

JAVIER BLAS
JACK FARCHY

THE WORLD FOR

Geld,
Macht und
Geschäfte
der globalen
Rohstoff-
giganten



PLASSEN
VERLAG

THE WORLD FOR SALE
Javier Blas und Jack Farchy

JAVIER BLAS
JACK FARCHY

THE WORLD FOR

Geld,
Macht und
Geschäfte
der globalen
Rohstoff-
giganten



PLASSEN
VERLAG

Die Originalausgabe erschien unter dem Titel
THE WORLD FOR SALE
Money, Power and the Traders Who Barter the Earth's Resources
ISBN 978-1-84794-265-4

Copyright der Originalausgabe 2021:
Copyright © 2021, Javier Blas and Jack Farchy
All rights reserved.

Copyright der deutschen Ausgabe 2023:
© Börsenmedien AG, Kulmbach

Übersetzung: Rotkel. Die Textwerkstatt
Covergestaltung: Johanna Wack
Gestaltung und Satz: Sabrina Slopek
Landkarten: Darren Bennett
Lektorat: Christoph Landgraf
Druck: GGP Media GmbH, Pößneck

ISBN 978-3-86470-913-5

Alle Rechte der Verbreitung, auch die des auszugsweisen Nachdrucks,
der fotomechanischen Wiedergabe und der Verwertung durch Datenbanken
oder ähnliche Einrichtungen vorbehalten.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten
sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

BÖRSEN  MEDIEN
AKTIENGESELLSCHAFT

Postfach 1449 • 95305 Kulmbach
Tel: +49 9221 9051-0 • Fax: +49 9221 9051-4444
E-Mail: info@plassen-buchverlage.de
www.plassen.de
www.facebook.com/plassenbuchverlage
www.instagram.com/plassen_buchverlage

INHALT

Einführung	Die letzten Haudegen	7
1	Die Pioniere	33
2	Der Pate des Öls	57
3	Die letzte Bank der Stadt	91
4	Papier-Barrel	123
5	Der Fall von Marc Rich	143
6	Der größte Räumungsverkauf der Geschichte . . .	163
7	Kommunismus mit kapitalistischen Einflüssen . .	183
8	Big Bang	211
9	Petrodollar und Kleptokraten	237
10	Ziel Afrika	261
11	Hunger und Profit	287
12	Die Milliardärsfabrik	309
13	Kaufleute der Macht	337
Schlussfolgerung	Eine Menge Skelette	365
Danksagung	395
Anhänge	399
Endnoten	403

DIE LETZTEN HAUDEGEN



Das Flugzeug neigte sich stark, als es mit dem Sinkflug begann. Weit unten waren die ruhigen Gewässer des Mittelmeers der kargen Weite einer nordafrikanischen Wüste gewichen. Rauchsäulen stiegen am Horizont auf. Die Insassen des kleinen Privatjets stemmten sich mit versteinerten Gesichtern gegen ihre Sitze, als es in einer Reihe von magenumdrehenden Korkenzieherkurven abwärtsging.

Dies war keine normale Geschäftsreise, nicht einmal für Ian Taylor. In den vier Jahrzehnten, in denen Taylor mit Öl gehandelt hatte, war er an vielen Brennpunkten von Caracas bis Teheran gelandet. Doch diese Reise – Ziel Bengasi, Libyen, inmitten eines Bürgerkriegs – war eine neue Erfahrung.

Taylor brauchte nur aus dem Fenster zu schauen, um sich des Risikos bewusst zu werden, das er einging. 300 Meter unter ihm begleitete eine einsame NATO-Drohne sein Flugzeug. Taylor, Chef von Vitol, dem größten Ölhandelsunternehmen der Welt, wünschte sich, seine Kontakte in der britischen Regierung hätten ihm einen anständigen Kampfjet als Eskorte geschickt.

Es war Anfang 2011 und die gesamte Region befand sich inmitten einer Welle von Volksaufständen, die als Arabischer Frühling bekannt werden sollte. In Libyen hatten Kräfte, die sich gegen die 42 Jahre währende Diktatur von Oberst Muammar al-Gaddafi auflehnten, gerade die Kontrolle über Bengasi, die wichtigste Stadt im Osten des Landes, übernommen und eine eigene Regierung gegründet.

Die zusammengewürfelte Armee der Rebellen hatte jedoch ein großes Problem. Man hatte keinen Treibstoff mehr. Die Rebellen benötigten dringend Diesel und Benzin für ihre Militärfahrzeuge und Schweröl für den Betrieb ihrer Kraftwerke. Libyens eigene Raffinerien waren wegen des Krieges zum Stillstand gekommen, sodass nur eine minimale Menge an Treibstoff über Hunderte von Lastwagen, die die beschwerliche Reise aus Ägypten antraten, ins Land gelangte.

Wenn jemand das Risiko eingehen konnte, mitten in einem blutigen Krieg eine Rebellenarmee zu beliefern, dann war es Ian Taylor.¹ Taylor, kahlköpfig, drahtig und unermüdlich, hatte Vitol von einem mittelgroßen Kraftstoffhändler in einen Ölhandelsriesen verwandelt. Dabei hatte er das Unternehmen zu einer starken Kraft in der Weltwirtschaft gemacht, die täglich so viel Öl umschlug, dass Deutschland, Frankreich, Spanien, das Vereinigte Königreich und Italien zusammen versorgt werden konnten.² Der Mittfünfziger verband den lockeren Charme eines Mitglieds des britischen Establishments mit der Abenteuerlust, die für einen Ölhändler unabdingbar war. Er hatte sich nie gescheut, Vitol an Orte zu führen, die andere zu betreten fürchteten. Und in einer Welt, in der Öl und Geld mit der Macht Hand in Hand gehen, scheute er auch nicht vor Geschäften zurück, die von größerer geopolitischer Bedeutung waren.

