

Die Sanktions-Lüge

Die Bundesregierung gibt vor, den Handel mit Iran einzudämmen – tatsächlich schafft sie nur Verwirrung, während das Geschäft blüht

Von Paul-Anton Krüger
und Nicolas Richter

München – Eginhard Vietz sprüht vor Energie. „Die 6,2 Kilometer um den Maschsee laufe ich in 29 Minuten, meistens um halb sechs morgens“, sagt der 67-jährige Unternehmer aus Hannover. Die silbergrauen Haare hat er nach hinten gekämmt, und wenn er über seine Firma redet, schießt er einem kurze Sätze entgegen. Vietz baut Maschinen, die Pipelines verlegen, Stahlrohre verschweißen. Mehr als 200 Leute beschäftigt er in Deutschland. „Ich bin seit 27 Jahren im Geschäft, habe mit null angefangen und bin stolz darauf, heute Weltmarktführer zu sein“, sagt er.

Vietz hat sich Respekt erarbeitet in der Wirtschaft und beste Verbindungen in die Politik. Gerne zeigt er die Fotos, auf denen er mit Kanzlerin Angela Merkel zu sehen ist oder mit Außenminister Frank-Walter Steinmeier beim Bier. Wenn aber in Berlin von Sanktionen gegen Iran die Rede ist, scheut sich Vietz nicht, dagegenzuhalten. „Wir haben über die Jahre unwahrscheinlich viele Geräte nach Iran geliefert“, sagt Vietz, und er will noch viel mehr verkaufen, notfalls über Umwege. Es ist ein Markt, den er sich einfach nicht entgehen lassen mag.

Obwohl der UN-Sicherheitsrat bereits in drei Runden Sanktionen gegen Teheran verhängt hat, um das Regime von seinem Atomprogramm abzubringen, verzeichnen alle großen westlichen Staaten ein wachsendes Iran-Geschäft. Die deutschen Exporte zwischen Januar und Juli dieses Jahres beliefen sich auf 2,2 Milliarden Euro, 14 Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum. Am Dienstag appellierte in Berlin eine bunte Koalition aus Iran-Kritikern an die Bundesregierung, unilaterale Sanktionen gegen Iran zu verhängen. „Stop the Bomb“, lautet ihr Slogan, eine Anspielung auf die vermutete Absicht des Teheraner Regimes, eine Atomwaffe zu entwickeln. Die Bundesregierung hält sich derzeit streng an die beschränkten UN-Sanktionen und appelliert darüber hinaus an die Unternehmen, ihr Iran-Geschäft einzuschränken. Die Sanktionspraxis bleibt insgesamt unübersichtlich und inkonsequent, ja verlogen. Der Fall Iran zeigt, warum Sanktionen meist ohne Wirkung bleiben.

Ingenieurskunst aus Europa

Wollte sie das iranische Regime wirklich treffen, könnte es die Regierung deutschen Unternehmen wie Vietz schlicht verbieten, den iranischen Energiesektor zu beliefern. Der gehört zu den wenigen Wachstumsbranchen, in denen die Iraner nur schwer auf Anbieter aus China ausweichen könnten. „Eine einfache Raffinerie können uns die Chinesen bauen, aber wenn es um High-Tech geht, vor allem für Erdgas, brauchen wir die Ingenieurskunst der Europäer“, sagt ein Unternehmer aus Teheran, der für die Regierung Anlagen errichtet und etliche Bauteile in Westeuropa kauft. „Die bisherigen Sanktionen haben das Geschäft erschwert, letztlich aber bekommen wir in Europa alles, was wir brauchen.“ Der



CSU-Bundestagsabgeordnete und Außenpolitik-Experte Karl-Theodor zu Guttenberg fordert deswegen, mit Sanktionen auf genau diese Branche zu zielen. Ohne westliche Technologie könnte Iran seine Öl- und Gasexporte kaum steigern. Folgen hätte das allerdings auch für den Westen: Die Energiepreise könnten steigen und Unternehmen lukrative Aufträge verlieren. Es ist der Preis, den die Europäer nicht zahlen wollen.

