

Gute Mine, böses Spiel

Der grösste Rohstoffhändler der Welt hat seinen Sitz in der Zentralschweiz. Die gute Nachricht: Glencore Xstrata rüstet auch Ihr Handy aus. Die schlechte: Möchten Sie gar nicht wissen.

Von Christoph Fellmann
(041 – Das Kulturmagazin, September 2014)

Die Schweiz hat keine Rohstoffe. So haben wir es in der Schule gelernt, aber das stimmt nicht mehr. Die Schweiz hat enorm viele Rohstoffe, auf den Computern und in den Portfolios ihrer Trader. Auf 2500 bis 3000 Milliarden Franken wird der jährliche, weltweite Rohstoffhandel geschätzt, und bis zu einem Viertel wird laut der Schweizerischen Nationalbank über Firmen in der Schweiz abgewickelt. Damit setzt diese Branche, bestehend aus etwa 500 Handels- und Logistikfirmen vor allem in den Kantonen Genf und Zug, hierzulande mehr Geld um als der Tourismus oder die Maschinenindustrie, und ihr Umsatz ist höher als das Schweizer Bruttoinlandprodukt. Und mitten drin: Glencore Xstrata, der weltgrösste Rohstoffhändler, mit Hauptsitz in Baar und mit Standorten in mehr als 50 Ländern auf allen Kontinenten. 236 Milliarden Dollar an Umsatz, 169 Milliarden an Vermögen (2012). Niemand verschiebe mehr Material um die Welt, schrieb «Die Zeit», «nicht einmal Walmart oder die US-Army.»

Der Börsengang von Glencore im Jahr 2011 und die Übernahme von Xstrata im Frühling dieses Jahres haben dem Konzern öffentliche Aufmerksamkeit beschert. Mehr Schlagzeilen kamen dazu, als der Bundesrat vor zwei Monaten erstmals einen Bericht über die enorm gewachsene Bedeutung der Rohstoffbranche in der Schweiz veröffentlichte – und auch ihre problematischen Seiten andeutete: Menschenrechtsverletzungen und Umweltschäden in den Bergbaugebieten, Korruption und organisierte Kriminalität in vielen Abbauländern, und nicht zuletzt die Steueroptimierung, in der es die weltweit operierenden Rohstoffkonzerne zur Meisterschaft gebracht haben. So betreibt Glencore Xstrata nicht nur in Zug 14 weitere Tochtergesellschaften, mehr noch sind es in der US-amerikanischen Steueroase Delaware. Und vor dem Börsengang gründete die Firma auf der Kanalinsel Jersey eine neue juristische Muttergesellschaft. Der Steuersatz für Nicht-Finanzunternehmen beträgt dort: 0 Prozent.

Nach der Veröffentlichung des Berichts fragten verschiedene Medien, ob sich die Schweiz nach der Banken- mit der Rohstoffbranche nicht ein weiteres «Reputationsrisiko» zugelegt habe. Schliesslich werden laut dem Bund rund 60 Prozent der Rohstoffe «in Ländern mit kritischer und sehr kritischer politischer Stabilität gefördert». NGOs wie die Erklärung von Bern (EvB) kritisieren seit Jahren, dass von den Bodenschätzen heute in erster Linie die globalen Konzerne profitieren, und weder die Staaten, in denen sie lagern, noch die Landsleute, die sie aus der Erde holen. Den «Rohstofffluch» nennt die EvB die Tatsache, dass «rohstoffreiche Länder häufig arm sind und bleiben».

