

„Und alle wollen sie ein Bakschisch“

Was durch Lockheed ins Bewußtsein der Weltöffentlichkeit rückte, ist für die westdeutsche Industrie ein alter Hut. Im Gerangel um die internationale Kundschaft sind auch

die Deutschen mit Schmiergeldern und Korruptions-Praktiken nicht zimperlich. Geschätzter Jahresaufwand für Bestechung: mindestens eine halbe Milliarde Mark.

Unter Deutschlands Managern ist das Thema tabu. Viele wollen davon noch nie etwas gehört haben, keiner möchte darüber reden: über die Schmiergeld-Millionen, mit denen die bundesdeutsche Exportindustrie alljährlich ihre Verkaufsmaschinerie ölt.

„Wissen Sie“, sagte Ekkehard Kramer, Marketing-Manager bei Siemens in Singapur, zum SPIEGEL, „das Eisen ist mir nun wirklich zu heiß. Wir wollen hier schließlich weiter Geschäfte machen.“

Die Korruptions-Praktiken der deutschen Industrie sollen auch künftig wohlgeheutes Geheimnis bleiben. Während in den USA ein Senats-Ausschuß amerikanische Unternehmen als skrupellose Schmierer bloßstellte, während rund um den Globus die Rüstungsfirma Lockheed zu einem Synonym für Bestechung wurde, können sich die Manager hierzulande in Sicherheit wiegen: In Bonn denkt niemand daran, einen Korruptions-Strip-tease à la Washington zu veranstalten.

Dabei zieren sich auch deutsche Unternehmen mitnichten, im harten Gerangel um die internationale Kundschaft mit Gefälligkeiten aller Art nachzuhelfen — mit Barem oder mit Blondinen, mit dem Mercedes oder einer Motorjacht. Lockheed ist auch in Deutschland. Dieter Vogel, Pressesprecher des Bundeswirtschaftsministeriums: „Jeder weiß, die tun's, keiner weiß, wieviel und an wen.“

Verwunderlich, wenn es anders wäre: Für 222 Milliarden Mark setzte die westdeutsche Wirtschaft, nach den USA zweitgrößter Exporteur der Welt, im vergangenen Jahr Waren im Ausland ab. Etwa ein Prozent dieses Betrags, mithin stattliche 2,2 Milliarden, werfen die Manager nach Schätzungen von Hermann Fredersdorf, Chef der Gewerkschaft der Steuerbeamten, für anrühige Provisionen aus.

Wahrscheinlich ist die Schätzung des Gewerkschafters Fredersdorf, dessen Steuerprüfer-Kollegen sich freilich noch am besten ein Bild vom Ausmaß der Korruptionzahlungen machen können, „etwas hoch gegriffen“ (Günter Schwer vom Düsseldorfer Finanzministerium). Doch immerhin: Selbst vorsichtige Beamte vom Fach taxieren den Schmiergeldaufwand der deutschen Wirtschaft auf mindestens eine halbe Milliarde Mark im Jahr.



„Bei diesen Unterlagen läuft das Geschäft sicher wie geschmiert“

Ob darunter so saftige Beträge zu finden sind, wie sie amerikanische Rüstungsfirmen an ihre Gönner überwiesen, ist schwer auszumachen, aber keineswegs auszuschließen. Außer Frage jedenfalls steht, daß die deutschen Exporteure sich bei ihren weltweiten Aktivitäten nicht nur auf gute Verarbeitung und pünktliche Lieferung als Verkaufsargumente verlassen.

Da fanden beispielsweise Polizeibeamte im Schlafzimmer des verhafteten Transportministers von Zaïre, Eketebi Moyidiba, eine Kiste mit 25 Millionen Dollar in bar. Zu diesem Schatz hatte nach Ermittlungen der Zaïre-Staatsanwaltschaft auch ein Geschäft der Bremer Vulkan-Werft beigetragen, die an das Land des Generals Mobutu sechs Frachter im Wert von 180 Millionen Mark losgeschlagen hatte.

Oder: Für 30 Millionen Mark verkaufte Mitte der sechziger Jahre die Bremer Lürssen Werft Schnellboote an Saudi-Arabien. Der Vertragsabschluß wurde den Militärs des Wüsten-Staates mit insgesamt 1 778 000 Mark an Schmiergeldern gelohnt, fast sechs Prozent der Kaufsumme. Die Handgelder für einzelne Saudis und Offiziersgruppen, von der Bonner Waffenhandelsfirma Merex ausgehandelt, schwankten zwischen einem halben Prozent und drei Prozent der Gesamtsumme. In drei Raten sollte die deutsche Werft die Schmiergelder an Banken in Saudi-Arabien und in der Schweiz überweisen.

Oder: Ein deutscher Elektrokonzern erhielt den Zuschlag für die elektrische Ausrüstung eines Stahlwerkes in Südostasien, obwohl das Unternehmen

erheblich teurer als die internationale Konkurrenz angeboten hatte. Es lag wohl nicht nur am „Made in Germany“: Ein Drittel der Auftragssumme, so schätzten Insider, wandten die cleveren Deutschen für Bestechungsgelder auf.

Oder: Nach einem Militärputsch im afrikanischen Nigeria versprachen die neuen Machthaber, rigoros mit der Korruption aufzuräumen. Daraufhin schickte eine deutsche Consulting-Firma aus Furcht, für ihre Schmiergeld-Manipulation zur Rechenschaft gezogen zu werden, rasch die Frauen ihrer Mitarbeiter nach Hause.

Daß es ohne mehr oder weniger üppige Geschenke und Handgelder nicht geht, gilt auch in Bonn als Selbstverständlichkeit: Schmiergelder, auch „nützliche Abgaben“ geheißen, sieht das deutsche Recht als steuermindernde Kosten an. Rainer Offergeld, Parlamentarischer Staatssekretär im Finanzministerium und im Zivilberuf Steueranwalt, erläutert: „Entweder man macht da mit, oder man sitzt auf dem trockenen.“

Die Kölner Bundesstelle für Außenhandelsinformation, der Aufsicht von Wirtschaftsminister Hans Friderichs unterstellt, lieferte im vergangenen Jahr sogar einmal handfeste Tips zum Schmieren. Ihr vertrauliches Rundschreiben II/2-Liby 28. 5., adressiert an die Spitzenverbände der deutschen Wirtschaft, enthält Empfehlungen für „Nebenabgaben zur Erlangung von Aufträgen“ (Überschrift) in Libyen.

„Von den Amerikanern kauft doch keiner mehr.“

Die amtlichen Sachkenner raten zum Beispiel, dem jeweiligen deutschen Firmenvertreter in dem nordafrikanischen Ölstaat eine Pauschalsumme zur freien Verfügung zu überlassen, damit er Hindernisse bei der Anbahnung des Geschäfts ausräumen kann. Bei „besonders schwierig gelagerten Fällen“ müsse der Exporteur dafür bis zu zwanzig Prozent des Auftragswertes einkalkulieren.