Als sich einige Wochen zuvor die Möglichkeit eines Abkommens mit den libyschen Rebellen auftat, hatte Taylor nicht gezögert. Das Team von Vitol im Nahen Osten hatte einen Anruf von der Regierung von Katar erhalten. Der kleine erdgasreiche Golfstaat war zu einem wichtigen politischen und finanziellen Unterstützer der libyschen

Rebellen geworden, indem er als Vermittler zwischen ihnen und den westlichen Regierungen fungierte und sie mit Waffen und Geld versorgte. Der Kauf von Tankern randvoll mit Produkten aus raffiniertem Öl und deren Lieferung in ein Kriegsgebiet überstieg jedoch die Möglichkeiten Katars. Es brauchte die Hilfe eines Rohstoffhändlers. Die Katarer wollten wissen, ob Vitol Diesel, Benzin und Heizöl nach Bengasi liefern konnte.

Vitol hatte vier Stunden Zeit, darüber nachzudenken und zu antworten. Das Handelshaus brauchte nur vier Minuten, um Ja zu sagen.

Aber es gab einen großen Haken. Die Rebellen hatten kein Bargeld. Stattdessen müsste Vitol die Bezahlung in Form von Rohöl aus den wenigen Ölfeldern, die die Rebellen kontrollieren, akzeptieren. Theoretisch hätte das kein Problem darstellen sollen: Vitol konnte Treibstoff über das Mittelmeer zum Hafen von Bengasi liefern und gleichzeitig Rohöl über eine Pipeline in die Küstenstadt Tobruk, nahe der ägyptischen Grenze und weit entfernt von den Kämpfen, erhalten (siehe Karte auf Seite 399).

Taylor und der Rest der Vitol-Oberen erarbeiteten schnell einen Vorschlag. Für ein großes Handelshaus wie Vitol war es nichts Neues, eine Ware gegen eine andere einzutauschen, insbesondere wenn es sich um einen klammen Kunden handelte. Auch andere Händler wetteiferten darum, sich an dem Geschäft mit den libyschen Rebellen zu beteiligen. Vitol war jedoch aggressiver: Das Unternehmen war nicht nur bereit, die Treibstofflieferungen abzuwickeln, sondern den libyschen Rebellen auch Kredit zu gewähren, ihnen also Geld zu leihen.³

Das Unternehmen hatte einen weiteren Vorteil: seine politischen Verbindungen in London und Washington. Taylor, ein begabter gesellschaftlicher Strippenzieher mit dem Charisma eines geborenen Politikers, war einer der wichtigsten Geldgeber für die regierende Konservative Partei. Seine Kontakte zur Londoner Wirtschafts- und Politikelite waren unübertroffen. Nur wenige Monate später nahm er zusammen mit anderen Finanziers an einem Abendessen mit dem

Premierminister in der Downing Street 10 teil. „Natürlich bekam ich von den Briten die Erlaubnis, hinzufahren“, erinnerte sich Taylor später.⁴

Im Vereinigten Königreich arbeitete eine geheime „Öl-Zelle“ im Außenministerium daran, Gaddafis Streitkräfte daran zu hindern, Treibstoff zu beschaffen oder Rohöl international zu verkaufen. Washington gewährte eine Aufhebung der Sanktionen, damit US-Unternehmen libysches Öl von Vitol kaufen konnten. Und dann war da natürlich noch die NATO-Drohne.

London und Washington unterstützten zwar den Auftrag von Vitol, waren aber nicht bereit, allzu offenkundig zugunsten des Unternehmens einzugreifen. Als Taylor die Region anflog, die immer noch ein Kriegsgebiet war, wusste er, dass er auf sich allein gestellt war, wenn etwas schiefging.

Da eine konventionelle Landung aufgrund des möglichen Flakbeschusses durch Gaddafis Truppen zu gefährlich war, ging der Pilot so schnell wie möglich in den Sinkflug über. Taylor war allein in dem kleinen Flugzeug, abgesehen von zwei angeheuerten Leibwächtern und Chris Bake, einem unteretzten Neuseeländer, der die Geschäfte von Vitol im Nahen Osten leitete.

Wenn sich Taylor schon beim Landeanflug der Magen umdrehte, so tröstete ihn das, was er auf dem Boden vorfand, nicht gerade. Im Frühjahr 2011 war Bengasi gesetzlos und instabil. Die Stadt, eine Ansammlung staubiger Betonbauten, die sich um eine stinkende Lagune gruppierten, lag nur wenige Hundert Kilometer von der Frontlinie eines noch immer tobenden Konflikts entfernt. Die Luft war erfüllt von den Geräuschen und Gerüchen des Krieges. Die übel riechenden Krankenhäuser waren überfüllt mit Amputierten und anderen Verletzten. Die staubigen Straßen waren voll von Männern und Jungen mit Kalaschnikow-Sturmgewehren auf dem Rücken.

Nachts gab es stundenlange Stromausfälle in der Stadt. Patrouillen schwer bewaffneter Jugendlicher errichteten Kontrollpunkte an den

Straßen der Stadt. Aus diesem gesetzlosen Umfeld heraus entstand der bewaffnete Mob, der ein Jahr später das US-Konsulat stürmte und Chris Stevens, den Botschafter in Libyen, tötete.

Die Bürger von Bengasi, erschöpft von jahrzehntelanger Diktatur und monatelangem Krieg, kauerten in ihren Häusern. Saif al-Islam, Gaddafis Sohn, hielt im staatlichen Fernsehen eine grauenerregende Rede, in der er weiteres Blutvergießen versprach: „Wir werden kämpfen bis zum letzten Mann, zur letzten Frau und zur letzten Kugel.“⁴⁵

Bengasi war lange Zeit das Zentrum der libyschen Ölindustrie gewesen. Die größten Ölreserven des Landes befanden sich in unbewohnten Wüstengebieten im Osten des Landes – näher an Bengasi als an der Hauptstadt Tripolis, die immer noch vollständig unter Gaddafis Kontrolle stand. Die meisten Ölfelder waren während der Kämpfe im Land aufgegeben worden und die besten Geologen und Erdölingenieure Libyens trafen sich abends auf dem Hauptplatz von Bengasi, um über die Notlage ihres Landes zu diskutieren. Ein paar Kilometer weiter stand die regionale Zentrale der libyschen Ölgesellschaft neben dem rußgeschwärzten Skelett einer ehemaligen Polizeistation, die von den Rebellen in den ersten Tagen ihres Aufstands in Brand gesteckt worden war.