Als Profiteurin steht somit auch die Schweiz da. Die «Bilanz» schätzte diesen Frühling, dass Glencore 2012 in der Schweiz rund 350 Millionen Franken an Steuern bezahlt hat, mehr als jede andere Firma im Land ausser der Swisscom. Dazu kamen rund 450 Millionen Franken, die von den Mitarbeitern von Glencore an ihren Wohnorten bezahlt wurden – viele Top Shots der Firma wohnen hier; Ivan Glasenberg, der Konzernchef und Grossaktionär etwa in Rüslikon am Zürichsee, wo er laut der Wirtschaftszeitung jedes Jahr rund 60 Millionen Franken abliefern soll. Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Rohstoffbranche für unser Land relativiert sich aber, blickt man auf die Jobs: Von den über 130 000 Mitarbeitern, die Glencore Xstrata weltweit – direkt und indirekt – beschäftigt, arbeiten nur rund 2700 in der Schweiz. In der ganzen Branche sind es 10 000. Das ist ein Bruchteil der Stellen, die der Tourismus (rund 145 000) und die Maschinenindustrie (rund 95 000) anbieten.

Speziell am «Reputationsrisiko» ist zudem, dass es auf die Branche selber kaum zurückfällt. Wird ein Nahrungsmittelkonzern wie Nestlé angeklagt, in Bürgerkriegsgebieten oder in Ländern mit Kinderarbeit zu geschäften, kann das seine Marken und den Absatz seiner Produkte beschädigen. Im Rohstoffhandel aber gibt es kaum eine konsumierende Öffentlichkeit, die auf Kampagnen reagiert. Nur Fabriken, die billig einkaufen möchten, und natürlich die Spekulanten in den Finanzinstituten und Hedge Funds. Als Ivan Glasenberg letztes Jahr im «Tages-Anzeiger» über politische Risiken sprach, tönte dies so: «Schauen Sie, was bezüglich Risiken in den letzten Jahren weltweit passiert ist. In Australien sollte eine Rohstoffsteuer von 30 Prozent eingeführt werden, Chile hat kürzlich unvermittelt die Lizenzgebühren erhöht, Argentinien hat seine Exportsteuern erhöht und kürzlich den spanischen Ölkonzern YPF verstaatlicht. Was also ist Risiko?»

Glasenberg redete darüber, warum Glencore zunehmend in Afrika investiert: «Man muss neue Gebiete erschliessen, um die riesige Rohstoffnachfrage aus Ländern wie China oder Indien zu stillen. Heute liegen die grössten Reserven in Afrika, und das ist eine neue Region für uns und andere Bergbauunternehmen. Heisst das aber auch, dass es riskantere Weltgegenden sind?» Die Antwort gab der Produktionsbericht über das erste Halbjahr 2013, den Glencore im August veröffentlichte: Hervorgehoben wurde darin die um 42 Prozent gesteigerte Kupferförderung im Kongo, einem der dysfunktionalsten Staaten der Welt. «Für Glencore liegen Länder wie Kongo nicht ausserhalb der Komfortzone», sagte Tim Huff von der im Bergbau stark engagierten Royal Bank of Canada in der «Financial Times»: «Sie sind die Komfortzone.»

Seine Spezialität war es, «aggressiv in neue Länder vorzustoßen, wo sich andere geografisch oder moralisch nicht hintrauten». Das schrieb Daniel Ammann, Biograf von Marc Rich, nachdem dieser im Juni dieses Jahres gestorben war. Schon der Vater des Schweizer Rohstoffbooms – und Mentor von Ivan Glasenberg – schickte seine Händler also dahin, wo es weh tun kann. Und dieser Marc Rich, Amerikaner in Zug und wohnhaft bis zu seinem Tod in Meggen, steht am Anfang der Geschichte von Glencore. Mit Partnern gründete er 1974 in Zug die Marc Rich + Co AG, aus der er 1994 verdrängt und die in Glencore umbenannt wurde. Seit 1990 gehörte ihm die Südelektra, die er zum Bergbaukonzern Xstrata entwickelte.

