

ter der linken Merez-Partei um Partnerschaft mit Kalkilja. 1996 gründete er den Verein „Gute Nachbarn“. Milo und seine Mitstreiter entwickelten viele gemeinsame Projekte für Palästinenser wie Israelis. Umweltschutzaufgaben gehörten dazu, aber auch ein Ärztedienst für beide Seiten. Doch erst fehlte das Geld, dann kam die zweite Intifada, und so blieb es meist bei den schönen Plänen. Nun, im neuen Tauwetter nach Arafats Tod, ist Milo schon wieder optimistisch. Auch der Bürgermeister von Kfar Saba sagt, er befürworte „jede Initiative, die unsere beiden Städte zusammenbringt“.

Bevor der Sperrzaun errichtet wurde, hatten sich etliche Wirtschaftskooperationen etabliert: Vor allem die niedrigeren palästinensischen Löhne lockten israelische Unternehmer. Doch die Mauer hat alles komplizierter gemacht. Etwa für Kfar Sabas Unterwäscheproduzenten Gibor Sabrina. Immer wieder stockt der Transport zwischen beiden Seiten: „Inzwischen ist es einfacher für uns, mit Jordanien zusammenzuarbeiten als mit unserer palästinensischen Nachbarstadt“, sagt der Personalchef Awi Barak.

Textilfabrik in Kalkilja, Westjordanland

Ein Palästina ohne Beziehungen mit dem israelischen Nachbarn kann sich Darwisch Said Darwisch nicht vorstellen. Geschäfte will der gutgelaunte Unternehmer machen, Arbeitsplätze schaffen, seine Angestellten und deren Familien ernähren. Auf die arabischen Nachbarstaaten oder die politische Elite der Palästinenser kann er sich nicht verlassen. „Eine Zukunft wollen wir haben“, sagt er und streicht dabei über den Gummizug einer rosafarbenen Damenunterhose, „ohne die Hilfe meiner jüdischen Partner aus Kfar Saba wäre ich aufgeschmissen.“ Der aktuellen Aufbruchstimmung misstraut er ebenso wie dem eingeübten Pessimismus. „Die Mauer wird nicht mehr verschwinden“, sagt Darwisch, „aber sie wird uns nicht daran hindern, miteinander Handel zu treiben.“

200 000 Stück Unterwäsche produziert Darwisch für die Firma Gibor Sabrina auf der anderen Seite des Zauns. Seine israelischen Partner haben ihm die Nähmaschinen finanziert, und Woche für Woche haben sie ihn geschult. Doch seit die Mauer Kalkilja und Kfar Saba getrennt hat, kann Darwisch nicht mehr an Besprechungen teilnehmen. Damit der Palästinenser den Anschluss an die Produktion dennoch nicht verliert, schicken die Unternehmer aus Israel nun Videos, auf denen er sich die Schnitt-Technik anschauen kann. „Ich weiß, dass diese Juden mich ehrlich schätzen und mögen“, sagt Darwisch, „meine Söhne sollen auch Hebräisch lernen und weiter diese Verbindung pflegen. Nur darin liegt die Zukunft.“

CAROLIN EMCKE, ANNETTE GROSSBONGARDT



Autobahnbau in Kroatien: „Entscheidung auf politischer Ebene“

BALKAN

Paradies für Investoren

Mit Rückendeckung Washingtons sichern sich US-Konzerne lukrative Industrieobjekte – nicht immer nach den Regeln des freien Wettbewerbs.

Es war fürwahr ein tolles Kompliment, das John Surma an Belgrad sandte. Die Regierung von Premier Vojislav Koštunica sei „offen und kooperativ“, lobte Surma, Serbien ein „guter Platz für Geschäfte“.

Einen besseren Lobbyisten für ihre marode Wirtschaft können sich die Serben kaum denken: Schließlich ist der Mann nicht irgendein Wirtschaftsboss, sondern Chef von U.S. Steel, mit einem Jahresumsatz von rund 9,5 Milliarden Dollar einer der mächtigsten Stahlgiganten der Welt.