Taylor und Bake steuerten die Zentrale an, nachdem ihr Flugzeug gelandet war. Der Mann, der sie erwartete, war Nuri Berruien. Berruien, ein altgedienter Ingenieur, hatte sich vor dem Ausbruch des Bürgerkriegs schon auf den Ruhestand vorbereitet. Im Frühjahr 2011 leitete er den Rebellenzweig der nationalen libyschen Ölgesellschaft und schloss das Geschäft ab, das die Revolution retten konnte.

Wenn Taylor mit den Rebellen verhandeln sollte, wollte er wissen, wer auf der anderen Seite der Transaktion stand. Aus seiner jahrzehntelangen Erfahrung im Nahen Osten wusste er, dass eine persönliche Zusicherung mehr zählen konnte als ein sorgfältig ausgearbeiteter Vertrag. Und in jedem Fall wäre ein Vertrag von geringem Nutzen, wenn man es mit einer Rebellenregierung zu tun hatte, die in behelfsmäßigen Ministerien 1.000 Kilometer von der Hauptstadt des Landes entfernt operierte.

Taylor war zufrieden. Der Mann auf der anderen Seite eines der riskantesten Geschäfte, die Vitol je abgeschlossen hatte, war kein kriegsbegeisterter Verrückter, sondern ein Profi der Ölindustrie. Taylor schüttelte ihm die Hand und kehrte nach London zurück. „Es war ein Wagnis, aber ein vertretbares Wagnis“, sagte er später. Auf der anderen Seite war Berruien ebenfalls zufrieden: Vitol hatte ihm „die besten Konditionen“ angeboten und sich nicht einmal die Mühe gemacht, nach einer Kriegsversicherung zu fragen.⁶

Die Intervention von Vitol veränderte fast sofort das Gleichgewicht des Krieges. Die Sicherstellung von ausreichend Treibstoff war schon immer ein entscheidender Faktor für den Sieg in den leeren Wüstengebieten Nordafrikas. Hier ging im Zweiten Weltkrieg die Armee von Erwin Rommel, dem deutschen General, der im Volksmund als „Wüstenfuchs“ bekannt ist, unter, nachdem ihr der Treibstoff ausgegangen war.

Jetzt hatte die libysche Rebellenarmee genug Treibstoff, um Rommels Schicksal zu vermeiden. Dank Vitol konnte sie ihre Panzer und „Tacticals“ – die improvisierte Kombination aus einem Pick-up mit einem auf die Pritsche geschweißten Maschinengewehr, die das bevorzugte Fahrzeug der Rebellenarmee war – mit Kraftstoff versorgen.⁷

Trotz Luftunterstützung durch die NATO und finanzieller Hilfe aus Katar war es den Rebellen nicht gelungen, über ihre Hochburg in der Gegend von Bengasi hinauszukommen. Zum Zeitpunkt von Taylors Besuch im Frühjahr 2011 umfasste ihr Gebiet lediglich die östliche Region von Bengasi und einen Küstenstreifen von weiteren 150 Kilometern im Südwesten.

Das wichtigste strategische Ziel war die Einnahme der weiter westlich gelegenen Ölstädte Brega, Ras Lanuf und Es Sider, über die Gaddafi-Getreue noch immer den Zugang zu Libyens Ölreichtum kontrollierten. Nach den ersten Treibstofflieferungen von Vitol fiel Brega am 17. Juli in die Hände der Rebellen. Innerhalb weniger Wochen hatten sie Ras Lanuf und Es Sider eingenommen und von dort aus die

Kontrolle über die Ölfelder im Landesinneren des Sirte-Beckens übernommen, dem Ort, an dem 1959 erstmals Öl in Libyen entdeckt worden war.

Im Oktober hatten sie die Gaddafi-Loyalisten in einem kleinen Gebiet westlich von Sirte in die Enge getrieben. Eines Tages überraschte eine Gruppe von Rebellenkämpfern Gaddafis Konvoi, und der Mann, der Libyen vier Jahrzehnte lang mit eiserner Faust regiert hatte, floh und suchte Schutz in einem Abflussrohr. Die Rebellen zerrten ihn heraus und schlugen ihn zu Tode – ein grausamer Moment des Triumphs, der mit einem Mobiltelefon gefilmt und in die ganze Welt übertragen wurde.

Für Vitol lag der Triumph jedoch noch in weiter Ferne. Die Pläne des Unternehmens begannen nur wenige Tage nach dem Händedruck zwischen Taylor und Berruieu im Frühjahr in Bengasi zu scheitern. Trotz des Versprechens, die Existenz des Abkommens geheim zu halten, wurde bald bekannt, dass die Rebellen zugestimmt hatten, ihr Öl zu verkaufen und im Gegenzug Treibstoff zu erhalten. Als Reaktion darauf schickten Gaddafis Truppen Männer in die Wüste, um die wichtige Sarir-Tobruk-Pipeline zu sprengen, die die von den Rebellen kontrollierten Ölfelder mit einem Exportterminal an der Mittelmeerküste verband – dem Ort, an dem Vitol das Rohöl abnehmen wollte, das es als Bezahlung akzeptierte. „Das war für eine Weile das Ende ihrer Rohölexporte“, erinnert sich Bake mit grimmiger Miene.⁸

Taylor stand vor einem Dilemma. Es gab für Vitol keine Möglichkeit mehr, mit Rohöllieferungen bezahlt zu werden. Jede Ladung Treibstoff, die das Handelshaus lieferte, bedeutete ein immer größeres finanzielles Risiko, weil die Rebellen keine Regierung und keine Zentralbank hatten und nur geringes internationales Ansehen genossen. Wenn Taylor sie weiterhin belieferte, wettete er faktisch mit seiner Firma darauf, dass die Rebellen den Krieg gewinnen würden.

