

„Wir führen mal wieder Kleinkrieg“



Eurofighter:

Seltsame Verträge zum Abfangjäger brockten Airbus eine lange Affäre ein.



ddp images/dapd

Müssen Rüstungsgeschäfte schmutzig sein?
Was unternehmen Konzerne wirklich, um Milliardenaufträge zu ergattern? Akten der Airbus-Affäre zeigen Briefkastenfirmen in Zypern, Stiftungen in Liechtenstein und einen bestigen Mailverkehr mit Daimler.

Es half alles nichts, der Chef selbst musste eingreifen. „Lieber Tom, sorry, aber wir führen mal wieder Kleinkrieg mit dem Einkauf von Daimler-Chrysler“, schrieb Klaus-Dieter Bauer* am Abend des 25. Mai 2005 an Tom Enders, damals einer von zwei Vorstandsmitgliedern des Luftfahrt- und Rüstungskonzerns EADS. 100 Millionen Euro standen auf dem Spiel, und der Autokonzern zickte grundlos rum, meinte Bauer. An Enders schrieb der Mitarbeiter: „Ich brauche dringend Deine Hilfe und ggf. einen Link zu Dr. Bischoff.“ Manfred Bischoff war Verwaltungsratschef von EADS.

Enders war ungehalten. EADS, später in Airbus umbenannt, hatte einen Prestigeauftrag aus Österreich in den Büchern. 18 Kampfflugzeuge vom Typ Eurofighter Typhoon sollte sein Konzern in die Alpenrepublik liefern. Es war der erste Exportauftrag für den Eurofighter außerhalb der Länder, die ihn entwickelt hatten: Deutschland, Großbritannien, Italien und Spanien. EADS wollte zeigen, dass sich der teure Abfangjäger auch exportieren ließ.

Nun bekam er solche Mails. Enders leitete sie mit kurzen Worten weiter an den Chef der Militärflugzeugsparte, Johann Heitzmann: „Johann, was zum Teufel ist da wieder los?“

Eine gute Frage. Damals trieb sie Tom Enders um, später interessierten sich auch Ermittler in Deutschland, Italien und Österreich dafür. Für Airbus eine Katastrophe. Enders' Vertrauensmann Bauer steht heute als Beschuldigter auf einer Liste der Staatsanwaltschaft München. Die Beamten ermitteln seit Jahren wegen des Verdachts auf Bestechung, Korruption und Abwicklung von Scheingeschäften.

Airbus weist die Vorwürfe zurück. „Wir haben die Ausschreibung nach Recht und Gesetz gewonnen“, sagt ein Konzernsprecher. Bezüglich der Vorwürfe zu Schmiergeldern und Korruption habe Airbus bereits vor Jahren die Kanzlei Clifford Chance mit einer unabhängigen Untersuchung beauftragt. „Deren Ergebnisse wurden den Behörden zugänglich gemacht. Uns jedenfalls liegen keine Erkenntnisse über Korruption vor.“

Die Arbeiten der Staatsanwaltschaft München I gehen nun ins Finale. Geblieben ist vor allem der Verdacht auf Untreue. Etliche Strafbefehle stehen an, Bußgelder von vielen Millionen Euro. Auch Airbus soll belangt werden. Die Affäre kann den Konzern bis zu 100 Millionen Euro kosten, plus horrenden Ausgaben für die vielen Anwälte.

Vorschlag zum gegenseitigen Nutzen

Enders selbst wird in München nicht beschuldigt. Allerdings verriet Airbus-Verwaltungsratschef Denis Ranque im Dezember öffentlich, er halte einen Wechsel im Topmanagement für nötig. Einen Tag später sagte Enders, dass er auf eine Verlängerung seines 2019 endenden Vertrags verzichte.

Ist Enders damit Opfer der Airbus-Affäre? Oder war er Teil des Problems? Die Meinungen gehen auseinander. Enders verteilte keine Geldumschläge, um an Aufträge zu kommen. Er selbst ist sich auch keiner Schuld bewussten.