Die UN-Sanktionen zielen bisher nur auf Atom- und Rüstungsgüter. Weil dies der US-Regierung nicht ausreicht, hat sie deutsche Großbanken dazu bewegt, aus dem Iran-Geschäft auszusteigen, was für etliche Firmen die finanzielle Abwicklung ihrer Exporte erschwert hat. Auch die iranische Bank Meli wurde von der EU mit Sanktionen belegt, allerdings

weichen Firmen jetzt dafür auf Landesbanken, Sparkassen oder die Europäische-Iranische Handelsbank in Hamburg aus. Zu den Risiken des Iran-Geschäfts gehört es zudem, am Pranger von Iran-Kritikern, der israelischen oder amerikanischen Regierung zu stehen. Als im Sommer bekannt wurde, dass der Siegerner Mittelständler Bernd Steiner für knapp hundert Millionen Euro drei Gasverflüssigungsanlagen liefert, demonstrierten Iran-Gegner vor seiner Firma, die israelische Regierung protestierte, und der Bundesregierung blieb nur der Hinweis, dass sie Firmen angeblich regelmäßig vor den politischen Folgen solcher Geschäfte warne, sie aber andererseits nicht verhindern könne, weil sie legal seien.

Regierung und Wirtschaft sind nun im selben Dilemma gelandet. Im Kanzler-



Vor allem in der Gas- und Öl-Industrie ist Teheran auf europäische Firmen angewiesen. Mittelständler Eginhard Vietz (oberes Foto, rechts, mit Außenminister Frank-Walter Steinmeier) liefert Maschinen zum Pipelinebau nach Iran. Fotos: Corbis, oH

amt versucht man den Amerikanern zu beweisen, dass man durchaus etwas gegen das Iran-Geschäft tut: Monatlang prüfen die Behörden Exportanträge, es gibt immer weniger Hermes-Bürgschaften, und die Bundesagentur für Außenwirtschaft soll bald keinen Gesandten mehr in Teheran beschäftigen. Gerne betont die Regierung, dass sie an Unternehmen appelliert, freiwillig auf das heikle Geschäft zu verzichten. Der Maschinenbauverband VDMA geißelt solche Versuche „informeller Sanktionen“, weil sich die Politik damit nur aus der Verantwortung stehle. „Iranische Kunden akzeptieren rechtliche Exportbeschränkungen, nicht aber einen freiwilligen, politisch motivierten Lieferverzicht der Wirtschaft“, erklärt der Verband. Die meisten Unternehmen schweigen. Zu groß ist die Angst, Nachteile in eigene Amerika-Geschäfte zu erleiden.

Ausnahmen sind Geschäftsleute wie Vietz. Vietz scheut die Amerikaner nicht. „Ich liefere nicht nach Amerika und nicht nach Israel. Fakt.“ Im Moment könne man sich die Kunden ohnehin aussuchen, so groß sei die Nachfrage. „Wir sind auf der Sonnenseite zurzeit. In den nächsten zehn Jahren werden jährlich weltweit bis zu 25 000 Kilometer Pipeline gebaut.“ Er könne statt nach Iran auch nach Kasachstan liefern oder Brasilien, in den Sudan oder den Irak. Aber wie viele Unternehmer rechnet Vietz damit, dass sich der Streit zwischen Iran und dem Westen irgendwann entspannt. „Dann werden jene die Aufträge bekommen, die auch in der schwierigen Zeit zu Iran gestanden haben, und ich möchte dazu gehören.“ Und Bernd Steiner, der mittelständische Unternehmer aus Siegen, ist ebenfalls genervt davon, dass ihn Iran-kritische Gruppen an den Pranger stellen, auch dann, wenn seine Exporte von den Behörden ausdrücklich genehmigt wurden. Von der Regierung

wünscht er sich mehr Konsequenz. „Legale Geschäfte sollten durch die Behörden nicht unnötig verzögert sondern unterstützt werden.“ Es dauert schon mal mehr als ein halbes Jahr, bis seine Anträge zum Export von Anlagen genehmigt werden, und das letzte Wort spricht dann das Kanzleramt. „Wir haben auch jetzt verschiedene Anträge laufen“, sagt Steiner, „und wir hoffen, dass diese zügig bearbeitet werden.“