Er beschloss, es zu riskieren. Bis dahin hatte er 30 Jahre damit verbracht, ein Netzwerk im Nahen Osten aufzubauen. Wenn er aus dem

Geschäft mit den libyschen Rebellen aussteigen würde, würde er nicht nur sie im Stich lassen, sondern auch seine langjährigen Kontakte in Katar – einem Land, das seit Langem eine lukrative Geschäftsquelle für Vitol darstellte.

Konkurrierende Händler glauben, dass es noch einen anderen Grund gegeben haben könnte, warum Taylor ohne Unbehagen an seinem Deal mit den libyschen Rebellen festhielt: Milliarden von Dollar aus dem Vermögen von Gaddafi waren auf westlichen Bankkonten eingefroren. Wäre der Krieg für das Geschäft von Vitol schlecht ausgegangen, hätten Taylors Freunde in den westlichen Regierungen dafür sorgen können, dass das Handelshaus aus den eingefrorenen Vermögenswerten entschädigt wird. (Im September 2011 wurden libysche Guthaben in Höhe von 300 Millionen Dollar im Westen freigegeben, um Vitol zu bezahlen.)⁹ „Wir hatten von niemandem Garantien“, betont David Fransen, Vorsitzender von Vitol in der Schweiz und einer der langjährigsten Partner von Taylor. „Wir haben nur ein paar Mal ‚Du schaffst das schon, mach es‘ gehört.“¹⁰

In den kommenden Monaten transportierten die Tanker von Vitol Ladung um Ladung. Die Schiffe liefen nachts in die libyschen Häfen ein mit dem Befehl, vor Sonnenaufgang das Entladen abzuschließen und sich wieder davonzustehlen. Zeitweise tobten die Kämpfe in Hörweite der Schiffsbesatzung, die auf Hunderttausenden von Barrel hochentzündlichem Treibstoff stand.

Mit jeder Lieferung stand für Vitol mehr auf dem Spiel. Innerhalb von fünf Monaten verschifft das Handelshaus 30 Ladungen Benzin, Diesel, Heizöl und Flüssiggas nach Libyen. Als alle auf das Ende des Krieges und die Wiederaufnahme der Ölförderung warteten, stieg der Betrag, den die Rebellenregierung Vitol schuldete, auf mehr als eine Milliarde Dollar an – eine Summe, die groß genug war, um das Überleben des Unternehmens zu gefährden, und die es nur schwer wieder hätte eintreiben können, wäre der Krieg anders ausgegangen. „Es war ein Geschäft, das, um ehrlich zu sein, viel größer wurde, als es hätte

sein sollen“, sagte Taylor. „Es hätte sehr, sehr schlimm schiefgehen können.“¹¹

Es ist unmöglich zu sagen, wie der libysche Bürgerkrieg ausgegangen wäre, wenn Vitol sich nicht auf das Geschäft mit den Treibstofflieferungen an die Rebellen eingelassen und die Lieferungen auch dann noch fortgesetzt hätte, als sie nicht bezahlt werden konnten. Vielleicht hätte ein anderer Rohstoffhändler den Platz von Vitol eingenommen? Vielleicht hätte die katarische Regierung einen anderen Weg gefunden, die Rebellen mit Treibstoff zu versorgen?

Eines ist jedoch unbestreitbar: Ohne die Treibstofflieferungen im Wert von einer Milliarde Dollar wären die Rebellen in ihrer Notlage mit Sicherheit besiegt worden. „Der Treibstoff von Vitol war sehr wichtig für das Militär“, sagte Abdeljalil Mayuf, ein Beamter der von den Rebellen kontrollierten Arabian Gulf Oil in Bengasi, im Jahr 2011.¹² Es war nicht das erste Mal, dass ein Ölhändler die Geschichte des Nahen Ostens geprägt hat, und es wird auch nicht das letzte Mal sein.

Für Libyen hatte die Geschichte jedoch kein Happy End. In den Jahren nach Taylors Flug nach Bengasi taumelte das Land von einem Konflikt zum nächsten. Der Tod Gaddafis beendete die Kämpfe nicht: Lokale Kriegsherren im Westen und Osten des Landes kämpften weiterhin um die Ölvorkommen. Im Jahr 2014 brach in Libyen ein zweiter Bürgerkrieg aus, der zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Buches immer noch schwelt. Und der Sturz Gaddafis hatte weitere destabilisierende Auswirkungen auf die gesamte Region, da das Arsenal der libyschen Armee in Konfliktgebiete wie Syrien geschmuggelt wurde, wo die Terrorgruppe Islamischer Staat Fuß zu fassen begann.¹³

Als sich die Leichen in Libyen häuften und die Auswirkungen des Bürgerkriegs auf den gesamten Nahen Osten übergriffen, stellte Taylor die Sinnhaftigkeit seiner Intervention infrage. „Es ist schwer zu sagen, ob wir alles richtig gemacht haben“, sagte er 2019 in einem Interview. „Ich habe neulich über Libyen nachgedacht und war sehr aufgebracht darüber – vielleicht hätten wir das nicht tun sollen.“¹⁴



Die Geschäfte von Vitol in Libyen sind ein Beispiel für die enorme Macht, die Rohstoffhändler in der modernen Welt ausüben. Nur wenige von uns bekommen ihre Macht so unmittelbar zu spüren wie die Libyer, aber ob wir es wissen oder nicht, wir sind alle ihre Kunden. Für die meisten von uns ist es eine Selbstverständlichkeit, dass wir problemlos unser Auto auftanken, ein neues Smartphone kaufen oder eine Tasse kolumbianischen Kaffee bestellen können. Aber fast unser gesamter Konsum wird durch einen enorm regen internationalen Handel mit natürlichen Ressourcen gestützt. Und hinter diesem Handel stehen, in ihren Büros in verschlafenen Städten in der Schweiz oder in Neuen-gland, die Rohstoffhändler.