Die Kölner Dienststelle weiß Rat für jene Manager, die in Deutschland mit einem Libyer über Aufträge verhandeln müssen. Als selbstverständlich gilt: „Übernahme aller Kosten, Geschenke und schließlich Verfügungstellung eines neuen Kraftwagens, der sodann mitgenommen werden kann.“

Was geschieht, wenn derlei Ratschläge mißachtet werden, fügten die Experten der Bundesstelle gleich warnend hinzu: Unternehmen, die sich den „Gegebenheiten in Libyen nicht angepaßt“ hätten, hatten „bei der Vergabe von Aufträgen das Nachsehen“. Nicht minder schädlich ist es allerdings, wenn, wie in den USA, die Bestechungspraktiken aufgedeckt werden. Das schadet dem Ruf und mindert den Absatz, wie

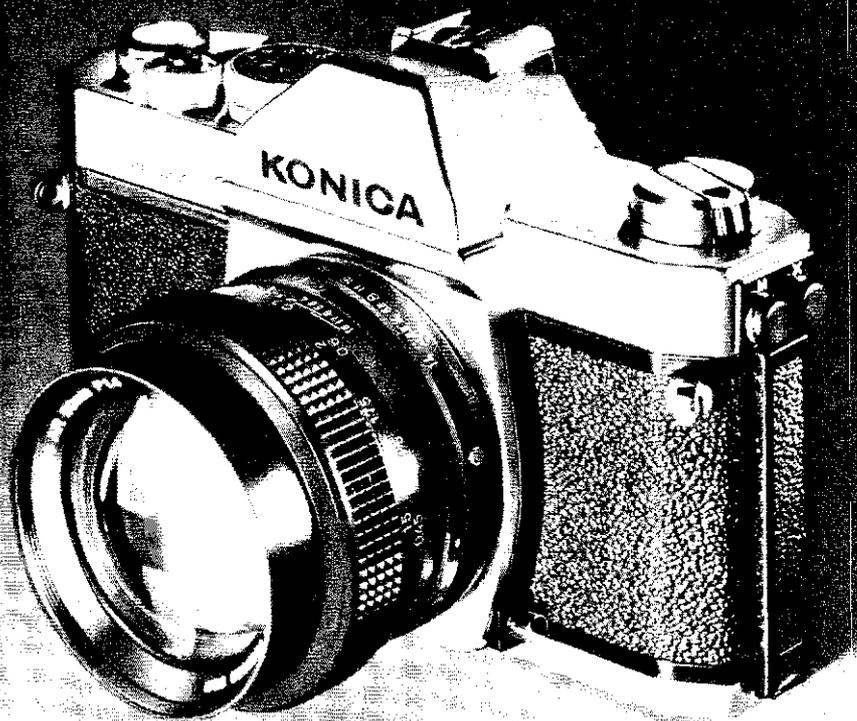
KONICA Autoreflex T3

Nur Sehen ist bequemer!

Hier stellen wir Ihnen eine Camera vor, die Qualität und Leistung einer Profi-Camera mit dem Höchstmaß an Bequemlichkeit verbindet. Sie hat z. B. eine automatische Belichtungssteuerung mit variabler Winkelmessung, die das Licht durch das Objektiv mißt. Und sie hat einen superleichten Verschuß-Auslöser, Verschußzeiten von 1 bis 1/1000 sec. Sie ermöglicht Mehrfachbelichtung. Durch das Zubehörsystem und Wechselobjektive von 15 bis 1000 mm Brennweite läßt sie sich fast unbegrenzt ausbauen.

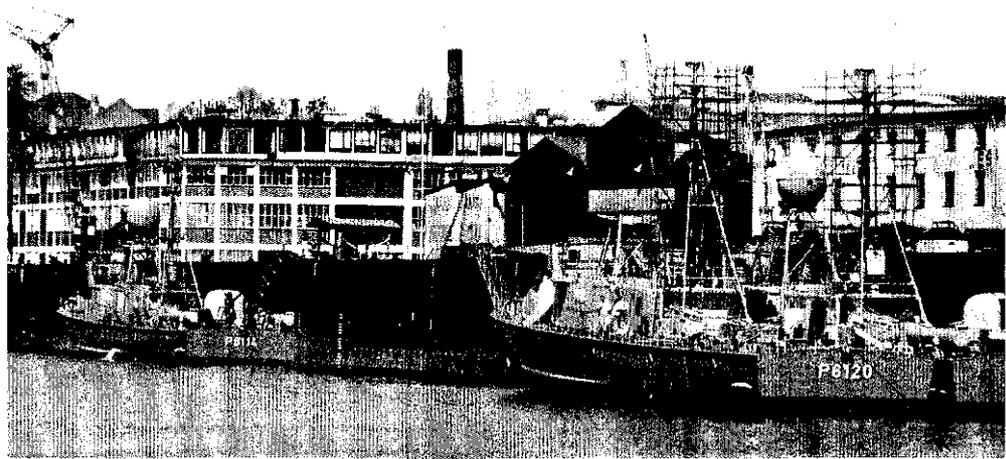
Zu guter Letzt können Sie die Automatik auch noch ausschalten. Diese und einige Feinessen mehr haben nur einen Sinn: Ihnen umständliches Bedienen abzunehmen. Fotografieren, auch auf höchstem Niveau, soll schließlich Spaß machen – und nicht Arbeit.

Wenn Sie noch mehr über die KONICA T3 und das Camera-Programm wissen wollen, dann fragen Sie Ihren Foto-Fachhändler oder schreiben Sie uns einfach.



Der Name für unbestechliche Qualität

Carl Braun Camera-Werk, 85 Nürnberg
Muggenhofer Straße 122. KONICA-Alleinvertrieb und Garantie BRD



Bremer Lürssen Werft: Fast sechs Prozent der Kaufsumme ...

Siemens rechtfertigt sich, das Schweizer Konto sei für interne Verrechnungen unter den vier Mitgliedern des Iran-Konsortiums eingerichtet worden. Wofür die 1,14 Millionen Dollar verwendet wurden, will der Konzern aber nicht angeben. Siemens-Sprecher Werner Osel: „Wir können doch keine internen Zahlungen unter Konsorten hier offenlegen.“

In den Strudel der Lockheed-Affäre geriet, auf ganz andere Weise, auch die Münchner Flugzeugbau- und Entwicklungsfirma Air-Metal. Das Klein-Unternehmen (50 Beschäftigte) entwickelt ein zweimotoriges Mehrzweckflugzeug — Typenbezeichnung AM-C 111 —, für das Firmenchef Wolfgang Grabowski schon vor der Fertigstellung des Prototyps einen Großabnehmer gefunden hatte: Die türkische Luftwaffe

MEREX

MEREX

MEREX

An die
LÜRSSSEN-WERFT
z. Hd. v. H. Lübking
202 Bremen-Verde
Postfach 30

xxxxxxx Riyadh, den 10. 2. 67
mu/uk

Bez. NA-Zahlungen Saudi-Arabien

Sehr geehrter Herr Lübking!