Serbien also ein Paradies für Investoren? Ausgerechnet der ewige Unruhestifter vom Balkan, das Land, in dem der damalige Premier Zoran Djindjić von einer kriminellen Bande hinterrücks erschossen wurde, nur weil er angekündigt hatte, mit dem Haager Kriegsverbrecher-Tribunal zusammenzuarbeiten?

U.S. Steel jedenfalls hat Gefallen gefunden an den Geschäften mit Belgrad. Um auch anderen amerikanischen Firmen das Balkangeschäft schmackhaft zu machen, startete der Stahlkonzern jüngst eine ungewöhnliche Promotiontour. In New York, Cleveland und Chicago priesen Topmanager vor Vertretern zahlreicher US-Unternehmen die Vorzüge des serbischen Standortes. Die Arbeitskräfte? Bestens ausgebildet. Die Lage? Geografisch hervorragend.

Was Surma nicht erwähnt – was aber wohl weitaus schwerer wiegt als alle anderen Investitionskriterien –, ist Belgrads Bereitschaft, stets die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Denn die Regierung Koštunica, so scheint es, ist geneigt, amerikanischen Firmen in geschäftlichen Dingen den Vorzug zu geben. Schon jetzt sind die Amerikaner der größte Investor an der Save. So kaufte allein der Tabakriese Philip Morris für über 430 Millionen Euro den serbischen Tabakkonzern DIN. Im Fall des Stahlwerks Sartid erwiesen sich serbische Behörden als derart kooperativ, dass inzwischen die Belgrader Staatsanwaltschaft ermittelt.

Der Zuschlag für das Sahnstück der serbischen Schwerindustrie ging trotz anderslautender Absichtserklärungen gegenüber deutschen Investoren an die U.S. Steel Corporation – für lumpige 23 Millionen Dollar, ein ausgesprochener Schnäppchenpreis. Sofort machten Korruptionsgerichte die Runde, und sie wollen partout nicht verstummen.

Der ermordete Serbenpremier Djindjić, heißt es in Diplomatenkreisen, sei noch zu Lebzeiten nahezu wöchentlich vom damaligen US-Botschafter William Montgomery einbestellt worden, um den Deal abzuschließen. „Die Entscheidung ist eindeutig auf politischer Ebene gefallen, unter Druck Washingtons“, urteilt der Wirtschaftsanalytiker Nebojša Medojević, Direktor des Zentrums für Wandel im montenegrinischen Podgorica.

Auch Deutsche beteiligen sich an der Belgrad-Schelte: Berlins Botschafter Kurt Leonberger warnte die serbische Regierung vor einer weiteren Verschlechterung der Wirtschaftsbeziehungen mit Deutschland. Lukrative Investitionsobjekte, ließ der Diplomat in ungewöhnlicher Schärfe durchblicken, gingen offenbar aufgrund einer politischen Strategie an die USA.

Vor allem die europäische Konkurrenz hat bei dem großen Gemauschel das Nachsehen. Geprellt fühlt sich neben dem Thys-

senKrupp-Konzern auch ein internationales Bankenkonsortium, an dem die Düsseldorfer WestLB beteiligt ist.

Ursprünglich schuldete Sartid den Banken etwa 110 Millionen Dollar, doch der Verkauf an die Amerikaner wurde ohne jegliche Auflagen abgesegnet, die Gläubiger sollten leer ausgehen.

Dennoch wollen sie sich nicht geschlagen geben. „Unser Ziel ist es, das Geschäft wieder rückgängig zu machen“, sagt Hans Albers, Firmensprecher der WestLB. „So wie das bisher gelaufen ist, hat das mit Rechtsstaatlichkeit jedenfalls nichts zu tun.“

Schützenhilfe erhalten die Deutschen von einem serbischen Anti-Korruptions-Rat, dem der Fall Sartid längst als „größter Skandal der serbischen Privatisierung“ gilt. Provisionen in Millionenhöhe, lautet der Vorwurf, hätten den Deal erst möglich gemacht. Immerhin: Beim Obersten Belgrader Gericht wurde inzwischen Klage gegen den umstrittenen Verkauf erhoben, in einigen Wochen soll der Fall nun juristisch überprüft werden.