Aus diesen versteckten, schwer einschätzbaren Hürden besteht die deutsche Sanktionspolitik. Sie bremst den Handel durch lange Prüfverfahren, ohne sich mit einem eigenen oder europäischen Gesetz offen gegen den traditionellen Handelspartner Iran stellen zu müssen. Viele Unternehmen sind durch diese wenig eindeutige Haltung verwirrt. „Es fehlt an Rechtssicherheit“, sagt die Münchner Anwältin Gabriela Burkert, die viele Export-Firmen berät. „Wenn die Gesetzgeber und Regierungen in den USA und Europa schon den Handel beschränken wollen, sollten sie harmonisierte klare Vorschriften darüber erlassen, was erlaubt ist und was nicht.“

Am weitesten gehen bisher die US-Sanktionen gegen Iran: Deutsche können allein schon dagegen verstoßen, indem sie nach Teheran Notebooks oder Mobiltelefone mit US-Technologie mitnehmen. Manche deutsche Unternehmer wurden in Iran dabei beobachtet und bekamen dann Ärger mit den Amerikanern. „Da entsteht bei einigen Unternehmen bisweilen der Eindruck, dass US-Vorschriften benutzt werden, um Konkurrenten aus Europa einzuschüchtern. Zudem ist es allgemein bekannt, dass auch modernste US-Produkte im Iran öffentlich zum Verkauf angeboten werden“, sagt Burkert. Nicht nur der deutsche Handel mit Iran wächst, sondern auch der aller großen deutschen Nachbarn. In den ersten Monaten dieses Jahres waren es plus 36 Prozent bei den Italienern, plus 31 bei den Franzosen. Und bei den USA plus 126 Prozent.

„So machen es die Amerikaner“

Amerikanische Firmen machen seit Jahren beste Geschäfte in Iran, der Trick besteht darin, die richtigen Umwege zu finden. Auch der deutsche Pipeline-Experte Eginhard Vietz will sich jetzt die US-Konkurrenten als Vorbild nehmen. Weil es immer schwieriger wird, in Deutschland eine Bank zu finden, die sein Iran-Geschäft abwickelt, versucht er es jetzt in Abu Dhabi. Dort sind iranische Banken gerne bereit, die Bezahlung zu regeln, wenn Vietz dort eine Niederlassung besitzt. Also eröffnet er dieser Tage eine Filiale im Emirat. „Dann wird die Firma Vietz in Hannover an die Firma Vietz in Abu Dhabi liefern, und die liefert dann nach Iran. So machen es die Amerikaner, und so bin ich auf die Idee gekommen.“ In Berlin kommt es deswegen zu einem kuriosen Ritual. Ein US-Gesandter beschwert sich im Kanzleramt darüber, dass deutsche Unternehmen gerade sehr aktiv seien in Iran. Die Deutschen nennen daraufhin einige US-Firmen. Dann geht man zum nächsten Thema über.

Die Sanktions-Lüge

Die Bundesregierung gibt vor, den Handel mit Iran einzudämmen – tatsächlich schafft sie

Von Paul-Anton Krüger
und Nicolas Richter

München – Eginhard Vietz sprüht vor Energie. „Die 6,2 Kilometer um den Maschsee laufe ich in 29 Minuten, meistens um halb sechs morgens“, sagt der 67-jährige Unternehmer aus Hannover. Die silbergrauen Haare hat er nach hinten gekämmt, und wenn er über seine Firma redet, schießt er einem kurze Sätze entgegen. Vietz baut Maschinen, die Pipelines verlegen, Stahlrohre verschweißen. Mehr als 200 Leute beschäftigt er in Deutschland. „Ich bin seit 27 Jahren im Geschäft, habe mit null angefangen und bin stolz darauf, heute Weltmarktführer zu sein“, sagt er.

