



Zeit Dossier: Globalisierung

1. Operation Lohndrücken.....	1
2. Herr Mo holt die Fabrik	10
3. Ein kleiner Liter Öl auf großer Fahrt	19
4. Mais für die Welt	26

1. Operation Lohndrücken¹

Tschechien, China, Schweden, Marokko, Irland – warum die ganze Welt gebraucht wird, um einen deutschen Rasierer zu bauen

Von Stefan Willeke und Henning Sußebach

Als Hans Schatz aufbricht zu seiner Reise ins Glück, hat er nicht viel Gepäck dabei. Nicht einmal frische Wäsche. Er will, nachdem er angekommen ist, ein paar Stunden bleiben, umkehren und auf geradem Weg zurückfahren. »Ich muss den Märkten folgen«, sagt er und steigt in seinen Mercedes. Hans Schatz ist Kaufmann, durch und durch, und seine Vorstellung vom Glück wird von mathematischen Gleichungen stark beeinflusst, von Arbeitszeiten, Lohnkosten.

Er ist unterwegs für den »Activator« von Braun, das Spitzenmodell der deutschen Traditionsfirma. Einschalten, Bartstoppeln abschneiden, ausschalten. Eigentlich ist dieser Rasierer nicht aufregender als ein Bügeleisen von Rowenta oder ein Rasenmäher von Wolf. Deutscher Alltag. Ein, aus, Bart ab. Morgendunst liegt auf den Weiden vor dem fränkischen Dorf Lauterhofen, und Schatz sagt: »Wir müssen los.«

In einem weltweiten Netz von Aufträgen und Unteraufträgen hat Schatz eine Lücke gefunden. Er stellt für den Activator die Motorkontakte her, kleine Steckverbindungen, seine Spezialität. Sein Großkunde Braun, das ist eine deutsche Firma in Kronberg im Taunus, darüber der amerikanische Mutterkonzern, Gillette in Boston. Amerika, China, Europa, überall Lieferanten. »Pffft«, macht Hans Schatz. Durch einen Schlitz im Mundwinkel presst er zischend Luft. Das klingt, als entweiche Druck aus einem Ventil, wie bei einem prall gefüllten Reifen. Bei Schatz klingt es immer ein wenig trotzig. Genau genommen ist der 62-Jährige selbst nur eine austauschbare Steckverbindung. Windischenbach, Falkenberg, noch fünfzig Kilometer bis zum Glück.

Hans Schatz ist kein gesprächiger Mensch, und als Udo Jürgens auf Bayern 1 singt, dass immer, immer wieder die Sonne aufgeht, hört Schatz lange reglos zu. Lieber spricht er in Symbolen. Zum Beispiel ist alles, was ihm am Herzen liegt, grün. Sein Mercedes ist grün, die Fensterrahmen seines Firmengebäudes in Lauterhofen sind grün, die Wiesen davor, dahinter, die Fichten, der Farn. Hans Schatz hat Bayern 1 leise gedreht, nickt dem tschechischen Grenzbeamten zu, dann fährt er ins Tal seiner Steckverbindungen. Bagger wühlen in Kratern des Braunkohletagebaus, umringt von qualmenden Fabriksschlotten. »Manchmal fallen Arbeiterinnen aus«, sagt Schatz, »weil ihre Kinder Bronchitis gekriegt haben. Damit muss man rechnen.« Einmal habe er gesehen, wie der Schnee braun vom Himmel fiel, braun wegen der Abgase. Die Globalisierung eines Rasierapparats hat ihn wieder vertraut gemacht mit den Farben einer Industrielandschaft.

Je näher Schatz seinem Ziel kommt, desto stiller wird er. »Ich liebe die Sauberkeit«, sagt er. Das Land des Glücks sei nicht besonders sauber. »Eigentlich mag ich dieses Land überhaupt nicht.« In einem Vorort von Sokolov nahe der Grenze parkt Hans Schatz vor einem grauen Haus, einem ehemaligen Kindergarten, wo heute seine Motorkontakte für den Activator entstehen. Schatz steigt eine Treppe hoch. Arbeiterinnen verbinden feine Litzen mit scharfkantigen Metallblättchen. Die Fingerkuppen der Frauen sind mit Pflastern verbunden. Ein Radio dudelt leise. »Diese Frauen hier«, sagt Hans Schatz immer; die Namen der allermeisten Frauen kennt er nicht. Die Menschen verdienen

¹ <http://zeus.zeit.de/text/2005/11/Braun-Rasierer> 23.3.2005 DIE ZEIT 11/2005

bis zu drei Euro pro Stunde. Die Maschinen kosten bis zu 35.000 Euro. Drei zu 35000, das ist seine Formel für geschäftliches Glück. Einige seiner Maschinen sind grün lackiert.

Hans Schatz kann nicht genau sagen, wann Rasierapparate sein Denken nach Osten zu drehen begannen. Vor acht Jahren? Vor zehn? »Haartrockner, Staubsauger, Toaster, Kaffeemaschinen, die gingen plötzlich alle nach Osten«, sagt Schatz, »ich musste sehen, wo ich bleibe.« Über Jahrzehnte konnte er steigende Kosten an Großkunden weitergeben, aber mit einem Mal ging das nicht mehr. Amerikanische Konzerne, die billig in Asien produzieren ließen, spielten beim Preispoker mit. Einmal zwang auch Braun ihn, die Preise zu senken, und Hans Schatz gehorchte. Wenn er versuchte, Preise zu erhöhen, lachten einige Kunden. Sie lachten, wie Halbstarke über einen Schwächling lachen. Ihr Lachen ist in Wahrheit eine Erpressung.

Hans Schatz musste sich etwas einfallen lassen, wenn er seine Firma retten wollte. Arbeit verlagern. Er kommt sich vor wie in einem reißenden Strom. Man richtet nichts aus, wenn man sich ihm entgegenstemmt. Wer das versucht, wird fortgespült. Früh am Morgen hat Schatz erfahren, dass einer seiner Nachbarn in Sokolov ausziehen werde. Eine Fabrik für elektronische Teile, das Werk einer Weltfirma. »Die wollen jetzt, glaube ich, nach Indien«, sagt Schatz. Er habe auch mal nachgedacht über China, aber dafür brauche ein kleiner Unternehmer einen großen Partner. Zuerst waren es 20 Arbeiterinnen, die Schatz in Tschechien anheuerte, inzwischen sind es 100. 22 Menschen arbeiten in seiner deutschen Fabrik. Die 22 im Hochlohnland sind abhängig von den 100 im Niedriglohnland. Die 22 bilden das gute Gewissen des Unternehmers Schatz. Er hat eine Steckverbindung konstruiert zwischen dem guten und dem schlechten Gewissen.

Aber muss Hans Schatz ein schlechtes Gewissen haben, weil er nach Osten flüchtet und dem Land der über fünf Millionen Arbeitslosen den Rücken kehrt? Darf dagegen einer, der mit seiner Firma in Deutschland bleibt und mit ihr untergeht, ein gutes Gewissen haben, zumindest ein besseres?

An einem jener Tage, als Hans Schatz in Sokolov aus seinem Wagen steigt und nach dem Rechten sehen will, läuft ihm eine Frau entgegen – eine Arbeiterin, die sagt, sie spreche im Namen der anderen. Sie alle verlangen mehr Lohn, sie drohen sogar mit Streik. »Pffft«, zischt Hans Schatz, »was wollt ihr denn? Ich zahle doch schon mehr, als vom Gesetz vorgeschrieben.«

Auf dem Rückweg fährt Schatz an einem Kraftwerk vorbei. Davor steht ein orangerotes Wohnhaus, der Putz bröckelt. Hier leben slowakische Zeitarbeiterinnen, die ihm von einem Verleiher besorgt wurden. Slowakische Arbeiterinnen sind billiger als tschechische. Unbefristete Arbeitsverträge kennen sie nicht. Schatz sagt: »Ob das menschenwürdig ist, wie die da wohnen? Ich kann das nicht kontrollieren.« Er hält Abstand zu diesem Land, es gefällt ihm nicht. Vielleicht verwechselt er den Ort des Geschehens mit dem Geschehen selbst. Globalisierung. Hans Schatz macht bei einer Treibjagd mit, die so unübersichtlich geworden ist, dass sich ein Einzelner nicht mehr zurechtfindet. Eigentlich weiß Hans Schatz nicht mehr, ob er noch Treiber ist oder schon Getriebener.

Die Geschichte der Treibjagd beginnt vor vier Jahren, in einem Konferenzraum des Novotel in Eschborn bei Frankfurt am Main. Innovationsforscher sind angereist, und ihr Chef, ein Professor, sagt: »Wir machen die *nuggets* sichtbar.« Elf Spezialisten sitzen an U-förmig aufgestellten Tischen, acht Braun-Leute, drei Wissenschaftler. Schon bevor das Seminar beginnt, fragt ein Entwickler von Braun: »Was können wir überhaupt noch Neues machen?« – »Ich hab da was«, sagt ein junger Ingenieur. Man könnte die Barthaare von verschiedenen Seiten abschneiden, weil ja auch Haare wachsen, wie sie wollen. Dafür brauchte man eine neuartige Scherfolie. Darauf sei er gekommen, als er die Küche eines Freundes renovierte und das Muster der Kacheln sah, »Penrose« nennt es sich. Sterne und Rauten, durcheinander gewirbelt. Der Professor ist begeistert, das Penrose-Muster überzeugt sogar die Business-Manager bei Braun. Endlich etwas, das man den Kunden als neu verkaufen kann. Alle zwei Jahre muss so etwas her, weil Wal-Mart und Saturn und die anderen Discounter nach Neuheiten gieren. Sie lassen einem keine Zeit für einen Quantensprung. Diesmal sieht die Sache besser aus. »Jetzt haben wir eine Story«, sagt einer vom Marketing. – »Wir können pro Apparat zehn Euro mehr verlangen als beim Vorgänger«, meint ein anderer. Geheime Listen mit Produktnamen werden gehandelt, »Activator« scheint ideal. Nirgendwo auf der Welt braucht man dafür ein Synonym.

In japanische Kaufhäuser wird der Activator zuerst geliefert. In Japan wird der deutsche Marktführer Braun viel mehr Rasierapparate los als in der Heimat. Deutsche Männer, hat Braun ermittelt, rasieren

Akademie für Weltmission Korntal

Seminar für Missionarische Fortbildung



sich im Durchschnitt 5,5 Mal in der Woche, Japaner 6 Mal, Weltspitze. Die Japaner müssen den Activator mögen, deshalb kriegt er ein verspieltes Display. Japaner, sagt man bei Braun, spielen gerne. Japaner schätzen Geräte, auf denen made in Germany steht.

In Japan soll der Activator mit 29.000 Yen in den Handel gehen, umgerechnet 208 Euro. Aber schon innerhalb eines Jahres werde der Preis in Japan um fast zwanzig Prozent fallen, Erfahrungswerte. Ein Jahr, eine Million Apparate. Aber ein Jahr, das sei in Japan eine Ewigkeit. »Wir müssen«, sagt ein Manager in Kronberg, »die fallenden Preise von vornherein mitdenken.« Ein Satz wie aus einem Manifest der Globalisierung. Durchsucht die Welt nach fallenden Preisen!

Schaufelbagger rollten über Reisfelder, dann stoppten sie vor einem kleinen Haus, und die chinesische Arbeiterin Tu Meijuan wusste, was nun geschehen würde am Ort ihrer Kindheit. Glas splitterte, Mauern fielen. Investoren brauchten Platz für ihre Fabriken, auch eine deutsche Firma, hieß es, sei dabei – Braun, Rasierapparate. Frau Tu hatte noch nie von Braun gehört. Niemand in Shanghai kannte Braun, damals, vor gut zehn Jahren. Aus der Ferne schaute Frau Tu zu, wie Bagger ihr Elternhaus niederrissen, später dachte sie: »Es wird bestimmt eine schöne Zeit.« Da wusste sie schon, dass die Verwaltung ihres Vororts in Shanghai eine Entschädigung ausgehandelt hatte für den Verlust des Elternhauses – einen Job bei Braun für Tu Meijuan.

Frau Tu war damals 29 Jahre alt, ihre Eltern waren Bauern. Frau Tu kannte nur die Feldarbeit, und sie kannte die Schinderei in den Klebstoffdämpfen einer Schuhfabrik. Nun wuchs die Halle von Braun, und vor der Halle stand ein dunkler Audi, der einsame Audi des deutschen Chefs, gleich neben den Fahrradständern für die Arbeiterinnen. Niemand anders in der Firma konnte sich ein Auto leisten. Mit Bündeln Bargeld war der Deutsche durch die Straßen gelaufen, weil seine Firma in Shanghai noch kein Konto hatte. Als Frau Tu den Fremden das erste Mal reden hörte, lobte er China und erwähnte beiläufig, dass er Braun Irland aufgebaut hatte, zwanzig Jahre früher. Aber in Irland seien Arbeiter nicht sehr zuverlässig gewesen.

»Warum wollt ihr zu Braun?« fragte der Deutsche. – »Weil wir etwas lernen wollen.« Das antworteten alle Bewerberinnen, auch Frau Tu. »Wenn fünf Kilo Gemüse zehn Yuan kosten, wie viel kostet ein Kilo?«, wurde sie gefragt. Sie wusste es. Ihre Urinprobe war in Ordnung, die Leberwerte auch, sie durfte anfangen. Nun zogen auf Fließbändern Teile von Rasierapparaten vorbei, für den Activator bauten die Arbeiterinnen Netzstecker zusammen. Am Anfang verdiente Frau Tu umgerechnet 60 Euro im Monat, knapp 40 Cent in der Stunde, aber nie war sie der Meinung, dass ihre Hände schlecht bezahlt würden, im Gegenteil. Es wurden ja bald 50 Cent, dann 60, weil Frau Tu sehr fleißig war und sehr geschickt.

Noch immer hat Frau Tu einen deutschen Geschäftsführer, inzwischen einen jüngeren, Wolfram Debus. Als der in China neu ankam und sich über den maßlosen Leistungshunger chinesischer Arbeiter zu wundern begann, dachte er still: »Das ist wohl wie ganz ganz früher in der Bundesrepublik.« Man kann im Braun-Werk Shanghai stundenlang herumfragen, was es hier auszusetzen gibt. Niemand hat etwas auszusetzen. Niemand deutet auch nur etwas an. Globalisierung, das ist eine Reise in eine Kultur bedingungsloser Dankbarkeit.

Frau Tu steigt auf ihr Rad, auf der Straße parken Autos leitender Angestellter, chinesischer Angestellter. Fünfzehn von ihnen haben sich eigene Autos gekauft, fünfzehn von tausend im Werk. »Wir haben nicht genug Parkplätze«, sagt der deutsche Chef, »wenn das so weitergeht, kriegen wir ein Problem.« Ein wunderschönes Problem, ein Problem des wachsenden Wohlstands.

Frau Tu fährt auf ihrem Rad durch morastige Schlaglöcher, vorbei an Kränen und Baustellen. Coca-Cola, Siemens, Michelin, Fuji – die Weltwirtschaft hat sich auf den Feldern von Frau Tus Eltern niedergelassen. Niemand will die Ausfahrt zu den Sehnsuchtsorten der Globalisierung verpassen. Für Braun hat sich die große Hoffnung nur halb erfüllt. Am Anfang glaubte man, Chinesen würden die Apparate nicht nur billig zusammenbauen, sondern auch massenhaft kaufen. Ein Irrtum. Noch ist der chinesische Wohlstand bescheiden, beschränkt auf einzelne Regionen. Wer im Monat 100 Euro

verdient, gibt nicht 50 für einen Rasierapparat aus. Deswegen bringen Schiffe Rasierer aus Shanghai übers Ostchinesische Meer nach Japan.

Frau Tu schließt ihre Wohnungstür auf. Unter der Glasplatte ihres Wohnzimmerstischs bewahrt sie ein Foto auf. Auf dem Bild reicht ihr die Personalchefin die Hand, beide Frauen strahlen. Eine Geldspende. Durch einen Kurzschluss in Tus Badezimmer war Feuer ausgebrochen, das die ganze Wohnung zerstörte. Die Firma half aus. Frau Tu und die Firma, die Firma und Frau Tu, dazwischen passt nicht viel. »Wir müssen dafür sorgen«, sagt der deutsche Chef, »dass die Guten nicht verschwinden.« Die Guten kündigen, sobald eine andere Firma mehr Lohn gibt. Sie machen es wie die Konzerne aus dem Westen, sie ziehen einfach weiter.

An einem wolkenverhangenen Frühlingstag geschieht etwas, von dem Frau Tu nichts mitbekommt. Nur der deutsche Chef und seine Leute sind eingeweiht, sie starren auf Bildschirme. Gleich wird sich zeigen, was die Konkurrenten können. Die Netzstecker für den Activator, die bislang in Shanghai gemacht werden, sollen demnächst von einer anderen Firma hergestellt werden, hat die Zentrale in Deutschland entschieden. Andere Firmen erledigten das wahrscheinlich besser. Billiger. »Ob das einer schafft?«, fragt sich der Geschäftsführer in Shanghai, als in der Braun-Zentrale in Kronberg Rolf Knippler seinen Computer hochfährt. Es ist früher Morgen deutscher Zeit. Knippler, ein untersetzter Mann, der seinen Namen in gemütlichem Hessisch »Knibblä« ausspricht, ist zu den ungewöhnlichsten Zeiten im Büro. Spätabends, nachts, frühmorgens. Er muss ja mit der Welt verhandeln, und das geht nur, wenn die Welt wach ist. Heute ist Asien dran, dort ist schon Nachmittag. Auf Knipplers Schreibtisch flammt der Bildschirm auf, Knippler öffnet »eBreviate«, ein neues Computerprogramm für Versteigerungen. Sieben Firmen haben sich um die Netzstecker beworben, und Knippler tut nicht viel mehr, als dabei zuzusehen, wie sich irgendwo auf der Erde die sieben Wettbewerber immer weiter unterbieten: zwei Dollar sechzig... fünfzig... vierzig sieht er auf dem Monitor. Es ist wie ein Wasserfall.

Es ist so ganz anders als in den neunziger Jahren, als Knippler, der Prokurist, Briefe und Faxe an mögliche Lieferanten schrieb, höflich um Kostenvoranschläge bat, lange auf Antworten wartete, vielleicht einmal nachverhandelte und schließlich das günstigste Angebot nahm. Vor vier Jahren ließ Brauns Mutterkonzern Gillette das neue Programm auf die Rechner laden, Knippler, damals 54, wurde geschult von jungen Typen, die nicht mehr von »Einsparungen« redeten, sondern von *savings*. Ihre Internet-Auktionen fingen da an, wo Knippler vorher aufgehört hatte: bei den niedrigsten schriftlichen Angeboten. Die sind jetzt nur noch die Startlinie. »Wir können davon ausgehen, dass sich nach drei Jahren nahezu jedes Teil im Preis geändert hat«, sagt Knippler. Der Activator bringt Menschen Arbeit und nimmt Menschen Arbeit, Kommastellen entscheiden über Biografien, doch am Bildschirm wirkt all das wie ein Spiel.

In manchen Auktionen schickt Knippler EMails an die Bieter: »Sie laufen Gefahr, einen Uefa-Cup-Platz zu verfehlen«, »Ihr Preis ist eine Zehnerpotenz zu hoch«, »Beabsichtigen Sie, als erster oder zweiter Verein in der Champions League zu spielen?«. Es ist alles so einfach. Knippler schreibt jetzt jedes Jahr alle Elektronikteile aus. Es gibt keine Verbindlichkeiten mehr, auch nicht eigenen Werken gegenüber. Knippler ist nicht dafür angestellt, sie zu schützen. Er soll sie anstacheln.

Zwei Dollar dreißig... zwanzig... zehn... »Zwei Dollar pro Stück! Das kann nicht sein!« In Shanghai läuft ein Materialwissenschaftler zum Chef: »Zwei Dollar! Wie geht das?« – »Weiß auch nicht.« Eine deutsche Firma hat den Zuschlag bekommen, Friwo Netzgeräte, Ostbevern, ein Dorf im Münsterland. Mitten im Hochlohnland.

Aber das ist eine Täuschung, Friwo kalkulierte nicht mit deutschen Kosten, sondern mit chinesischen. Der Auftrag über die Netzstecker verschwindet aus dem Braun-Werk Shanghai und geht in den Süden des Landes, an Friwo China, ins Werk Shenzhen am Perlflussdelta. Es ist 10.35 Uhr in Kronberg, als die Versteigerung endet. Schritte auf den Fluren, Telefone klingeln, Sekretärinnen kochen Kaffee, Rolf Knippler schließt eBreviate. Es ist 17.35 Uhr in Shenzhen. An einem Checkpoint vor der Stadt kontrollieren Beamte in Uniformen Wanderarbeiterinnen, die ihre Familien in Dörfern zurückließen, Tage in überfüllten Bussen verbrachten und sich an ihrem Ziel anheuern lassen von den Fabrikherren der Welt. Die Frauen sind 18 Jahre jung, die älteren zwanzig, 16-Jährige versuchen es mit gefälschten Papieren. Die globalisierte Lohnarbeit steht in Karawanen vor der Stadt. Es ist eine geduldige, demütige Bewegung. Sobald die Frauen ein Werkgelände

Akademie für Weltmission Korntal

Seminar für Missionarische Fortbildung



betreten, unterhalten sie sich nur noch leise. Während der Arbeit flüstern sie, meist sprechen sie gar nicht.