Die wenig beachteten und wenig kontrollierten Rohstoffhändler sind zu wichtigen Rädchen in der modernen Wirtschaft geworden. Ohne sie gäbe es an den Tankstellen keinen Kraftstoff mehr, die Fabriken würden stillstehen, und den Bäckereien ginge das Mehl aus. Sie sind, um es mit den Worten von Ludwig Jesselson, einem der Pioniere der Branche, zu sagen, ein „internationales Clearinghaus für lebenswichtige Güter“.¹⁵

Ihr Einfluss beschränkt sich nicht nur auf die Wirtschaft: Die Kontrolle der Rohstoffhändler über den Fluss der strategischen Ressourcen der Welt hat sie auch zu mächtigen politischen Akteuren gemacht. Um das Zusammenspiel von Geld und Macht in der modernen Welt zu begreifen, um zu sehen, wie Öl und Metalle aus rohstoffreichen Ländern abfließen und Geld in die Taschen von Magnaten und Kleptokraten fließt, muss man die Rohstoffhändler verstehen. In der Regel sagen sie, dass sie unpolitisch sind und von Profit angespornt werden statt vom Streben nach Macht. Doch wie die Geschäfte von Vitol mit den libyschen Rebellen zeigen, haben sie zweifellos die Geschichte geprägt.

Im Irak halfen die Rohstoffhändler Saddam Hussein, sein Öl zu verkaufen und so die UN-Sanktionen zu umgehen, in Kuba tauschten

sie mit Fidel Castro Zucker gegen Öl und trugen so dazu bei, die kommunistische Revolution am Leben zu erhalten, und sie verkauften heimlich Millionen Tonnen US-amerikanischen Weizens und Mais an die Sowjetunion, um Moskau auf dem Höhepunkt des Kalten Krieges zu stützen. Als Igor Setschin, der Chef des russischen Ölgiganten Rosneft und ein Verbündeter von Präsident Wladimir Putin, in kurzer Zeit zehn Milliarden Dollar auftreiben musste, wen rief er an? Die Rohstoffhändler.

Sie sind die letzten Haudegen des globalen Kapitalismus: Sie sind bereit, dort Geschäfte zu machen, wo sich andere Unternehmen nicht hintrauen, und gedeihen durch eine Mischung aus Rücksichtslosigkeit und persönlichem Charme. Doch obwohl die Bedeutung der Rohstoffhändler in den letzten Jahrzehnten zugenommen hat, ist ihre Zahl relativ gering geblieben: Ein großer Teil der weltweit gehandelten Ressourcen wird von nur wenigen Unternehmen abgewickelt, von denen sich viele im Besitz weniger Personen befinden. Die fünf größten Ölhandelshäuser bewältigen täglich 24 Millionen Barrel Rohöl und raffinierte Produkte wie Benzin und Kerosin, was fast einem Viertel des weltweiten Erdölbedarfs entspricht.¹⁶ Die sieben führenden Agrarhändler fertigen knapp die Hälfte der weltweiten Getreide- und Ölsaatenproduktion ab.¹⁷ Auf Glencore, den größten Metallhändler, entfällt ein Drittel des weltweiten Angebots an Kobalt, einem wichtigen Rohstoff für Elektrofahrzeuge.¹⁸ Aber selbst diese Zahlen unterschätzen die Rolle der Händler: Als die schnellsten und aggressivsten Marktteilnehmer sind es oft ihre Geschäfte, die den Preis bestimmen.

Als Journalisten, die in den letzten zwei Jahrzehnten über natürliche Ressourcen berichtet haben, waren wir erstaunt über die Macht und den Einfluss, der sich in den Händen einiger weniger Rohstoffhändler konzentriert, und ebenso überrascht darüber, wie wenig über sie bekannt ist – insbesondere bei Regulierungsbehörden und Regierungen. Bis zu einem gewissen Grad ist das auch so gewollt. In den meisten Fällen handelt es sich bei den Rohstoffhändlern um Privatunternehmen,

die weniger verpflichtet sind, Informationen über ihre Aktivitäten offenzulegen als ihre börsennotierten Pendants. Viele haben ihren überlegenen Zugang zu Informationen traditionell als Wettbewerbsvorteil betrachtet – und daher große Anstrengungen unternommen, um keine Informationen über sich selbst preiszugeben. So sagte der 2020 verstorbene Ian Taylor, als er sich mit uns zu einem Interview für dieses Buch zusammensetzte: „Uns wäre es lieber, Sie würden es nicht schreiben.“¹⁹

So blieb die Branche im Verborgenen, abgesehen von einem gelegentlichen Aufflackern von Interesse – in der Regel, wenn die Preise in die Höhe schießen oder wenn Skandale auftauchen. In einem Dreivierteljahrhundert wurde nur eine Handvoll Bücher über sie geschrieben. Und die Journalisten haben bis auf wenige Ausnahmen den Versuch aufgegeben, über Unternehmen zu schreiben, die ihre Fragen mit einer Mauer des Schweigens (und gelegentlich mit Drohbriefen) beantworten.

Das haben wir bei unserer Arbeit für die *Financial Times* und *Bloomberg News* am eigenen Leib erfahren. Als wir in den frühen 2000er-Jahren begannen, über Rohstoffe zu schreiben, waren wir von den Händlern fasziniert. Viele Menschen in der Rohstoffindustrie schienen zu glauben, dass sie die unsichtbare Hand hinter Preisbewegungen oder politischen Ereignissen seien. Dennoch erschienen sie fast nie in der Öffentlichkeit oder in den Zeitungen. Nur wenige unserer Kollegen hatten je von ihnen gehört, geschweige denn mit ihnen gesprochen.