Vietz hat sich Respekt erarbeitet in der Wirtschaft und beste Verbindungen in die Politik. Gerne zeigt er die Fotos, auf denen er mit Kanzlerin Angela Merkel zu sehen ist oder mit Außenminister Frank-Walter Steinmeier beim Bier. Wenn aber in Berlin von Sanktionen gegen Iran die Rede ist, scheut sich Vietz nicht, dagegenzuhalten. „Wir haben über die Jahre unwahrscheinlich viele Geräte nach Iran geliefert“, sagt Vietz, und er will noch viel mehr verkaufen, notfalls über Umwege. Es ist ein Markt, den er sich einfach nicht entgehen lassen mag.

Obwohl der UN-Sicherheitsrat bereits in drei Runden Sanktionen gegen Teheran verhängt hat, um das Regime von seinem Atomprogramm abzubringen, verzeichnen alle großen westlichen Staaten ein wachsendes Iran-Geschäft. Die deutschen Exporte zwischen Januar und Juli dieses Jahres beliefen sich auf 2,2 Milliarden Euro, 14 Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum. Am Dienstag appellierte in Berlin eine bunte Koalition aus Iran-Kritikern an die Bundesregierung, unilaterale Sanktionen gegen Iran zu verhängen. „Stop the Bomb“, lautet ihr Slogan, eine Anspielung auf die vermutete Absicht des Teheraner Regimes, eine Atomwaffe zu entwickeln. Die Bundesregierung hält sich derzeit streng an die beschränkten UN-Sanktionen und appelliert darüberhinaus an die Unternehmen, ihr Iran-Geschäft einzuschränken. Die Sanktionspraxis bleibt insgesamt unübersichtlich und inkonsequent, ja verlogen. Der Fall Iran zeigt, warum Sanktionen meist ohne Wirkung bleiben.

Ingenieurskunst aus Europa

Wollte sie das iranische Regime wirklich treffen, könnte es die Regierung deutschen Unternehmern wie Vietz schlicht verbieten, den iranischen Energiesektor zu beliefern. Der gehört zu den wenigen Wachstumsbranchen, in denen die Iraner nur schwer auf Anbieter aus China ausweichen könnten. „Eine einfache Raffinerie können uns die Chinesen bauen, aber wenn es um High-Tech geht, vor allem für Erdgas, brauchen wir die Ingenieurskunst der Europäer“, sagt ein Unternehmer aus Teheran, der für die Regierung Anlagen errichtet und etliche Bauteile in Westeuropa kauft. „Die bisherigen Sanktionen haben das Geschäft erschwert, letztlich aber bekommen wir in Europa alles, was wir brauchen“. Der



CSU-Bundestagsabgeordnete und Außenpolitik-Experte Karl-Theodor zu Guttenberg fordert deswegen, mit Sanktionen auf genau diese Branche zu zielen. Ohne westliche Technologie könnte Iran seine Öl- und Gasexporte kaum steigern. Folgen hätte das allerdings auch für den Westen: Die Energiepreise könnten steigen und Unternehmen lukrative Aufträge verlieren. Es ist der Preis, den die Europäer nicht zahlen wollen.