Zehntausend von ihnen haben bei Friwo angefangen, vielleicht auch elftausend, der Werkleiter weiß es nicht genau. Die Mädchen kosten nicht viel, sie sind billiger als die Arbeiterinnen von Braun in der glitzernden Metropole Shanghai, zehn Cent pro Stunde billiger, mindestens. Shanghai sei ja schon auf dem Weg in die Übertreibung, die Löhne steigen jedes Jahr um acht Prozent, Shenzhen dagegen sei unschlagbar. »Hier muss man jetzt sein«, sagt Richard Hopkins, der britische Werkleiter. Im englischen Gloucester schloss seine Fabrik, in Hongkong machte er weiter, aber auch Hongkong wurde für Investoren zu teuer, da ließ er sich ans andere Ufer der südchinesischen Meerenge treiben. Für fallende Preise hat Hopkins eine feine Nase, er folgt einer Fährte. »Entscheidender als Menschen sind Rohstoffe und Transport«, sagt er, Kupfer, Häfen, Ölpreis. Big Boss nennen ihn Arbeiterinnen, die ein paar Brocken Englisch aufgeschnappt haben.

In den Werkhallen hängen Tafeln, auf denen Protokoll geführt wird über den Output der Frauen. Draußen auf Hunderten Einheitsbalkonen schaukelt Wäsche im Wind, die Wäsche der Arbeiterinnen. Kleine Zimmer, dunkle Flure, gigantische Wohnheime aus Beton, ein Asphaltplatz, ein einsamer Basketballkorb, alles nur Kulisse für die Hallen der billigen Hände. Rein in die Hallen, schweigen, raus aus den Hallen, waschen, schlafen. Schweigen, waschen, schlafen, in einem fort.

Die Globalisierung ist weiblich, sie formt eine neue, ergebene Arbeiterklasse. Hin und wieder kommt ein Manager aus Deutschland angereist, blickt auf flinke Finger und sagt: »Toll, alle Achtung!« Manager aus dem Westen behaupten, sie bewunderten diese reduzierten Leben, die sie selbst niemals geführt haben und niemals führen wollen. Diese Art von Leben interessiert sie nicht einmal. Sie belügen sich selbst, sie bewundern keine Leben, sie bewundern die damit verbundenen Preise.

Hier könnte eine Szene aus einer Zeitreise spielen, nach Manchester vielleicht, zurück ins Jahr 1905. Wenn dies die Zukunft der Arbeit sein soll, dann sähe die Zukunft aus wie die Vergangenheit, und die Gegenwart wäre ein Irrtum. »Hier ist der perfekte Ort auf der Welt«, sagt der Engländer.

10500 Kilometer westlich, am Rande des deutschen Dorfes Ostbevern, sagt ein Geschäftsführer von Friwo: »Wenn wir China nicht hätten, gäbe es uns heute gar nicht mehr. Ich könnte das alles hier, unsere restlichen 250 deutschen Arbeitsplätze, im Ausland billiger kriegen. Man braucht ein soziales Gewissen, um den Rest hierzubehalten.« Finsternis senkt sich aufs Münsterland, in den verklüfteten Einfamilienhäusern lassen sie gerade die Rollläden herunter. »Aber wer weiß schon, ob China sich in zehn Jahren noch lohnt? Dann ist es vielleicht Vietnam.«

So wandert die Arbeit von Land zu Land, die Welt ist verfügbar. Bis in Kronberg das Wort »Schweden« fällt. »Schweden« und »Stahl«. Seltsam archaisch klingt es, wenn Rolf Knippler erzählt, dass er den Edelstahl für die Klingen der Rasierer seit 20 Jahren in Sandviken kauft, kaufen muss, in einer Kleinstadt 200 Kilometer nördlich von Stockholm. Die Zeit ist stehen geblieben in dieser Geschäftsbeziehung. Wenn die Deutschen und die Schweden über Preise reden wollen, gehen sie gemeinsam essen. Knippler, der eilige Preisdrücker, muss sich Zeit nehmen. Manchmal geht das über Tage. Essen, Trinken, Schmeicheln. Diese Schweden müssen mächtig sein.

Die Macht verbirgt sich in alten Backsteinhallen am Storsjön-See, umgeben von Wald. Stahlwerke stoßen weißen Dampf in den Winterhimmel. Hier, in einem ergrauten Haus mit der Aufschrift *Stålforskning*, Stahlforschung, arbeitet Andreas Rosberg in Labors und an Mikroskopen daran, das Wissensmonopol seines Arbeitgebers zu verteidigen. Rosberg, ein sommersprossiger Rotschopf von 30 Jahren, ist direkt von der Universität Stockholm in die Provinz gekommen, seither teilt er sich einen Flur mit Männern, die fusselige Pullis tragen und Gardinen an ihre Bürofenster gehängt haben. Einer hat auch ein Aquarium.

Auf den ersten Blick müsste man sich Sorgen machen um Rosberg im globalen Wettlauf, so gestrig wirken seine Kollegen, wirkt auch die Industrielandschaft, in der er arbeitet. Aber Rosberg glaubt, die Zukunft sei hier so sicher wie nirgends sonst. Die Firma Sandvik hat nur einen verschwindend

kleinen Anteil an der weltweiten Stahlproduktion, das aber in lukrativen Nischen. Spezialstahl für Hüftimplantate, Skalpelle, Scharnierfedern, Schweizer Messer – und für die Trockenrasierer von Braun. Die Deutschen, sagt Rosberg, seien nur »einer von vielen Kunden«, ein anderer ist der Braun-Rivale Philips. Rosberg weiß heute schon, was Braun in den nächsten Jahren plant, er ist in alles eingeweiht, weil die Deutschen auf seine Forschung angewiesen sind. Braun hat seine Maschinen komplett auf die Verarbeitung des Schweden-Stahls eingestellt.

Es ist, als seien die schlechten Nachrichten in den Wäldern vor Sandviken stecken geblieben, als blicke Rosberg in eine ferne Welt, wenn er im *Svenska Dagbladet* von Opel liest, von Siemens, von Deutschland. »Bei uns haben sie gerade wieder den Urlaub erhöht«, sagt er, von 25 auf 28 Tage. Die Globalisierung und Rosberg, sie sind eine Zugewinnsgemeinschaft. Vor einem Jahr hat sich Rosberg mit seiner Frau im Vikingavägen, einem guten Viertel, ein zartgelbes Holzhaus gekauft, umstanden von Apfelbäumen, in Aussicht auf ein Leben, das da kommen wird. Bislang ist alles wie selbstverständlich in sein Leben geflossen, Bildung, Wohlstand, und nichts davon hat ihn je wieder verlassen. Rosberg glaubt, die Konkurrenz würde wahnsinnig lange brauchen, um seine Firma einzuholen, da müssten er und seine Kollegen schon kündigen. »Ich denke, dass ich kontrollieren kann, was in meinem Leben passiert.«

Bei den Preisverhandlungen mit Braun ist Rosberg allerdings nicht dabei. Dann, wenn der Deutsche Rolf Knippler und die Schweden vom Herzblut reden, das in ihrer langen Zusammenarbeit stecke. Herzblut, was für ein gestriger Begriff. Knippler sucht längst eine *second source*, eine zweite Quelle für Spezialstahl. Denn ein Preis, den er nicht drücken kann, ist ein Problem. Erst kürzlich haben die Schweden ihn wissen lassen, dass sie fünf Prozent mehr wollen. Knippler muss einen Wettkampf eröffnen. In drei Jahren, sagt er, könnten die Chinesen so weit sein.

Es gab eine Zeit, in der Asien ein ferner, rückständiger Kontinent war. In der Geschichte der Firma Braun war Asien viele Jahre nur »Japan«, dankbarer Kunde und eifriger Schüler, der Delegationen nach Deutschland schickte. »Vollgepackt mit Informationen waren die Besucher aus Japan, als sie Frankfurt wieder in Richtung Heimat verließen«, schreibt 1967 der *Betriebsspiegel* von Braun. In vier Litz-Ordnern wird in der Zentrale in Kronberg das Gedächtnis einer Firma aufbewahrt, die es heute so nicht mehr gibt – voller Provinzialität und Wärme. *Werksnachrichten* und *Betriebsspiegel* heißen die vergilbten Hefte in den Ordnern, die erste Ausgabe erschien 1960. Da liegt die Geburt des ersten Braun-Rasierers, eines deutschen Produkts einer deutschen Firma für den deutschen Markt, schon zehn Jahre zurück, und doch ist die Welt noch klein. Die *Werksnachrichten* melden vier Hochzeiten und einen Todesfall, dazu vierzehn Geburten. In einem Brief an die Belegschaft schreibt die Geschäftsleitung, dass »Ihre Tariflöhne und -gehälter um 8,5 % erhöht« werden, verbunden damit die Bitte: »Beenden Sie Ihre Arbeit wirklich erst bei Betriebsschluss.« Die Firma, das ist eine fürsorgliche, manchmal strenge Mutter, umringt von ihren Angestelltenkindern. Keines wird vernachlässigt, und es werden immer mehr. 1962 berichten die *Werksnachrichten* über eine neue Fabrik: »Marktheidenfeld liegt in einer Gegend, wo noch Mitarbeiter in ausreichender Zahl verfügbar sind.« Das Ausland kommt nur am Rande vor, etwa, wenn die Firma auf der Hannover-Messe »kaffeebraune Mädchen« eine neue Kaffeemaschine vorführen lässt.

Jahre später sind die Schüler von einst Rivalen. »Die Konkurrenz ist mörderisch im In- und Ausland«, schreibt der *Betriebsspiegel*. Und Braun beginnt, sich zu wehren. Aus der Mutter wird ein Wesen, das kranke Zellen abstößt und sich gesunde, neue sucht. Braun stellt die Hi-Fi-Produktion ein, kauft Firmen im Ausland, schließt Werke, verschmilzt mit Gillette. Fortan atmet die Firma Menschen. Ein, aus, immer schneller.

Braun gibt den Takt vor, und der Busfahrer Abdessadek Naziki versucht in Casablanca, nicht den Anschluss zu verlieren. Seit dem frühen Morgen treibt der Wind Gewitter vom Atlantik an die Küste, gerade wieder hat ein Regenschauer die Stadt gewaschen, nun dampft es auf den Straßen. Nazikis dunkle Hände umfassen das Lenkrad, er rast die Rue Mohammed VI hinauf, mit schwarzen Cowboystiefeln tritt er aufs Gas, ihm sind rote Ampeln dazwischen gekommen und einige Eselskarren, deshalb liegt er jetzt hinten. Es ist 13 Uhr, und 36 Busse der Société Marocaine de Transport Touristique kreisen durch Casablanca, um den Rohstoff einzusammeln, den Marokko der Welt zu bieten hat. Frauen. Mit einem Hupen ruft Naziki sie in seinen Bus, stumme

Akademie für Weltmission Korntal

Seminar für Missionarische Fortbildung



Kopftuchträgerinnen. Sie nicken kurz und setzen sich, manche fallen in ihre Sitze, weil Naziki schon wieder anfährt, bevor er die Tür schließt. Er muss raus aus der Stadt, auf die Felder, wo die Firma ST Microelectronics vor vier Jahren ein neues Werk errichtet hat, ihr drittes in Marokko, einen dieser weißen Würfel, die die Globalisierung über die Erde streut. Am Werktor wird der Pförtner grußlos Nazikis Ankunftszeit notieren und sie dem Direktor melden, und die Frauen werden ins Werk eilen und Mikrochips zusammensetzen, auch einen schwarzen Transistor, nicht größer als der Daumen eines Babys; im Activator regelt er die Stromspannung.

Ein Stück Afrika im Activator. Die Weltwirtschaft schaut nach Asien; Marokko liegt im toten Winkel der Wahrnehmung, geografisch nah, doch geistig entlegen. Provinz. Aber »Provinz« kann ein Vorteil sein: In China explodieren Bodenpreise, Mieten, und die Löhne wachsen unaufhörlich. Marokko sei »besser kalkulierbar«, sagen sie in der Münchner Niederlassung des Chipherstellers. Der König habe das Land im Griff, Marokko sei berechenbar, die Gehälter steigen nur langsam. Marokko ist arm genug geblieben, um interessant zu werden.

So ist die Globalisierung auf den nächsten Kontinent gesprungen, ins Leben des Busfahrers Abdessadek Naziki, 31 Jahre alt, der in der Nacht um drei sein Bett in der Wohnung der Eltern verlassen hat, weil die Welt ihn auch um diese Zeit benötigt. Es gibt keinen Tag und keine Nacht mehr, wenn von Europa nach Asien ausgelagerte Arbeit jetzt nach Afrika ausgelagert wird – mit gewaltigem Transportaufwand: 1300 Menschen arbeiten in drei Schichten, Naziki fährt sie hin und holt sie ab, alle Bauteile für Chips und Transistoren wie den im Activator kommen aus dem Ausland, aus Singapur, China, Malaysia, Taiwan, Frankreich, Italien, Frankreich, Deutschland, und dorthin kehren sie auch zurück, das meiste nach Fernost. Nichts kommt aus dem Land, und nichts bleibt im Land.

Im weißen Werk von Casablanca sind in staubfreien Hallen Menschen in weißen Anzügen beim Krabbenpulen des High-Tech-Zeitalters zu beobachten. Draußen pendeln stetig Laster und Busse hin und her, zwischen Stadt und Werk, Werk und Flughafen. Air France, Emirates, Gulf Air fliegen ein und fliegen aus, und Naziki, der Zulieferer eines Zulieferers von Braun, fährt frische Frauen ins Werk und bringt müde Frauen zurück in die Stadt, Tür auf, Tür zu, just in time. Sein Leben, das ist drei Stunden fahren und fünf Stunden schlafen. Nichts darf ihn ablenken, Musik zu hören ist verboten. Kommt ein Busfahrer zu spät und bringt den Schichtwechsel ins Stocken – *»he will be fired«*, hatte die Personalchefin mit dem Eifer einer Musterschülerin gesagt.

Marokko und Naziki haben im globalen Wettlauf nichts weiter zu bieten als ihre Zuverlässigkeit. Marokko versucht, Geschwindigkeit aufzunehmen, Schritt zu halten, sich einzufädeln in den weltweiten Warenverkehr. Aber Marokko könnte eine Drohung werden. Vielleicht wird das Wort »Marokko« in China einmal den Klang bekommen, den das Wort »China« in Deutschland hat. Noch sagen sie »unten«, wenn sie in München Marokko meinen.

Das Zentrum jener hektischen Welt, die den Activator baut, versteckt sich im Odenwald und heißt Walldürn. Am Rande der Kleinstadt, umgeben von tannenbestandenen Tollwutgebiet, lässt Braun seit mehr als 50 Jahren Rasierapparate bauen, von immer mehr Maschinen und immer weniger Menschen; 500 Arbeitsplätze sind in den letzten zehn Jahren verloren gegangen. Hier, wo die Teile aus dem Ausland mit denen aus Deutschland verbunden werden, sitzt am Ende eines Fließbandes, am Ende der Endmontage, Barbara Brdiczka, 62, eine deutsche Arbeiterin, die rechte Hand in einem weißen Baumwollhandschuh, in der Linken einen kleinen Lappen. Sie staubt den Activator ab.

Wie eine kleine Armee, in Fünferreihen aufgestellt, rücken die Apparate links von Frau Brdiczka auf dem Band voran, ein Roboterarm greift einen nach dem anderen heraus, taucht ihn in einen Stahlkasten, darin tanzt ein grünes Licht – mit Laser wird *»made in Germany«* in den Rücken der Geräte gebrannt. Die Botschaft für Japan. Noch werden viele Teile für den Activator in Deutschland gemacht. Gehäuse, Scherkopf, Folien.

Frau Brdiczka kann nicht lange reden, von links gleiten Rasierer heran, rechts wartet der Weltmarkt, dazwischen sitzt sie und poliert, Deutschland soll glänzen, »Germany« verkauft sich gut. »Krise«,

»Insolvenz« – das ist die Sprache der anderen, die Sprache des Misserfolgs. Auf Pressekonferenzen von Braun heißt es stets: »Wieder neues Rekordergebnis«. Braun ist eine vom Aussterben bedrohte Geschichte, eine deutsche Erfolgsgeschichte. Auch wenn sie in Walldürn eine Zeit lang fehlerhafte Netzstecker aus dem billigen Shenzhen wegwerfen mussten. Jetzt läuft es wieder bei Braun, den meisten Gewinn bringt der Activator.

Will man mehr über Gewinne herausbekommen, muss man nur sieben Kilometer weiter fahren, von Walldürn in den Nachbarort Buchen, ans Ende einer Sackgasse, auch hier ist Made-in-Germany-Land, und doch ist alles anders. Rote Fahnen mit der Aufschrift »Loxess WareCare« knattern im Wind. Die Halle steht offen, jemand hat vergessen, die Tür zu schließen. Ältere Frauen in bunten Strickpullovern beugen sich über Kartons, packen den Activator ein. Vor kurzem wurde das noch im Werk Walldürn gemacht, bis Braun ein Billiglohnland im nächsten Ort gefunden hat, worüber in der Firma niemand gerne redet.

200 bis 300 Arbeiterinnen, mal so, mal so, beschäftige er, sagt der Chef, ein Mann wie ein Stier, der Besucher schnell loswerden will. Mit den Frauen spricht er Russisch. »Die Hälfte Saisonkräfte« habe er hier, »fast alles Spätaussiedlerinnen, von denen gibt's Tausende in der Gegend«. 1.100 Euro brutto verdienen sie, halb so viel wie bei Braun in Walldürn. »Ich habe so viele Bewerbungen, dass ich immer auf neue Leute zurückgreifen kann«, sagt der Chef. Dann fällt die Tür ins Schloss.

An einem Freitagmorgen Ende Januar dieses Jahres erreicht Deutschland eine Meldung, die während der Nacht schon in den USA kursierte, aber vor dem Börsenschluss in New York durfte nichts durchsickern. Procter & Gamble, ein amerikanischer Weltkonzern mit Sitz in Cincinnati, wird Gillette kaufen. Wem Gillette gehört, dem gehört auch Braun. Bernhard Wild ist auf dem Weg ins Büro, als er im Autoradio davon erfährt. Die Sache interessiert ihn sehr, schließlich ist er der Vorstandschef von Braun. Er wusste von nichts.

Als Wild die Firma betritt, ist nichts wie sonst. Kein geschäftiges Telefonieren, keine Videokonferenzen. Alle stehen herum, starren auf Bildschirme mit Wirtschaftsnachrichten. Sie sind schockiert. Zerpflücken die Amerikaner bald unsere Firma? Ein Kreis von Führungskräften tritt zusammen, aber verbindliche Auskünfte sind nicht zu haben. Die Übernahme wird sich hinziehen, Aktienpakete sind zu tauschen, Kartellbehörden zu überzeugen.

Zwei Konzerne haben auf einem anderen Kontinent nebenbei die Zukunft von Braun verhandelt, wie aus dem Nichts entsteht ein Gefühl der Ohnmacht. Plötzlich ergeht es der Firma Braun nicht anders als ihren Zuträgern. Auf der Landkarte der Marktmächtigen ist Braun nur noch ein Fliegenschiss. Zunächst fühlt der deutsche Vorstandschef Wild sich überrumpelt, dann kommt er zu sich und sagt: »Wooww, jetzt sind wir stärker geworden.« Besser, man werde von einem Riesen geschluckt, als gegen den Riesen kämpfen zu müssen. Jeder bei Braun weiß, dass Manager wie Wild große Mengen Aktien und Aktienoptionen von Gillette besitzen. An der Börse springt der Wert von Gillette-Aktien nun in die Höhe, auch in Wilds Depot. Es kann ihm egal sein, wie es Braun in Zukunft ergehen wird, er ist 61. Es kann ihm auch egal sein, ob es viele Verlierer geben wird, er hat seinen Gewinn gemacht.

Etwas war schon vorher bei Braun durcheinander geraten. Ein schärferer Wind kam vor wenigen Monaten auf. Der Mutterkonzern Gillette ist nicht mehr damit zufrieden, dass es Braun nur gut geht. Glänzend soll alles sein, noch mehr Rendite. Braun-Manager drängten Betriebsräte zu einem ersten Gespräch. Die Chefs brachten Papiere mit, in denen oft das Wort »China« auftaucht. Exakt 121 Leute könne man im Werk Walldürn einsparen, wenn man einen Teil der Produktion verlagere. Man könne aber auch anders, ohne »China«: Zulagen weg, 40-Stunden-Woche ohne Lohnausgleich – ganz einfach.