«Als Rich begann, den grossen Ölkonzernen Marktanteile abzujagen, kostete ein Barrel zwei Dollar», schreibt Ammann in «King of Oil»: «Im Sommer 2008 bezahlte man dafür den Rekordpreis von 147 Dollar.» Praktisch im Alleingang habe Rich das Kartell der Konzerne gebrochen, die den Ölhandel von der Quelle bis zur Tankstelle beherrscht hatten. Rich und eine «Handvoll verschworener Partner schufen als Erste einen funktionierenden, wettbewerbsfähigen Markt: Sie erfanden den Spotmarkt.» Oder anders gesagt: Die Marktlogik der Monopolisten wurde ersetzt durch die der Börse. Eine neue Generation von Rohstoffhändlern aus aller Welt schwärmte aus, dealend und spekulierend. «Schneller, aggressiver, kreativer», wie Ammann schreibt. Sie taten es von Zug aus, und so wurde die Kleinstadt neben Genf zum zweiten Hot Spot der Branche in der Schweiz.

Dass es soweit kommen konnte, lag aber nicht nur am neuen Stil der Händler um Marc Rich. Sondern auch an den Bedingungen, die sie vorfanden – die Stabilität der Schweiz, die tiefen Steuern und der «Hang zu viel Diskretion und wenig Regulierung», mit der Geschäftsleute hier rechnen können. Diese Mischung habe das Land ungeplant zur Rohstoffdrehscheibe gemacht, schreibt die EvB in ihrem Buch «Rohstoff». Einen weiteren Grund für den Boom nennt Stefan Lüscher, Journalist bei der «Bilanz» und einer der besten Kenner der Glencore und des Rohstoffhandels in der Schweiz: «Genf ist kein Steuerparadies, dafür seit den 20er-Jahren ein Zentrum der Branche. Hier gibt es spezialisierte Banken und eine Universität, an der man Rohstoffhandel studieren kann – und also sehr viele sehr talentierte Insider, die man an- und abwerben kann.»

Einer der begnadesten Strategen, den die Schweizer Rohstoffbranche gesehen hat, ist Willy Strothotte. Der Deutsche war es, der Marc Rich beerbte und Glencore zum Konzern machte, der er ist. Er begann, mit den Rohstoffen nicht nur zu handeln, sondern sie selber abzubauen und zu verarbeiten. Strothotte besetzte mit Glencore die ganze Wertschöpfungskette, kaufte Bodenschätze, Minengesellschaften, Schmelzöfen und Raffinerien: Investitionen in immer mehr Marktmacht, die sein Nachfolger Ivan Glasenberg in atemraubendem Tempo weiterführt. «Dass Glasenberg an die Börse gegangen ist, hatte einen einzigen Grund», sagt Stefan Lüscher: «Die kotierten Aktien sind die Währung, mit der er seine Beteiligungen an anderen Firmen einkauft.» Nicht genug: Glencore nehme fünf Milliarden Dollar an Fremdkapital auf, meldeten Zeitungen wenige Wochen nach der Übernahme von Xstrata. Ziel sei es, 2013 noch 13 Milliarden zu investieren, 2014 nochmals neun Milliarden.

Heute ist der Konzern gigantisch, und es heisst, Ivan Glasenberg sei eine der wenigen Personen im Land, die jederzeit einen Termin beim Bundesrat erhalte. Glencore ist aber auch mit verantwortlich dafür, dass das Rohstoffgeschäft heute wieder monopolistischer ist, als es Marc Rich hinterlassen hat. Im Zinkgeschäft hielt Glencore schon vor der Übernahme von Xstrata nicht weniger als 60 Prozent des freien Weltmarktes, beim Kupfer waren es 50 Prozent, beim Blei 45 Prozent. Marktanteile über 20 Prozent hat der Konzern auch bei Kobalt und Kohle, und auch vom globalen Ölverbrauch gehen drei Prozent durch seine Kanäle. Glencore ist aber auch ein Logistikonzern, der Lagerhäuser, Eisenbahnwaggons und eine Hochseeflotte (mit rund 170 Schiffen) unterhält. Nur jeder Zehnte der Angestellten in Baar handelt tatsächlich mit den Rohstoffen. Die anderen sind mit der Lagerung,

dem Transport, der Finanzierung und der Versicherung der Ware beschäftigt.