Die UN-Sanktionen zielen bisher nur auf Atom- und Rüstungsgüter. Weil dies der US-Regierung nicht ausreicht, hat sie deutsche Großbanken dazu bewegt, aus dem Iran-Geschäft auszusteigen, was für etliche Firmen die finanzielle Abwicklung ihrer Exporte erschwert hat. Auch die iranische Bank Mellat wurde von der EU mit Sanktionen belegt, allerdings

weichen Firmen jetzt dafür auf Landesbanken, Sparkassen oder die Europäische-Iranische Handelsbank in Hamburg aus. Zu den Risiken des Iran-Geschäfts gehört es zudem, am Pranger von Iran-Kritikern, der israelischen oder amerikanischen Regierung zu stehen. Als im Sommer bekannt wurde, dass der Siegener Mittelständler Bernd Steiner für knapp hundert Millionen Euro drei Gasverflüssigungsanlagen liefert, demonstrierten Iran-Gegner vor seiner Firma, die israelische Regierung protestierte, und der Bundesregierung blieb nur der Hinweis, dass sie Firmen angeblich regelmäßig vor den politischen Folgen solcher Geschäfte warne, sie aber andererseits nicht verhindern könne, weil sie legal seien.

Regierung und Wirtschaft sind nun im selben Dilemma gelandet. Im Kanzler-



*Vor allem
trie ist Te-
men ange-
hard Vietz:
Außenmin-
meier) liej
bau nach.*

amt versu-
beweisen,
gen das Ir-
prüfen die
gibt immer
ten, und d
wirtschaft
mehr in Te-
tont die Re-
men appel-
Geschäft z
bauverbar
che „infor-
die Politik
tung stehle
ren rechtl
nicht aber
motivierte
schaft“, er-
ten Unterr
die Angst,
Geschäft z

Ausnah-
Vietz. Viet
„Ich liefe
nicht nach
ne man sic
chen, so g
sind auf d
nächsten :
weltweit k
line gebau
auch nach
lien, in de
wie viele U
mit, dass
und dem V
„Dann we-
men, die a
Iran gestar
zugehören
telständig
ist ebenfa
Iran-kritis
stellen, au
von den B
migt wu

s-Lüge

lich schafft sie nur Verwirrung, während das Geschäft blüht



Vor allem in der Gas- und Öl-Industrie ist Teheran auf europäische Firmen angewiesen. Mittelständler Eginhard Vietz (oberes Foto, rechts, mit Außenminister Frank-Walter Steinmeier) liefert Maschinen zum Pipelinebau nach Iran. Fotos: Corbis, oH

amt versucht man den Amerikanern zu beweisen, dass man durchaus etwas gegen das Iran-Geschäft tut: Monatelang prüfen die Behörden Exportanträge, es gibt immer weniger Hermes-Bürgschaften, und die Bundesagentur für Außenwirtschaft soll bald keinen Gesandten mehr in Teheran beschäftigen. Gerne betont die Regierung, dass sie an Unternehmen appelliert, freiwillig auf das heikle Geschäft zu verzichten. Der Maschinenbauverband VDMA geißelt solche Versuche „informeller Sanktionen“, weil sich die Politik damit nur aus der Verantwortung stehle. „Iranische Kunden akzeptieren rechtliche Exportbeschränkungen, nicht aber einen freiwilligen, politisch motivierten Lieferverzicht der Wirtschaft“, erklärt der Verband. Die meisten Unternehmen schweigen. Zu groß ist die Angst, Nachteile im eigene Amerika-Geschäft zu erleiden.

Ausnahmen sind Geschäftsleute wie Vietz. Vietz scheut die Amerikaner nicht. „Ich liefere nicht nach Amerika und nicht nach Israel. Fakt.“ Im Moment könne man sich die Kunden ohnehin aussuchen, so groß sei die Nachfrage. „Wir sind auf der Sonnenseite zurzeit. In den nächsten zehn Jahren werden jährlich weltweit bis zu 25 000 Kilometer Pipeline gebaut“. Er könne statt nach Iran auch nach Kasachstan liefern oder Brasilien, in den Sudan oder den Irak. Aber wie viele Unternehmer rechnet Vietz damit, dass sich der Streit zwischen Iran und dem Westen irgendwann entspannt. „Dann werden jene die Aufträge bekommen, die auch in der schwierigen Zeit zu Iran gestanden haben, und ich möchte dazugehören“. Und Bernd Steiner, der mittelständische Unternehmer aus Siegen, ist ebenfalls genervt davon, dass ihn Iran-kritische Gruppen an den Pranger stellen, auch dann, wenn seine Exporte vor den Behörden ausdrücklich genehmigt wurden. Von der Regierung