Unsere Neugierde wuchs nur noch, als wir zum ersten Mal versuchten, Kontakt aufzunehmen. Glencore hatte einen seiner internen Finanziers abgeordnet, den Journalisten höflich mitzuteilen, dass sie ihre Fragen woanders stellen könnten. Zunächst versuchte er, uns davon zu überzeugen, dass unser Interesse unangebracht war. (Glencore war zu diesem Zeitpunkt bereits der größte Rohstoffhändler der Welt.) „Wir sind ein kleines Unternehmen, das niemanden interessiert“, sagte die Person. Es wäre besser, wenn wir unsere Zeit damit verbringen würden, über interessantere Unternehmen zu schreiben, empfahl er.

Louis Dreyfus, einer der größten Agrarrohstoffhändler, wandte eine noch einfachere Methode an. Die Journalisten erhielten die E-Mail-Adresse und die Telefonnummer einer Führungskraft, die sie bei Fragen kontaktieren konnten. Aber das Telefon wurde nie abgenommen, und die E-Mails wurden nicht beantwortet. Als der schwer fassbare Manager nach wochenlangen vergeblichen Versuchen endlich ans Telefon ging, sagte er, dass er unsere E-Mails natürlich gesehen habe. Warum hatte er dann nicht geantwortet, auch nicht mit „kein Kommentar“, der seit Langem bevorzugten Antwort eines mauernenden PR-Mannes? Sein Ausbleiben einer Antwort, antwortete er geheimnisvoll, hätte als eine Form der Antwort an sich angesehen werden müssen. Und dann legte er auf.

Dieses Buch entstand aus dem Wunsch heraus, diese rätselhaften Unternehmen und Personen zu verstehen und zu deuten. Wir hatten Glück mit unserem Timing: Unser Interesse kam zu einem Zeitpunkt, als die Rohstoffhändler aus dem Schatten traten. Am auffälligsten war der Börsengang von Glencore im Jahr 2011, der größte, den es je auf dem Londoner Markt gab – ein Schritt, der das Unternehmen dazu zwang, seine Finanzen offenzulegen und sich den Fragen von Investoren und Medien zu stellen. Auch seine Konkurrenten begannen, PR-Berater einzustellen, Informationen über ihre Finanzen zu veröffentlichen und Journalisten Interviews zu geben.

In über einem Jahr Recherche für dieses Buch haben wir mehr als 100 aktive und pensionierte Rohstoffhändler befragt. Einige haben uns abgewiesen, aber viele andere waren gesprächsbereit, vielleicht ermutigt durch den Lauf der Zeit, ihre Welt für Außenstehende zu öffnen. Wir haben mit mehr als zwei Dutzend derzeitigen und ehemaligen Glencore-Partnern, mit allen noch lebenden Gründern von Trafigura und mit einem Dutzend derzeitigen und ehemaligen Führungskräften von Vitol gesprochen. Die Durchführung der Interviews bot eigene Einblicke in den Reichtum, den der Rohstoffhandel hervorgebracht hat. Wir haben Andy Hall, der mit Fug und Recht behaupten kann, der

berühmteste lebende Ölhändler der Welt zu sein, in seinem 1.000 Jahre alten, mit moderner Kunst ausgestatteten Schloss in der Nähe von Hannover interviewt. Ein anderer Ölhändler im Ruhestand lud uns auf sein Gestüt in den englischen Home Counties ein. Ein dritter empfing uns in seinem Chalet in einem exklusiven Schweizer Skigebiet.

Viele der derzeitigen Rohstoffhändler waren uns gegenüber zurückhaltender, obwohl uns mit Ausnahme von Archer Daniels Midland alle großen Handelshäuser ein Treffen anboten. Die Vorstandsvorsitzenden der größten Öl-, Metall- und Agrarhändler gaben uns ein Interview. Einige waren entgegenkommender als andere. Ivan Glasenberg, der Chef von Glencore, gegen dessen Unternehmen zum Zeitpunkt der Recherche das US-Justizministerium im Rahmen einer Korruptions- und Geldwäscheuntersuchung ermittelte, lud uns zu einem Interview in die oberste Etage des kastenförmigen Schweizer Hauptsitzes seines Unternehmens ein. Dann parierte er mit seinem Anwalt auf der einen und seinem PR-Mann auf der anderen Seite fünf streitlustige Stunden lang unsere Fragen und bestand darauf, dass große Teile unseres Gesprächs nicht zitiert werden durften.

Die Geschichte, die in diesem Buch erzählt wird, basiert hauptsächlich auf all diesen Interviews. Wenn wir über historische Ereignisse oder Begegnungen berichten, stützen wir uns auf die Berichte mindestens einer Person, die daran beteiligt war. Wo verschiedene Personen unterschiedliche Erinnerungen an die Details haben, haben wir dies im Text vermerkt.

Sind die Händler immer völlig ehrlich zu uns gewesen? Wir überlassen es dem Leser, dies zu beurteilen. Wenn es um die eher fragwürdigen Bereiche des Rohstoffhandels geht, haben wir eine Vielzahl von Antworten erhalten. Ein ehemaliger Glencore-Händler begann sein Gespräch mit uns mit den Worten: „Was ich Ihnen erzählen werde, wird *nicht* die ganze Wahrheit und nichts als die Wahrheit sein. Es gibt Dinge, die ich Ihnen einfach nicht erzählen werde.“ Ein anderer Händler weigerte sich immer dann zu antworten, wenn es um die ehrenrüh-

rigeren Momente seiner Karriere ging. Aber ein guter Pokerspieler wäre er nicht gewesen. Als wir ihn fragten, wie er es geschafft hatte, einen so lukrativen Öldeal in Nigeria oder im Iran abzuschließen, huschte ein Lächeln über sein Gesicht und seine Augen blitzten, ohne dass er etwas sagte.