Das Handelsblatt hat mehr als 10 000 Dokumente eingesehen - streng vertrauliche Protokolle, Mailverkehr, Auszüge aus der Buchhaltung. Die Daten zeigen: Enders vertraute Männern, die außerhalb seines Konzerns auf erhebliche Skepsis stießen. Geschäftspartner wie Daimler, zur fraglichen Zeit mit 15 Prozent an EADS beteiligt, wundert sich noch heute.

Jürgen Rahn* war damals Abteilungsleiter im Bereich Einkauf und arbeitete seit 1999 bei Daimler. Im Herbst 2001 bekam er erste Anfragen von dem Unternehmen, das in jenen Tagen als EADS firmierte. Es gebe da einen Vorschlag zum gegenseitigen Nutzen.

Die Rüstungsmanager waren früh dran. Noch hatten sie den Milliardenauftrag für die Typhoon-Jäger gar nicht gewonnen, schon dachten sie über die Lösung für Bedingungen nach, auf denen die österreichische Politik in der Ausschreibung bestand. Das Stichwort lautete Offset. Zu Deutsch: Gegengeschäfte.



Tom Enders:
Der Airbus-Chef verzichtet nach der Eurofighter-Affäre auf eine Verlängerung seines Vertrags.



Uns liegen keine Erkenntnisse über Korruption vor.

Rainer Ohler
Sprecher Airbus



Manfred Bischoff:
Der ehemalige Daimler-Vorstand saß bei EADS im Verwaltungsrat.

Kein nennenswerter Militärauftrag kommt ohne aus. Wer U-Boote nach Israel liefern will, Panzer nach Griechenland oder eben Jagdflugzeuge nach Österreich, muss dafür Sonderdienste tun. „Going the extra mile“ nennen Manager diesen Weg gern. EADS wollte ihn gehen. Und so verpflichtete sich der Konzern, Offset-Deals zu arrangieren.

Zwei Milliarden Euro wollte EADS für die Lieferung der Eurofighter-Jets berechnen. Im Gegenzug musste der Konzern dafür sorgen, dass österreichische Firmen Aufträge im Wert von vier Milliarden Euro erhielten. Für welche Waren oder Dienstleistungen dies geschah, war unwichtig. Hauptsache, EADS konnte nachweisen, dass die Aufträge auf Vermittlung von Enders' Männern beruhten. Andernfalls waren Vertragsstrafen fällig - bis zu 200 Millionen Euro.

Solche Bedingungen machen Offset zu einem großen Thema. Politiker verstehen, welches Pfund sie bei der Vergabe von Milliardenaufträgen in der Hand halten. Und so hat sich in der Wirtschaft eine Subkultur entwickelt. Zahllose Konzerne beschäftigen Offset-Spezialisten in ihren Einkaufsabteilungen. In Paris residiert der ECCO, der European Club for Countertrade & Offset, in Erding bei München das Deutsche Kompensations-Forum, kurz DKF. Zu den Mitgliedern zählen mehr als 60 Unternehmen. Airbus ist eines von ihnen.

Eine Hand wäscht die andere

Politiker und Manager schwärmen in der Öffentlichkeit gern über die Ideale der Marktwirtschaft: Wettbewerb, Preiskampf, Leistungsprinzip. Offset-Manager denken anders. Wenn ihre Arbeitgeber einen öffentlichen Großauftrag ergattern, beginnen sie mit einem riesigen Geschacher. Die Devise: Eine Hand wäscht die andere.

Einfach gesprochen sind Offset-Manager Botschafter des Landes, das sie beauftragt. Bei EADS war es Österreich. Beim Eurofighter-Deal musste EADS für österreichische Firmen Geschäfte mit einem Betrag von vier Milliarden Euro anbahnen, um die Bedingungen ihres eigenen Rüstungsdeals zu erfüllen. Damit war das Offset-Volumen doppelt so hoch wie das Volumen des Auftrags. Höchst ungewöhnlich, sagen Experten. Das zeige: Airbus wollte dieses Geschäft unbedingt.

In Österreich sah man das gern. Am 3. November 2003 veranstaltete die Wirtschaftskammer Wien eine Konferenz mit dem Titel „Gegengeschäft Eurofighter - Chancen für die österreichische Wirtschaft“. Ganz unverblümt wurde dargelegt, welchen Segen Österreichs Deal mit EADS für die heimischen Unternehmen bringen würde.