Serbiens Premier Koštunica

„Offen und kooperativ“

Auch in anderen Ländern Südosteuropas buhlen US-Firmen erfolgreich um lukrative Großaufträge. Doch der gerade in Amerika stets beschworene freie Wettbewerb kommt dabei häufig zu kurz. Den Zuschlag für den Bau eines 37 Kilometer langen Abschnitts der kroatischen Adria-Autobahn von Split bis Dubrovnik erhielt der US-Bauriese Bechtel, ohne dass es eine öffentliche Ausschreibung gegeben hätte. Die heimischen Straßenbauer, noch zu Titos Zeiten europaweit für ihre gute Arbeit bekannt, gingen weitgehend leer aus.

Wieder einmal entschied offenbar nicht das beste Angebot über den Zuschlag, sondern der bessere Kontakt. Und den hat Bechtel (Firmenslogan: „To build a better world“) ohne Zweifel. Der Bauriese ist für seine exzellenten Drähte ins Weiße Haus

bekannt. Doch dass es in Zagreb Schmutz gegeben hatte, war allzu offensichtlich. Die kroatische Opposition unterstellte Korruption, Transparency International klagte, das Geschäft lasse „Raum für Spekulationen“. Notgedrungen ließ die Regierung daher den bereits geschlossenen Deal platzen.

Wie viele andere Länder der Region steckt auch Kroatien in der Klemme. Einerseits will Zagreb seinen prowestlichen Kurs durch eine Mitgliedschaft in der Europäischen Union krönen, andererseits aber auf keinen Fall die westliche Vormacht verprellen. Dass man sich überhaupt auf die Kungeleien mit den Amerikanern einlässt, hat einen triftigen Grund. Nicht Brüssel, sondern Washington gilt, wenn es um langfristige Strategien geht, immer noch als wichtigster Verbündeter. Indem die Regierungen sich „als Juniorpartner der USA profilieren“, sagt Dušan Reljić, Balkanexperte bei der Berliner Stiftung Wissenschaft und Politik, erhoffen sie sich „einen beträchtlichen Prestigegewinn“.

Und wirtschaftliche Vorteile: Aufgrund jahrzehntelanger Erfahrungen im Export von Militärgütern rechnet Belgrad mit lukrativen Aufträgen für den Fall einer Stationierung von US-Truppen im östlichen Europa. Und ohne Gegenleistungen, das haben die Entscheidungsträger im Südosten Europas erkannt, geht nur wenig im Spiel mit Washington.

Die Amerikaner, beobachtet ein deutscher Wirtschaftsexperte in Bukarest, verstehen es ihrerseits, „auf clevere Weise bestimmte Druckhebel“ einzusetzen. Den Auftrag für die geplante 415 Kilometer lange rumänische Transsylvanien-Autobahn erhielt Bechtel ebenfalls in bewährter Manier – ohne Ausschreibung. Rumänien ist derzeit Spitzenreiter im Wettbewerb um künftige amerikanische Militärstützpunkte.

Solche Vertraulichkeiten wecken wiederum den Missmut der EU, die ihre Beitrittsverhandlungen mit Rumänien soeben offiziell abgeschlossen hat. Doch für den Auftrag an Bechtel setzte die Bukarester Regierung das bereits eingeführte europäische Wettbewerbsrecht kurzzeitig wieder außer Kraft.

Dass ein Gemauschel mit den USA allerdings nicht immer die gewünschten Erträge einfährt, musste zuletzt die Regierung in Warschau erfahren. Für die beflissene Unterstützung der US-Truppen im Irak und den Milliardenauftrag für 48 F-16-Kampffjets beim amerikanischen Flugzeugbauer Lockheed Martin erhofften sich die Polen ein Ende der lästigen Visumpflicht für die USA sowie stimulierende Investitionen des Rüstungsproduzenten. Doch dessen Engagement blieb hinter den Erwartungen zurück. Immer wieder, heißt es in Warschau säuerlich, verschiebe der Konzern bereits fest vereinbarte Projekte. Die lapidare Ausrede ist immer dieselbe – die Marktbedingungen hätten sich geändert. Und ein Einreisevisum brauchen die Polen auch weiterhin.

MARION KRASKE