Als Resultat meiner Besprechungen mit dem Ministerium in Verbindung mit unserer diesfälligen Festlegung vom 14. 11. 66 und der diesigen aktiven Unterstützung zur weiteren Überweisung der Daten z. B. bitten ich Sie, folgende zu beachten:

1. Die jeweiligen Beträge der Gruppe nach Nazouan sollen direkt an Arab Bank, Jeddah
2. Anteil Major Ahmed und Major Feisal an Union de Banques Suisses, Vevey/Schweiz, Konto Mr. Ahmad Al Showier,
3. Anteil Navy Dharan auf Kontonr. 15595 bei der National Commercial Bank, Riyadh,
4. Anteil Navy Riyadh auf Konto First National City Bank, Riyadh, Konto Nr. 438.

In diesem Zusammenhang möchte ich Ihnen mitteilen, dass über die neuen Anschlussaufträge ein Bsp für Boote, Maschinen, Workshops sowie 4 kleine Boote (3 - 4 Mann Besatzung), umgesetzt mit einem MG Kal. .50 erste Verhandlungen bereits geführt wurden. Einzelheiten hierüber nach meiner Rückkehr.

Mit freundlichen Grüßen

die betroffenen amerikanischen Unternehmen jetzt erfahren müssen.

Vom Großreinemachen der Amerikaner glaubt die deutsche Industrie profitieren zu können. Ihr Kalkül: Wer jetzt bei US-Unternehmen kauft, setzt sich verstärkt dem Verdacht aus, die Hand aufgehoben zu haben, also kauft er lieber woanders.

„Die Amis sind munter dabei, sich für Jahre aus dem Markt zu katapultieren“, freut sich der Hamburger Exportkaufmann Hanns-Joachim Ehrhardt-Renzen. Der Südostasien-Repräsentant eines deutschen Maschinenbau-Konzerns: „Für mich sind die Amerikaner keine Konkurrenz mehr, von denen kauft doch keiner mehr was.“

LÜRSSSEN-Werft
z. Hd. Herrn Lübking
202 Bremen-Verde
Postfach 30

OL/uk

24. Mai 1967

NA-Zahlungen Saudi-Arabien

Sehr geehrter Herr Lübking!

Im Hinblick auf unsere diesfällige Festlegung vom 14. 11. 66 in dieser Angelegenheit bitten wir Sie, folgende Festlegung zu beachten:

1. Gruppe Etabh Al-Joudi (3%) (24.700.000,-) DM 741.000,-
2. Major Ahmed und Major Feisal 1/2% (24.700.000,-) DM 123.500,-
3. Dharan Navy 1/2% (24.700.000,-) DM 123.500,-
4. Riyadh Navy 1% (24.700.000,-) DM 247.000,-
5. Feisal Abdul Moatin Al-Judy DM 478.500,-
6. Merex International DM 775.000,-
7. Merex AG, Niederlande DM 387.500,-

Insgesamt DM 2.952.000,-

Inzwischen sind aus diesen Provisionen jeweils 10% zur Zahlung fällig geworden. Wir bitten um Überweisung der Beträge auf folgende Konten:

- zu 1. Konto Mohamed Ibrahim Al Budothi bei Union de Banques Suisses, Vevey DM 74.100,-
- zu 2. Konto Ahmed Al Showier bei Union de Banques Suisses, Vevey DM 12.350,-
- zu 3. Konto Nr. 15595 bei National Commercial Bank, Riyadh DM 12.350,-
- zu 4. Konto Nr. 438 bei First National City Bank, Riyadh DM 24.700,-
- zu 5. Konto Feisal Abdul Moatin Al-Judy bei Union de Banques Suisses, Vevey DM 478.500,-
- zu 6. Konto Merex International bei Banque Commerciale, Gen. DM 775.000,-
- zu 7. Konto Nr. 129 2590 bei Deutsche Bank AG, Köln DM 387.500,-

Wir bitten Sie um die schriftliche Bestätigung der Durchführung dieser Überweisungen bitte.

Mit freundlichen Grüßen
MEREX AG

... für Schmiergelder: Lürssen-Geschäftspost über Bestechungsempfänger

Das im Gefolge des Northrop-Lockheed-Skandals weltweit geschärfte Korruptionsbewußtsein brachte freilich auch deutsche Unternehmen ins Zwielicht. So gab Northrop zu, 1970 auf ein vom Münchner Elektro-Konzern Siemens eingerichtetes Schweizer Sonderkonto 1,14 Millionen Dollar überwiesen zu haben; Northrop setzte diesen Betrag nicht von der Steuer ab, weil Siemens über die Empfänger der Million keine Auskunft gibt.

Northrop und der deutsche Weltkonzern hatten damals gemeinsame Geschäftsinteressen im Iran, wo sie, zusammen mit zwei anderen Unternehmen, einen 225-Millionen-Dollar-Auftrag für den Bau eines Richtfunk-Fernsprechnetzes ergatterten. Eine Teheraner Kommission prüfte nach, ob Siemens persische Beamte bestochen habe, konnte aber keine Beweise finden.

wollte sich von den Münchnern im anatolischen Kayseri eine Fabrik für die Fertigung von 36 Air-Metal-Flugzeugen bauen lassen.

Im September vorigen Jahres hatten die Türken-Militärs mit Grabowski bereits einen 300 Schreibmaschinenseiten langen Vertragsentwurf ausgearbeitet — ohne das Projekt vorher öffentlich ausgeschrieben zu haben.

Da tauchte im Gefolge der Lockheed-Enthüllungen in türkischen Zeitungen der Verdacht auf, auch beim Handel mit Air-Metal sei nicht alles mit rechten Dingen zugegangen. Der Luftwaffengeneral a. D. Muhsin Batur beispielsweise schrieb: „Es ist für mich unverständlich, warum unsere Luftwaffe so sehr darauf drängt, die Fabrik für die Transportmaschinen in Kayseri zu bauen...“ Nach Berichten der türkischen Presse dehnte die Staatsanwaltschaft in Ankara und Istanbul ihre

Untersuchungen in Sachen Lockheed inzwischen auf Air-Metal aus.

Der öffentliche Druck zwang Verteidigungsminister Ferit Melen schließlich, das den Deutschen schon mündlich zugesagte Flugzeugprojekt doch noch öffentlich auszuschreiben. Air-Metal-Chef Grabowski, von den Vorzügen seines Flugzeugs zutiefst überzeugt, glaubt, auch im Ausschreibungsverfahren vorn zu bleiben. Von Bestechung könne keine Rede sein: „Dazu haben wir gar kein Geld.“

Der Weltkonzern Siemens wie das Kleinunternehmen Air-Metal mögen gänzlich zu Unrecht in Korruptionsverdacht geraten, mögen tatsächlich Opfer einer globalen Bestechungs-Psychose geworden sein. Doch daß deutsche Manager mithalten, wohl auch mithalten

müssen, wo im harten internationalen Geschäft geschmiert wird, steht außer Zweifel. Bei vielen Auslandsangeboten, so wissen Insider zu berichten, kalkulieren die westdeutschen Firmen gleich fünf bis sechs Prozent des Verkaufspreises als Goodwill-Kosten ein.