Die deutschen Offset-Manager legten sich ordentlich ins Zeug. Die Leica Geosysteme AG bezog Distanzmessgeräte für 13,8 Millionen Euro aus Österreich. Die Thüringer Hygiene Papier GmbH kaufte auf Vermittlung von EADS eine Papiermaschine für 28,3 Millionen Euro in der Alpenrepublik ein. Ferrari entschied sich nach Rücksprache mit EADS, Aufträge in Höhe von neun Millionen Euro rund um den Maserati 139 AL/AD an die Magna Steyr Fahrzeugtechnik in Graz zu vergeben.

All diese Aufträge kosteten EADS viel Geld. Jedes Unternehmen, das Aufträge in Österreich schloss, musste dem österreichischen Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit bestätigen, dass dies auf Vermittlung von EADS geschah. Dafür erhielt das Unternehmen eine Provision - von EADS.

2003 etwa gewann die Daimler-Tochter Debis International Trading GmbH einen Auftrag aus Kroatien. Das dortige Innenministerium bestellte 210 Feuerwehrfahrzeuge im Wert von 81 Millionen Euro. EADS schlug Debis vor, einen Teil von der österreichischen Firma Rosenbauer in Leonding fertigen zu lassen. In einem Protokoll vom 8. Januar 2004 heißt es dazu: „Vorbehaltlich finaler Rückbestätigung gewährt EADS dafür an Debis/Rosenbauer eine Provision von 0,9 Prozent auf den Kaufvertragsanteil, bei dem die Produktion der Feuerwehraufbauten in Österreich erfolgt.“

So weit, so kompliziert. Ab 2005 allerdings wurde alles noch viel seltsamer.

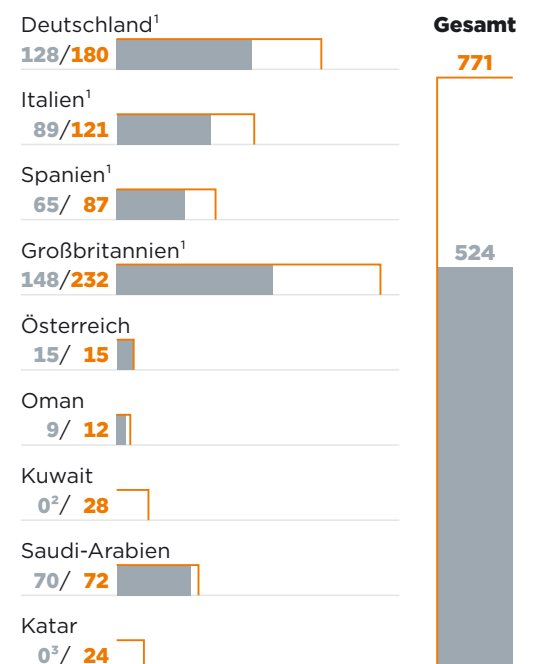
EADS-Manager Klaus-Dieter Bauer tauchte beim Daimler-Konzern in Stuttgart auf. Die beiden Unternehmen pflegten gute Geschäftsbeziehungen, Daimler war Ankeraktionär bei EADS. Manfred Bischoff, einst Vorstandschef der Daimler-Benz Aerospace, war bis 2007 Verwaltungsratschef bei EADS. Bauer fragte nun an, ob man nicht auch bei Gegengeschäften in Sachen Eurofighter ein richtig großes Rad drehen könne. Er hatte dabei allerdings einen Sonderwunsch: Vector.

Bauer erklärte, Vector Aerospace LLP wäre eine neu gegründete Firma mit Sitz in London. Alle Partner des Eurofighter-Konsortiums hätten sich geeinigt, Gegengeschäfte über Vector abzuwickeln. Für Daimler würde sich dabei nichts ändern.

