"Es klingelt in der Kiste"

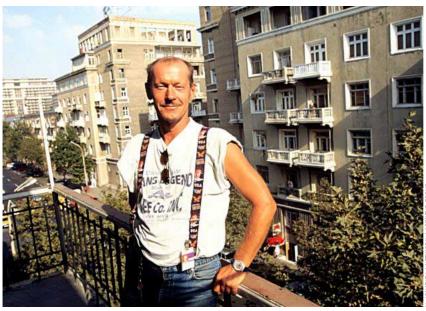
Die Deutschen gehen beim Ölboom im Kaukasus weitgehend leer aus.

erade noch rechtzeitig, glaubte die Speditionsfirma Kühne & Nagel in Hamburg, habe sie sich dem großen Treck zum Kaspischen Meer angeschlossen. Sie entsandte einen eigenen Repräsentanten in die aserbaidschanische Hauptstadt Baku – um sich zu Beginn des Ölbooms lukrative Aufträge zu sichern.

Günther Heitzler aber wunderte sich, als er ankam. "Alle sind aufgesessen, das hochdotierte Kaspi-Derby zu gewinnen", hatte die INTERNATIONAL HERALD TRIBUNE gerade noch geschrieben. Doch im ausgebuchten Hyatt Re-

schen Firmenbüros verlassen sich auf lokale Vertreter. Wenn er die deutsche Geschäftswelt zur monatlichen Kaminrunde lade, klagt Bonns Botschafter, säßen "zu 90 Prozent Aserbaidschaner oder Türken" vor ihm.

Vor allem aber scheuen die Deutschen das Risiko. Während Amerikaner, Briten und Japaner Milliarden investieren und im Streit um Ausschreibungen bereits vor aserbaidschanische Gerichte ziehen, stuft die Deutsche Bank die Region noch immer als "kritisch" ein – sie selbst begnügt sich mit einer Dependance im ruhigen Tiflis.



Berliner Manager Zießnitz in Baku: Wenig Unterstützung von daheim

gency von Baku, dem standesgemäßen Treffpunkt der internationalen Geschäftswelt, waren nur Amerikaner und Engländer – kein einziger Deutscher.

"Die deutsche Wirtschaft hat verschlafen", konstatiert ein westlicher Diplomat – ausgerechnet in einem Land, in dem vor anderthalb Jahrhunderten mehrere tausend Siedler aus Württemberg die ersten deutschen Dörfer gründeten, die Firma Siemens bereits 1878 ein eigenes Kupferbergwerk betrieb und deutsche Handelshäuser durch die Ölindustrie zu Reichtum kamen.

Zwei der Großen – Siemens und Daimler-Benz – sind zwar inzwischen wieder vor Ort. Aber die meisten deut-

Daß der Kaukasus von deutschen Investoren "regelrecht gemieden" werde, verstehen auch Tatiana Eggert und Bodo Rössig nicht. In der georgischen Hafenstadt Poti fehlen den beiden Hamburgern zwar oft Wasser und Strom. Dafür aber planen sie im Auftrag der Europäischen Union die "Seidenstraße des 21. Jahrhunderts" - einen Verkehrskorridor, durch den künftig die Schätze aus den neuen Öl-, Gasund Goldfeldern in Mittelasien nach Europa geschleust werden sollen. Allein die Modernisierung des heruntergekommenen Hafens in Poti könnte deutschen Firmen Millionen-Aufträge bringen.

Zwanzig Kilometer entfernt, in Supsa, wo das Terminal für die aus Baku ankommende Ölpipeline entsteht, ist immerhin eine Firma aus Offenbach dabei – sie verdichtet den Baugrund für die Lagertanks. Doch wegen der hohen Löhne daheim hat sie nur einen Baustellenmanager geschickt; die Arbeiter wurden im Ausland angeheuert.

"Die Deutschen waren lediglich kurz nach dem Zusammenbruch der Sowjetunion und auch nur zur Beratung im Land", erinnert sich Georgij Waschakmadse, Generaldirektor der georgischen Ölgesellschaft Gioc, "jetzt haben sie wohl mit dem eigenen Osten zu tun."

Zwar soll die Essener Firma Deminex an der Prüfung eines der kaspischen Ölfelder teilnehmen. Doch das ist kaum mehr als ein politisches Feigenblatt. So mischen im großen Ölbusiness bislang nur ein paar kleinere Unternehmen mit – wie die Ost-Berliner Gabeg Anlagenbau. Hermann Zießnitz, im Ostgeschäft erfahrener Manager, gewann für seine Firma zuerst ein aserbaidschanisches Flüchtlingshilfeprojekt.

Dann fädelte er in seinem kargen Dachbüro in der Altstadt von Baku gegen sieben Mitbewerber einen 6,8-Millionen-Dollar-Deal ein. Mit einer vor Ort ausgebildeten eigenen Crew übernahm er sämtliche Erd- und Stahlbauarbeiten im Küstenterminal von Sangatschal, der Schaltstelle für den künftigen Export des Kaspi-Öls.

Den Deutschen, so hat Zießnitz inzwischen gemerkt, fehle vor allem Unterstützung von daheim. Der Grund: Die Bundesregierung will Kohl-Freund Boris Jelzin nicht verärgern, der die Ölpolitik des aserbaidschanischen Präsidenten Alijew mit wachsendem Mißtrauen verfolgt.

Die Amerikaner dagegen gäben ihren Firmen tüchtig Rückenwind, weiß Zießnitz: Die hätten als Auftraggeber die Gabeg gezwungen, sogar noch die zu installierenden Feuerlöschsysteme in Texas einzukaufen.

Für die Gabeg zahlt sich der lange Atem jetzt aus. Ein neues Geschäft winkt, Auftragswert: 20 Millionen Dollar. "Noch zwei, drei Jahre ohne Putsch und Bürgerkrieg", so Zießnitz, "dann klingelt's hier in der Kiste."