Während Geschäfte innerhalb der Europäischen Gemeinschaft oder mit Nordamerika zumeist ohne große Beigaben laufen, sind in nahezu allen Ländern der Dritten Welt und in einigen Staaten des Ostblocks nützliche Abgaben überaus empfehlenswert. Denn korruptionsfördernd ist es stets, wenn über gewinnträchtige Großaufträge nicht Privatunternehmer entscheiden, die für die Produkte selbst zahlen müssen, sondern Bürokraten, deren Beschlüsse zu Lasten der Staatskasse gehen — was generell für alle Ostblock-

staaten gilt, aber auch die Regel in den meisten Entwicklungsländern ist.

In vielen Staaten der Dritten Welt gehört die Bestechung zum täglichen Leben, dort haftet Schmiergeldern keineswegs das Odium des Unmoralischen an. Hauptursache der Korruption ist in Afrika wie in Asien das überkommene System der Großfamilie: Sobald es einem Familienmitglied gelingt, eine Beamtenstellung oder eine höhere Staatsfunktion zu ergattern, erwartet der Clan, daß der Aufsteiger ihn mitversorgt. Da dies bei den meist schmalen Gehältern nicht möglich ist, sind Staatsbedienstete für Nebenerträge höchst dankbar.

„Es ist erstaunlich“, stöhnt ein Hamburger Maschinen-Exporteur, „wie viele Verwandte asiatische Offiziere haben. Und alle wollen sie ein Bakschisch.“

Bargeldlose Zahlung wird dabei bevorzugt, die weißen Briefumschläge mit den großen Dollar-Noten sind die Ausnahme. Zu den Ländern, wo noch in bar gezahlt wird, und zwar mit gebrauchten Scheinen ausländischer Valuta, gehört Argentinien. Für diesen Zweck führen dort praktisch alle deutschen Firmen „cajas negras“, schwarze Kassen.

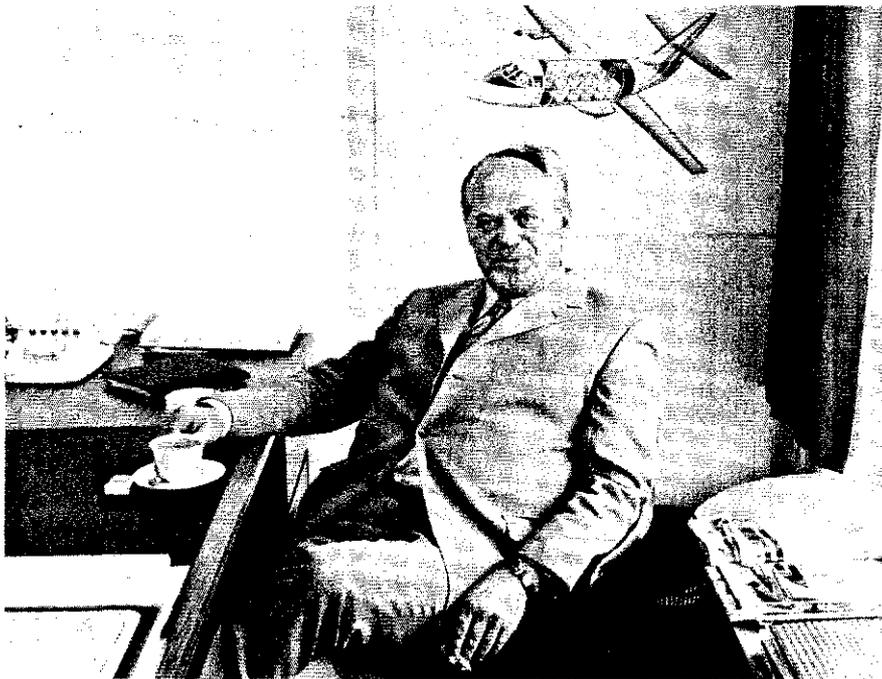
Der gängige Trick mit überhöhten Rechnungen.

Längst gehen die Zahlungen auch nicht mehr nur auf Schweizer Nummernkonten, sondern zunehmend bei deutschen Banken ein. Denn die Eidgenossen erheben seit 1975 auf Ausländer-Konten mit Beständen über 100 000 Schweizer Franken einen Negativzins von 40 Prozent.

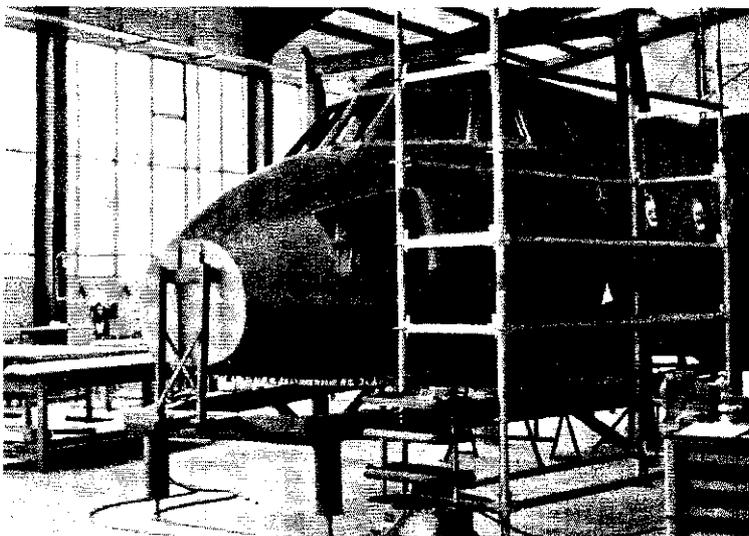
Eine allseits übliche Methode, Schmiergelder elegant zu verbuchen, ist die sogenannte Überfakturierung. Dabei stellt das deutsche Unternehmen einen überhöhten Betrag in Rechnung und überweist die Differenz zwischen dem korrekten und dem bezahlten Preis auf ein Konto in Deutschland oder in der Schweiz.

Die Überfakturierung erfreut sich wachsender Beliebtheit vor allem in Entwicklungsländern wie Indien, Ghana oder Zaire, wo strenge Devisenkontrollen die Schmiergeld-Empfänger besonders scharf auf ausländische Valuta machen.

