweitis und die Venezolaner gesichert. Die beiden Opec-Mitglieder begannen 1983, sich vom angestammten Geschäft an der Fördersonde, dem „Upstream“-Sektor, ins Verarbeitungs- und Vertriebsgeschäft, den „Downstream“-Bereich, vorzuarbeiten.

Die beiden Pioniere wählten unterschiedliche Wege: Die Kuweitis lehnten sich an keinen Partner an, sondern übernahmen die alleinige Kontrolle über europäische Raffinerien und Tankstellen-Netze. Die Südamerikaner begnügten sich mit 50-Prozent-Beteiligungen.

Den Kuweitis hatte sich Anfang der achtziger Jahre eine äußerst günstige Gelegenheit geboten. Der US-Konzern

In der Bundesrepublik sind die Araber allerdings nur mit einer einzigen Tankstelle präsent: Auf einem Lübecker Autohof können Lkw-Fahrer bei den Kuweitis Diesel tanken.

Den Venezolanern gelang der Einstieg ins europäische Raffinerie-Geschäft dagegen mit Hilfe einer deutschen Firma: 1983 gründeten die Staatsgesellschaft Petroven und der Veba-Konzern die Gemeinschaftsfirma Ruhr Oel, die Anteile an drei Raffinerien besitzt.

Durch den Deal mit den Deutschen sicherten sich die Venezolaner einen Absatz von 145 000 Barrel pro Tag. Veba-Chef Rudolf von Bennigsen-Foerder wiederum hat seither einen verlässlichen und preisgünstigen Lieferanten.

Die Zusammenarbeit mit Veba verlief für die Venezolaner so erfreulich, daß sie sich inzwischen auch in andere Raffinerien eingekauft haben. Über ihre Beteiligungsgesellschaften können sie nun insgesamt 450 000 Barrel Rohöl pro Tag absetzen. Das sind etwa 25 Prozent ihrer gesamten Fördermenge.

„Unser Ziel für die nahe Zukunft ist es“, sagt Petroven-Präsident Juan Chacin Guzmán, „diese Beteiligungen so zu erhöhen, daß wir etwa 700 000 Barrel pro Tag liefern.“

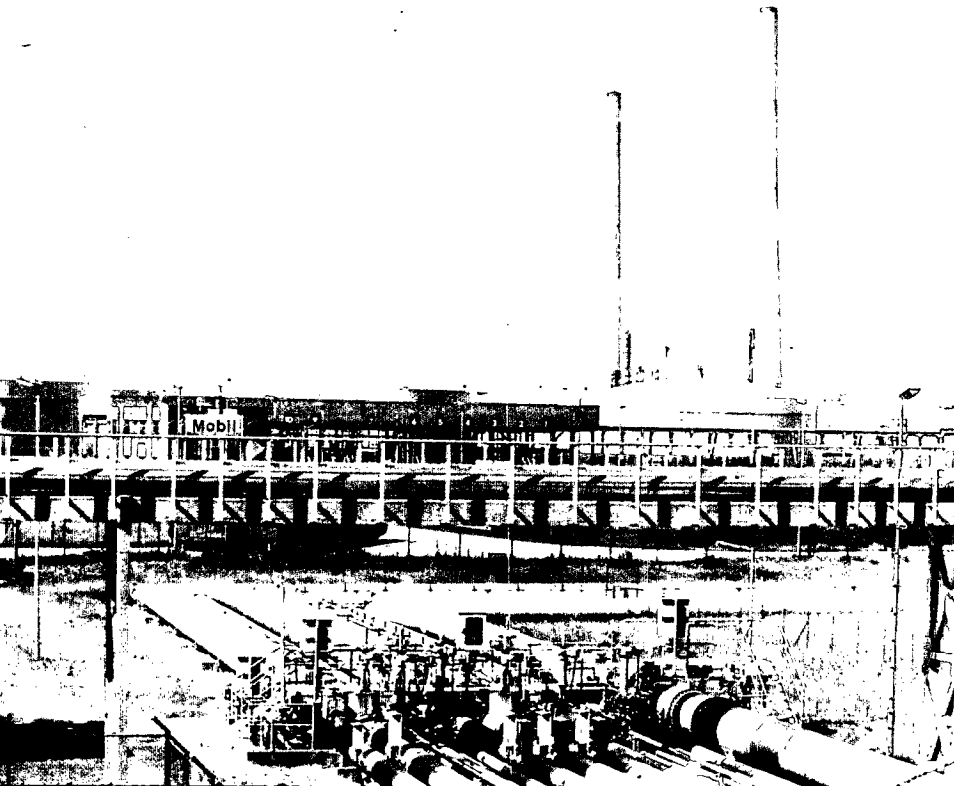
Auch die Kuweitis sind mit dem bislang Erreichten noch längst nicht zufrieden. Sie wollen den Absatz, der über eigene Vertriebswege läuft, durch weitere Firmenkäufe verdoppeln.