Man darf sich diese Gespräche nicht sonderlich diplomatisch vorstellen. Gewerkschafter sagen: Braun sei kein Sanierungsfall, Braun sei kerngesund! – Man müsse verhindern, antworten Vorstände, dass Braun in zehn Jahren ein Sanierungsfall werden könnte. Man kann sich nicht einigen und vertagt sich. »Der Druck ist brutal«, meint Braun-Chef Wild, »ich werde vom Kunden getrieben.« Auf sonderbare Weise fühlen sich alle unbeteiligt, dem Gang der Dinge ausgeliefert. Die chinesische Arbeiterin Tu hat sich zu fügen, ihr Boss auch, der deutsche Vorstandschef Wild fühlt sich von Handelsketten gehetzt, der amerikanische Gillette-Chef glaubt, den Erwartungen seiner Aktionäre

Akademie für Weltmission Korntal

Seminar für Missionarische Fortbildung



gehorschen zu müssen. Globalisierung. Am Ende wird irgendwo auf der Welt ein großer Knall ausgelöst, für den sich niemand mehr persönlich verantwortlich fühlt.

»Hold on, hold on!«, ruft der Mann ins Telefon, weil jetzt auch noch sein Handy klingelt, »bleiben Sie dran, bleiben Sie dran!« Seit Wochen geht das so in Michael Brownes Büro, linkes Ohr, rechtes Ohr, die Telefone stehen nicht mehr still im kleinen granitgrauen Haus der irischen Industriegewerkschaft Siptu, Brownes Stimme dröhnt bis hinaus auf die Barrack Street, »nein, die können Sie nicht einfach rausschmeißen... das Mindeste ist eine Abfindung... ja, morgen, zehn Uhr, Arbeitsgericht. See you!«

In Carlow, einer Kleinstadt südwestlich von Dublin, schließt die alte Zuckerfabrik, »dazu noch der Stellenabbau bei Braun«, sagt Browne – es ist, als habe jemand den Stöpsel gezogen, jetzt fließt die Arbeit ab. »Nun wissen wir, wie riskant es ist, sich auf ausländische Investitionen zu verlassen«, sagt er, »die können irgendwie – ich weiß nicht, wie ich es sagen soll – an- und wieder ausgeschaltet werden.« Dann fährt er sich durch seinen Bart. Das macht er immer, wenn er ratlos ist.

Wieder klingelt das Telefon, und Browne, ein schmaler Mann von 50 Jahren, tröstet und stachelt an, als lese er die Parolen von den Plakaten an seinen Wänden ab: »*Alltogether stronger*«, »*Know your rights*«. Sein Bart und seine kleine, runde Brille lassen ihn wie einen frühen Sozialisten wirken, wie einen, der sich im Jahrhundert geirrt hat, erfahren im Kampf zwischen Arbeit und Kapital. Doch dieser Kampf ist neu für Browne, für Carlow und für Irland, das in den letzten 30 Jahren ein Globalisierungsgewinner war, Lieblingskind des Kapitals. Braun und Browne, das passte zusammen, nicht nur phonetisch. Man spürt das, wenn er von 1974 erzählt, dem Jahr, in dem Braun in sein Leben kam. Aufgewachsen war Browne mit der Gewissheit, dass die Hälfte seines Jahrgangs die Stadt verlassen würde, um schlecht bezahlt auf englischen Baustellen zu schufteln, »aber plötzlich war die Zeitung voller Stellenanzeigen. Braun! Germany!« In den Pubs wurde gesungen und die Arbeit verteilt. Irland war damals der ärmste Staat Westeuropas, Billiglohnland, ein kleines China im Atlantik. Rückständig, ergeben, tiefkatholisch. Bevor Braun in den Achtzigern eine Sonntagschicht einführen konnte, bat die Firma den Pfarrer um Erlaubnis.

Als Irland später boomte, ging das den Chefs von Braun zu schnell. Plötzlich stiegen die Löhne um sieben bis acht Prozent. Jedes Jahr. Inzwischen reichen die irischen Gehälter fast an die deutschen heran. Carlow ist reich geworden, sogar ein bisschen neureich. Der Ort wuchert über die Weiden, überall neue Häuser in grellem Gelb. Es geht den Iren, global gesehen, nicht mehr schlecht genug, als dass die Arbeit noch zu ihnen kommen wollte. Von ehemals 1.300 Jobs bei Braun in Carlow sind 850 übrig. Die Reinigungsstation für den Activator wird nicht mehr in Irland gebaut, sondern in Ungarn. Für den Activator stellen die Iren nur noch die kleine Kartusche mit der Reinigungsflüssigkeit her.

»Vorige Woche gab es in der Braun-Kantine ein Abschiedsfest für eine Produktionslinie«, sagt Browne, »da feiern die Arbeiterinnen noch mal, bevor sie sich zerstreuen. Das haben wir jetzt öfter.« Und doch ist die Geschichte aus Irland keine Geschichte des Elends, noch nicht. »Die Leute, die bei Braun nicht mehr gebraucht werden, sind sich meist sicher, dass sie woanders neue Arbeit finden.« Als die Firma in diesem Februar wieder 32 Stellen kürzte, bewarben sich 170 Angestellte darum, gehen zu dürfen. Browne schlägt einen roten Ordner auf und legt ihn wortlos auf den Schreibtisch: sechsstellige Abfindungen für langjährige Mitarbeiter. Brownes Mappen sind voll von diesen Zahlen, noch feiert er die Abfindungen als Siege, aber langsam kriecht die Angst in sein Büro. Arbeiterinnen erzählen ihm, dass sie sich nur deshalb um Abfindungen reißen, weil sie fürchten, bei der nächsten Welle einfach rausgeschmissen zu werden. »Die Jobs, die wir gerade verlieren, kommen nie wieder«, sagt Browne. Es ist, als habe der Wohlstand gerade seinen Höchststand erreicht. Browne spürt, dass nun die Ebbe einsetzt. Er fährt sich durch den Bart und sagt: »Es geht jetzt in die falsche Richtung.«

Gegen die Gesetze der verwickelten Weltwirtschaft ist ein Aufstand im Gange. Die IG Metall hat gerufen, 500 Arbeiter sind gefolgt, auch zwei Busse vom Braun-Werk Walldürn. Rote Fahnen

werden in der Innenstadt von Tauberbischofsheim verteilt, es geht gegen drohende Kürzungen. Ein wütender roter Wurm kriecht im Schneeregen zur Stadthalle, vorbei am Eiscafé Dolce Vita und dem Bio-Institut für Gewichtsreduzierung. »Chinesen!«, brüllt ein rasender Gewerkschafter von einem Podium aus, »Inder!« Es ist viertel nach sechs in Tauberbischofsheim, die Halle kocht vor Zorn. Es ist viertel nach fünf in Casablanca, der Fahrer Naziki tankt seinen Bus auf. Es ist auch viertel nach fünf in Carlow, der Gewerkschaftsführer Browne rechnet wieder. Braun gibt ihm Geld für die Überflüssigen. Es ist viertel nach eins in Shanghai, kurz nach Mitternacht, die Arbeiterin Tu hat noch ein paar Stunden bis zum Aufstehen. Braun zahlt für sie in die Rentenkasse. Es ist viertel nach sechs in Tauberbischofsheim, die Braun-Arbeiter in der Stadthalle hören den Redner »Erpressung!« rufen. Braun gibt ihnen hohe Löhne, Weihnachtsgeld, Urlaubsgeld, Fahrkostenzuschüsse, Akkordzulagen, ein Hallenbad im Werk, Physiotherapie, Gymnastik. Später wird der Redner sagen, Braun sei noch immer eine »heile Welt«. Es geht den Arbeitern sehr gut, es geht der ganzen Firma sehr gut. Die Arbeiter könnten verzichten, die Firma könnte großzügig bleiben. Aber alle fühlen sich zum Handeln aufgefordert. Es sieht so aus, als habe die Globalisierung einen vergessenen geglaubten Kampf zurück nach Deutschland getragen, Arbeit gegen Kapital. Aber in Wahrheit kämpft Arbeit gegen Arbeit. In Tauberbischofsheim drücken sich Männer und Frauen frierend zurück in die Busse, kalter Zigarettenqualm bleibt in der Halle zurück, ein rotes Würmchen verglüht in der Nacht. Inder übernehmen jetzt Reinigungsbürsten, die vorher Niederländer machten, die Ungarn sind groß im Geschäft, bei den Mexikanern tut sich was, die Franzosen gehen leer aus, die Mongolen bieten sich an. Über den Activator spricht niemand mehr, sein Nachfolger ist fertig, bei Braun denken sie schon an den Nachfolger des Nachfolgers. Den Activator nennen sie »den Alten«, die Welt will Neuheiten, sie will sich nicht mehr beruhigen.

2. Herr Mo holt die Fabrik²

Die modernste Kokerei der Welt zieht von Dortmund nach China, dorthin, wo die Löhne niedrig sind. 16 Monate lang haben chinesische Arbeiter 35.000 Tonnen Stahl zersägt und in Kisten und Container verladen. Beaufsichtigt wurden sie von Herrn Seibel, dem deutschen »Stillstandsverwalter«. Wer die Globalisierung verstehen will, muss die Büros von Herrn Mo und Herrn Seibel besuchen
Von Stefan Willeke

Der Tag, an dem die Globalisierung über den deutschen Angestellten Gerd Seibel hereinbricht, beginnt mit einem Donnern draußen auf dem Flur. Aktenordner prasseln auf Linoleumböden, vor seinem Büro sieht Gerd Seibel plötzlich Chinesen über den Korridor laufen. Die Chinesen schleppen Kartons weg und leeren sie in einer Abstellkammer aus. Gerd Seibel lehnt am Türrahmen, stemmt einen Arm in die Hüfte und sagt: »Ich glaube, jetzt geht es los.« Er wollte ja dabei sein, wenn die Globalisierung Dortmund-Mitte erreicht. Er wollte ja darauf achten, dass die Globalisierung ordentlich verläuft. Deutsche Umweltgesetze, deutsche Unfallverhütungsvorschriften, alles kippen die Chinesen auf einen Haufen. Sie räumen das Büro leer, in dem früher der Umweltingenieur der Fabrik arbeitete. Chinesen machen sich nicht viel aus der Umwelt, hat Seibel sich sagen lassen, Chinesen ziehen ihren Plan schnell und preiswert durch. Gerd Seibel hat sich auf die Chinesen gefreut, er ist gespannt.

»Wollen Sie den Stillstandsbereich übernehmen?«, fragte ihn vor etwa drei Jahren ein Vorgesetzter, und Seibel hätte problemlos nein sagen können. Er antwortete mit Ja, und später hat er gerätselt, was wohl dieses eigenartige Papierschild auf seinem Schreibtisch bedeuten könne. Die chinesischen Schriftzeichen sagen ihm nichts. Vielleicht steht da wirklich »Leiter des Stillstandsbereiches«, vielleicht.

Vor vier Jahren wurde die Dortmunder Kokerei Kaiserstuhl stillgelegt, seither muss laut Bundesberggesetz der Stillstand beaufsichtigt werden. Es ist eine Arbeit, die Seibel nicht sehr anstrengt. »Eigentlich ein Furz«, sagt Seibel, »ein echter Furz.« Er ist nicht gut darin, vornehm um den heißen Brei herumzureden. Am liebsten sagt er gleich, was er sieht und was er denkt. Gerd Seibel nennt sich selbst einen Praktiker, alles Theoretische erscheint ihm irgendwie verdächtig. »Ich brauche erst mal Fakten«, sagt er oft, und wenn ihm niemand Fakten liefert, sagt er: »Wie, keine Fakten? Dann mache ich mir auch keinen Kopp.« Seine Stimme klingt immer ein bisschen heiser. Man glaubt herauszuhören, dass er sich lange Zeit durchsetzen musste gegen das Getöse von Maschinen.

² DIE ZEIT, 40/2004, <http://zeus.zeit.de/text/2004/40/Kokerei> 23.4.2005

Akademie für Weltmission Korntal

Seminar für Missionarische Fortbildung



Schon eine Weile befasste sich Seibel mit dem Stillstand, als mit einem Mal Russen, Tschechen, Inder und Chinesen abwechselnd über seinen Industriefriedhof liefen und sich nach technischen Daten erkundigten. Schließlich verkaufte Seibels Arbeitgeber, der Essener Bergbaukonzern RAG, die brachliegende Kokerei an einen chinesischen Geschäftsmann in Bochum, der Geschäftsmann verkaufte sie weiter an einen chinesischen Bergbaukonzern, und der neue Eigentümer will das gesamte Werk nach China holen.

Vor anderthalb Jahren haben die Chinesen begonnen, das Werk zu zerlegen. Die Kokerei Kaiserstuhl – 16.000 technische Zeichnungen, zwei Laster voller Akten, 35.000 Tonnen Maschinen, Rohre, Stahltüren, Kabel; einzeln zu nummerieren, dann von dreihundert chinesischen Arbeitern zu zerpfücken, auf Frachtschiffe zu verladen, die in Rotterdam und Antwerpen ablegen, den Sueskanal durchqueren und nach dreißig Tagen im chinesischen Hafen Qingdao anlegen. Eine der größten Industrieumsiedlungen weltweit, die erste Verlagerung einer Kokerei weltweit.

Verkürzt man diesen Vorgang, dann passt er in einen Satz: Weil sich Chinesen die tote deutsche Fabrik schnappen, wird sie bald wieder leben. Leben und Sterben hängen in solchen Fällen stark vom Preis der Arbeit ab, von den Umweltkosten, vor allem von den Löhnen. In China verdient ein Arbeiter in einer Kokerei umgerechnet 100 bis 200 Euro im Monat. Da lohnt es sich sogar, eine ganze Fabrik anderswo erst abzubauen und später im Original wieder aufzubauen. Kein westliches Land zahlt so niedrige Löhne, dass sich ein derart gigantisches Vorhaben, das Hunderte Arbeiter und Angestellte über Jahre hinweg beschäftigt, rechnen könnte.

Bis zu 27.000 Menschen arbeiteten früher auf dem Gelände der Westfalenhütte in Dortmund, ein Teil davon ist die Kokerei Kaiserstuhl. Als vor wenigen Jahren das Stahlwerk dichtmachte, nahmen Chinesen die Hochöfen mit, und seit es um die Kokerei geht, tauchen Arbeiter einer anderen chinesischen Firma auf. Die Welt bedient sich, und Deutschland hofft vor jedem Räumungsverkauf auf ansehnliche Preise. Im Sauerland bauen Chinesen gerade eine Maschinenstraße für Blattfedern auseinander. Hier wie da setzen sie stählerne Riesen in Bewegung, hier wie da verschwinden die Riesen in der einen Richtung.

Gerd Seibel schaut zu, wie die Arbeit aus Deutschland wegzieht. Die Chinesen dürfen nicht schludern, sonst wird Seibel böse. Er kennt sich hervorragend aus mit Kokereien, sein halbes Leben hat er mit solchen Anlagen zugebracht. Er fing ganz früher als Autoschlosser an, später Technikerschule, Koksmeister, Endgehalt, Schichtführer, Endgehalt, zuletzt Abteilungsleiter, »Ah-Tee« – ein Außertariflicher, ein besser Bezahlter. Dem einfachen Techniker Gerd Seibel ist die Karriere eines begabten Ingenieurs geglückt, immer sei er fleißig gewesen, habe früher nur Wechselschichten geschoben, drei Wochenenden Schicht, ein Wochenende frei, über Jahre hinweg. Inzwischen ist er 49. Niemand macht ihm noch etwas vor auf dem Gelände Kaiserstuhl. Seibel sagt: »Ich bin hier so was wie das Gesetz.« Noch.

Schon im Jahr 2006 soll die Kokerei Kaiserstuhl in China wieder laufen. Die neuen Eigentümer wollen Koks auch ins Ausland verkaufen. Dann könnte es sogar passieren, dass die Chinesen Koks aus der ehemals deutschen Anlage Kaiserstuhl nach Deutschland liefern.

Zunächst ahnt Gerd Seibel nicht, wer auf dem Büroflur sein neuer Nachbar werden könnte. Es wird ein Chinese sein, das steht fest. Aber es sind so viele von ihnen gekommen, Hunderte, dass Seibel die fremden Gesichter zuerst nicht auseinander halten kann. Nach ein paar Wochen glaubt er zu wissen, welcher Chinese das Sagen hat. Wenn Seibel morgens die Treppe hinaufsteigt, hört er Gebrüll auf dem Korridor. Einer steht da immer im roten Polohemd, umringt von Männern in verschmierten Overalls, und die Arbeiter hören ihm demütig zu. Später erfährt Seibel, dass sein neuer Nachbar Mo heißt, Mo Lishi. Eine Dolmetscherin befestigt ein Schild mit der deutschen Aufschrift »Projektleiter« an der Tür des leer geräumten Zimmers, das jetzt Mos Zimmer ist. Auf seiner Visitenkarte steht »Vice General Manager«, Mo ist im Vorstand eines Unternehmens für Kohlechemie in der ostchinesischen Provinz Shandong, einer Firma mit 28000 Leuten. »Mir ist ganz

egal, was der ist. Meinetwegen kann der Generaldirektor sein«, sagt Seibel trotzig. Er hat nichts gegen den Fremden, aber der soll sich bloß nicht aufspielen.

Mo spricht nur Chinesisch, Seibel nur Deutsch. Mo soll die deutsche Fabrik ausweiden, Seibel das Skelett bewachen. So gesehen ist Mo die Zukunft und Seibel die Vergangenheit. Das sieht Seibel jedoch nicht so, weil er glaubt, dass die Chinesen nur Reste verwerten, die von Deutschen hinterlassen wurden. »Nach dem Krieg waren wir vielleicht auch mal so wie die«, sagt Seibel. Von Beginn an spricht eigentlich alles für eine ziemlich komplizierte Nachbarschaft.

Mo hat Respekt vor Herrn Seibel. Er nennt ihn den »Mann, der uns Strom gibt«

Seibels Zimmer ist viel größer als das von Mo. Sechs, sieben Schritte muss man gehen, bis man vor Seibels Schreibtisch steht. Bei Mo muss man nur die Tür öffnen und fällt fast auf die Schreibtischplatte. Mo ist nicht wählerisch, er hat dieses Büro genommen, weil es niemand anders brauchte. Was sein Nachbar Seibel zu tun hat, weiß Mo nicht. Dieser Deutsche kommt ihm seltsam vor. Er besteht darauf, dass alle chinesischen Arbeiter unfall- und krankenversichert sind. Mo muss ein Dokument unterschreiben, das ihn zu einer »Aufsichtsperson« auf der Baustelle erklärt. Arbeiter, die hoch in die gemauerten Öfen klettern, sollen Sicherheitsgurte umschnallen. Mo nimmt an, dass Seibel über Macht verfügt, weil Seibel die Hauptschalter für Wasser und Strom kontrolliert. Eine Baustelle kann auf vieles verzichten, aber niemals auf Wasser und Strom. Nach und nach kriegt Mo Respekt vor Seibel. Mo nennt ihn den »Mann, der uns Strom gibt«.

In ein weiteres Zimmer, gleich nebenan, schafft Mo ein Bett, über dem er ein Moskitonetz befestigt. Er trägt seinen blauen Hartschalenkoffer ins Zimmer und überlegt, wohin er seine Sachen legen soll. Staubige, ausrangierte Schränke, ein zerkratzter Furniertisch, ein abgenutzter Besen, ein paar Bügel, eine Rolle Klopapier – das ist Mos Wohn- und Schlafzimmer für die nächsten anderthalb Jahre. Seine Frau wohnt währenddessen allein in einem geräumigen Appartement neben dem öffentlichen Schwimmbad von Zoucheng.

Gerd Seibel hat nichts dagegen, dass Mo hier auch übernachtet. Die Fenster in Mos Schlafzimmer sind 1,40 Meter breit und damit, sagt Seibel, als Notausstiege geeignet. Draußen, in einem Containerdorf im Schatten der Kokereischlote, wohnen die Arbeiter der Subunternehmer, die Mos Firma geheuert hat. Für die Arbeiter muss Mo erreichbar bleiben, pausenlos, so verlangt es sein chinesischer Konzern.

In einer Nacht klopft ein Arbeiter vorsichtig an Mos Schlafzimmertür. Mo ist sofort hellwach, er schläft nie sehr tief. Regenwasser läuft in abgeschraubte Schaltkästen und Motoren, Planen müssen gespannt werden. In einer anderen Nacht fährt Mo los und sucht hinter Unna nach einem gerade angereisten Trupp von Arbeitern, die ein Taxifahrer am falschen Bahnhof absetzte.

Neun braune Plastikfeuerzeuge hat er auf den Tisch vor seinem Bett gestellt. Seine Ration für die vielen Dortmunder Monate. Er steckt sich eine Zigarette nach der anderen an. Wo Mo ist, steigt Qualm auf. Es ist, als wolle er in seinem Zimmer seine eigene kleine Fabrik betreiben.