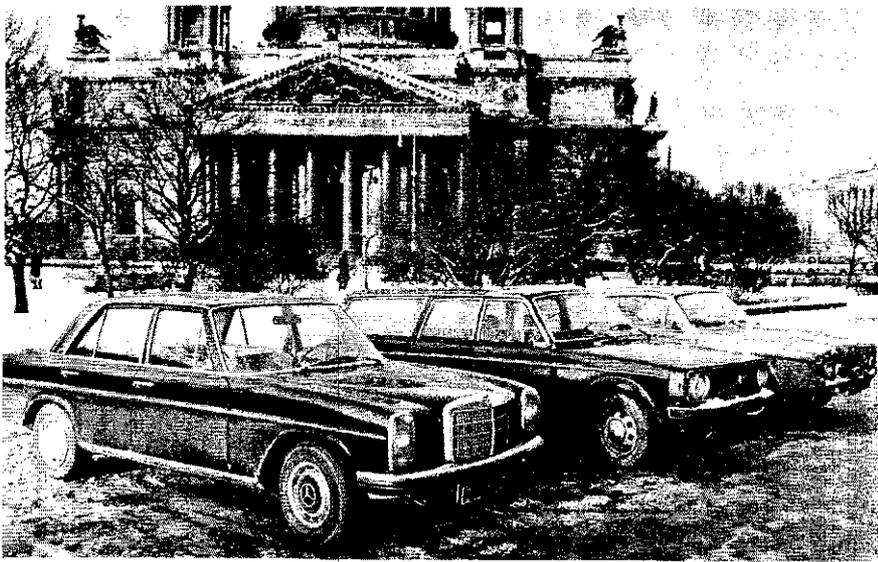
Nur gelegentlich fließen solche Kommissionen ins Ursprungsland zurück. Als eine deutsche Firma Anfang der siebziger Jahre den Regierungsauftrag erhielt, eine Produktionsstätte für Fertighäuser auf den Philippinen zu errichten, wurde der überhöhte Rechnungsbetrag von 20 Millionen Mark auf ein Privatkonto von Präsidentengattin Imelda Marcos zurücküberwiesen. Die First Lady und ehemalige Schönheitskönigin des fernöstlichen In-



Münchener Flugzeugbauer Grabowski: Nach Korruptions-Vorwürfen ...



... Untersuchung in der Türkei: Grabowski-Produkt AM-C 111



West-Limousinen (in der Sowjet-Union)



Motorjacht
Beliebte Korruptions-Geschenke
„Jeder weiß, die tun's“



Einbauküche

selstaates stiftete den Betrag großzügig für soziale Einrichtungen.

Manipulationen mit überhöhten Rechnungen sind so verbreitet, daß ein in Genf ansässiges Unternehmen namens „Surveillance“ sich speziell mit dieser Version von Soll und Haben beschäftigt. Die Surveillance, die in Deutschland mit der Hamburger Firma „Controll-Co“ kooperiert, prüfte jahrzehntelang im Auftrag von Käufern Qualität und Quantität gelieferter Waren. Seit einigen Jahren hat die Gesellschaft es zusätzlich für fünf afrikani-

sche Länder (Elfenbeinküste, Ghana, Kenia, Tansania und Zaire) übernommen, Rechnungen auf ihre Stimmigkeit abzuklopfen. Unternehmen, die mehrmals mit überzogenen Rechnungen auffallen, erhalten in den Ländern Einfuhrverbot.

Seltener wohl als mit dem Rechnungstrick arbeiten die Verkäufer deutscher Qualitätsprodukte mit jener Methode, die ein süddeutsches Unternehmen 1974 in Nordafrika anwandte. Da bieten im Hilton-Hotel von Tunis Fernmelde-Experten aus allen arabi-

schen Ländern über den Kauf eines Nachrichtensatelliten für die Arabische Liga. Aus Europa und Nordamerika waren Scharen von Firmenvertretern angereist. Die Mannschaft eines deutschen Anbieters war besonders schlagkräftig: Die drei Herren des Unternehmens hatten vier wohlsortierte Damen mitgebracht, die für einen besonders engen Kontakt zu den Arabern sorgten.

Dauerndes Wohlwollen verschaffen sich deutsche Unternehmen im Ausland auch hin und wieder dadurch, daß sie den Verwandten eines führenden Bürokraten des Gastlandes im örtlichen Zweigwerk mit einem gut dotierten Job versehen. Als Frühstücksdirektor sorgt er dann dafür, daß im Staatsapparat die richtigen Entscheidungen getroffen werden.

Nützlich ist es auch, einträgliche Werksvertretungen an einheimische Politiker oder, zur Tarnung, an deren Verwandtschaft zu vergeben. So versorgten zwei deutsche Automobilfabriken in den fünfziger und sechziger Jahren brasilianische Spitzenpolitiker mit hochrentablen Niederlassungen in dem weiten südamerikanischen Land.

In manchen Staaten, etwa in Thailand, werden die Konditionen für einen zweifelhaften Handel niemals direkt ausgehandelt. Der Regierungsbeamte hört sich nur gelassen die Projekt-Vorschläge des Firmenvertreters an, bekundet sein Interesse und verspricht, wieder anzurufen. Der Anruf erfolgt wenige Tage später durch ein Anwaltsbüro, das die notwendigen Hinweise für die Verwirklichung des Projekts gibt.

Mindestens genauso beliebt wie Geldgeschenke sind Sach- oder Dienstleistungen — vor allem in jenen Ländern, in denen wegen Devisenmangels Importbeschränkungen gelten. Gefragt ist alles, was die bunte westliche Konsumwelt zu bieten hat: die schicke Limousine oder der schnelle Küstenkreuzer, die komplette Kücheneinrichtung oder die Hi-Fi-Anlage, die Kiste Whisky oder die Schmalfilmkamera.

Sehr gern lassen sich die Staatsbediensteten auch zu Reisen nach Europa oder gar rund um die Welt einladen. Dabei starten sie am liebsten vom Flughafen eines benachbarten Landes, um daheim nicht aufzufallen. Für den Leiter eines Reisebüros in Singapur ist es nichts Ungewöhnliches, wenn Beamte aus der Malaysia-Hauptstadt Kuala Lumpur oder dem indonesischen Jakarta mit ihren Ehefrauen per Touristenklasse einfliegen, um dann von Singapur in der ersten Klasse zu einer Weltreise zu starten. Die Rechnungen gehen jeweils an deutsche Firmen.

Sachwerte werden, wegen der strengen Devisenbestimmungen, vor allem von den Funktionären der kommunistischen Staatshandelsländer bevorzugt. Ost-Händler ermittelten dabei inner-

halb der kommunistischen Staatenwelt Europas ein deutliches Nord-Süd-Gefälle: Je weiter südlich ein Land liegt, desto mehr hängt der Geschäftsabschluss von guter Ölung ab. Am rauhesten sind die Sitten in Bulgarien, Rumänien und Jugoslawien.

Da lieferte zum Beispiel ein süddeutsches Unternehmen eine Maschine im Wert von 170 000 Mark nach Rumänien, stellte aber im Einvernehmen mit dem Direktor des Abnehmerwerkes 180 000 Mark in Rechnung. Die 10 000 Mark Differenz wurden mit einem Pkw verrechnet. Die deutschen Monteure ließen einen kaum gebrauchten Opel Rekord, mit dem sie eingereist waren, in Rumänien und flogen zurück.

Wie riskant solche Transaktionen freilich sein können, erfuhr im vergangenen Jahr die Frankenthaler Pumpenfabrik Klein, Schanzlin & Becker. Einem Angestellten des Unternehmens war von den Rumänen vorgeworfen worden, zwei Mitarbeiter einer rumäni-

einzigster bundesdeutscher Industrie-Präsident in Moskau.

Bei Präsenten vom Kaliber eines Automobils sorgen Sowjet-Funktionäre gern für eine Rückversicherung. Sie lassen sich von dem westlichen Gönner ein Papier unterschreiben, wonach die Gabe rein persönlich ist. Der Empfänger muß dann beim Ausscheiden aus dem Amt das wertvolle Stück nicht dem Staat überlassen, sondern kann es privat weiter benutzen.