Die Einkaufsmanager von Daimler zögerten. „Diese Firma Vector LLP war mir bis dahin vollkommen unbekannt“, erinnerte sich ein Einkaufsmanager später. Auf seine Frage, warum man

Bisher nur neun Kunden

Eurofighter, █ Zahl der Bestellungen
davon: █ Auslieferungen



¹ Partnerschaften bei Fertigung im Eurofighter-Programm
² Beginn der Auslieferung 2019
³ Beginn der Auslieferung 2020
HANDELSBLATT

Quelle: Airbus

Vector denn überhaupt brauche, habe er keine Antwort erhalten. „Herr Dr. Bauer erklärte mir, dass dies hier äußerst kompliziert sei und ich das im Moment nur nicht verstehen würde. Er erklärte das Konstrukt anhand eines Flipcharts.“

Am Ende des Gesprächs hinterließ Bauer einen Vertragsentwurf zwischen Vector und Daimler. Daimler reichte das Dokument zur Prüfung an die Rechtsabteilung weiter. Die gab es zurück. Firma unbekannt, hieß es über Vector. Daimler schloss keine Verträge mit Firmen, die nicht einmal im Handelsregister standen. Was trieb der Einkauf denn da wieder?

Der bemühte sich, kam aber nicht weiter. Die EADS-Vertreter schickten ab und an Informationen über Vector, doch das Wesentliche war nicht dabei. Wem gehörte die Firma, wie war ihre Finanzlage? Ein Daimler-Manager: „Es war weiterhin unklar, um welche Firma es sich bei Vector überhaupt handelte.“

Die Monate vergingen, die Lage wurde nicht besser. Dabei stand viel auf dem Spiel. Schon 2002 waren EADS und Daimler-Chrysler im Prinzip übereingekommen, Großaufträge nach Österreich zu vergeben. Das Volumen konnte im ersten Jahr eine Milliarde Euro erreichen. Chrysler arbeitete gerade am Nachfolgemodell des Jeeps Grand Cherokee. Allein hier, so der Gedanke, könnte Pro- ➤

› Fortsetzung von Seite 15

duktion im Wert von 400 Millionen Euro durch österreichische Zulieferer erfolgen. EADS sollte dabei ursprünglich eine Provision von 1,2 Prozent zahlen, handelte diese aber später auf 0,98 Prozent herunter.

All dies gelang ohne Vector. Daimler hielt die Firma für unnützlich. Trotzdem bestand EADS-Mann Bauer 2005 auf ihrer Einbindung in die Offset-Geschäfte. Ende Mai schloss das zuständige Ministerium in Österreich die Bücher für die Anrechnung von Gegengeschäften. Die Zeit wurde knapp, drängelte Bauer.

Nun wurde der Ton rau. Am 27. Mai 2005 fragte Daimler bei EADS nach, wann denn endlich eine abschließende Erklärung zu Vector erfolge. Bauer war außer sich. „Kleinkrieg“ nannte er die Weigerung von Daimler, den Vertrag mit einer unbekanntenen Firma zu unterschreiben. Der angesprochene Manager schrieb prompt zurück: „Herzlichen Dank für ihre rasche Antwort und die sicher humorig gemeinte Äußerung zum Thema Kleinkrieg.“ Eine Zusage gab er nicht. Dann war Wochenende.

„Unnötiges Schmierentheater“

Am Montag darauf eskalierte die Angelegenheit bis hoch zu EADS-Chef Enders. „Lieber Tom“, schrieb Bauer. Sollte Daimler bis 16 Uhr keine Bestätigung für den Vector-Deal schicken, würden EADS 70 Millionen Euro kreditierte Umsätze verloren gehen. „Damit danach das wirklich unnötige Schmierentheater ein für alle Mal aufhört, muss jemand mit Schrempp (Vorstandschef von Daimler-Chrysler, Anm. der Redaktion) oder Cordes (Vorstand) reden.“

Ob das Gespräch je geführt wurde, ist nicht bekannt. Auf konkrete Fragen schickte Daimler lediglich allgemeine Antworten. Gegengeschäfte seien üblich, alle Verhandlungen seitens Daimler wären gesetzeskonform gelaufen.