Gerd Seibel blickt aus seinem Fenster auf die chinesische Insel in Deutschland. Gelbe Wohncontainer mit Wänden aus Blech, Duschen, ein Klo. Die Arbeiter verdienen hier viel mehr Geld als zu Hause, 400 Euro im Monat, die Leitenden können es auf 600 Euro bringen, mit Leistungsprämien. Einfache RAG-Arbeiter, für die der Tarifvertrag des deutschen Bergbaus gilt, kämen hier auf rund 1.800 Euro brutto im Monat plus Konti-Zulage plus Energiekostenbeihilfe plus plus, zusammen an die 2.400 Euro. Keine gewaltige Summe, aber Mo sagt: »Unsere Arbeiter sind bescheidener.« Sie verbringen die Nächte auf durchgelegenen Matratzen, fahren auf klapprigen Fahrrädern an den erkalteten Öfen vorbei, kochen unter einem Wellblech und essen im ehemaligen Labor Reisfleisch aus Blechdosen.

Früher machten sich Menschen aus einem Hochlohnland keine Gedanken darum, ob ihnen Menschen aus einem Niedriglohnland bedrohlich nahe rücken könnten. Plötzlich treffen sie einander beim Händewaschen auf einer Dortmunder Werkstoilette, aus Augenwinkeln mustern sie sich vorsichtig im Spiegel, und eine Frage steht unausgesprochen im Raum: Was ist auf dieser Welt durcheinander geraten? Und warum?

»Irgendwie auch traurig«, sagt Seibel, »jetzt reißen sie alles weg«

Wann die Chinesen mit ihrer Arbeit anfangen und aufhören, kriegt Seibel nicht mit. Wenn er um acht im Büro eintrifft, haben die Chinesen gerade begonnen. Fährt er am späten Nachmittag heim,

Akademie für Weltmission Korntal

Seminar für Missionarische Fortbildung



sind die Chinesen noch eine Weile beschäftigt. Samstags arbeiten sie auch, bis zum Abend. Von der Bezirksregierung in Arnshausen haben sie sich die 60-Stunden-Woche genehmigen lassen. Gerd Seibel kommt auf 40 Stunden pro Woche, das heißt, er arbeitet meist ein bisschen mehr und nimmt später freie Tage. »Irgendwie auch traurig«, sagt Seibel und blickt hinaus, »jetzt reißen sie alles weg.« So weit wäre es nicht gekommen, wenn die deutsche Stahlindustrie treu geblieben wäre. Wer Stahl in einem Hochofen kocht, braucht dafür unbedingt Koks. Autos, Fahrräder, Messer – alles aus Stahl, Millionen Tonnen Stahl, erzeugt mit Hilfe von Millionen Tonnen Koks. In einem langfristigen Vertrag war bis 1999 geregelt, dass die deutschen Stahlwerke deutschen Koks kauften. Als der Vertrag auslief, steuerten die Stahlbosse um. Sie entschieden, sich fortan viel mehr Koks auf dem Weltmarkt zu besorgen, in Polen, in China. Koks aus China war viel billiger als der aus Deutschland. So musste der Bergbaukonzern RAG eine Kokerei schließen, Kaiserstuhl, eine der modernsten und umweltfreundlichsten Anlagen weltweit, gerade mal acht Jahre alt, lächerlich jung, eine Fabrik, die mal 600 Millionen Euro gekostet hatte und noch vierzig Jahre gehalten hätte. Der Weltmarkt zerstörte einst die Kokerei Kaiserstuhl, Dortmund. Der Weltmarkt wartet jetzt auf die Kokerei Kaiserstuhl, Jining.

China ist hungrig nach Stahl und deswegen hungrig nach Koks, denn China wächst gewaltig. China braucht dringend Energie, China setzt Mo unter Druck. 60 Kokereien sind in China im Augenblick im Bau oder in der Planung, Kaiserstuhl soll eine der größten werden. Koks ist ein Wachstumshormon der Industriegesellschaft, und Mo kann dieses Präparat günstig besorgen. Sechzehn Monate sind vergangen, seit Mo und seine Leute in Dortmund eintrafen. Es ist ein Nachmittag im Juni dieses Jahres, Mo hat inzwischen seine beiden Zimmer eingerichtet. Eine aufgerissene Walnusstüte, ein schmutziges Handtuch, ein Zollstock, ein Karton mit vergilbten Zeitungen aus China. Die Zimmer sehen noch immer aus, als habe Mo sich standhaft gewehrt, sich darin wohl zu fühlen.

Wenn es in Dortmund zu lange regnet, dann schreibt Mo Gedichte

Auf ein Fensterbrett hat er Werbebroschüren gestellt, eine dicht neben der anderen, alle von Mercedes. Schwerlaster vor abendroten Bergen, Schäfchenwolken. Wegen der Autos sieht Mo nichts von der mannshohen Gasleitung vor dem Haus. Er sieht nur Bäume und Büsche, darüber den Himmel. Es könnte überall auf der Welt sein. Eine Aussicht für jemanden, der nicht daran erinnert werden will, wo er gerade steckt. Wenn da nur nicht die deutschen Werbehefte stünden. Das sieht aus, als habe sich Mo für eine Niemandslandschaft Untertitel ausgedacht.

»Offen für Träume« steht auf einem Mercedes-Poster in seinem Rücken. Eine teure Limousine jagt auf einer Überholspur. »Mich ermutigt dieses Plakat«, sagt Mo. Papierstreifen hat er darauf geklebt, die er beschriftet hat. Es geht um die »Sehnsucht des Menschen nach einem besseren Leben«. Die Verse denkt er sich aus, wenn es zu lange regnet. Mo hat Heimweh, ihm ist dieses Deutschland noch immer fremd, er hat außer der Baustelle fast nichts mitbekommen, nur ein bisschen Dortmund, ein paar Flughäfen und Bahnhöfe, das Geburtshaus von Friedrich Engels in Wuppertal. Seit sechzehn Monaten hat er seine Frau nicht gesehen. Aber Mo käme nicht auf die Idee, für ein paar Tage nach Hause zu fliegen. Die Firma will, dass er erst eine Pause macht, wenn sein Auftrag erledigt ist. »Ich habe keine Wahl«, sagt Mo.

Eine bunte Weltkarte hat Mo in sein Büro gehängt. Länder, in die er reiste, hat er mit Pfeilen versehen und darunter den chinesischen Ausdruck gekritzelt. In Österreich, Belgien, den Niederlanden und Italien war er für die Firma, in England, Frankreich, den USA, immer nur für ein paar Wochen. Einmal wollten sie Mo für einen langen Einsatz nach Venezuela schicken, aber Mo hat das Vorhaben clever abgewendet. Gegen Kaiserstuhl jedoch gab es keine triftigen Argumente. Im Vorstand seiner Firma ist Mo für die Produktion verantwortlich, Kaiserstuhl lief unweigerlich auf ihn zu. Kaiserstuhl ist Mos erster Auftrag, der ihn so lange im Ausland festhält. »Ich habe es hingenommen«, sagt er, »ich habe an die Schwierigkeiten gedacht, aber mich auch gefreut. Ich dachte, wir holen ja eine neue Firma ab.«

Es sind die Abende, die Mo zu schaffen machen. Zu Hause ging er mit seiner Frau abends in einen Park, beim Pokern im Freien trat er mit ihr gemeinsam gegen das halbe Viertel an. Zum Kartenspiel aber sind die chinesischen Arbeiter hier zu müde. Mo zieht sich in sein Zimmer zurück, eine Satellitenschüssel holt chinesische Fernsehnachrichten auf den Bildschirm seines Laptops. Ist es trocken, geht Mo raus und joggt eine Stunde lang über das Trümmerfeld. Mo läuft auf die Allee mit den mächtigen Ahornbäumen, einst eine Prachtstraße der Stadt, heute eine vergessene Trasse zwischen gespenstisch leeren Hallen. Die Schornsteine, die weit in den Himmel ragen, werden bleiben. Was aus Stein oder Holz besteht, lassen die Chinesen in Dortmund zurück. Die Betonwannen der ehemaligen Kläranlage liegen da wie offene Gräber. So riesig ist die Brache, dass Mo sich am Anfang ein paar Mal verlaufen hat.

Mo läuft, sooft er kann. Er ist 55, sechs Jahre älter als Seibel. Eine Gymnastikanleitung, die ihm sein Arzt mitgab, hat Mo neben die Weltkarte im Büro geheftet. Mo geht in die Knie, legt die Hände flach auf die Wand und schiebt sich mit durchgedrücktem Rücken stufenweise an der Karte hoch. Als er sich oben reckt, hat er die Welt ganz dicht vor seinen Augen. »Hier«, sagt er und zeigt auf einen gelben Fleck über den Vereinigten Staaten, »wird noch weniger gearbeitet als in Deutschland.« In Kanada, wo er mal ein Leitsystem für den Zugverkehr aufbaute, hätten die einheimischen Kollegen schon nach sechs Stunden Arbeit aufgehört. Dort hätten sie ihm sogar weismachen wollen, dass man jede Menge Arbeitslosengeld bekomme, sobald die Firma pleite sei. In Kanada hat Mo sehr viel gelacht.

In Kanada ist Gerd Seibel noch nie gewesen. »Mich zieht es nicht raus«, sagt er. Einmal reiste er nach Tunesien, vor beinahe 30 Jahren, später ein paar Mal nach Jugoslawien, in die Niederlande. Seit einigen Jahren bleibt er während der Ferien zu Hause. »Hier fühle ich mich am wohlsten.« Ein Fachwerkhaus neben einer Bahnlinie hat Seibel für sich, seine Frau und seine zwei Töchter gekauft und mühsam umgebaut. Einen Pavillon hat er im Garten aufgestellt, einen Schäferhund angeschafft. Seibel will da sein, wenn seine Familie ihn braucht. Würde er plötzlich durch die Welt reisen, käme er sich ein bisschen wie ein Verräter vor. Beim Renovieren des Hauses hat ihm ein Schwager geholfen. »Der hat Zeit, der ist in Anpassung«, sagt Seibel. Wer im Bergbau arbeitet, geht oft mit 53 Jahren, spätestens mit 55 Jahren »in Anpassung«, das heißt, er hört dann auf zu arbeiten, erhält vom Bergbau und vom Bundesamt für Wirtschaft 90 Prozent des letzten Nettogehalts, so lange, bis er Rentner wird.

In Seibels Umgebung ist Stillstand ein großes Thema. Sein Arbeitgeber hat dafür eine Stabsstelle eingerichtet, eine Art Friedhofsverwaltung, die »Betriebsdirektion Sanierung von Stillstandsbereichen«. Der deutsche Bergbau muss schrumpfen, soll aber niemanden entlassen, so ist es mit der Bundesregierung vereinbart. Deshalb sucht man andere Wege, um Leute loszuwerden, auf die sanfte Tour. »Wohin wollen Sie sich in Zukunft entwickeln?«, wurde Gerd Seibel von Kollegen gefragt, die sich als Personalentwickler vorstellten. »Was sind Ihre Ziele?« – »Ich bin Koker«, gab Seibel zu Protokoll, »ich will mit Koks zu tun haben.« Damit war eigentlich alles über ihn gesagt. In Dortmund wurde Seibel geboren, in Dortmund wuchs er auf, aus Dortmund will er nicht weg.

Herr Seibel mag nicht, wie sie die Kokerei zerlegen, diese Hast

»Ich brauche nicht weg, um die Welt kennen zu lernen«, sagt er, »die anderen kommen doch immer zu uns.« Italiener, Spanier, Türken, sie alle hätten auf der Kokerei ihr Geld verdient. Jetzt kämen, sagt Seibel, sogar die Chinesen. Dass nach den Chinesen keiner mehr kommen wird, sagt er nicht. Auf dem Weltmarkt ist inzwischen die Hölle los. Seit Kaiserstuhl Stück für Stück in Frachtcontainern verschwindet, sind die deutschen Stahlwerke stärker von ausländischem Koks abhängig. Den meisten Koks auf der Welt, etwa die Hälfte der gesamten Menge, liefert China. Aber Chinas Wirtschaft dehnt sich rapide aus und verschlingt erheblich mehr Energie als gedacht. China braucht für seine eigenen Stahlwerke nun selbst viel Koks, kann deshalb weniger an andere Länder abgeben, Koks wird knapper. Der Preis, den deutsche Unternehmen dafür zahlen müssen, steigt und steigt.

»Herr Seibel«, ruft ein chinesischer Übersetzer und tritt näher, »Sie haben ja eine neue Frisur.« »Ein paar Zentimeter kürzer«, antwortet Seibel. Dann überlegt er kurz und sagt: »Jetzt ist der andere Reifen eures Gabelstaplers auch noch abgefahren. Kümmert euch darum.« Der Chinese lächelt und schweigt.

Akademie für Weltmission Korntal

Seminar für Missionarische Fortbildung



»Wir können euch den Strom abstellen«, sagt Seibel.

»So schnell schießen die Preußen nicht.«

»Sie haben aber schnell Deutsch gelernt.« Pause. »Ihr müsst euch den Gabelstapler angucken.«

Nachdem der Chinese gegangen ist, sagt Seibel: »Die kapieren es nicht. Ich habe von Anfang an gesagt: Haltet die Vorschriften ein, sonst Schikane.« Gerd Seibel ist schlechter gelaunt als gewöhnlich. Ein paar Mal schon hat er den Chinesen Wasser oder Strom abgedreht. »Die müssen ja Reis kochen. Die könnten sich natürlich auch ein eigenes Stromaggregat besorgen, aber die wollen ja kein Geld ausgeben.« Ärger bahnt sich an. Davon erfährt Mo sehr schnell. »Die Deutschen sind sehr direkt«, sagt Mo, »das ist gut, aber nicht immer.«

Gerd Seibel hat aufgegeben, die Chinesen verstehen zu wollen. »Verstehen? Geht nicht.« Gerd Seibel glaubt sehr oft zu wissen, warum etwas nicht klappen wird. Er fühlt Schwierigkeiten schon im Vorhinein, wie einen Wetterumschwung. Treten wirklich Schwierigkeiten auf, nennt Seibel sie »Erfahrungen«.

Diese Erfahrungen beginnen damit, wie die Chinesen Kaiserstuhl zerlegen. Diese Hast, dieses ewige Improvisieren. Ein deutscher Facharbeiter, sagt Seibel, überlege erst einmal gründlich, er zerteile einen Vorgang gedanklich in mehrere logische Schritte, bevor er, zum Beispiel, mit einem Schraubenschlüssel eine Rohrverbindung auseinander nehme. Die Chinesen aber »wollen alles sofort vom Hof schaffen. Zeit ist Geld, meinen die«, sagt Seibel. Die Chinesen nehmen gerne einen Schneidbrenner und durchtrennen schnell das Rohr. »Wer weiß, ob die das in China alles wieder zusammenkriegeln? Ich habe da meine Zweifel.«

Wollen die Chinesen eine große Maschine aus einer Werkstatt holen, dann halten sie sich nicht lange mit zu niedrigen Türen und zu engen Fenstern auf. Sie schlagen mit einer Baggerschaufel ein riesiges Loch in die Hallenmauer und zerren die Maschine hindurch. Sie tun so, als sei Kaiserstuhl ein Restpostenlager. Für jemanden, dessen Leben dort spielte, kann es so aussehen, als zertrümmerten die Chinesen etwas von diesem Leben. Als hätten sie keinen Respekt vor den Errungenschaften eines Landes, in dem sie zu Gast sind. Aber Errungenschaften? Respekt vor einem erledigten Werk, das keiner kaufen wollte? Für die Chinesen sieht es so aus, als packten sie ein deutsches Problem ein, aber wenn sie es zu Hause auspacken werden, dann wird sich das Problem erledigt haben.

Brasilien, Indien, Südafrika – interessiert waren viele Länder an der stillgelegten Dortmunder Anlage, aber mehr als einen Spottpreis wollte damals niemand bieten. Kaiserstuhl ist eine Großkokerei, gemacht für zwei Millionen Tonnen Koks im Jahr. Kaiserstuhl ist deswegen auch ein Versprechen. Wer sich so eine Fabrik besorgt, muss sich ziemlich sicher sein, dass sein Land noch viel Energie benötigen wird, weil es noch lange nicht ausgewachsen ist. China ist so ein Land. Einmal hat Gerd Seibel den Nachbarn Mo und die chinesischen Arbeiter zu einem öffentlichen Boxkampf eingeladen. Reisebusse bringen zweihundert Chinesen vor die Aula einer Dortmunder Schule, und während des Wettkampfes johlen und klatschen die Besucher begeistert. Ein gelungener Abend. Monate später wieder ein Boxkampf. Aber diesmal fahren keine Reisebusse vor, und jeder Gast muss selbst sehen, wie er zur Sportarena gelangt. Nur noch wenige Chinesen machen sich auf den Weg, weil sie von ihren 400 Euro Monatslohn nicht 3 Euro für eine Busfahrkarte ausgeben wollen. Seibel jedoch sagt: »Das ist schon Geiz, nein, das ist diese Sucht, mit Gewalt reich zu werden.«

»Die Deutschen könnten ein wenig fleißiger sein«, meint der Chinese

Mo sieht die Sache ganz anders, und es kostet ihn Mühe, sich vorsichtig auszudrücken. »Die Deutschen sollten ein wenig aufpassen«, sagt er. »Sie könnten ein wenig fleißiger sein. Wenn sie nicht aufpassen, haben wir sie bald eingeholt, in zehn oder zwanzig Jahren.«

Meint Mo. Meint Seibel. Einerseits, andererseits, hin und her, Tür an Tür. Auf einem Korridor in Dortmund machen sich Deutschland und China miteinander bekannt und probieren aus, wo die

Grenzen einer Verständigung liegen. Mo grübelt, Seibel scherzt. Herr Mo und Herr Seibel. Unabsichtlich haben sie die Globalisierung auf ein Kammerspiel reduziert.

Einmal im Monat setzen sich die Arbeiter im Containerdorf zusammen und stimmen darüber ab, wer der Beste gewesen sei. Nur selten schaut Mo bei dieser Gelegenheit vorbei, weil das hier Sache der Arbeiter ist, in die er sich nicht einmischen will. Dem Gewinner des Abends überreichen Kollegen ein Taschenmesser oder eine Plastikleuchte, eine kleine Aufmerksamkeit jedenfalls. Am Ende hängen sie dem Sieger eine künstliche Blume um den Hals, eine Blume aus weinroter Kunstseide. Ab und zu trägt der Sieger eines Abends seine Blume auch am Tag danach noch mit sich herum, während sein Bautrupp wieder Getriebe in Holzkisten verstaut. Als Gerd Seibel zum ersten Mal die Blumen eines Arbeiterhelden sieht, muss er lachen. »Richtig lustig« findet er diesen Anblick. Er sagt: »Die ärgern mich ja manchmal echt, die Chinesen. Aber meine Kinder ärgern mich manchmal auch. Deswegen habe ich sie trotzdem gerne. Und irgendwie mag ich auch diese Chinesen.« Gerd Seibel will nicht lassen von der Vorstellung, Deutschland sei eine globale Werkstatt, in die China seine neugierigen Kinder zum Lernen schicke.

Begegnung mit einem Dortmunder, dann grüßt ihn Mo leise auf Chinesisch

An einem Sommerabend fährt Mo mit seinem Assistenten zum Rombergpark, nur ein paar Kilometer entfernt. Sonntags, wenn die Baustelle ruhen muss, gehen sie öfter dort spazieren, der Weg dorthin ist ihm vertraut. Er muss nicht wieder fürchten, sich zu verirren. Mo verlässt den Stillstandsbereich, nickt kurz ins Pförtnerhäuschen und fährt vorbei an graubraunen Mietshäusern. Mo kennt die Menschen nicht, die dort wohnen. Begegnung mit einem von ihnen, grüßt Mo ihn leise auf Chinesisch. »Da wohnen viele Türken«, hat Mo seinen Arbeitern erklärt, »das sind die Leute, die Deutschland mit aufgebaut haben.«

Mos Vorrat an Taishan-Zigaretten scheint unerschöpflich. Mühelos besorgt er sich Nachschub, ohne die Baustelle zu verlassen. Mysteriös erscheint einem das zunächst, aber die Lösung des Rätsels ist einfach. Im Grunde ist es das deutsche Arbeitszeitgesetz, dem Mo die Taishan-Zigaretten verdankt. Die Erlaubnis, 60 Stunden in der Woche arbeiten zu dürfen, wurde an die Bedingung geknüpft, dass die Arbeiter innerhalb von sechs Monaten die vielen Überstunden abfeiern. Deshalb werden Arbeiter, die sich sonst in Dortmund sechs Wochen am Stück ausruhen müssten, nach China zurückgeschickt, und Ersatzarbeiter machen sich auf den Weg. Die Neuen bringen Mo Zigaretten mit.

Mo ist vor einem Kinderwagen stehen geblieben und lacht das Baby an. Die Mutter des Säuglings und ihre Freundinnen verstummen irritiert. Ein Chinese steht da vor dem Baby, der Chinese raucht und lacht. Seine eigenen Kinder sieht Mo nur noch auf Papierbildern, die er in einer Schublade aufbewahrt. Vor anderthalb Jahren hat er sich von ihnen verabschiedet, wegen Dortmund, wegen Kaiserstuhl. Der 29-jährige Sohn ist selbstständiger Bauberater in Shanghai, die Tochter – fünf Jahre jünger – studiert in England. »Vielleicht kommt sie mal«, sagt Mo.