Geschenke, die einige zehntausend Mark oder auch mehr kosten, sind in der Sowjet-Union, wo korrupte Beamte noch heute hingerichtet werden, freilich selten. Gängiger, quasi alltäglich, sind bescheidenere Gaben, mit denen Sowjet-Funktionäre die heimischen Versorgungslücken schließen.

Selbst kleinere Osthändler reisen stets mit Lippenstiften und Filzschreibern, Strumpfhosen und Kaugummi an, mit denen sich die niederen Bürokraten und Sekretärinnen gewinnen lassen.



Lockheed-Untersuchung in Washington*: Synonym für Bestechung

schen Außenhandelsfirma mit Geld bestochen zu haben. Um ihren Pumpenmann, der die Tat bis heute leugnet, aus Rumänien herauszuholen, mußten die Frankenthaler schließlich 1,8 Millionen Mark Kautions an Bukarest zahlen. Der bedauerliche Zwischenfall hindert die Rumänen allerdings nicht, weiterhin gute Geschäfte mit dem Pfälzer Unternehmen zu betreiben.

Mehr Erfolg hatte der Vertreter einer deutschen Firmengruppe in Moskau. Er schenkte vor drei Jahren einem sowjetischen Funktionär der Spitzengarnitur eine BMW-Limousine und ließ dabei anklagen, daß er gern einmal mit Parteichef Leonid Breschnew reden würde. Das Geschäft klappte: Wenige Wochen später wurde der Vertreter bei Breschnew vorgelassen — als bisher

Bei der administrativen Mittelschicht machen sich Spirituosen, Schuhe oder Kassettentonbänder ganz gut. Die obere Klasse der Sowjet-Bürokratie wird von den Abgesandten westdeutscher und anderer westlicher Unternehmen sogar auf Bestellung bedient, beispielsweise mit Medikamenten.

Auch ausgefallene Wünsche erfüllen die Manager aus dem kapitalistischen Deutschland. So verschaffte eine West-Berliner Export-Import-Firma ihrem Verhandlungspartner einen Sack Gladiolenzwiebeln, einem anderen Gold für die Zahnreparatur. Und für die Datscha eines Geschäftspartners dieses Unternehmens ließen die Deutschen eigens drei Kisten mit japanischen Seidentapeten nach Moskau verfrachten.

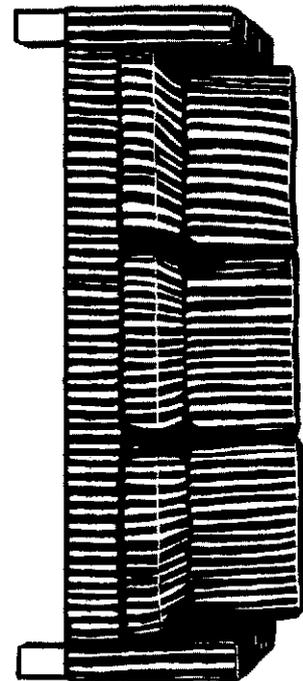
Erfahrene Osthändler haben in ihren Moskauer Büros stets einen Quelle- oder Neckermann-Katalog parat (ein

aus skandinavien kommt das andere sofa

die sofagruppe in dem ewig modernen gefängnisbezug — einfach abnehmen — waschen (reinigen) für den lebenslänglichen gebrauch.

fordern sie einen prospekt von ihren nachstehenden spezialisten für hochwertiges mobiliar. der versuch ist nicht strafbar. übrigens als dreier

dm 1864,—



berlin, steguweit, genthinerstr. 36

bremen, skandinavische wohnkultur, falkenstr. 2

hamburg, scan-form, eimsbütteler chaussee 85, ecke doormannsweg

hamm/westf., daenische raumkunst, oststr. 16

hannover, steinhoff, karmarschstr. 43 a

karlsruhe, burger, waldstr. 89

kassel, dansk interior, untere königsstr. 79

klei, scan-miljø, sophienblatt 82-86

köln, dansk design, hohenzollernring 21-23

lemgo/entrup, kufus, entrupe weg 209

limburg/lahn, hanns, saizgasse 8

mönchengladbach, skandinavisches wohnen, sandradstr. 4

münchen, skandinavia, morassistr. 2

nürnberg, dansk interior, kaiserstr. 18-20

stuttgart, scan-bo, kronprinzstr. 6

wuppertal-barmen, dansk interior, zwinglstr. 15

* Lockheed-Direktor J. C. Clutter, Lockheed-Chef A. C. Kotchian und Senator Frank Church, Vorsitzender des Untersuchungsausschusses.

testasa-e



3. Hinweis: Potenzfeind falsche Ernährung

Wer Potenzmangel befürchtet oder bereits spürt, sollte wissen, daß falsche Ernährung wesentlich zur Verringerung der Potenz beitragen kann. Unterernährung, insbesondere eiweißarme Kost müssen zwangsläufig zu Potenzschwäche führen. Umgekehrt ist seit langem bekannt, daß eiweißreiche Kost wie Fleisch, besonders Wildfleisch, zu geschlechtlichen Tätigkeit reizt. Eine Steak-Kur über eine bis zwei Wochen kann in kurzer Zeit entsprechend wirken. Potenzfördernd wirken der Genuß von Eiern, Milchreis und Krebsuppe. Als potenzsteigernde Gewürze gelten Safran, Zimt, Vanille, Pfeffer, Pfefferminze und Ingwer.

Vernünftige Lebensweise ist also der erste Schritt, die Potenz zu erhalten. Eine Kur mit dem anerkannten Aktiv-Präparat testasa-e der zweite.

testasa-e enthält stärkende und anregende natürliche Wirkstoffe und Vitamin E, auch Geschlechtsvitamin genannt.

testasa-e hat keine unerwünschten Nebenwirkungen. Eine Gewöhnung tritt nicht ein.

testasa-e hilft Ihnen bei der Lösung Ihres Problems. Nicht von heute auf morgen – das gibt es nicht. Aber nach kurmäßiger Anwendung wird in der Regel eine Verdoppelung der geschlechtlichen Tätigkeit erzielt, ein Beweis für die anregende und aufbauende Kraft von testasa-e.

testasa-e ist rezeptfrei in allen Apotheken erhältlich.

testasa-e

steigert die Potenz

Manager: „Das größte Ding auf Erden, das die sich vorstellen können“), in denen das Gewünschte angestrichen wird.

Hit unter den Schmiermitteln in der Sowjet-Hauptstadt ist gegenwärtig allerdings ein Produkt, das weder Quelle noch Neckermann im Sortiment haben – die Pille. Das Verhütungsmittel hatte für das Eheleben eines Spitzenfunktionärs offenbar so revolutionäre Folgen, daß dieser den westdeutschen Firmenvertreter, der es ihm gewährt hatte, schon wenige Wochen später um ein weiteres Präparat anging: Er bat um das Potenzmittel „Okasa“.