Im Sommer 2006 erhielt Daimler eine Mail von Gianfranco Lande. Er trat als Geschäftsführer von Vector auf, hatte aber auch keine besseren Informationen als Bauer. Im Februar 2007 schließlich besiegelte Daimler den Gegengeschäftsvertrag mit dem Partner, mit dem man auch wirklich verhandelt hatte: EADS.

Was hatte das alles zu bedeuten? Glaubt man der Staatsanwaltschaft München, tat Daimler gut daran, sich nicht mit Vector einzulassen. Die Ermittler halten die Gesellschaft für eine reine Briefkastenfirma, gegründet nur zu einem Zweck: der Einrichtung von schwarzen Kassen. Bei Vector eingetroffen, flossen die Millionen weiter an Gesellschaften mit Namen wie Centro Consult, Comco International Business Development, Columbus Trade Services und Euro Business Development.

Fragen waren unerwünscht. Klaus Krämer* arbeitete seit 1974 für das Luftfahrtunternehmen, das damals noch MBB hieß. Als sein Arbeitgeber den Auftrag für die Eurofighter erhielt, wurde Krämer nach seiner Einschätzung für Offset-Geschäfte in Österreich gefragt. Waren vier Milliarden Euro möglich? Ja, sagte Krämer. Dann kam Klaus-Dieter Bauer auf ihn zu.

Ob Krämer sich vorstellen könne, Geschäftsführer einer österreichischen Firma für die Erfüllung von Gegengeschäften zu werden? Konnte er, sagte Krämer. Aber warum? EADS schaffte doch das Offset-Volumen auch so. Darum solle er sich mal keine Gedanken machen, antwortete Bauer.

Das nächste Gespräch fand in Wien statt. Weder erfuhr Krämer, wer der Eigentümer der Firma Euro Business Development GmbH war, die er führen sollte. Noch hatte er vollen Zugriff auf die Firmenkonten. Auch die Geschäftsberichte für die Gesellschaft sollte er nicht erstellen, sondern lediglich unterschreiben. „Ich hatte den Eindruck, dass der Geschäftsführerposten dort eine Art Marionettenposten war“, schloss Krämer. Als er sich weigerte, sich dafür herzugeben, übernahm Bauer den Posten selbst.

Alles Fassade, währte die Staatsanwaltschaft. Vector, EBD, Centro und die vielen anderen Gesellschaften seien lediglich Täuschungsmanöver gewesen. Die ganze Konstruktion „bewusst geschaffen, um die Geldbeträge für Bestechungszahlungen zur Verfügung zu halten“.

Das Geld jedenfalls floss kreuz und quer über den Globus, gern in Steueroasen. Eine der Firmen im Eurofighter-Umfeld saß auf Zypern, zwei andere auf der britischen Isle of Man. Dahinter verbar-



Ulrich Baumga/picture alliance

Truppenbesuch: Bundeskanzlerin Angela Merkel lässt sich die Vorzüge des Kampfflugzeugs von einem Eurofighter-Piloten erklären.



Gianfranco Lande:

Diesem Mann vertraute EADS mehr als 70 Millionen Euro an. Später machte er Geschäfte mit der Mafia.



Sebastian Kurz:

Österreichs neuer Bundeskanzler kann die Airbus-Affäre für sich nutzen.

gen sich mal Stiftungen in Liechtenstein, mal Rüstungslobbyisten aus Österreich. Für Beratungen und Vermittlungen, die es laut Staatsanwaltschaft nie gab, schickten sie sich munter Rechnungen hin und her. Teils wurden eingehende Beträge noch am selben Tag weiterüberwiesen, als Zahlungsgrund waren Begriffe wie „Funds Transfer Traffic Payment“ oder „Überweisung Vergütungswesen“ angegeben. Hier und da wurden auch Millionen in bar abgehoben - zum Beispiel in der Mongolei.

Wohin sollte das viele Geld letztlich? Zu Politikern, die Einfluss auf die Bestellung von Militärgerät hatten, vermuteten die Ermittler. Die Wiener Staatsanwaltschaft hegte den Verdacht, österreichische Politiker seien für sogenannte „Sideletters“ belohnt worden. So bezeichnet die Branche Auftragsweiterungen, die extra bezahlt werden müssen. Sie sind einer der Gründe, warum öffentliche Projekte oft viel teurer werden als ursprünglich geplant. Der parlamentarische Untersuchungsausschuss in Wien hierzu wurde allerdings ohne konkrete Ergebnisse aufgelöst.