wünscht er sich mehr Konsequenz. „Legale Geschäfte sollten durch die Behörden nicht unnötig verzögert sondern unterstützt werden.“ Es dauert schon mal mehr als ein halbes Jahr, bis seine Anträge zum Export von Anlagen genehmigt werden, und das letzte Wort spricht dann das Kanzleramt. „Wir haben auch jetzt verschiedene Anträge laufen“, sagt Steiner, „und wir hoffen, dass diese zügig bearbeitet werden.“

Aus diesen versteckten, schwer einschätzbaren Hürden besteht die deutsche Sanktionspolitik. Sie bremst den Handel durch lange Prüfverfahren, ohne sich mit einem eigenen oder europäischen Gesetz offen gegen den traditionellen Handelspartner Iran stellen zu müssen. Viele Unternehmen sind durch diese wenig eindeutige Haltung verwirrt. „Es fehlt an Rechtssicherheit“, sagt die Münchner Anwältin Gabriela Burkert, die viele Export-Firmen berät. „Wenn die Gesetzgeber und Regierungen in den USA und Europa schon den Handel beschränken wollen, sollten sie harmonisierte klare Vorschriften darüber erlassen, was erlaubt ist und was nicht.“

Am weitesten gehen bisher die US-Sanktionen gegen Iran: Deutsche können allein schon dagegen verstoßen, indem sie nach Teheran Notebooks oder Mobiltelefone mit US-Technologie mitnehmen. Manche deutsche Unternehmer wurden in Iran dabei beobachtet und bekamen dann Ärger mit den Amerikanern. „Da entsteht bei einigen Unternehmen bisweilen der Eindruck, dass US-Vorschriften benutzt werden, um Konkurrenten aus Europa einzuschüchtern. Zudem ist es allgemein bekannt, dass auch modernste US-Produkte im Iran öffentlich zum Verkauf angeboten werden“, sagt Burkert. Nicht nur der deutsche Handel mit Iran wächst, sondern auch der aller großen deutschen Nachbarn. In den ersten Monaten dieses Jahres waren es plus 36 Prozent bei den Italienern, plus 31 bei den Franzosen. Und bei den USA plus 126 Prozent.

„So machen es die Amerikaner“

Amerikanische Firmen machen seit Jahren beste Geschäfte in Iran, der Trick besteht darin, die richtigen Umwege zu finden. Auch der deutsche Pipeline-Experte Eginhard Vietz will sich jetzt die US-Konkurrenten als Vorbild nehmen. Weil es immer schwieriger wird, in Deutschland eine Bank zu finden, die sein Iran-Geschäft abwickelt, versucht er es jetzt in Abu Dhabi. Dort sind iranische Banken gerne bereit, die Bezahlung zu regeln, wenn Vietz dort eine Niederlassung besitzt. Also eröffnet er dieser Tage eine Filiale im Emirat. „Dann wird die Firma Vietz in Hannover an die Firma Vietz in Abu Dhabi liefern, und die liefert dann nach Iran. So machen es die Amerikaner, und so bin ich auf die Idee gekommen“. In Berlin kommt es deswegen zu einem kuriosen Ritual. Ein US-Gesandter beschwert sich im Kanzleramt darüber, dass deutsche Unternehmen gerade sehr aktiv seien in Iran. Die Deutschen nennen daraufhin einige US-Firmen. Dann geht man zum nächsten Thema über.

f Landes-
Europä-
Hamburg
Geschäfts
von Iran-
amerika-
s im Som-
Siegener
für knapp
asverflüs-
nstrierten
lie israeli-
l der Bun-
weis, dass
ig vor den
Geschäfte
ht verhin-
.
ad nun im
Kanzler-