Anders als in der Dritten Welt, wo häufig genug ohne kräftige Bestechungssummen nichts läuft, hängt in Moskau von solchen Gefälligkeiten zwar nicht das Zustandekommen eines Vertrages ab. Aber Knauserigkeit, so ein im Handel mit den Sowjets erfahrener Vertreter, ist auch nicht gut: „Das Geschäft gestaltet sich dann wesentlich schwieriger.“

Das heißt dann zum Beispiel: Die Russen stellen schwer erfüllbare Sonderwünsche, und Vertragsverhandlungen, die in einigen Tagen abgeschlossen sein könnten, dauern Wochen oder gar Monate.

„Die Steuerprüfer richten sich nach internationalen Usancen.“

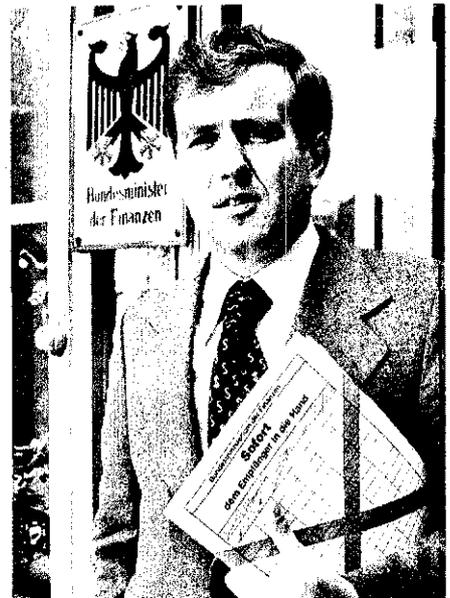
Besonders gefordert sehen sich die Firmen, wenn ihre Handelspartner aus dem Ostblock in der Bundesrepublik anreisen. Ganz selbstverständlich steht dann ein Kaufhaus-Besuch auf dem Programm, bei dem sich die Gäste vorzugsweise mit Textilien eindecken.

Die Kauffreude der Ostblockgäste erklärt auch, warum sogar Besucher aus dem fernen Moskau gern per Bahn anreisen: Sie brauchen sich dann nicht auf der Rückfahrt an das bei Flugreisen übliche Gepäcklimit zu halten.

Irrig wäre freilich die Annahme, daß sich die Deutschen, unter den westlichen Staaten Nummer eins im Ostgeschäft, beim Bestechen besonders hervortäten. Wie in den Entwicklungsländern, so orientieren sie sich auch in den kommunistischen Staaten an den örtlichen Gepflogenheiten.

Der frühere Vertreter einer deutschen Handelsfirma in Moskau berichtete dem SPIEGEL über seine Beobachtungen vor Ort: „Da haben alle Firmenvertreter aus dem Westen bestochen. Das gehörte einfach zum geschäftlichen Alltag.“

Wie die Konkurrenz aus Italien, Frankreich oder Japan, so kann sich auch die deutsche Industrie, wo und wie immer sie schmiert, auf das Verständnis



SPD-Staatssekretär Offergeld
„Mitmachen oder aus dem Geschäft“

der heimischen Steuerbehörden verlassen. Denn die „nützlichen Abgaben“, von Insidern kurz „NA“ genannt, sind als notwendige Betriebsabgaben von der Steuer voll absetzbar.

Im Gegensatz zu ihren Kollegen etwa in Frankreich oder Italien verlangen die deutschen Finanzbeamten allerdings, daß die Schmiermittel für einen konkreten Auftrag fließen. Den Nachweis dafür muß der Geschäftsmann durch Schriftwechsel oder Protokolle bringen. Gelingt dies nicht, behandelt das Finanzamt die Gaben als Werbegeschenke – und die sind nur bis 50 Mark abzugsfähig.

Ohne Belang ist für das heimische Finanzamt, womit bestochen wurde. Der Düsseldorfer Finanzbeamte Schwer: „Ob die Firma dem Bestochenen ein Häuschen baut, ihm Brillanten



SPD-Minister Matthöfer
„Korruption am Ursprung bekämpfen“

schenkt oder eine Frau ins Bett legt, ist völlig uninteressant.“

Kritisch beäugen die Steuerjäger jedoch Transaktionen, bei denen die Empfänger nicht genannt werden können – was häufig in der Natur der Sache liegen soll. Bei Inlandsgeschäften weigern sich die Finanzbeamten dann, das Bestechungsgeld als Betriebsausgabe anzuerkennen; mit diesem Druckmittel hofft der Fiskus, an den Bestochenen heranzukommen, um das Schmiergeld besteuern zu können.

Bei Exportgeschäften zeigen sich die Finanzbeamten jedoch großzügiger. „In Einzelfällen“ könne es, so ein interner Vermerk des Bundesfinanzministeriums, „gerechtfertigt sein, bei Auslandsgeschäften nicht den Namen des Empfängers zu verlangen, wenn feststeht, daß die Schmiergelder tatsächlich gezahlt und betrieblich veranlaßt sind...“

In jahrelanger Praxis geübt, wissen die Steuerprüfer meist genau, was in bestimmten Regionen und Branchen hingelegt werden muß. „Die Beamten richten sich da nach den internationalen Usancen“, erläutert ein Bonner Finanz-Ministerialer. Fällt eine Schmiergeldzahlung mal aus dem branchenüblichen Rahmen, dann suchen die Firmen gern Rückendeckung beim Finanzamt: Sie lassen sich die Transaktion vorher anerkennen.

Solch trautes Zusammenwirken zwischen Fiskus und Unternehmen weckt den Verdacht, Steuerrecht und Steuerpraxis der Bundesrepublik trügen mit zur Verwilderung der Geschäftsgebräuche bei und förderten gleichsam die weltweite Korruption.

Schon 1971 verlangte daher der damalige SPD-Entwicklungsexperte Hans Matthöfer, heute als Forschungsminister in Kanzler Helmut Schmidts Kabi-



Präsidenten-Gattin Marcos
20 Millionen von den Deutschen

nett, die „steuerliche Privilegierung“ der Bestechungsgelder abzuschaffen und „einen internationalen Feldzug gegen die Korruption zu organisieren“. Denn, so Matthöfer im Bundestag: „Wo von uns die Korruption in die Entwicklungsländer getragen wird, muß sie an ihrem Ursprung, nämlich hier, bekämpft werden.“

Der Sozialdemokrat kohnte bei seinem Vorstoß einen prominenten Kronzeugen in Anspruch nehmen, den schwedischen Nobelpreisträger Gunnar Myrdal. Der Schwede meinte, die Industrieländer könnten den Entwicklungsländern nur in einer Hinsicht direkt bei ihren Reformbestrebungen behilflich sein – „indem sie ihre eigenen Geschäftsleute daran hindern, die Beamten und Politiker in jenen Ländern zu bestechen“.

Daß damit jedoch die Korruption in Arabien, in Südostasien oder in Westafrika wirksam eingedämmt werden könnte, erscheint überaus fraglich. Denn nicht der internationale Handel ist die Ursache der Korruption in den Entwicklungsländern. Vielmehr haben sich die West-Manager der dort alltagsüblichen Bestechung, Folge vor allem der gesellschaftspolitischen Verhältnisse, einfach angepaßt.