Keiner der westlichen Mitspieler im Ölbusineß wird sich auf Dauer dem Werben der Ölländer entziehen können: Wer ein Förderland im Gesellschafterkreis oder als heimlichen Partner hat, bezieht den Rohstoff Öl billiger; wer dagegen ohne Sonderkonditionen einkaufen muß, fällt im Wettbewerb zurück. So konnte 1987 in Italien allein die von Libyen gestützte Tamoil ihren Marktanteil erhöhen. Ein Hamburger Ölmanager: „Die Schleusen für die Ölländer sind geöffnet.“

Je mehr die Ölproduzenten ihren Stoff zu Vorzugspreisen an Raffinerie-Partner liefern, um so unbedeutender werden die ohnehin schon wackeligen Preisabsprachen der Opec: Jeder macht dann nur noch Geschäfte auf eigene Faust.

Der schon jetzt harte Kampf um Marktanteile wird dann noch verbissener werden, die Verbraucher werden sich über niedrige Preise für Benzin oder Heizöl freuen können.

In Hamburg hat sich der Wettbewerb nach der Wiedereröffnung der ehemaligen Esso-Raffinerie bereits spürbar verschärft. Während früher das Rhein-Ruhr-Gebiet wegen seiner Nähe zu Rotterdam die günstigste deutsche Einkaufszone für Mineralöl-Produkte war, hat sich das Preis-Tief nun nach Nordosten verschoben. Die neuen Hamburger Raffinerie-Betreiber haben sich nämlich verpflichtet, Benzin und Heizöl so billig wie der preisgünstigste Konkurrent zu liefern.



Geschlossene Mobil-Raffinerie in Wilhelmshaven: „Interessenten aus fast allen Ölländern“

den Raffinerien der französischen Gesellschaft Total beteiligen. An Total selbst hält Abu Dhabi seit kurzem einen Anteil von 5,5 Prozent.

Selbst die Nigerianer, die kaum Devisenreserven auf den Konten haben, sind beim Run auf westliche Raffinerien dabei. Für rund 200 Millionen Dollar will die irische Regierung den Westafrikanern die Mehrheit an der einzigen Raffinerie des Landes überlassen.

Die Nigerianer verhandeln zudem mit mindestens fünf amerikanischen Ölgesellschaften, darunter Sun und Hill Petroleum, über Beteiligungen an Raffinerien und Vertriebskanälen. Bezahlen wollen die Afrikaner mit billigem Öl.

Einen riesigen Vorsprung vor allen anderen Ölexporteuren, die sich um Raffinerie- und Vertriebsstützpunkte in den

Gulf, der später vom Konkurrenten Chevron geschluckt wurde, suchte nach Käufern für seine Anlagen in den Benelux-Ländern, in Skandinavien und Italien. Nach langen Verhandlungen übernahmen die Golf-Araber 1983/84 die beiden Gulf-Raffinerien in Holland und Dänemark sowie die Gulf-Tankstellen.

In den Jahren 1986/87 setzten sich die Kuweitis auch auf der britischen Insel fest. Sie übernahmen 1300 Tankstellen der Firmen Hays, Ultramar und Nafta.

Über ihre Londoner Filiale Kuwait Petroleum International verfügen die Petro-Strategen vom Golf nun über 4800 europäische Tankstellen. Mit ihrer Benzin-Marke „Q 8“ (im Englischen klingt das wie „Kuweit“) haben sie einen Marktanteil von fünf Prozent am europäischen Tankstellen-Geschäft erobert.