Wir haben uns nicht allein auf die Selbstdarstellungen der Händler verlassen. Dieses Buch ist das Ergebnis von 20 Jahren Erfahrung mit Rohstoffhändlern. In dieser Zeit haben wir nicht nur Hunderte von Händlern getroffen und interviewt, sondern sind auch in Dutzende von Ländern gereist, vom kriegsgebeutelten Libyen bis zum US-Landwirtschaftsgürtel, um mit den Menschen zu sprechen, die mit den Händlern Geschäfte machen, mit den Regierungsbeamten, die mit ihnen zu tun haben, und mit den normalen Bürgern, die von ihren Aktivitäten betroffen sind. Wir haben auch Tausende von Seiten an Dokumenten zusammengetragen, von denen viele noch nie veröffentlicht wurden und die die Finanzen der Händler, die Netzwerke der Unternehmen, die sie besitzen, und die Struktur ihrer Geschäfte detailliert beschreiben.

Der Begriff „Rohstoffhändler“ ruft eine Vielzahl unterschiedlicher Bilder hervor, vom Geschrei in den Chicagoer Handelsboxen bis hin zu den Reihen von Computerbildschirmen auf dem Börsenparkett der Wall Street. Der Schwerpunkt dieses Buches liegt jedoch auf den Unternehmen und Einzelpersonen, deren Geschäft der Kauf und Verkauf physischer Rohstoffe ist. Sie sind es, die den Fluss der natürlichen Ressourcen in der Welt kontrollieren; in ihren Händen konzentriert sich eine fast einmalige Art von politischer und wirtschaftlicher Macht.

Diese Definition schließt die Wall-Street-Banken und -Hedgefonds aus, die riesige Summen auf Preisbewegungen setzen, ohne jemals in die Nähe eines echten Barrels Öl, eines Scheffels Weizen oder einer Tonne Kupfer zu kommen. Sie schließt auch die großen Bergbau- und

Ölgesellschaften aus, die über komplexe Netzwerke in der ganzen Welt verfügen, um ihr Eisenerz, Kupfer oder Öl zu verkaufen, die es aber nicht als ihre Aufgabe ansehen würden, Rohstoffe zu kaufen und zu verkaufen, die sie nicht selbst produziert haben.

Natürlich ist die Kategorie des Rohstoffhändlers etwas unscharf: Einige große Ölgesellschaften wie BP und Shell sind auch wichtige Händler, die nicht nur mit dem Öl handeln, das auf den Feldern, die ihnen gehören, gefördert wird. Banken wie Goldman Sachs und Morgan Stanley waren zu verschiedenen Zeitpunkten in der Geschichte auch bedeutende Händler von physischen Rohstoffen. Auch in Japan gibt es seit Langem allgemeine Handelsgesellschaften, die *sogo shosha*, deren Hauptaufgabe darin bestand, die von der japanischen Industrie benötigten Importe natürlicher Rohstoffe zu sichern, die sich aber auch im internationalen Rohstoffhandel versuchten – gelegentlich mit katastrophalen Folgen.

Während einige von ihnen gelegentlich in unserer Geschichte vorkommen, konzentrieren wir uns auf die Unternehmen und Einzelpersonen, deren Haupttätigkeit weder die Produktion noch der Konsum von Rohstoffen ist, sondern der Handel mit ihnen. Das sind die Unternehmen, die manchmal als „unabhängige Händler“ oder „Handelshäuser“ bezeichnet werden. Selbst dann können wir nicht hoffen, eine erschöpfende Darstellung jedes Händlers jeder Ware in der Geschichte zu liefern. Stattdessen haben wir uns auf die Unternehmen konzentriert, die in den letzten 75 Jahren die Handelsmärkte für Öl, Metalle und Landwirtschaft dominiert und die eine entscheidende Rolle bei der Entwicklung der Weltwirtschaft gespielt haben.

Viele dieser Unternehmen gehören zu einer einzigen Unternehmensdynastie. Während Glencore heute den Rohstoffhandel dominiert, waren es in den 1980er-Jahren Marc Rich + Co und in den 1960er- und 1970er-Jahren Philipp Brothers, die eine dominierende Rolle spielten. Die Unternehmen haben eine fast familiäre Beziehung zueinander: Marc Rich war ein leitender Händler bei Philipp Brothers, bevor er das Unternehmen, das seinen Namen trägt, gründete, und Marc Rich +

Co wurde in Glencore umbenannt, als die Tophändler Rich aus dem Unternehmen, das er gegründet hatte, hinauswarfen.

Heute ist Glencore der größte Metallhändler, einer der drei größten Ölhändler und der größte Weizenhändler der Welt. Das Unternehmen ist aus dem Schatten von Marc Rich herausgetreten und hat sich zu einem Blue-Chip-Wert entwickelt. Von einem unscheinbaren Gebäude in einer ruhigen Schweizer Stadt aus verfolgt es Interessen, die von kanadischem Weizen über peruanisches Kupfer bis zu russischem Öl reichen. Hier sind die Händler ein Spiegelbild ihres Chefs Glasenberg – sie sprechen in demselben abgehackten Tonfall, sie begleiten ihn beim morgendlichen Joggen und nicht wenige von ihnen sind wie er Südafrikaner mit einer Ausbildung im Rechnungswesen. Und sie entsprechen der unermüdlichen Arbeitsmoral eines Mannes, der nichts dabei findet, einen Journalisten am Sonntagmorgen um sechs Uhr anzurufen, um über eine Geschichte zu sprechen.

Trafigura gehört zur gleichen Dynastie. Die Firma wurde von einer Gruppe unzufriedener ehemaliger Mitarbeiter von Marc Rich gegründet, die sich 1993 selbstständig machten. Das Unternehmen, das heute der zweitgrößte Öl- und Metallhändler der Welt ist, hat sich seine Underdog-Mentalität bewahrt, ebenso wie den französischen Sinn für Stil, den es von seinem Gründer Claude Dauphin geerbt hat.