Der letzte Eurofighter wurde 2009 an Österreich geliefert - die Bestellung war zwischenzeitlich von 18 auf 15 Maschinen reduziert worden, der Preis sank auf 1,7 Milliarden Euro. Airbus pocht auf seine Unschuld. „Die Strafvorwürfe des früheren österreichischen Verteidigungsministers haben wir bereits in aller Form zurückgewiesen“, sagt ein Konzernsprecher.

Die Staatsanwaltschaft ermittelt seit acht Jahren, die Diskussion um das Rüstungsgeschäft schwillt in der österreichischen Öffentlichkeit nicht ab. Die Alpenrepublik durchlebte in den vergangenen Jahren gleich mehrere Wirtschaftsskandale, Geldgeschenke an Politiker inklusive. Beim Verkauf der staatlichen Immobilienfirma Buwog verschwanden Millionen in dunklen Kanälen, die Bank Hypo Alpe Adria wurde im Zuge einer riesigen Korruptionsaffäre zerschlagen - Österreich verlor Milliarden. Seit Dezember 2017 regiert in Wien Sebastian Kurz (ÖVP). Die Anzeige gegen Airbus ist das Werk seiner Vorgänger, doch auch der 31-jährige Jungstar der österreichischen Politik kann den Kampf gegen eine ausländische

korrupte Firma öffentlichkeitswirksam nutzen. Er muss nur Härte gegen den angeblichen Sünder demonstrieren.

Die Staatsanwaltschaft Wien ist der Ansicht, der Eurofighter sei unter anderem wegen der Einrechnung von Schmiergeldern viel zu teuer. Sie ermittelt wegen Betrugs und führt sogar Airbus-Chef Enders als Beschuldigten. Der weist die Vorwürfe zurück. Insider in Wien gehen davon aus, dass die Ermittlungen noch sechs bis zwölf Monate dauern.

Die Münchener Staatsanwaltschaft ist hingegen dabei, die Akten zu schließen. Bestochene Politiker hat sie nicht gefunden. Für Airbus wurde es trotzdem teuer. Gelder, die ohne erkennbaren Grund fließen, dürfen steuerlich nicht als Betriebsausgaben geltend gemacht werden. Der Konzern zahlte bereits einen zweistelligen Millionenbetrag an den Fiskus zurück.

Strafrechtlich bleibt der Vorwurf der Untreue. Wenn Manager Zahlungen tätigen, ohne dass ihr Arbeitgeber dafür eine Gegenleistung erhält, verhalten sie sich illegal. Mehrere Beschuldigte sollen bereit sein, Strafbefehle zu akzeptieren.

Ins Gefängnis musste bisher nur einer. Gianfranco Lande war der Gründer der Firma Vector, die für Airbus angeblich Gegengeschäfte für den Eurofighter abwickelte. Mitte 2008 trat er als Geschäftsführer zurück, 2011 wurde Lande in Rom verhaftet - aber nicht wegen Vector. Lande soll 1700 Anleger um mehr als 200 Millionen Euro erleichtert haben. Der „Madoff von Rom“, wie er in Italien genannt wird, verwaltete unter anderem das Vermögen der kalabrischen 'Ndrangheta.

Lande schleuste das Mafiageld durch sein Netzwerk von mehr als 50 Briefkastenfirmen. Wo es am Ende landete, erfuhren die Kunden nicht mehr. So machte die Mafia eine ähnliche Erfahrung wie Tom Enders. Auch sein Konzern zahlte mehr als 100 Millionen Euro an eine Briefkastenfirma, bei der Lande Geschäftsführer war: Vector. Es ist die Firma, zu der Airbus sich heute nicht mehr äußert.

* Name geändert

Sönke Iwersen, Markus Fasse, Mona Fromm, Thomas Hanke, Martin Murphy, Hans-Peter Siebenhaar, Volker Votsmeier

David Payr/half (u.), www.news-town.it (o.)