Vor knapp einem Jahr übernahm Glencore den kanadischen Getreidegiganten Viterra. Der Konzern baut also auch das Nahrungsmittelgeschäft aus, das 2010 noch elf Prozent seines Handels ausmachte und ein Prozent seiner Produktion. Aber auch diese auf den ersten Blick geringen Anteile reichten, um je einen Viertel des Weltmarktes für Gerste und Rapsöl zu kontrollieren. Auch Sonnenblumenöl, Soja, Weizen und Mais sind im Angebot. In sechs Ländern auf drei Kontinenten gehören dem Unternehmen zudem rund 280 000 Hektaren an Farmland. Das entspricht ungefähr der Grösse des Kantons Tessin – oder der gesamten Ackerfläche der Schweiz.

Wie das Geschäft mit allen Rohstoffen erlebte auch jenes mit Nahrungsmitteln ab 2008 einen Boom, als die Spekulanten nach dem Ausbruch der Finanzkrise auf reale, sichere Werte und Produkte schwenkten. Die Preise stiegen, und es kam zu einem globalen Run auf neue An- und Abbaugelände vor allem in Afrika, Südostasien und Südamerika. «Land Grabbing» heisst das Phänomen, in dem Glücksritter, aber auch Rohstofffirmen und Staatskonzerne (etwa aus China) riesige Ländereien kolonisieren: Brachland, aber auch Naturschutzgebiete oder die Felder lokaler Kleinbauern, die vertrieben werden. «Die Wahrheit ist, dass es niemand weiss», schreibt Fred Pearce in seinem Buch zur Frage, wie gross die Fläche ist, die sich die «Landgrabscher» schon genommen haben. Er zählt Schätzungen zwischen 47 und 227 Millionen Hektar auf, das sind auch im bescheidensten Fall mehr als elf Schweizen.

Weniger am Land als an den steigenden Preisen interessiert sind die Spekulanten: «Während die Preise für Aktien und Immobilien (...) in der Kreditkrise von 2008 einbrachen, stiegen die der Rohstoffindexfonds weiter an, da immer mehr Investoren hereindrängten», so Pearce. Nicht zuletzt landeten schöne Teile der staatlichen Rettungsprogramme für die Banken auf dem Rohstoffmarkt. Und von dort in den Termingeschäften, mit denen die Rohstoffhändler seit jeher ihre Geschäfte absichern. Unterdessen aber, zitiert Pearce eine amerikanische Studie, dienen zwei Drittel dieser Termingeschäfte der Spekulation, also der Wette auf steigende Nahrungsmittelpreise. Die wären sowieso gestiegen, etwa wegen Dürren, schreibt Pearce: «Doch sowohl Börsenhändler als auch ihre schärfsten Kritiker sind sich darin einig, dass diese Preistendenz durch Spekulation massiv angeheizt wurde.»

Ob auch Glencore an der Rohstoffbörse spekuliert, ist offen, der Konzern bestreitet es. Mehrere Konkurrenten haben eigene Hedge Funds gegründet, um mitzuwetten im Spiel um steigende und fallende Preise – von den Baarern ist das tatsächlich nicht bekannt. Die EvB zitiert in ihrem Buch aber einen Bericht der Deutschen Bank zu Glencore, wonach 14 Prozent der Handelsgewinne durch so genannte «Directional Price Bets» (Preiswetten) zustande kamen. Stefan Lüscher vermutet allerdings, dass Glencore nicht über das spezialistische Know-how verfügt, um systematisch zu spekulieren. Es könne sein, dass die Händler gewisse Güter bei grosser Nachfrage schon mal zurückhielten, um den Preis zu treiben. Tatsächlich meldete die «NZZ am Sonntag», eine Tochterfirma von Glencore habe zuletzt gleich 14 neue Depots übernommen. Ein US-Anwalt wirft ihr nun in einer Sammelklage vor, in Absprache mit anderen Konzernen dort Aluminium zu horten. Glencore dementiert.