Der führende Ölhändler ist Vitol, dessen Führungskräfte das Selbstvertrauen des britischen Establishments ausstrahlen – wie es sich für ein Unternehmen gehört, dessen Büro nur wenige Meter vom Buckingham Palace entfernt ist und dessen langjähriger CEO Ian Taylor ein regelmäßiger Besucher in Downing Street 10 war.

In der Landwirtschaft regiert Cargill. Das US-amerikanische Unternehmen, der weltgrößte Getreidehändler, tritt mit der ruhigen Selbstsicherheit von Generationen des Wohlstands im Mittleren Westen auf, auf dem es aufgebaut wurde. Als das große Handelshaus, das am längsten an der Spitze seiner Branche steht, ist es auch das am stärksten korporativ geprägte – mit einem eigenen Archivar und einer

eigenen autorisierten Unternehmensgeschichte, die sich auf drei Bände mit einem Gesamtumfang von 1.774 Seiten erstreckt.

In diesen Unternehmen tummeln sich außergewöhnliche Charaktere: arbeitswütig, extrem schlau, entwaffnend sympathisch und einzig und allein darauf konzentriert, Geld zu machen. Eine „Sache“, die in der Rohstoffhandelsbranche nicht sehr verbreitet ist, sind Frauen. Die Rohstoffhandelsunternehmen lassen die Banken der Wall Street in Sachen Geschlechtervielfalt fortschrittlich aussehen. Glencore war das letzte Mitglied des britischen FTSE 100 Index der führenden Unternehmen, das einen rein männlichen Vorstand hatte, bevor es 2014 seine erste weibliche Direktorin ernannte.²⁰ Weniger als eine von 20 Führungskräften in der Rohstoffhandelsbranche sind Frauen.²¹ Einige der größten Rohstoffhändler, wie Vitol und Trafigura, haben keine einzige Frau in ihren Führungsetagen. In seinem im März 2020 veröffentlichten Jahresbericht erklärte Glencore, dass das Unternehmen das von den Anlegern gesetzte Ziel, bis Ende des Jahres ein Drittel der Führungsebene mit Frauen zu besetzen, nicht erreichen würde: „Auch heute noch ist es eine Herausforderung, Führungspositionen ... mit Frauen zu besetzen.“²² Nicht nur bei der Geschlechtervielfalt scheitern die Rohstoffhändler: Ihre oberen Ränge sind nicht nur überwiegend männlich, sondern auch überwiegend weiß.

Das Grundgeschäft der Rohstoffhändler ist entwaffnend einfach: natürliche Ressourcen an einem Ort und zu einer bestimmten Zeit kaufen und sie an einem anderen Ort verkaufen – und dabei hoffentlich einen Gewinn machen. Ihre Funktion beruht darauf, dass Angebot und Nachfrage bei Rohstoffen oft nicht übereinstimmen. Die meisten Minen, landwirtschaftlichen Betriebe und Ölfelder befinden sich nicht am selben Ort wie die Abnehmer ihrer Waren. Und nicht jeder Kupferminenarbeiter oder Sojabohnenbauer kann es sich leisten, ein Netz von Niederlassungen in der ganzen Welt zu unterhalten, um seine Produkte zu verkaufen. Hinzu kommt, dass die Rohstoffmärkte meist entweder über- oder unterversorgt sind. Die Händler, die stets flink und flexibel sind, sind

immer bereit, einem Erzeuger eine Ware abzunehmen, solange der Preis stimmt, oder sie zu liefern, wenn ein Verbraucher bereit ist, zu zahlen.

Ein Beispiel dafür, wie das in der Praxis funktioniert, ist der Ölpreisverfall im Jahr 2020. Während sich die Coronapandemie weltweit ausbreitete, Flüge gestoppt wurden und die Menschen gezwungen waren, zu Hause zu bleiben, sank der Ölpreis immer weiter ab und notierte zum ersten Mal in der Geschichte kurz unter null. Also sprangen die Händler ein, kauften Öl zu Spottpreisen auf und lagerten es ein, bis die Nachfrage wieder anstieg. Einige kauften sogar einige Barrel zu negativen Preisen auf, was bedeutet, dass die Erzeuger sie dafür bezahlen mussten, dass sie sie ihnen abnahmen.

Die Rohstoffhändler sind Arbitrageure par excellence, die versuchen, eine Reihe von Preisunterschieden auszunutzen. Da sie ständig Kauf- und Verkaufsgeschäfte tätigen, ist es ihnen oft gleichgültig, ob die Rohstoffpreise insgesamt steigen oder fallen. Was für sie zählt, sind die Preisunterschiede – zwischen verschiedenen Standorten, verschiedenen Qualitäten oder Formen eines Produkts und verschiedenen Lieferterminen. Indem sie diese Preisunterschiede ausnutzen, tragen sie dazu bei, die Märkte effizienter zu machen, indem sie die Ressourcen auf der Grundlage von Preissignalen auf ihre wertvollsten Verwendungen lenken. Sie sind, in den Worten eines Wissenschaftlers, die sichtbare Manifestation von Adam Smiths unsichtbarer Hand.²³

In dem Maße, wie sie gewachsen sind, sind sie auch zu wichtigen Finanzierungskanälen für den Welthandel geworden – eine Art Schattenbankensektor, der bereit ist, Ölproduzenten im Voraus für ihr Rohöl zu bezahlen oder Kupfer an Hersteller auf Kredit zu liefern. Jim Daley, ein ehemaliger Leiter des Ölhandels bei Marc Rich + Co, drückt es so aus: „Öl ist nur eine Form von Geld.“²⁴

Dieses Buch handelt zwar vom Aufstieg der Rohstoffhändler in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts, aber es erzählt auch eine umfassendere Geschichte. Ihre Geschichte bietet einen Einblick in die Funktionsweise der modernen Welt – einer Welt, in der der Markt