»Das geht nicht«, schimpft Gerd Seibel. Drei verschiedene Abfallcontainer haben die Deutschen aufgestellt. »Drei«, sagt Seibel, Baumischabfälle, Holz, Pappe: »Drei!« In aller Ruhe habe er den Chinesen die Abfalltrennung erklären lassen, es klappt nicht. Holzbretter werden immer wieder mit Pappkartons vermischt, warum? Weil diese chinesischen Subunternehmer sich weitere Subunternehmer suchten, die neue Billiglöhner schickten, alles, um die Löhne zu drücken, »sub, sub, sub«, chinesische Mentalität. Und wer müsse es ausbaden? Natürlich Gerd Seibel.

Einmal war Seibel zu einem Vortragsabend mit chinesischen Geschäftsleuten und Politikern in der Bochumer Handelskammer eingeladen. Auch Mo ist hingefahren. In dieser Hinsicht war es etwas Besonderes. Es ist fast nie vorgekommen, dass Mo und Seibel etwas gemeinsam unternehmen. Die räumliche Nähe hat sie nicht zusammengebracht, eher im Gegenteil. Fragt man Seibel, was Mo wohl für ein Mensch sei, dann fällt Seibel nichts ein. Umgekehrt ist es genauso.

In der Handelskammer verstand Gerd Seibel so gut wie nichts, aber er glaubte, trotzdem das Wesentliche zu begreifen. Als der Bürgermeister von Panjin auf Chinesisch von seinem Plan berichtete, demnächst eine demontierte deutsche Fabrik in Nordchina einzuweihen, beeindruckte Seibel der Tonfall. Wie dieser Bürgermeister seine Sätze peitschte, am Ende fast aufschrie und die letzten Silben ins Publikum schleuderte. »Höher, schneller, weiter« meinte Seibel herauszuhören. Seinen Nachbarn Mo hat Seibel nur einmal in dieser Verfassung erlebt. Das war ganz am Anfang, als

Akademie für Weltmission Korntal

Seminar für Missionarische Fortbildung



der Abriss der Kokerei feierlich angekündigt wurde. Gäste in Anzügen standen in einer Werkstatt, chinesische Arbeiter auch, und Mo hielt eine laute Rede, die sehr leidenschaftlich klang. »Was heißt das?«, fragte Seibel eine Dolmetscherin. – »Vorán, vorán«, antwortete sie. Seibel musste grinsen. An einem Abend im September steigt eine junge Frau auf dem winzigen Flughafen von Weeze am Niederrhein aus einer englischen Maschine. Sie trägt eine Nickelbrille, ein violett gemustertes Top, blaue Sportschuhe, sie zieht einen schweren Koffer hinter sich her. Der einzige Mensch, den sie in Deutschland kennt, wartet auf sie in der Halle. Mo lacht verlegen, greift nach der Hand seiner Tochter Ziwei, nimmt ihr den Koffer ab und sagt: »Komm mit mir.« Es ist schon dunkel, als die beiden in Dortmund eintreffen. Ziwei hat keine Ahnung von Stahlhütten und Kokereien, sie studiert in Birmingham Finanzwirtschaft. Mo führt sie vor die Tore des Walzwerkes, Laternen stehen in einer Reihe und leuchten wie jede Nacht. Es ist ungewöhnlich still, das Trümmerfeld sieht man von hier aus nicht. »Ein friedlicher Ort«, sagt Ziwei.

Als Mo der Tochter seine Unterkunft zeigt, anschließend sein Büro, erschrickt Ziwei. »Papa, warum tust du dir das an?« Vor einem Fenster baumeln Unterhosen, die Mo zum Trocknen aufgehängt hat. »Papa, du bist doch ein mächtiger Mann. Du hast viele Freunde in China, du hast eine schöne Wohnung.« Mo hört schweigend hin. »Du hast zu Hause ein Büro mit edlen Sesseln. Du hast sieben Sekretärinnen. Du hast Putzfrauen, die jeden Tag dein Büro sauber machen. Du bist jetzt nicht mehr der Jüngste. Warum fliegst du nicht einfach nach Hause?«

»Ich bin nicht alt«, antwortet Mo sanft, »ich habe noch etwas zu tun. Wenn ich alt wäre, hätte ich nichts mehr zu tun.«

»Du hast dein Leben lang hart gearbeitet«, entgegnet die Tochter, »warum dieser Job?«

»Kaiserstuhl ist moderne Technik«, sagt Mo, »ich will diese Fabrik rüberbringen. Ich bin stolz darauf.« Danach wechseln sie das Thema, sie wollen sich nicht streiten. Ziwei hat nur zwei Tage Zeit für Dortmund, dann muss sie wieder weg.

Plötzlich sagt der Chinese zu Gerd Seibel: »Mein Freund«

Auf dem karierten Papier der Deutschen Steinkohle AG hat Mo Gedichte für seine Tochter geschrieben, es muss wieder viel geregnet haben. Die Zettel hat er an der Wand auf seiner Weltkarte verteilt, die nördliche Hälfte der Erde ist jetzt in Mos Gedanken versunken. »Nur wer die Türen seines Raumes öffnet, stößt nicht mehr gegen Wände«, hat Mo notiert.

Ziwei soll die Sprache der Zukunft lernen, hat Mo gesagt. Das mit England war seine Idee. Mo überweist seiner Tochter Geld, weil ihr Stipendium nicht für die hohen Studiengebühren reicht. Ziwei soll es einmal besser haben als ihr Vater, sie soll aus Europa mit Wissen heimkehren statt mit Koks.

»Was hat er vor?«, denkt still Gerd Seibel, als Mo ihn auf einmal zu sich ins Büro bittet. Noch nie haben die beiden länger zusammengesessen, nun aber plaudert Mo schon eine Stunde lang vergnügt und sagt zu Seibel unvermittelt: »Mein Freund.«

Gerd Seibel schiebt den Aschenbecher von sich weg, er raucht nicht. Mo zündet sich wieder eine Zigarette an und sagt: »Sie sollten sich auch das Rauchen angewöhnen. In China wird gerne geraucht.« – »Was will der?«, rätselt Seibel, bis Mo ihn endlich fragt, ob Seibel eine Weile dabei helfen werde, Kaiserstuhl aufzubauen. Vor kurzem wurde schon der Grundstein gelegt, drüben, in China. »Ich? Nach China?«, fragt sich Seibel irritiert. Mo will seinem Vorstand in der Firma sofort den Namen Gerd Seibel durchgeben, den Dortmunder Spezialisten für Kokereien. Mo will deshalb gleich wissen, wie man Seibels Titel ins Englische übersetzt, aber Seibel weiß es auch nicht, ruft einen Kollegen an, und sie einigen sich auf »Coking Plant Manager«, etwas in dieser Richtung jedenfalls.

Darüber, wie die Besprechung der beiden ausgeht, gibt es zwei Auffassungen. »Er kommt vielleicht«, sagt Mo später. – »Völlig unrealistisch«, sagt Seibel. Vermutlich ist dieses Missverständnis entstanden, weil der sonst so geradlinige Gerd Seibel auf Fragen nach persönlicher Veränderung verblüffend ungenau antwortet. Mehrmals versuchte ihn ein früherer Chef für China zu

begeistern, weil dort für einen deutschen Bergbaukonzern viel Neues zu entdecken sei. »Nehmen Sie Ihre Familie mit«, hörte Seibel ihn sagen. Es rumorte in Seibel. China, er fühlte sich sehr unwohl bei diesem Gedanken. »Ich muss auch an meine Familie denken«, sagte Seibel.

Seine 17-jährige Tochter, nur als Beispiel, wolle unbedingt Polizistin werden und kämpfe ums Abitur. »Kein Bock«, antworte sie, wenn Seibel das Thema Nachhilfe anschneide. Und dann China? Undenkbar. Obwohl seine innere Stimme unmissverständlich war, druckste Seibel herum, als ihn sein früherer Chef zu einer Antwort drängen wollte. »Ich weiß noch nicht«, sagte Seibel zum Schluss. Bis heute hat er keine Antwort gegeben, es fragt ihn auch keiner mehr danach. Gerd Seibel hat sich in dieser Angelegenheit geschickt in Vergessenheit gebracht.

Auf der Baustelle spült Regen schmierigen Sand auf die Wege, der Asphalt ist glitschig geworden. Mo kann nicht joggen, schon deshalb mag er den Regen nicht. Das erklärt einiges von seiner gedrückten Stimmung, lange nicht alles. Es ist etwas geschehen, das Mo nicht in Worte fassen kann. Wahrscheinlich will er auch nicht. Das Problem hat damit begonnen, dass Mos Vorstandskollegen in Zoucheng an manchen Tagen nicht mehr zurückrufen. Schickt Mo ihnen ein Fax, liegt es tagelang unbeantwortet herum. »Mo hat in seiner Firma nicht mehr viel zu sagen«, berichtet ein chinesischer Geschäftspartner des Konzerns. Mo sei entmachtet worden. Kann ihn der Bruder nicht mehr stützen? Mos Bruder ist Vizechef des staatlichen Dachkonzerns Yankuang, deswegen nennen Freunde Mo den »zweiten Bruder«.

Vielleicht hat sich das Problem auch nur entwickelt, weil Mo zu lange weg ist. Vielleicht hat man sich zu gut an seine Abwesenheit gewöhnt. Es ist bald Oktober, eigentlich sollte Mo schon zurück in China sein. Plötzlich heißt es, Mo müsse unbedingt noch wichtige Dokumente beschaffen und bis zum letzten Frachtgut auf der Baustelle bleiben.

Für Kaiserstuhl wird Mo bald nicht mehr verantwortlich sein, das steht schon fest. Sobald die Fabrik in China ausgepackt ist, übernimmt ein anderer den Laden, ein Chefingenieur, ein Mann namens Li. Die Reste der Kokerei sind in Kisten gesteckt, die Kisten in Container, die Container auf Schiffe. Alles läuft nach Plan, nur der Weltmarkt weiß nicht mehr, was er will. Durchgedreht ist er, so sehr, dass er auch deutschen Stahlbossen die Rechnung verdirbt. Als die Kokerei Kaiserstuhl vor vier Jahren aufgegeben wurde, weil der billige Weltmarkt lockte, kostete eine Tonne chinesischer Koks 60 Dollar. In diesem Sommer lag der Preis bei fast 500 Dollar, im Moment sind es 350. Koks ist plötzlich sehr knapp und begehrt. Im nächsten Jahr wird die Lage wohl noch schlimmer, weil China noch weniger Koks an andere Länder abgeben will. Erst steigt der Preis von Koks, danach der von Stahl, danach von Autos, Fahrrädern, Messern. Deutsche Metallbetriebe schlagen verzweifelt Alarm, die Preise, die Preise.

Etwas mehr als den Schrottwert, schätzungsweise 30 bis 50 Millionen Euro, zahlte der chinesische Unternehmer, der den Deutschen Kaiserstuhl abnahm. Käufer und Verkäufer haben sich darauf geeinigt, nichts über den Preis zu sagen. Die Deutschen mussten froh sein, dass einer den Ladenhüter einpackte. Heute käme in Deutschland niemand mehr auf die absurde Idee, eine Kokerei zu schließen. Sollte die Globalisierung einen Sinn für bittere Ironie haben, dann wäre in Dortmund-Mitte eine Pointe geglückt.

Fünf Zinnbecher als Andenken, viel mehr nimmt Mo nicht mit

Eilig hat sich auf der Industriebranche Herr Li angekündigt, der designierte Chef der neuen Kokerei Kaiserstuhl. Mit Kollegen aus der Konzernspitze will er noch schnell Mos Resultate besichtigen, bevor der deutsche Stillstandsbereich das Gerippe übernimmt. Bald wird Mo sein Dortmunder Büro und Schlafzimmer aufgeben, Seibel nur sein Büro. Bald wird Mo den silbrigen Mercedes-Kleinbus im Auftrag seiner Firma verkaufen, Seibel wird seinen kleinen schwarzen Mercedes noch eine Weile behalten. Mo wird fünf Zinnbecher, die er als Andenken auf einem Flohmarkt kaufte, und seine Gedichtblätter in seinen blauen Koffer stecken. Seibel wird zu einer Kokerei in Bottrop wechseln, der letzten, die der Bergbaukonzern RAG noch besitzt. Sie soll mit viel Aufwand erweitert werden, jetzt, da Koks auf dem Weltmarkt so wahnsinnig teuer und Kaiserstuhl abgeräumt worden ist.

In wenigen Tagen werden sich Gerd Seibel und Mo Lishi voneinander verabschieden, wahrscheinlich für immer. Auf mehr als einen flüchtigen Händedruck wird es wohl nicht hinauslaufen. Sobald er »in Anpassung« gehe, sagt Seibel, will er anfangen, sein Fachwerkhaus richtig schön auszubauen. Mo will nichts Besonderes mehr, er will endlich zurück nach Zoucheng.



Ein wenig Deutsch habe er gelernt, sagt Mo: »guten Tag«, »bis morgen«, »Regen«, »Entschuldigung, Entschuldigung«.
»Er wird sich schon durchschlagen, dieser Mo«, sagt Seibel.

3. Ein kleiner Liter Öl auf großer Fahrt³

Noch nie war Benzin so teuer wie heute. Warum? Unser Reporter begleitete einen Liter Rohöl auf seiner Reise von der Quelle in Kuwait durch den Sueskanal nach Rotterdam und weiter zur Tankstelle in Wesseling bei Köln. Die Stationen einer kolossalen Preissteigerung
Von Reiner Luyken

Tag 1. Muhammad Almulla, ein Mann mit orangefarbenem Helm, blauem Kittel und weißen Handschuhen, schraubt einen Druckmesser auf ein Rohrgebilde, das er *christmas tree* nennt. 500 psi zeigt das Gerät an. Psi steht für *pound per square inch*, »Pfund pro Zoll im Quadrat«. Was das bedeutet, kann man erahnen, wenn man die Hand auf einen Ast des »Weihnachtsbaums« legt. Er vibriert wie ein Schienenstrang, auf dem sich ein Schnellzug nähert.

Almulla öffnet ein Ventil. Mit Gas vermisches Öl zischt heraus. Er füllt eine Probe in eine Flasche – unserer Geschichte kann beginnen. Es ist die Geschichte eines Liters Öl auf seiner Reise von der Quelle 473 im kuwaitischen Ölfeld Burgan bis zur Tankstelle in Wesseling bei Köln, von seiner Entstehung vor Äonen bis zu seinem Dasein als Grundstoff unserer Zivilisation.

Hält man, für einen ersten Eindruck, die Flasche mit dem Öl aus der Quelle 473 gegen die Sonne, dann zeigt sich, dass es nicht schwarz ist, sondern tiefbraun mit einem oszillierenden Stich Dunkelrot. Umso eindeutiger ist der Geruch der Flüssigkeit. Sie riecht jetzt schon schmutzig, wie ein undichter Tanklasten. Ein Tropfen des Liters kommt als Probe ans Tageslicht, der Rest wird im Rohr mit dem Druck fortgerissen und pulsiert durch eine Leitung zur Sammelstation 19, in der das Öl aus knapp 100 Quellen im Umkreis von fünf Kilometern zusammenläuft. Die Temperatur beträgt am Vormittag schon fast 50 Grad im Schatten. Wenn eine Windböe den Wüstenstaub aufwirbelt, bleibt der wie grauer Dunst in der Luft hängen.

Burgan ist das zweitgrößte Ölfeld der Welt, fünfmal so groß wie das Fürstentum Liechtenstein. Ohne Sondergenehmigung kommt kein Besucher an den freundlichen, ihrer Pflicht aber genau nachkommenden Wachmännern vorbei, die die Papiere bei der Einfahrt penibel überprüfen. Hinter dem Sicherheitsposten beginnt ein weites, konturloses Gelände, in dem man träge wippende Ölpumpen oder Bohrtürme vergeblich sucht. Das erste Öl wurde hier 1938 von der zur BP gehörigen Anglo-Persian Oil Company und der amerikanischen Gulf Oil Company entdeckt. Die Förderung begann 1948, bis heute ist dafür großes technisches Gerät nicht erforderlich. Das Öl dringt seit 56 Jahren wie Lava an die Oberfläche.

In der Sammelstation 19 drängt sich ein zweites Mal ein Vergleich mit der Welt der Eisenbahn auf. Wie in einem übergroßen Stellwerk legen Arbeiter in blauen Overalls Hebel um, dirigieren die Flüssigkeit durch Ventile mal hierhin, mal dorthin. Wasser wird abgeschieden, Gas abgefackelt, der Druck heruntergefahren. Öldunst würzt die Luft. Drei, vier Arbeiter, die Köpfe in helle Tücher gehüllt, hantieren im Schatten einer Zeltplane mit Schneidbrenner und Schweißapparat. Eine lebensgefährliche Arbeit, Sicherheitsvorkehrungen sind nicht zu erkennen. Ein Betriebsleiter weist die Männer schließlich an, den Boden aus Gründen des Feuerschutzes einzuwässern. Gerade ist es zwei Jahre her, dass bei einer Explosion eine Sammelstation wie diese in die Luft flog. Vier Mann kamen dabei ums Leben.

In Schulbüchern aus aller Welt steht in etwa dergleiche Lehrsatz: *Erdöl ist in Millionen von Jahren aus organischer Materie entstanden. Unter Luftabschluss und unter Einwirkung von Druck und Hitze hat es sich aus Mikroorganismen und Pflanzen gebildet, die sich auf dem Meeresboden ablagerten.* Zu Ende des 19. Jahrhunderts entwickelte der Russe Dimitrij Mendelëjew die so

³ DIE ZEIT 36/2004 http://www.zeit.de/2004/36/oel_36 23.3.2005

genannte abiotische Theorie, die russische und ukrainische Geologen in den fünfziger Jahren des 20. Jahrhunderts zur Standardlehre der sowjetischen Erdölwissenschaft ausbauten. In der Wissenschaft konkurrieren heute sich widersprechende Hypothesen: die abiotische und die organische. Der abiotischen Theorie Mendeléjew zufolge besteht Öl nicht aus organischer Materie, sondern formt sich tief unter der Erdoberfläche ständig neu und drängt von dort nach oben. Demnach ist Öl keine endliche, sondern wie Wind und Sonnenenergie eine sich erneuernde, im Überfluss vorhandene Ressource. Die abiotische Theorie macht seit drei Jahren im westlichen Europa und vor allem in Amerika die Runde und ist äußerst umstritten.

Khalaf al-Anzi belächelt die in Mode geratene Sowjettheorie. Er ist leitender Reservoirgeologe der Kuwait Oil Company (KOC), eines regierungseigenen Betriebs, der die 1975 verstaatlichten Ölfelder des Landes verwaltet. »Ich kann mir vorstellen, dass Öl immer weiter entsteht«, sagt er. »Aber sicher nicht ohne organische Materie. Und ganz sicher nicht so schnell, wie wir es ausbeuten.« Al-Anzis Büro ist in einem schmucklosen Barackenbau in Achmadi untergebracht. Achmadi ist eine mittelgroße Industriestadt in der kuwaitischen Wüste, in der sich alles nur um Öl dreht. Aus der Zeit von British Petroleum von 1938 bis 1975 sind ein Rugbyclub und wunderschöne Villen im Kolonialstil geblieben. Gerade entsteht eine imposante, moderne Hauptverwaltung der KOC mit einer wie Dünen gewellten Fassade aus grünem Glas. Die Angestellten lassen ihre wüstengängigen Allradwagen an Tanksäulen auffüllen, die keinen Preis anzeigen. Treibstoff ist für sie kostenlos. Woher kommt der Druck, der unseren Liter Öl mit 500 psi aus dem Wüstenboden trieb? Tief unter dem Burganfeld, erklärt al-Anzi, liege eine wassergetränkte Bodenschicht, eine Art unterirdischer See. Der erzeuge, durch den ganz natürlichen Wasserdruck, den Auftrieb. Auf dem Ölfeld ließe sich ein »natürlicher Entleerungsmechanismus« beobachten. Dabei dringt das unter Hochdruck stehende Wasser ins Ölreservoir ein. Das Reservoir wird ständig kleiner. Sehr langsam, aber doch unauhaltsam. Auf einer Karte des geologischen Untergrundes kann man das sehen. Al-Anzi deutet auf einen kleinen weißen Rand. Da war früher Öl. Jetzt ist da nur noch Wasser.

Tag 2. Unser Liter fließt aus der Sammelstation 19 in das Öllager Süd, eine kaum zu überblickende Ansammlung riesiger Tanks in der Nähe von Achmadi. Zusammen mit einer weiteren Tankfarm besitzt das Öllager Süd ein Fassungsvermögen von 16 Millionen Tonnen. Das entspricht fast einem Sechstel des Jahresbedarfs der Bundesrepublik an Öl, des immerhin viertgrößten Erdölmarktes der Welt.