Ob sich daran viel ändern würde, wenn, wie Matthöfer vorschlägt, die Vereinten Nationen einen Anti-Korruptions-Kodex beschlössen? Eine solche Charta, so steht zu befürchten, wäre wohl ähnlich wirksam wie ein Verdikt der Weltorganisation gegen die Prostitution.

Wenig Verständnis fanden Matthöfer und andere Sozialdemokraten bislang auch für ihren Vorschlag, die nützlichen Abgaben nicht mehr als steuermindernd anzuerkennen.

Einmal: Eine Grenze zwischen legalen Vertreterprovisionen und illegalen Schmiergeldern läßt sich kaum ziehen, die nützlichen Abgaben würden dann als Provisionszahlungen deklariert und abgesetzt. Auch Matthöfer räumt ein: „Es gibt eine Grauzone zwischen Schmiergeldern und Provisionen.“

Weibliche Bedienung für die Gäste aus Caracas.

Zum anderen: Kommt es, wie wohl zu erwarten, nicht zu einer internationalen Aktion aller wichtigen Industriestaaten, so gerieten die Deutschen bei Streichung der Steuervorteile zusätzlich gegenüber ihren Konkurrenten ins Hintertreffen – zumal schon jetzt die Finanzbehörden in Ländern wie Frankreich oder Japan wesentlich großzügiger bei der Anerkennung nützlicher Abgaben verfahren als der deutsche Fiskus. In Japan etwa kann ein Unternehmen bei jedem Geschäft ohne Einzelnachweis eine Pauschalsumme für nützliche Abgaben absetzen.

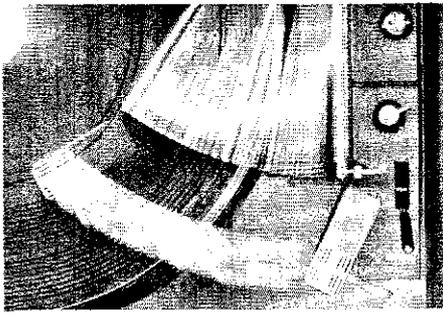
„Wenn allein die deutschen Firmen solche Zahlungen nicht mehr absetzen können“, urteilt denn auch SPD-Staatssekretär Offergeld, „dann sind die Deutschen aus dem Geschäft.“

Bisweilen erweisen sich ausländische Konkurrenten im Kampf um die Kunden flinker als mancher ehrpusselige deutsche Geschäftsmann. So deuteten die Manager der Unternehmen Ferrostaal und Krupp das Informationsinteresse einer venezolanischen Regierungsdelegation, die ein Stahlwerk kaufen wollte, völlig falsch. Die Deutschen schleppten die Südamerikaner eine Woche lang von einem Vortrag zum

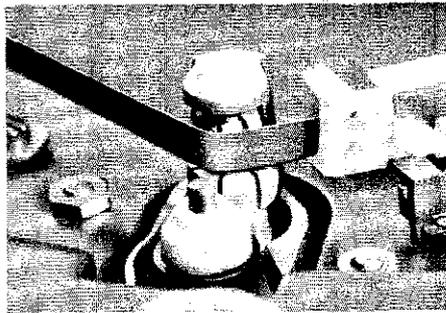


Korruptions-Dorado Dritte Welt: Die West-Manager haben sich angepaßt

Mit diesem neuen Dual Plattenspieler erleben Sie HiFi-Stereo in vollendeter Klangtreue! Alles an diesem »Profi« ist der HiFi-Wiedergabe verpflichtet: die Antriebskonzeption, die Tonarmtechnik und der Bedienungskomfort.



Speziell für den Tonarm des Dual 510 hat Dual den Pilot-Lift entwickelt. Damit haben Sie stets die beruhigende Gewißheit, daß der Tonarm präzise und sanft in der gewünschten Einlaufrille aufsetzt. Der Pilot-Lift hält den Arm in angehobener Stellung; markiert beim Einschwenken den exakten Aufsetzpunkt für 17- und 30-cm-Platten; senkt den Tonarm erst nach Antippen des Lifthebels sanft ab; hebt den Tonarm nach Abspielen der Platte automatisch in Sicherheitsstellung und schaltet das Gerät aus. Die Aufsetzpunkt-Markierung ist abschaltbar.



Der extrem laufruhige Dual 8-Pol-Synchromotor treibt über einen geschliffenen Präzisions-Flachriemen den Alu-Druckguß-Plattenteller an. »Vario-Pulley« für Feinabstimmung der Plattenteller-Drehzahlen (6%) ohne zusätzliche drehzahlbeeinflussende Zwischenglieder. Ergebnis: hervorragende Gleichlaufkonstanz und großer Störabstand! Durch die Vorwählautomatik ist eine Deformierung des Antriebsriemens durch Drehzahl-Umschaltung auch bei stehendem Plattenteller ausgeschlossen. Serienmäßig gehört zum Dual 510 das Magnet-Tonabnehmersystem Shure M 95 G.

Ihr Fachhändler demonstriert Ihnen alle Vorzüge des Dual CS 510 in der Praxis.

Dual Gebrüder Steidinger, Abt. NA
7742 St. Georgen/Schwarzwald

Dual HiFi-Beratungsscheck

Schicken Sie mir kostenlos den Spezialprospekt Dual CS 510, aktuelle Testberichte und den 76seitigen Dual Farbkatalog 76/77. (Absender bitte deutlich schreiben)

7608



Standard-Geschenke im Ost-Geschäft: „Das größte Ding auf Erden“

anderen, ließen sich in Gruben einfahren und Stahlkocher besichtigen. Die italienischen Fiat-Leute waren da gewitzter: Sie organisierten für die Besucher aus dem fernen Caracas eine zweiwöchige kostenlose Erholung in Mailänder Villen mit weiblicher Bedienung. Der Vertrag an Fiat.

Und daß es wenig Sinn macht, auf eigene Faust die internationalen Geschäftszusancen ändern zu wollen, mußte unlängst eine norddeutsche Reparaturwerft erfahren.

Die Werft-Direktion wollte mit dem an den Küsten üblichen Brauch brechen, an den Kapitän und den ersten Ingenieur der gewarteten Schiffe ein

Handgeld von einigen tausend Mark zu zahlen. Gleich die erste Besatzung, an der die Saubermann-Aktion ausprobiert wurde, rächte sich bitter: Vier Wochen nachdem das Schiff aus dem deutschen Hafen ausgelaufen war, kam ein Telegramm aus Singapur: „Liegen mit schwerem Motorschaden fest, benötigen Hilfe.“

Die Werft, durch Garantievertrag gebunden, schickte zwei Monteure. Die beiden mußten einen Schaden ausbessern, den die Besatzung früher stets mit Bordmitteln geflickt hätte.

Statt einigen tausend Mark Schmiergeld zahlte die Werft schließlich über 30 000 Mark.



Helau!

Rheinische Post