Ivan Glasenberg lernte das Geschäft, als er für Marc Rich in Südafrika – seiner Heimat – war. Anders als sein Förderer aber, der sich in den frühen 90er-Jahren mit einer Spekulation auf Zink beinahe ruinierte, scheut der jetzige Konzernchef das grosse Risiko eher. Glencore baut heute nur zum Teil auf kurzfristige Handelsgewinne; die Basis des Geschäfts ist die Ausbeutung der Rohstoffvorräte, die man sich auf der ganzen Welt gesichert hat. Auch veröffentlicht der Konzern neuerdings Nachhaltigkeitsberichte, in denen er auf seine Umwelt- und Sozialstandards verweist und auf die stattlichen Investitionen in den Abbauländern, etwa in Schulen, Strassen und Spitäler. «Wir entwickeln ganze Länder», so Glasenberg im «Tages-Anzeiger», «wir sollten Wertschätzung erhalten für das, was wir tun.»

Bloss wird Glencore sie nicht los, die unangenehme Gesellschaft von Potentaten und diktatorischen und korrupten Regimes, die schon Marc Rich pflegte. Der verkaufte das Öl der iranischen Islamisten an Israel und handelte trotz des Embargos gegen Südafrika mit der Kohle des Apartheid-Staates. «Ich war prinzipiell gegen die Apartheid, wir alle waren gegen die Apartheid», diktierte er seinem Biografen Daniel Ammann. Aber «Business ist neutral. Was immer wir taten, war legal.» Tatsächlich wurde Rich nie verurteilt, und auch die Klage wegen Steuerbetrugs, die ihn 1983 aus den USA in die Schweiz trieb, wurde nie vor einem Gericht verhandelt. Das gilt weitgehend auch für Glencore, dokumentiert ist lediglich eine einzige Verurteilung: Ein Mitarbeiter einer belgischen Tochterfirma hatte 2002/03 einen Agrarfunktionär der EU bestochen, um an Insiderinformationen heranzukommen.

Aber eben, es bleibt der Ruch des schmutzigen Geschäfts, und damit auch die schlechte Presse. «Im Handel verhält sich Glencore nicht besser oder schlechter als die meisten anderen Rohstoffhändler», sagt Andreas Missbach von der EvB. Anders sehe es im Bergbau aus, da hinke der Konzern seinen Konkurrenten in den ökologischen und sozialen Standards weit hinterher. «Die anderen grossen Bergbaufirmen haben diese Standards über Jahrzehnte entwickelt. Dann ist Glencore in diesen Markt eingedrungen, mit der schnellen, aggressiven Mentalität der Trader.» Missbach stellt nicht in Abrede, dass sich der Konzern heute mehr Mühe gibt, in der Öffentlichkeit gut dazustehen. Aber er fragt: «Was nützt es Sambia, wenn Glencore dort Strassen und Schulen baut, dafür aber kaum Abgaben und Steuern bezahlt, damit der Staat dies tun könnte?»

Die Steuervermeidungspraxis von Mopani, einer Glencore-Tochter in Sambia, hat die EvB in ihrem Buch beschrieben und auch in die Medien gebracht – was zu einem Mediationsverfahren zwischen dem Konzern und dem NGO führte: Glencore bestreitet, in Sambia zu tiefe Kupferpreise zu verrechnen, um die Gewinne offshore versteuern zu können. Auch in anderen Auseinandersetzungen, über die in den Medien berichtet wurde, steht letztlich Aussage gegen Aussage: In Kolumbien, wo Paramilitärs in Kohlebergwerken des Konzerns gegen Gewerkschaftsmitglieder vorgingen. Im Kongo, wo Handschürfer unter katastrophalen Verhältnissen nach kleinen Mengen von Kupfer und Kobalt graben, die angeblich in den Vertriebskanälen von Glencore landen. Auf der philippinischen Insel Mindanao, wo eine Glencore-Tochter in gerade nur zwanzig Jahren das Kupfer und Gold abbauen und dafür die Urbewohner umsiedeln wollte (nach Protesten reduziert der Konzern jetzt seine

Investitionen). Oder im Iran, wohin Glencore über Tauschgeschäfte noch bis 2012 Aluminium lieferte – direkt ins Atomprogramm.