Öl ist nicht gleich Öl. Jede Sorte hat bestimmte Eigenschaften – wie Wein, der aus verschiedenen Anbaugebieten stammt. Neben dem mittelschweren Burganöl, das 80 Prozent der Produktion Kuwaits ausmacht, gibt es schweres Öl aus Minagisch, leichtes Öl aus South Maqua und ein *very light crude*, ein sehr leichtes Öl mit dem schönen Namen Kara'a al-Mara Nadschmah Nargelu. Im Öllager vor den Toren der Stadt Achmadi wird unser Liter mit den obigen Sorten zu Kuwait Export Crude (KEC) gemixt, einer durch ein spezifisches Gewicht von 30,5 API (kurz für American Petroleum Institute) und einen Schwefelgehalt von 2,65 Prozent definierten Tunke. Einen Tag lang wird das verpanschte Öl gelagert, damit sich letzte Wasserreste am Boden der riesigen Tanks absetzen können.

Tag 3. Fragt man den Geologen Khalaf al-Anzi, was die Produktion unseres Liters bisher gekostet hat, kann er mit einem Barrelpreis weiterhelfen: »So um einen Dollar.«

Ein Barrel, ein Fass von 159 Litern, ist die Einheit, in der Öl auf der ganzen Welt unverändert gehandelt wird, so, wie man es vor der Erfindung der Pipelines 1865 getan hat. ExxonMobil beispielsweise hat für seine weltweiten Operationen Förderkosten von durchschnittlich 3,33 Dollar pro Barrel errechnet. Bei komplizierten Bohrungen im offenen Atlantik oder der teuren Erschließung von Ölsand im kanadischen Alberta schnellen die Kosten, wer immer da fördert, bis auf 20 Dollar pro Barrel hoch. Kuwait produziert das billigste Öl der Welt. Rechnen wir den Dollar für unseren Liter in Euro um, kommen wir auf 0,6 europäische Cent.

Unser Liter fließt in einer Überlandpipeline ein paar hundert Meter meerwärts und dann weiter zur *Al Salheia*, einem Supertanker der Kuwait Oil Tanker Company (KOTC), in der Nähe des ausgedienten Verladeterminals Sea Island, wo das Wasser tief genug ist. Mit 300.000 Tonnen voll beladen, schleppt ein solcher, wie er in der Fachsprache heißt, *very large crude carrier* (VLCC) einen 25 Meter tiefen Bauch unter sich her. Im relativ flachen Gewässer des Persischen Golfs kann er nicht

Akademie für Weltmission Korntal

Seminar für Missionarische Fortbildung



näher als zwanzig Kilometer unter Land navigieren. Die *Al Salheia*, jetzt noch leer, hat an einer roten Boje festgemacht. Sie ist durch Unterwasserrohre mit dem Festland verbunden. Zwei auf dem Wasser schwimmende Schläuche verbinden sie mit dem Schiff.

Als unser Liter in einem dieser Ladeschläuche an der Bordwand emporklettert, ist er, wie gesagt, 0,6 europäische Cent wert. Dann geschieht ein Wunder. Als er über Bord flutscht, kostet er plötzlich 16 Cent. 26-mal so viel. So viel hat der Händler, der die *Al Salheia* für den Transport gechartert hat, für ihn bezahlt. Warum? Die Erklärung ist in einem komplizierten Prozedere zu finden.

Das finanzielle Schicksal unseres seinen Wert märchenhaft vervielfachenden Liters hatte schon zwei Monate, bevor er aus ölschwammiger Tiefe in die Steigleitung der Burganquelle 473 gerissen wurde, seinen Lauf genommen. In Wesseling bei Köln ist eine von drei Raffinerien der deutschen Shell angesiedelt. Der Raffinerie lag ein Großauftrag von einer Straßenbaugesellschaft für Bitumen vor, den Grundstoff zur Herstellung von Asphalt. Bei der Destillation von Öl entstehen nicht nur Benzin und Diesel, sondern über ein Dutzend andere Produkte, vom Flugbenzin bis zu Methylalkohol, von Flüssiggas bis zu Ammoniak. Und eben Bitumen. Aus dem Öl des Nahen Ostens lässt sich aufgrund seines spezifischen Gewichts besonders viel Bitumen gewinnen.

Susanne Schuetze-Kayser, Economics & Scheduling Manager des Kölner Unternehmens, bestellte bei der für den Einkauf zuständigen Shell Trading and Shipping Company (Stasco) in London einen Posten, mehrere hunderttausend Tonnen arabisches Rohöl. Die bekannten Namen im Geschäft – Shell, BP, ExxonMobil, Chevron und TotalFinaElf – fördern selbst nur knapp über 14 Prozent des weltweit gewonnenen Rohstoffs. Sie sind in erster Linie Ölhändler und Ölveredler. Sie kaufen den größten Teil ihres Bedarfs ein. Der Preis wird an drei Börsen fixiert, der New Yorker Nymex, der SGX in Singapur und der International Petroleum Exchange (IPE) in London. Hier besorgte die Stasco das Nahostöl für Wesseling, genau genommen besorgte sie an der Londoner Börse ein Papier mit Preis- und Lieferdatum.

Merkwürdigerweise steht auf diesem Papier »Brent«, als ob unser Öl das Öl aus einem durch die *Brent Spar* zu Berühmtheit gelangten Feld in der Nordsee sei, das den Höhepunkt seiner Produktivität schon lange überschritten hat. Jackie Bullimore, die für die Marktanalysen der IPE verantwortlich ist, erklärt den verwirrenden Umstand so: Öl wird je nach Bestimmungsort als Brent für Europa, als Dubai für Asien und als West Texas Intermediate für Amerika bezeichnet, ganz gleich, von welcher Sorte es ist. »Bei uns geht es um virtuelles Öl. Mit physischem Öl hat das nichts zu tun.«

Als die Stasco die Ladung übernimmt, zahlt sie also 16 Cent für unseren Liter, der an diesem Tag an der Londoner Ölbörse für 22 Cent gehandelt wird. Das hat zwei Gründe. Kuwait Export ist um 17 Prozent billiger als das leichtere, bessere Nordseeöl. Das minderwertigere Öl zu raffinieren kostet mehr als das leichte, deswegen hat es von vornherein einen geringeren Preis. Nach dem Preisabschlag von 17 Prozent hat die Stasco die Ladung immer noch billiger bekommen, als sie an diesem Tag in London gehandelt wurde – eine Differenz von 2,26 Cent pro Liter. Die hat Stasco gespart, weil sie ihn vor zwei Monaten als virtuelles Öl erwarb, zum damaligen Preis für den jetzigen Liefertermin. Man nennt das ein Termingeschäft.

Termingeschäfte sind ein unverzichtbares Elixier des internationalen Rohstoffhandels. Vor allem in unsicheren Zeiten beugen Großabnehmer damit einem Kollaps vor. So wie die Stasco mit steigenden Ölpreisen spekulierte und unseren Liter frühzeitig einkaufte, sicherte sich beispielsweise die Lufthansa 90 Prozent ihres Treibstoffverbrauchs für 2004 im Voraus und kaufte ihn fast ein Viertel billiger ein als zum gegenwärtigen Zeitpunkt, da der Rohölpreis jetzt viel höher steht. Die British Airways besorgte sich 72 Prozent ihres Bedarfs bis März 2005 sogar noch günstiger. Dazu sind allerdings große Mengen flüssigen Geldes erforderlich.

Tag 4. Die *Al Salheia* hängt noch an der Boje. Das rote Unterteil ihres riesigen Leibes versinkt langsam im Wasser, bis nur der obere schwarze Rand zu sehen ist. Sie ragt nicht mehr aus dem Meer, sondern mutet jetzt fast wie ein überdimensionales U-Boot an. Wenn die Tanks bis oben voll

sind, bleiben gerade noch zwei Meter Freiraum zwischen Kiel und Meeresboden. Insgesamt dauert die Beladung des Schiffs mit den 300.000 Tonnen 36 Stunden.

Unser Liter Öl, der dank des Börsengeschäfts so stolz an Wert zugesetzt hat, hat einen Anteil am Wohlstand in seinem Ursprungsland Kuwait. Die knapp eine Million Staatsbürger genießen eine familienfreundliche Sozialpolitik, jedes Paar erhält nach der Hochzeit 70.000 Dinar, etwa 190.000 Euro, als zinsloses Darlehen zur Abzahlung eines vom Staat gebauten Hauses. Erziehung und Gesundheitsversorgung sind frei, inklusive eventuell nötig werdender Behandlung in Londoner Privatkliniken. Steuern jeglicher Art sind unbekannt.

Kuwait ist ein zuverlässiger Öllieferant. Soziale Spannungen werden subtil überbrückt, politischer Streit ebenso subtil unterdrückt. Ein »Höherer Ölrat« unter Vorsitz des Ministerpräsidenten Scheich Saba Al-Achmed al-Saba trifft alle wichtigen Geschäftsentscheidungen. Die al-Sabas regieren das Land seit 200 Jahren.

Tag 5. Die *Al Salheia* legt ab. Fährt durch einen engen Tiefwasserkanal in den Persischen Golf hinaus, dann mit 15 Knoten parallel zur Küste Saudi-Arabiens nach Südost. Reisegeschwindigkeit und Anlieferdatum sind im Chartervertrag genau festgeschrieben, weil der Charterer den Treibstoff bezahlen muss und exakt kalkuliert. Die *Al Salheia* biegt in das Rote Meer ein, und unser Liter schwappt irgendwo in ihrem großen Bauch.

An der Londoner Ölbörse wird unterdessen immer weiter um sein virtuelles Dasein gefeilscht. Täglich, stündlich, oft minütlich klettern die Preise. Jeder Zeitungsbericht, jedes Gerücht, jede Agenturmeldung treibt die Fieberkurve nach oben. Die Meldungen flackern als Laufschrift unter der Leuchttafel mit gerade ausgehandelten Kontrakten vorbei: Sabotageakte an Pipelines im Irak; die Äußerung eines irakischen Ministers, dass die von der amerikanischen Besatzungsverwaltung vor einem Jahr für 100 Millionen Dollar zum Schutz der Pipelines angeheuete Privatarmerie ihrer Aufgabe nicht gewachsen sei; neue Verwicklungen in der Finanzkrise des russischen Ölgiganten Yukos; ein Streik der Ölarbeiter in Nigeria; politische Unsicherheit in Venezuela; eine Erklärung des Generalsekretärs der Organisation der Erdöl exportierenden Länder Opec, er sähe in seinen Mitgliedsländern keine Möglichkeiten zur Ausweitung der Förderung.

Saudi-Arabiens Ölminister widerspricht. Sein Land wolle jeden Tag 1,3 Millionen Barrel mehr fördern, sichert er zu. Das sollte den Preisdruck stoppen. Die Notierungen geben tatsächlich nach, aber nur für kurze Zeit. Schon wiegen neue Hiobsbotschaften schwerer. Ein sich im Golf von Mexiko zusammenbrauender tropischer Sturm, ein Brand in einer amerikanischen Raffinerie. Vor allem aber der drohende Kollaps der öffentlichen Stromversorgung Chinas, das Deutschland als drittgrößten Ölimporteur der Welt überholt hat. Immer mehr Haushalte versorgen sich mit Dieselgeneratoren. Wo soll all der Sprit für die Chinesen herkommen?

Noch wird das kapitalistische Spektakel wie auf einer Bühne aufgeführt, die Londoner Makler und Händler fuchteln mit den Armen, schreien sich heiser und machen dabei kryptische Handzeichen. Aber geplant ist bereits, die Londoner Börse auf elektronischen Handel umzustellen. Sie gehört der Tochterfirma einer im amerikanischen Bundesstaat Delaware registrierten Intercontinental Exchange Inc., als deren größte Anteilseigner die BP und die Geschäftsbanken Goldman Sachs und Morgan Stanley eingetragen sind.

In dem Zeitraum von seinem Einkauf als virtuelles Handelsgut ist der Wert unseres damals noch in der Erdtiefe ruhenden Liters von 16 auf 22 Cent hochgeschossen. Die *Financial Times* sieht für ihn einen Preis von 25 Cent zum Jahresende voraus, also einen Barrelpreis von 50 Dollar. Die *Kuwait Times* zitiert einen Marktanalytiker, der meint, die kritische Schwelle könne schon in den nächsten Wochen überschritten werden. Mit allem, was das für die Verbraucherländer bedeutet. Pleiten, Einbruch der Aktienmärkte, Rezession.

Angesichts solcher Nachrichten wird schnell vergessen, dass erst vor drei Jahren alle Welt über den scheinbar unaufhaltsamen Kollaps der Ölpreise jammerte. Im November 2001 kostete der Liter Rohöl an der Börse in London 10 Cent. 1997 waren es weniger als 6 Cent. Die als Kartell gegründete Opec war damals so hilflos, wie sie es auch heute ist: Damals drosselten die Mitgliedsstaaten, die 40 Prozent des weltweit verbrauchten Öls liefern und die auf knapp 80 Prozent aller nachgewiesenen Reserven sitzen, die Produktion. Ohne Erfolg. Jetzt fördern sie mit ebenso wenig Effekt 16,5 Prozent mehr als ihre selbst auferlegten Quoten. Der Ölpreis bewegt sich unabhängig von dem, was die Opec

Akademie für Weltmission Korntal

Seminar für Missionarische Fortbildung



tut. Der wahre Grund für die Preisschwankungen liege darin, meint ein Kolumnist der *New York Times*, dass die mit Öl zusammenhängende Infrastruktur, Transport und Verarbeitung also, zu unflexibel sei, um den Finten der Märkte zu folgen. Öl gibt es gegenwärtig im Überfluss, auch wenn man Lomonossows konventionelle Theorie des »endlichen Öls« zur Grundlage nimmt. Zwar machen meistens pessimistische Vorhersagen die Schlagzeilen. Selbst die Ölmultis trauen ihrer Zukunft nicht: BP veröffentlichte in den siebziger Jahren eine Analyse, die davon ausging, dass die weltweite Förderung 1985 ihren Höhepunkt überschreiten würde. Shell setzte auf das Jahr 1999.

Tatsächlich aber sind die nachgewiesenen Reserven heute fast doppelt so hoch wie damals, trotz einer jährlichen Zunahme der Förderung um 1,5 bis 2 Prozent. Das jedenfalls ergab eine Aufstellung der englischen Universität Plymouth, wonach der Bestand der Reserven seit 1945 kontinuierlich schneller wuchs als der Verbrauch. Manche Fachleute glauben, das Ölzeitalter werde lange vor einem Versiegen der Quellen zu Ende gehen, wie das Kohlezeitalter lange vor einer Erschöpfung der Reserven zu Ende ging. Andere bevorzugen das Krisenszenario.

Eins ist jedoch unbestritten: Der Ölhahn lässt sich nicht, wie so oft gefordert, einfach »aufdrehen«.

Fachleute sprechen von Reservoir-Development, das heißt jedes Ölvorkommen muss bei der Nutzung über Jahrzehnte behutsam entwickelt werden. Sonst wird das sensible Gleichgewichtsverhältnis von Öl, Gas und Wasser dauerhaft zerstört. Dazu kommen die anderen Engpässe, die es auf dem Weg von der Quelle bis zur Tankstelle zu überwinden gilt. Der Durchmesser der Pipelines beschränkt den Ölfluss; die Ladekapazitäten sind beschränkt – und dann ist da noch der Sueskanal.

Tag 15. Voll beladen kommt die *Al Salheia* nicht durch den viel zu flachen, 135 Jahre alten Schifffahrtsweg, der nur einspurig mal in die eine, mal in die andere Richtung zu benutzen ist. Vor der Einfahrt wird ein Großteil der Fracht gelöscht und durch eine Rohrleitung auf die Mittelmeerseite gepumpt. In Port Said kommt die Ladung zurück an Bord. Ob es wirklich dasselbe Öl ist, da ist sich Kapitän Masoud Ali nie ganz sicher. Hauptsache, es hat die gleichen Eigenschaften: spezifisches Gewicht, Schwefel- wie Wassergehalt. Hauptsache, es fehlen nicht 400 Tonnen, was auch schon vorgekommen ist. Hauptsache die Ladepapiere sind in Ordnung. Kapitän Ali ist ein würdevoller Herr, dessen natürlicher Autorität sich jeder beugt. Er spricht von dem komplizierten Beziehungsgeflecht von Händlern, Mittelsmännern und Maklern und der Schlüsselrolle, die sie in der Bewegung des Liters Öl von A nach B spielen. So viel ist schnell klar. Die umständliche Passage durch den Sueskanal kommt trotz der einmaligen Gebühr von 305.000 Dollar pro Durchfahrt billiger als eine monatelange Reise um die Südspitze von Afrika. Während Wirtschaftsflauten, wenn Schiffstreibstoff billig, die Nachfrage nach Öl flau und Chartergebühren niedrig sind, ist das manchmal umgekehrt.

Doch derzeit kostet die Charter eines solchen Schiffes wie der *Al Salheia* 180.00 bis 23.000 Dollar am Tag. Die Reeder, in unserem Fall die Kuwait Oiltanker Company, verdienen prächtig, weil ihre Kosten nur zwischen täglich 11.000 bis 14.000 Dollar liegen. Für die Reise nach Rotterdam verlangen sie rund eine halbe Million Dollar. Der Charterer muss neben der Kanalgebühr den Treibstoff, etwa 315.000 Dollar, und später noch 130.000 Dollar Hafengebühr in Rotterdam bezahlen. Mit dem Transport addieren sich 1,25 Millionen Dollar, etwas über eine Million Euro, zu den Kosten der Ladung. Für unseren Liter schlägt die große Zahl mit gerade 0,3 Cent zu Buche. Der legt sein kommerzielles Fett anderswo an.

Tag 30. Die *Al Salheia* macht nach 25-tägiger Reise zum festgelegten Zeitpunkt am Maasvlakte Olie Terminal in Rotterdam fest. Die kolossale Anlage an der Ausfahrt des 35 Kilometer langen Hafens ist ein Gemeinschaftsunternehmen von BP, ExxonMobil, Kuwait Petroleum, Shell, Total und Vopak, letztere eine holländische Reederei. Alles ist auf Masse und Größe ausgerichtet. Zwei Anleger für Supertanker. 36 Tanks, jeder so hoch wie ein siebenstöckiges Haus mit einem Durchmesser von 85 Metern. Über vier Millionen Kubikmeter passen in alle zusammen hinein, mehr als das Ladevermögen der gesamten Tankerflotte Kuwaits. In 36 Stunden wird das Schiff leer gepumpt.

Hafenmeister Leo Koet, ein kerniger Holländer und ehemaliger Tankerkapitän, sagt: »Schwarz ist schwarz, Öl ist Öl.« Damit deutet er an, dass in den Tanks das Öl nach Herzenslust zwischen den Firmen ausgetauscht und oft auch vermischt wird. Er lässt bei der Entladung drei Proben ziehen, die er, in Flaschen abgefüllt, sauberlich sortiert und etikettiert, in einem dunklen Nebengebäude wie in einem Weinkeller aufbewahrt. Als flüssige Belege, dass, solange er zuständig ist, alles mit rechten Dingen zugeht.

Tag 32. Unser Liter verschwindet ordnungsgemäß in der Rotterdam-Rhein-Pipeline (RRP), um in vier Tagen nach Wesseling bei Köln zu kommen. Rotterdam hängt fast wie ein arabisches Sultanat am Öltropf. Ein Drittel der Hafeneinnahmen fließt in den Etat der Stadt. Den Unterlauf der Maas säumt ein Konglomerat von Raffinerien und Tanklagern. Diese Tanklager sind der Ausgangspunkt eines internationalen Rohrnetzes. In Deutschland reicht es bis nach Hamburg und Ludwigshafen (Ostdeutschland wird aus dem russischen Samawa versorgt, Süddeutschland aus Triest und dem französischen Lavéra).

Auch das Ölrohr nach Wesseling gehört einem Konsortium von Multis, in diesem Falle Shell, BP und Texaco. Der Pipelinetransport kostet drei bis vier Euro pro Tonne. Ebenfalls eine kaum merkliche Größe in unserem Liter, weitere drei Zehntel hinter dem Komma, die seinen Wert aufgerundet auf 17 Cent springen lassen. Er treibt im Spaziergängertempo unter holländischen Wiesen und der norddeutschen Tiefebene rheinwärts. Der Transport auf einem Rheintanker würde nicht viel mehr kosten, einen halben Cent für den Liter. In einem Eisenbahnkesselwagen wären es neun, in einem Straßentankwagen 30-mal so viel wie in dem unterirdischen Rohr. Pipelines sind die Arterien der Energieversorgung der Republik. Nicht nur Öl wird in ihnen transportiert, auch Flüssiggas, Benzin und andere Ölprodukte. Aus der Zeit des Kalten Krieges gibt es ein eigenes, weit verästeltes Rohrleitungsnetz der Nato, das mittlerweile auch zivil genutzt wird. Sichtbar wird das unterirdische Geflecht nur an wenigen Stellen, an Pumpstationen und Abzweigungen zum Beispiel. Die Bundesrepublik hängt heute zu 97 Prozent von Importen ab. Doch ein Drittel kommt mittlerweile aus der Nordsee, 40 Prozent aus den Nachfolgestaaten der Sowjetunion. Mitglieder der Opec lieferten 2003 nur 20 von insgesamt 106 Millionen eingeführten Tonnen. Der Anteil des Nahen Ostens ging von 83 Prozent 1950 auf 9,6 Prozent zurück.