Glencore sagt, mit Handschürfern und Paramilitärs habe man nichts zu tun. Und verteidigt sich sinngemäss mit den Worten von Marc Rich: Was immer man tue, es sei legal. Das mag auch stimmen, soweit vom Schreibtisch aus beurteilbar. «Für diese Rohstoffhändler ist Gesetz und Moral das Gleiche», sagt Stefan Lüscher: «Bei Glencore hat wirklich niemand das Gefühl, er nehme den Menschen in Sambia oder im Kongo etwas weg.» Daniel Ammann kommt in seinem Porträt von Marc Rich zu einem ähnlichen Schluss: «Es ist nicht so, dass er die Untaten der Diktatoren oder Apartheid-Rassisten nicht sieht oder nicht sehen will. Er ignorierte sie nicht. Er war erschüttert darüber, dass die kubanische Bevölkerung die Kommunisten einfach gewähren liess. In Nigeria war er von der grassierenden Korruption angewidert und registrierte sehr wohl, dass die einfachen Menschen vom Ölreichtum nicht profitieren. Rich glaubt einfach, dass Geschäfte nichts mit Politik zu tun haben.»

«Einen grossen Teil der Schuld tragen diejenigen, die das Land fortgeben», schreibt Fred Pearce in «Land Grabbing»: «Afrikanische Regierungen beispielsweise, die jahrelang die Landwirtschaft vernachlässigt haben, sind plötzlich ganz wild auf Investitionen. Weil sie tief sitzende Probleme rasch lösen wollen, erscheinen ihnen ausländische Anleger mit ihren Versprechungen als attraktiver Ausweg, und viele stellen kaum Fragen.» Rohstoffhändler operieren oft in Ländern mit einem prekären Mix aus Armut und Goldrausch, aus Korruption und einem Recht, das für Handschürfer und Kleinbauern nur theoretisch gilt. Sie tun es, wie Ivan Glasenberg einmal sagte, um die Welt mit Rohstoffen zu versorgen: «Wenn wir es nicht tun würden, wäre unser aller Leben weltweit sehr viel unangenehmer.»

Was der Chef von Glencore damit vielleicht auch meint: Das Bauxit in unserer Coladose kommt aus Guinea, das bis vor kurzem eine Diktatur war, und das Koltan in unserem Handy finanziert den Bürgerkrieg im Kongo. Im Vorwort zum Buch der EvB schreibt der Schriftsteller Lukas Bärfuss: «Oft wird behauptet, die Probleme seien kompliziert und eine Lösung kaum zu finden. Doch das ist nicht wahr. Nicht die Probleme sind kompliziert, unsere eigene Verstrickung ist es.» Firmen wie Glencore arbeiteten in einer Grauzone, schliesst Daniel Ammann sein Buch über Marc Rich: «Diese Grauzone heisst Kapitalismus.» Und damit ist alles gesagt. Aber beachten Sie bitte die Fussnoten (* bzw. **).

* Weder die Coladose noch das Handy würden markant mehr kosten, erhielten die Minenarbeiter in Guinea und im Kongo stabile Minenschächte und einen Lohn, der ihre Existenz sichert.

** Wie die «Bilanz» schätzt, hatte Ivan Glasenberg letztes Jahr ein Vermögen von 5,5 Milliarden Franken.

Erklärung von Bern (Hg.): Rohstoff. Das gefährlichste Geschäft der Schweiz (Salis, Zürich 2012); Daniel Ammann: King of Oil. Marc Rich – vom mächtigsten Rohstoffhändler der Welt zum Gejagten der USA (Orell Füssli, Zürich 2010); Fred Pearce: Land Grabbing. Der globale Kampf um Grund und Boden (Kunstmann, München 2012).