Für den Notfall wird Öl auf Vorrat gehalten, ein Viertel des Jahresverbrauchs, das ist gesetzlich vorgeschrieben. Ein Großteil ist unterirdisch in Salzstöcken bei Wilhelmshaven, Bremen, Hamburg und Heide eingelagert. Alle Ölfirmen müssen sich daran beteiligen. Der am Hamburger Jungfernstieg ansässige »Erdölbevorratungsverband« treibt zur Finanzierung eine Zwangsabgabe ein, die sich mit 0,005 Cent beim Preis jedes, also auch unseres Liters Öl niederschlägt.

Tag 36. Ankunft in Wesseling, heute eine trostlose Trabantenstadt. Auf dem Raffineriegelände, unter den Nazis eine Braunkohleverflüssigungsanlage für Wehrmachtsbenzin, erinnern nur noch einige Bunker an die braune Vergangenheit. In der Raffinerie und dem nördlich von Wesseling gelegenen Schwesterwerk Godorf destilliert Shell jährlich 16 Millionen Tonnen Rohöl, ein knappes Sechstel des deutschen Gesamtverbrauchs. Das zwei Quadratkilometer große Gelände reicht von der A555 bis ans Rheinufer. Es erweckt den Eindruck einer gewissen Verwahrlosung. Nur gelegentlich radeln behelmte Arbeiter durch fast verkehrslose Werkstraßen. Überall sprießt Unkraut. Viele Rohre und Kessel sind rostig.

Der Betrieb ist so hoch automatisiert, dass 48 Arbeiter die Kernfunktionen der acht Produktionsanlagen steuern können, gerade drei Mann mehr, als in der Betriebsfeuerwehr beschäftigt sind. Sie sitzen vor bunten Bildschirmen, beobachten, was in den Kesseln und Rohrleitungen vor sich geht, und betätigen elektronisch gesteuerte Klappen und Ventile. Die Raffinerie scheffelt zurzeit Geld wie nie zuvor. In einem Monat verdient sie so viel wie im ganzen letzten Jahr. Die Preise für ihre Erzeugnisse sind noch schneller gestiegen als der Rohölpreis. Die USA und China, beides Länder, die nicht über genug Raffinerie-Kapazitäten verfügen, um ihren Bedarf zu decken, kaufen, was sie können.

Vom Öl sieht man keine Spur. Unser Liter ist irgendwo in den Destillationskolonnen, Hydrocrackern, Entschwefelungs- und Olefinanlagen verschwunden. Das »wilde Gemisch aus verschiedenen Stoffen«, wie einer der in Backsteinbaracken untergebrachten Manager es nennt, wird in für einen Laien ziemlich rätselhaften Prozessen in Flüssiggas, Gasöl, Mittelöl und Schweröl

Akademie für Weltmission Korntal

Seminar für Missionarische Fortbildung



verwandelt. Aus Gasöl und den Mitteldestillaten entstehen Treibstoff, Heizöl und Flugbenzin. Das dauert nicht länger als einige Minuten. Ruck, zuck entsteht aus dem Öl das Benzin. Andere Bestandteile werden in »kostbare Verkaufsprodukte« wie Naphta, Benzol und Propylen verwandelt. Und wieder ereignet sich ein Wunder. An einer Shell-Tankstelle vor dem Firmentor kostet unser Liter aus Burgan als Benzin 112 Cent. Er hat fast einen Euro, genau 95 Cent, angesetzt und seinen Wert mehr als versechsfacht. Shell zufolge ist das nicht die Schuld des Unternehmens: Diesmal schlage vor allem die Bundesregierung zu. Zwar nicht so heftig wie der Staat Kuwait, aber immerhin. Steuern machen 75 Prozent des Benzinpreises aus. Sechs Prozent zahlt der Endverbraucher für Transport, Vertrieb und Kapitalverzinsung. Ganze 19 Prozent spiegeln den Produktpreis wider. Nach dieser Kalkulation bleiben bei der Shell 4,24 Cent pro Liter hängen. Der Liter hat in der Raffinerie knapp 20 Prozent Wert zugesetzt.

Alle zwei Minuten rollt ein Tankwagen aus Tor9 der Wesseling Raffinerie. Auf den meisten Lastern steht nicht Shell, sondern Aral, Jet Conoco oder Esso. Das Benzin ist überall das Gleiche. Die Mineralölfirmer nehmen es sich gegenseitig ab. Austausch nennen sie das. In Bayern gibt es an so gut wie jeder Zapfsäule Esso-Benzin aus Ingolstadt. Im Einzugsbereich von Wesseling verkauft jede Tankstelle Shell, ganz gleich, in welchen Firmenfarben sie angepinselt ist. Was ja auch vernünftig ist. Das verringert die Transportkosten.

Nur ein Drittel unseres kuwaitischen Liters wird als Benzin oder Diesel Autos, Lastwagen und Busse antreiben. Dieses Drittel treibt beispielsweise einen C-Klasse-Mercedes Diesel mit 220 Kubikmeter Hubraum, die sparsamste Limousine aus Stuttgart, sechs Kilometer weit voran. Bei einer Geschwindigkeit von 120 Kilometern pro Stunde ist es in drei Minuten verblasen.

Das zweite Drittel unseres Liters wird in der Industrie verfeuert, oft auch zum Betrieb werksinterner Kraftwerke. Eigentlich eignet sich Öl dazu nicht besonders. In der Gesamtstromerzeugung spielt es deshalb eine untergeordnete Rolle. In der Hauptsache hält es Räder am Laufen, Schwungräder in Stahlwerken zum Beispiel und Traktorenräder auf dem ökologischen Bauernhof. Jetzt, da der Herbst naht, bestellen Privatleute Heizöl für den Winter. Sie kaufen 18,5 Prozent unseres Liters ein. Sechs Prozent gehen als Kerosin an Fluggesellschaften oder werden als Nebenprodukte wie Kohlendioxid oder Schwefel aus der Raffinerie abtransportiert.

Die Ölfirmer versuchen mit an die Emotionen appellierenden Mitteln, den Preis des Endprodukts zu puschen. Vor einer Shell- Tankstelle flattern Fahnen, die einen neuen »V-Power«-Diesel anpreisen. Der kostet satte 35 Cent mehr als Normaldiesel. Die Marketingleute wollen mit dem teuren Saft »einen anspruchsvollen Nischenmarkt bedienen«. In der Wesseling Tankstelle steht eine Verkäuferin mit Shell- und Ferrari-Emblem auf dem T-Shirt an der Kasse. Auf die Frage, ob der besonders teure Sprit viel gekauft werde, antwortet sie zögernd: »Ja, doch, schon.« Ob der wirklich besser sei? Sie gibt kryptisch zurück: »Das muss jeder selber wissen. Die einen glauben, ihr Wagen läuft ruhiger, andere, dass sie mehr aus ihren Motoren herausholen können, wieder andere, er optimiere den Verbrauch.« – Es ist also hauptsächlich Einbildung? – »Deshalb sage ich ja, jeder muss es selber wissen.«

Tag 37. Im Büro des Werkleiters Jürgen Kerth im petrochemischen Unternehmen Basell begegnen wir dem Liter Öl aus Burgan zum letzten Mal in sichtbarer, wenn auch kaum mehr wiedererkennbarer Form. Er ist jetzt weiß wie Schnee, riecht nach nichts und hat die Form kleiner Kügelchen. »Ein reines Naturprodukt«, schwärmt Kerth. »Da ist nichts als Kohlenstoff und Wasserstoff drin.«

Der Chemiker sieht saubere Molekülketten, die unter Markennamen wie Lupolen, Moplen und Hostalen in den Handel kommen. Der Besucher verliert die Orientierung in einer schier endlosen, von unsichtbarer Hand gesteuerten Fabrikanlage, 610 Kilometer Rohrleitungen, 22 Kilometer Straßen, 12 Kilometer Eisenbahnschienen. 1,76 Millionen Tonnen im Jahr, die aus monumentalen Silotürmen in eine nicht abreißende Kolonne Lastwagen rieseln.

Basell ist ein Gemeinschaftsunternehmen von Shell und der BASF. Weil Raffinerieprodukte jetzt so teuer sind, macht das Werk Verluste. Man fragt sich natürlich, warum die Shell-Raffinerie ihrer verschwisterten Petrochemie nicht mit Preisnachlässen unter die Arme greift. Aber so läuft das nicht im Geschäftsleben. Die Raffineriegewinne gehen voll auf die Firmenbilanz. Die Verluste in der Petrochemie teilt der Ölmulti sich mit der BASF.

Geht man auf dem Marktplatz von Wesseling spazieren und sieht sich um, was aus den weißen Kügelchen geworden ist, wird man allenthalben fündig. Im Musikladen sind es die CDs, im Brillenstudio die Brillen. Der Metzger Osenau, ein traditionsbewusster Handwerker, presst seine Spitzenleberwurst zwar in Naturdarm. Aber die Bierwurst steckt in Kunstdarm, und der, sagt er, »ist aus Plastik, und das ist aus Erdöl gemacht«. Der Obst- und Gemüsemarkt bietet im Sonderangebot eine Reihe von Ölprodukten an. Gerolsteiner Wasser, deutschen Gouda und Hühnchenschenkel. Das Hühnchen wurde mit Futter gemästet, das ohne Kunstdünger so preiswert nicht hergestellt werden könnte. Der Käse ist in aus Öl gewonnenem Wachs eingeschlagen. Kohlendioxid für den »quelleigenen« Sprudel im Gerolsteiner Wasser wurde aus der Raffinerie Wesseling geliefert.

Auf die Frage, wie viel Öl er verkaufe, holt der Apotheker Josef Rau erst einmal eine Flasche Benzin und einen Topf Vaseline aus dem Regal. Aus Öl gewonnene Lippensalbe habe er seiner Kundschaft schon »ausgetrieben«, sagt er. Die schade mehr, als dass sie helfe. Dann setzt sich Rau an seinen Computer und stellt fest, dass seine Apotheke eine Art Tankstelle ist.

Im Computer kann er die Zusammensetzung von 330.000 Medikamenten abrufen. Jedes Medikament besteht aus den Wirkstoffen und zahlreichen Hilfsstoffen, die entweder die Rieselfähigkeit im Herstellungsprozess, die Haltbarkeit, die Dosiergenauigkeit oder die zeitlich und lokal erwünschte Lösung der Tablette im Körper sicherstellen. Bei der Durchsicht der Hilfsstoffe stellt Rau immer wieder fest: »Das ist mit Sicherheit Öl, das ist wahrscheinlich aus Öl und das vermutlich auch.« Er findet gerade zwei Mittel, die mit Sicherheit keine Spur unseres Liters aus der Burganquelle 473 in Kuwait enthalten: Aspirin und Tegal.

4. Mais für die Welt⁴

Genetisch aufgerüstet und hoch gezüchtet, ist Mais zum ertragreichsten Nahrungsmittel geworden. Preis des Siegeszuges: Raubbau an der Natur in Afrika, Schaden für die Bauern in Mexiko – und US-Bürger, die immer dicker werden

Von Christiane Grefe

Cornflakes löffeln. Ganz viel Popcorn auf einmal in den Mund stopfen. Im Sommer Versteck spielen im Feld, zwischen wiegenden, ehrfurchtgebietenden Pflanzen. Im Herbst Kolben klauen. Wie die vertrockneten Blätter piken und stechen, wenn man auf schmalen Ackerdschungelpfaden schleicht. Rascheln darf es nicht, sonst hört es der Bauer. Mais weckt Erinnerungen an Kindheitsglück. Und nur wenige ahnen, welche einzigartige Rolle jenes Getreide heute in der Landwirtschaft spielt, das mit knapp 636 Millionen Tonnen Ertrag im Jahr 2003 die beiden anderen großen Welternährungspflanzen Reis und Weizen weit überholt hat.

Seine dicht an dicht stehenden, langen, wie Hasenohren geknickten Blätter; seine von faserigen Hüllen geschützten Früchte, die bis zu tausend Körner tragen; sein oft mehr als mannshoher Stamm – Mais, ein Lieblingskind der Züchtung, liefert mehr Material als jede andere Pflanze. Aus der Sicht zahlreicher Industrien ist er daher das optimale Gewächs, aus dem sich Lebensmittel und Tierfutter gewinnen lassen, aber auch Fasern, Stärke, Sirup, Kunst-, Kleb- und Treibstoffe. Aus der Sicht vieler Agrarwissenschaftler und Ökologen hingegen steht der Mais für ökologischen Raubbau und Artensterben. Und aus Sicht vieler Bauern schlicht für ihren Überlebenskampf.

»Aus gelbem und weißem Mais machten sie sein Fleisch. Aus Maisbrei machten sie die Arme und Beine des Menschen. Einzig Maismasse trat in das Fleisch unserer Ahnen.« Wie es in der heiligen Schrift der Maya steht, dem *Popol Vuh*, ist der Mensch das, was er isst. Drei Anläufe kostete es die Götter, ein Wesen zu erschaffen, das sie nähren und preisen sollte. Zuerst versuchten sie es mit Lehm, doch diese Kreatur löste sich bei Nässe auf. Der zweiten aus Holz und Binsen mangelte es an

⁴ DIE ZEIT 35/2004 http://zeus.zeit.de/text/2004/35/Der_Feldzug_2 23.3.2005

Akademie für Weltmission Korntal

Seminar für Missionarische Fortbildung



Weisheit. Vollkommen war erst der Mensch aus Maisteig, dessen Hautfarben so vielfältig wie die weißen, schwarzen, roten oder braunen Kolben waren.

Wie in der Vorbestimmung des *Popol Vuh* kann die Pflanze ohne den Bauern ebenso wenig überleben wie dieser ohne den Mais. Zu fest umhüllt ist der Kolben, als dass er sich von selbst öffnen könnte; zu viele Körner würden vergeblich um Licht und Raum konkurrieren, hätte Menschenhand sie nicht seit Jahrtausenden ausgesät.

Und ausgewählt. Wie eh und je bringen Bauern in Mexiko, dem Ursprungsland des Mais, jedes Frühjahr die widerstandsfähigsten Pflanzen der letzten Ernte wieder aus, jene mit den meisten Körnern oder einem besonderen Geschmack. Stets wachsen mehrere Landrassen auf ihren Feldern: Wenn die eine nicht gedeiht, bleibt doch eine andere zum Verzehr. Die Bauern tauschen ihr Saatgut untereinander und mischen seine Qualitäten auch so immer neu. 42 Maisarten werden heute gezählt, innerhalb deren es je Hunderte von Variationen gibt. So durchliefen Mensch und Mais in den mexikanischen Sierras eine fruchtbare Koevolution. Seit vermutlich 5.000 Jahren.

Lange bevor Menschen den Mais erstmals kultivierten, entwickelte sich seine füllige Gestalt mit den oft armdicken Kolben und der üppigen Grünmasse aus einem zierlichen, verzweigten Wildgras namens Teosinte. Noch viel früher, vor etwa 30 Millionen Jahren, hatte ein evolutionärer Zufall das Gewächs bereits zu seinem schnellen Wachstum befähigt: So genannte C4-Pflanzen wie der Mais sind Photosynthese-Spezialisten, die bei höheren Temperaturen selbst mit relativ wenig Wasser die eingestrahlte Sonnenenergie besonders effizient nutzen.

Den dritten Produktivitätssprung brachten amerikanische Züchter dem Mais Anfang des 20. Jahrhunderts mit der Hybridzüchtung bei. Durch mehrfache Selbstbestäubung des einhäusigen Mais gelingt es den Züchtern, »reine Linien« hervorzubringen, die erwünschte Eigenschaften besonders deutlich aufweisen. Zwei reinerbige Pflanzen, miteinander gekreuzt, kombinieren die positiven Merkmale, spitzen sie durch den Heterosis-Effekt sogar noch zu und bringen gleichzeitig höhere Erträge.

Schon in der nächsten Generation allerdings spalten sich bei den Hybriden die Merkmale wieder auf, die Erträge lassen nach. Schlecht für den Bauern, der nicht mehr die besten Körner aus dieser Ernte für die nächste auswählen kann. Doch umso besser für die Züchter: Sie können patentiertes Saatgut jedes Jahr neu verkaufen. Auch die Kommerzialisierbarkeit des Hybridmais ist ein Grund für seinen Erfolg. Die breitflächige Einführung und Fortentwicklung der Hybriden, denen man beispielsweise beibrachte, Kälte und extreme Pflanzdichte zu vertragen, hat die Ertragsmengen in den letzten 40 Jahren verdoppelt, in Europa sogar vervierfacht.

Als amerikanische Farmer mit Hybriden zu experimentieren begannen, diskutierten sie ähnlich wie heute bei der Gentechnik: Sollte man diese Pflanzen wirklich zu sich nehmen? Das Fleisch der Tiere, die davon gefressen haben? Würde der Boden ruiniert? Puritaner hatten ganz andere Sorgen. »Wir sprachen über die Gefahren der Inzucht wie über eine Sünde«, so der Besitzer von Beegly's Best Hybrids in Iowa, »einige nannten es Pflanzen-Inzest.«

Eine zentrale Figur dieser Forschung war in den dreißiger Jahren Henry A. Wallace; er vermarktete Hybriden als Erster im großen Stil. Seine Saatgutfirma Pioneer Hi-Bred in Johnston, Iowa, wurde Ende der neunziger Jahre vom Chemieriesen Du Pont gekauft. Wallace war aber auch Landwirtschaftsminister und Vizepräsident unter Franklin D. Roosevelt und als Architekt der Agrarreformen eine Schlüsselfigur des New Deal. In seinen beiden Rollen verkörperte er eindrucksvoll das Spannungsfeld der modernen Landwirtschaft: Als Hybridvermarkter machte er die Produktion billiger Überschüsse möglich – deren Folgen für Bauern und Umwelt er dann als Politiker bekämpfte. Ein Widerspruch, mit dem man im Norden Amerikas bis heute ringt. In jenen Weiten, die der mexikanische Mais zuerst eroberte und von wo aus »King Corn« weltweit die Herrschaft über Bauern und Märkte übernahm.

Soja und Mais, Soja und Mais – Mais, wohin man schaut. Hunderte von Meilen kann man so durch Iowa und den Mittleren Westen Amerikas fahren. Links vom Highway das gelbliche Grün der

niedrigen Sojapflanze, rechts das Flaschengrün des stramm stehenden Mais. Am Horizont ragen Silos in den Himmel über dem Corn Belt, dem Getreide-Gürtel, in dessen feuchtwarmem Klima 40 Prozent der Weltproduktion des Mais gedeihen.

Die letzte Schotterstraße vor einem Fleckchen namens Knierim führt zu einer adretten Ansammlung weißer Wohnhäuser und Betriebsgebäude. Im Werkstattschuppen sitzt Joe Horan und klickt am Computer nach Börsendaten und Wetterbericht. Horan trägt einen Schnauzbart und ein maisgrünes Polohemd, ein bisschen sieht er aus, als käme er gerade vom Golfspielen. Knapp hundert Hektar Land gehören der Familie, aber Joe Horan und sein Bruder Bill bewirtschaften mittlerweile rund 1700 Hektar. Alles Stück für Stück dazugepachtet. »Sonst wären wir nicht über die Runden gekommen«, sagt der 49-Jährige, der sich zur Avantgarde der Agrarindustrie zählt.

Am Mais verdienen viele. Nur nicht die Farmer. Zwar subventionierte die US-Regierung die Landwirte etwa 2002 mit knapp zwei Milliarden Dollar, um die Preise niedrig zu halten und den Ertrag zu steigern. Die Farmer aber sitzen trotzdem in der Falle. Unter dem Diktat niedriger Preise müssen sie immer mehr produzieren, damit sich ihre hohen Investitionen besser rechnen – die zugleich nötig sind, damit sie mehr produzieren können...

Jedes Jahr zahlen sie neu für hybrides Saatgut, der wissenschaftliche Aufwand der Züchter hat seinen Preis. Auch die Pacht wird teurer, weil die Farmer untereinander verbissen um jeden freien Quadratmeter kämpfen. Hinzu kommen die Kosten für Maschinen und Fahrzeuge. Joe und Bill Horan beschäftigen einen einzigen Mitarbeiter – für eine Fläche fast so groß wie die Insel Amrum. Mit einem liebevollen Klapser auf den verwitterten Lack präsentiert Joe Horan seinen Fuhrpark aus Saatautomaten, Traktoren und Mähdreschern, mächtig wie Kriegselefanten. »Nur zehn Prozent gehören uns, der Rest gehört der Bank.«

Ob für Agrarmaschinen, die Herstellung von Kunstdünger, Transport oder Bewässerung: allein auf den Feldern von Iowa addiere sich die jährlich verbrauchte Energie auf die Kraft von 4000 Nagasaki-Atombomben, rechnet Richard Manning, Autor des Buches *Against the Grain*, polemisch vor.

Die wenigen Restaurants in der Gegend heißen noch immer The Cattle Company oder Ranch. Doch Tiere grasen in Iowa schon lange kaum mehr. Auch nicht auf der Horan-Farm, dazu ist der fruchtbare Grund zu teuer. Früher gönnte man dem Boden Ruhepausen vom nährstoffhungrigen Mais und von den belastenden Erntemaschinen, weil auch noch Gras, Hafer, Gerste oder Alfalfa im Fruchtwechsel gepflanzt wurden, als Viehfutter und für Stroh. Doch dann wurde getrennt, was zusammengehört. In den siebziger Jahren wurden die Rinder in die engen Ställe nach Texas verlegt. Das Milchvieh kam nach Kalifornien. Nur Schweine sind in Iowa geblieben, aber auch sie wurden auf wenige Betriebe konzentriert. Und das Futter reist jetzt allen hinterher. Für die industrielle Fleischproduktion liefert Mais, vermischt mit eiweißreicher Soja, die optimierte Formel. Rund zwei Drittel der amerikanischen Jahresproduktion von fast 257 Millionen Tonnen Mais werden verfüttert. Amerikaner essen zwar auch Cornflakes und Popcorn. Aber hauptsächlich essen sie Mais in Form von Eiern, Milch und Fleisch.

So ist das billige Getreide vor allem eines: der Rohstoff der Wohlstandsernährung, die sich den Luxus leistet, im großen Stil zehn Getreidekalorien in eine Fleischkalorie zu verwandeln. »Im Kern sind wir eine Maiswirtschaft«, sagt Dennis Keeney vom Institute for Agriculture and Trade Policy (IATP) in Minneapolis, »die von mächtigen Konzernen angetrieben wird. Die Firma Cargill zum Beispiel macht alles, weltweit: Mais, Schweine, Dünger, Supermärkte, Preise. Und die Bauern schaufeln nur noch das Rohmaterial rein.«

Fünf Millionen Tonnen Fleisch exportierten die USA im Jahr 2003 und ein Fünftel ihrer Maisernte. Bei einem Preis, der mit Hilfe zusätzlicher Exportsubventionen um 13, in manchen Jahren auch 30 Prozent unter den Produktionskosten liegt, kann kein Kleinbauer anderswo mithalten. Selbst wenn die USA, wie im vergangenen Juli der Welthandelsorganisation (WTO) ohne konkrete Zahlen zugestanden, einen Teil ihrer staatlichen Hilfen tatsächlich abbauen sollten, wird der billige Export weitergehen. Denn nach Fleisch und Futtermitteln gieren neue Märkte wie China, wo städtische Mittelschichten ihre Lebensgewohnheiten verwestlichen. »Amerika ernährt die Welt«, sagt Rodney Williamson von der Iowa Corn Growers Association in Johnston. Ricardo Salvador, Agrarwissenschaftler an der Iowa State University, widerspricht: »Amerika ernährt die Reichen.«

Akademie für Weltmission Korntal

Seminar für Missionarische Fortbildung



Die Natur ächzt darunter. Stickstoff und Phosphat, Nährstoffe für den schnell wachsenden Mais, werden durch den Regen von den Feldern des Mittleren Westens in den Mississippi gespült und tragen in Teilen des Golfs von Mexiko zur Hypoxie bei. Wie auch die Gülle aus den Tierfabriken ernährt der Dünger Algen, die anderes Leben im Meer verdrängen. Die Lobby des Agrobusiness bestritt zunächst den Zusammenhang und bot dann eine High-Tech-Lösung an:

»Präzisionslandwirtschaft«. Faszinierend für den technikbegeisterten Joe Horan. Satellitengesteuert rührt jetzt sein Supertrecker über den Acker, die »Ausbringungskontrolle« dosiert den Dünger, Quadratmeter um Quadratmeter, je nach Beschaffenheit des Bodens. Auch dessen schonende Bereitung reguliert der Computer, damit der Dünger besser aufgenommen wird. Eine Technik, die Fortschritte gebracht hat. Aber das Übel Monokultur bei den Wurzeln gepackt hat sie nicht.

Der wirtschaftliche Druck hat auch bewirkt, dass die Gentechnologie in den USA – nach Soja – beim Mais ansetzte. Fast vierzig Prozent der Pflanzen sind genverändert. Mais ist anfällig für vielfältige Angreifer; Insekten, Unkräuter, Viren, die sich in Jahrzehnten der Monokultur angepasst haben. Und da vom Verkaufserlös schon über neunzig Prozent für die Kosten draufgehe, sagt Joe Horan, »darf nicht der geringste Teil der Ernte einem Schädling zum Opfer fallen«.

Dem Maiszünsler beispielsweise, einem unauffälligen Falter, dessen Larven sich gierig durch den Stamm fressen, könnte Joe unter anderem mit natürlichen Feinden beikommen, zum Beispiel durch den Einsatz einer bestimmten Schlupfwespe. Wer aber 1700 Hektar allein bewirtschaftet, der hat für die sanfte Tour keine Zeit. Horan sprühte zuerst Pestizide. Heute sät er eine Maissorte, die sich selbst helfen kann. Durch ein eingeschleustes Gen aus dem Bodenbakterium *Bacillus thuringiensis* hat dieser »Bt-Mais« gelernt, ein Gift gegen den Maiszünsler zu produzieren. Das wirkt immer, egal, wie stark der Schädling auftritt.

Weniger Zeit, weniger Geld, weniger harte Arbeit in der Sommerhitze – das sind für die Bauern auch bei so genannten »Round-up Ready«-Pflanzen die stärksten Vorteile. Sie wurden gentechnisch unempfindlich gemacht gegen das Unkrautvernichtungsmittel »Round-up«, das im Paket gleich mitverkauft wird. »Damit muss ich nur noch einmal spritzen« – Joe Horan stemmt die Hände in die Hüften – »und fertig.« Manche Wissenschaftler aber schaudert es, wenn sie auf dem Maisacker überhaupt kein anderes Grün mehr erkennen. Sie sorgen sich langfristig um die Biologie des Bodens, auch weil sich das Gift über die Jahre in der Krume anreichern kann. Vor allem bei Soja hätten sich mancherorts Resistenzen gegen das Turboherbizid entwickelt; das Gleiche drohe dem Mais, behauptet der Agrarökonom Charles Benbrook, einst Umweltberater im Weißen Haus.

So müsse am Ende doch öfter Chemie aufs Feld. Aus Regierungsdaten hat Benbrook errechnet, dass der Herbizidverbrauch bei amerikanischer Gensoja oder Genmais zwischen 1996 und 1999 zwar um 25 Millionen Pfund abnahm, dass er aber in den vergangenen drei Jahren wieder anstieg, und zwar auf 73 Millionen Pfund. Es seien also rund 50 Millionen Pfund mehr Herbizide gesprüht worden als vor der Einführung der High-Tech-Pflanzen. Der ewige Wettlauf zwischen Natur und Züchtern lässt sich wohl auch mit der Gentechnik so leicht nicht gewinnen.

Die Industrie bezweifelt Benbrooks Rechnung, und auch Joe Horan kann den Widerstand in Europa und anderswo gegen die Gentechnik nicht verstehen. Die EU, die ihre Märkte abschottet, erlaubte ohnehin jedes Jahr nur die Einfuhr von 2,5 Millionen Tonnen Mais aus den USA für die Iberische Halbinsel. Doch die Importe schrumpften auf nur noch 28000 Tonnen, seit 1998 das Moratorium für die Gentechnik beschlossen wurde. Nicht zuletzt amerikanischer Druck erzwang dessen Ende im vergangenen Mai. Auch gegen die europäischen Kennzeichnungsregeln für gentechnisch veränderte Lebensmittel haben die exportabhängigen Amerikaner bei der Welthandelsorganisation geklagt. Joe Horan ist in Sachen Gentechnik sogar schon weiter. Vor vier Jahren hat er sich dem französischen Pharmaunternehmen Meristem angeboten, das mit »Biopharming« experimentiert. Eine neue Einnahmequelle, Horan baut jetzt Mais an, der dank Gentechnik den Wirkstoff für ein Medikament gegen zystische Fibrose produziert, eine Stoffwechselerkrankung, die zum frühen Tod führt. Diese Art der Herstellung sei 14-mal billiger als die synthetische, erklärt er. Ein zweiter Test

im Auftrag einer Universität gilt einem zukünftigen »Antidurchfallmais«. »Beispielsweise in Afrika: Wäre es nicht wunderbar«, begeistert sich der Farmer, »wenn Kinder dort morgens eine Schüssel Cornflakes essen könnten und dann nicht mehr krank würden?« Aber wäre es nicht sinnvoller, gesundes Wasser bereitzustellen? »Das versuchen sie doch seit Jahrzehnten«, winkt Horan ab. Trotz ausgefeilter Sicherheitsmaßnahmen keimte vor zwei Jahren das Maiskorn einer Pharmapflanze unverhofft in der Gerste, die als Folgefrucht auf dem Experimentierfeld wuchs. »Die Natur drängt zur Vermehrung«, so erklärt Joe Horan das Phänomen. »Aber die gute Nachricht lautet: Wir haben die Pflanze noch vor der Pollensaison gefunden.« Bei der Vorstellung, dass solche Pharmaeigenschaften durch Auskreuzung auf Nahrungspflanzen übertragen werden könnten, schaudert es selbst Befürworter der Gentechnik.

In die Kritik geraten ist der Mais in den USA auch als Dickmacher. High-Fructose-Maissirup, der in Amerika Brotsorten, Salatsaucen und Limonaden süßt, könnte nach Studien der University of California und der Louisiana State University den Stoffwechsel noch schneller als Zucker wieder auf Appetit schalten. Der eigentliche Grund für die zunehmende Fettleibigkeit in den USA, sagt der Buchautor Michael Pollan, sei aber der Überfluss an billigen Lebensmitteln. Erst die Maismassen erlaubten es den Konzernen, Cola in Riesenflaschen abzufüllen, Hamburger und »Tostitos« in »Supersize« ins Regal oder aktentaschengroße Steaks in die Kühltruhe zu packen. Dass man am billigen Rohstoff kaum verdienen kann, zwingt außerdem dazu, Lebensmittel industriell aufzupeppen. »Das Spiel geht so«, schreibt Pollan. »Wie mache ich aus Mais, der einen Penny wert ist, eine Tüte Gingko-Biloba-verstärkten-die-Gehirnfunktionen-verbessernden Puffmais zu drei Dollar?«

»Der Bauer kriegt von einer Drei-Dollar-Tüte Puffmais nur zwölf Cent«, sagt Joe Horan. Viele haben längst aufgegeben. Schon die große Landwirtschaftskrise der achtziger Jahre drückte die Zahl der amerikanischen Farmer unter ein Prozent der Bevölkerung. Doch das Bauernsterben ist noch nicht zu Ende. Von 1997 bis 2002 meldeten sich in Iowa weitere sechs Prozent der Farmer ab. Vor allem jene mit kleinen oder mittelgroßen Höfen. 15 Prozent der Farmen erwirtschaften 90 Prozent der Erträge.

Der technische Fortschritt hat die Ernten gesteigert und die Arbeit der Farmer von körperlicher Anstrengung und dem Makel des »Dreck-Farmers« befreit. Aber sind sie dafür nicht längst zu Gefangenen der Modernisierung geworden? Nur noch Zulieferer der Nahrungs-, Benzin- und Pharmakonzerne und keine Bauern mehr? Joe Horan denkt eine Weile nach, dann sagt er: »Auch wenn einer bei IBM Fenster putzt, ist er noch immer ein Fensterputzer.«

»Wir sind Campesinos«, sagt Baldemar Mendoza Jimenez – so nennen sich die Kleinbauern Mexikos –, »und wir wollen Campesinos bleiben.« Durch kniehohes Gestrüpp führt der Weg zu Jimenez' Feldern. Hier im Süden des Landes, auf 2100 Meter Höhe im Hochland von Oaxaca, wachsen verschiedene Maissorten nebeneinander. Struppig, chaotisch, die einen höher, die anderen niedriger. Dazwischen Kürbisse, Bohnen, Kräuter und Früchte, für ausgewogene Mahlzeiten und um den Boden nicht einseitig zu belasten.

Jimenez' Gruppe Unosjo berät die Bauern im Dorf Guelatao, wie sie ihre Ernten verbessern können. »Amerikaner denken dabei nur an Produktivität«, sagt Jimenez, »wir denken an unsere Kultur.« Viele Nachfahren der Zapoteken, Azteken oder Maya nehmen noch heute zwei Drittel ihrer täglichen Kalorien aus Mais zu sich, als Tortillas, Pasole-Suppe oder Tamales, den in Blättern gedünsteten Teigpasteten, »Chorknaben in Chorhemden aus weißen Maisblättern«, so der Schriftsteller Miguel Angel Asturias. Die Campesinos verzehren auch den Maisbrandpilz *huitlacoche* und eine Art Würmer, die sich durch die Frucht fressen. Die Haare der jungen Kolben werden zu einem harntreibenden Tee ausgekocht oder die antibiotische Wirkung eines Pilzes genutzt, der auf abgestandenem Teig wächst. Und die ganze Pflanze, sagt Jimenez, werde als gottgegeben religiös verehrt.

Während der Regenzeit hängt die Feuchtigkeit über Guelatao, dem Dorf, in dem 1806 der populäre Reformpräsident Benito Juarez geboren wurde. »Die in den Wolken leben«, wie man die Zapoteken nannte, bauen den Mais für sich selbst an; sie verkaufen, was übrig bleibt, selten mehr als ein paar Kilo. Doch auch in den weniger gebirgigen Teilen des Landes, wo Campesinos gezielt für den Markt produzieren, sind die Höfe klein.

Akademie für Weltmission Korntal

Seminar für Missionarische Fortbildung



Mehr als zwei Drittel der mexikanischen Bauern bewirtschaften jeweils weniger als fünf Hektar Land. Ein Drittel sät ertragsstärkere lokale Züchtungen oder Hybriden aus; gerade neun Prozent haben Zugang zu Bewässerungssystemen. Offiziell lebt ein Viertel der Bevölkerung von der Landwirtschaft, aber realistischer, meint der Vertreter der Maisindustrie in Mexico City, José Enrique Tron, seien 40 Prozent. Und wenn so ein agrarisch geprägtes Land seinen Markt für amerikanischen Mais öffnet, so Lisa Corvantes von Greenpeace Mexico, dann sei das, als müsse »ein Baby, das gerade erst laufen lernt, mit einem Riesen konkurrieren«.

Alles begann in der mexikanischen Wirtschaftskrise der neunziger Jahre mit Liberalisierungsaufgaben der internationalen Kreditinstitutionen und der Welthandelsorganisation für das Land. Die Mexikaner sollten die »handelsverzerrende« Preisregulierung für den Mais und das staatliche Aufkauf- und Vertriebsystem abschaffen. Auf einmal mussten die Kleinbauern selbst ihre Kunden suchen. Aber die zunehmend konzentrierten privaten Unternehmen kaufen nicht hier und da mal ein paar Kilo ein. Sie brauchen Standardware. »Schon durch diesen Strukturwandel«, so Lisa Corvantes, »brach Chaos aus.«

1994 setzten die USA im Rahmen des nordamerikanischen Handelsabkommens Nafta zwischen Kanada, Mexiko und den USA durch, dass sie 2,5 Millionen Tonnen Mais einführen durften, und jedes Jahr drei Prozent mehr – bis 2008 die Grenzen gänzlich fallen sollen. Bei der Umsetzung zeigt sich die Regierung des Konservativen Vicente Fox laut einer Studie des United States Department of Agriculture »noch liberaler, als es Nafta erfordert«: Sie verzichtet darauf, erlaubte Einfuhrzölle für jene drei Millionen Tonnen Mais zu kassieren, die jedes Jahr über die Quote hinaus ins Land kommen. Weil die Industrie nach dem Rohstoff hungert, stiegen die US-Importe schnell auf ein Viertel des Verbrauchs von 23 Millionen Tonnen.

Diese Einfuhren nähmen den mexikanischen Kleinbauern gar nichts weg, behaupteten die USA. Tatsächlich wandert der gelbe amerikanische Mais, der fürs weiße Tortillamehl kaum geeignet ist, vor allem in die ständig wachsenden Schweine-, Geflügel- und Eierfarmen im Norden. Auch in Mexiko stieg der Fleischkonsum zwischen 1996 und 2001 von 50 auf 62 Kilo pro Kopf und Jahr. Doch mexikanische Bauern konnten von diesem Anstieg kaum profitieren. Die Regierung habe sie völlig unvorbereitet dem Markt ausgesetzt. Selbst Maislobbyist Enrique Tron fordert daher Hilfen wie moderne Züchtungen und den Aufbau von Genossenschafts- und Vermarktungsstrukturen. Stattdessen war mit der Marktöffnung plötzlich die Getreidebörse in Chicago auch in Mexiko die Bezugsgröße, sodass der Maispreis fiel – seit 1994 auf die Hälfte des Preises. Drei Millionen Menschen seien völlig verarmt, kritisieren Nichtregierungsorganisationen. Auch rund hundert Dollar Subventionen pro Hektar und Jahr konnten daran wenig ändern. Über diese Stützen hinaus werden nur die größeren Farmen in den nördlichen Staaten gefördert, die uniformen Mais für die Industrie liefern können.

»Das Modell ist Amerika«, meint Ana de Ita vom Kleinbauernverband Ceccam, »und das steht für die Überzeugung: Kleinbauern lohnen sich nicht mehr.« Viele der Entwurzelten fliehen in wuchernde Städte oder als Landarbeiter in den Norden. Oder sie versuchen, in die USA zu gehen – wo sie so unerwünscht sind wie in Mexiko der amerikanische Mais. Die USA schaffen sich so einen Teil ihres Einwandererproblems selbst.

Sol Ortiz, Experte für biologische Sicherheit im Nationalen Ökologieinstitut in Mexico City, macht diese Migration auch aus ökologischen Gründen Sorge. Sie erzählt von einem alten Mann oben im mexikanischen Hochland, der ganz allein sein Feld bestellt. Alle Söhne seien in Amerika, habe er geklagt, und wenn er selbst eines Tages nicht mehr könne, dann werde niemand mehr seine alten Landrassen anbauen. Es sei eben nicht ausreichend, sagt Sol Ortiz, wenn alte Maisvarietäten allein in Genbanken aufbewahrt würden, wie die wertvollen 22.000 Proben des Maisforschungsinstituts im mexikanischen El Batán. »Es sind die Bauern, die die Evolution weiterführen. Wenn ihre Arbeit aufhört, ist der Verlust unwiederbringlich.«

Vor dem Lädchen im Dorf Guelatao steht eine Maispflanze, größer als alle anderen ringsum. Nicht nur ungewöhnlich hoch ist sie, sie ist auch noch verkrüppelt. Beweismaterial in den Augen von Baldemar Jimenez: »Genmais aus Amerika!«

Gleich, ob das stimmt oder ob die Fantasie, gedüngt von altem Gringo-Hass und neuem Nafta-Frust, blüht: richtig ist, dass in Oaxaca wie in acht weiteren Bundesstaaten gentechnisch verändertes Material entdeckt wurde. Offiziell in 7,6 Prozent aller Proben im Jahr 2001. Und das, obwohl genetisch veränderte Organismen (GVOs) in Mexiko strikt verboten sind – weil niemand weiß, welche Folgen die Auskreuzung für die genetische Vielfalt gerade im Ursprungsland hat.

Wahrscheinlich geriet gelber US-Mais über die staatliche Ladenkette Diconsa in die Hände von Bauern, die, wie traditionell üblich, zwischen Nahrung und Saatgut nicht unterscheiden.

Das Wort »Kontamination« versetzt die Hochlandbauern seither in helle Aufregung. Unzureichende Aufklärung, Gerüchte, auch Agitation vermischen sich zu Schauermärchen: Warum zum Beispiel hat die alte Frau im Nachbardorf keine Zähne mehr? Bestimmt, weil sie Genmais gegessen hat! Doch auch für besser informierte Campesinos ist der Mais heilig, »ein pflanzlicher Bruder«, und seine genetische Veränderung ein Übergriff auf sie selbst; zumindest, so Baldemar Jimenez, eine »Aggression gegen unsere Maiskultur«.

Kaum weniger emotional tobt die wissenschaftliche und politische Auseinandersetzung. Kaum jemand bestreitet mehr, dass das Bt-Gen gegen den Maiszünsler in eine Vielzahl der mexikanischen Landrassen des Mais vorgedrungen ist. Gegensätzlich sind indes die Einschätzungen, ob es sich nun ausbreiten und damit die biologische Vielfalt verringern wird. »Nur ein weiterer Streifen auf dem Tiger«, wiegelt der Maislobbyist Enrique Tron ab, und wie er vermuten Wissenschaftler der Züchtungsfirma Pioneer Hi-Bred, dass eine weitere Eigenschaft sich in der immensen Vielfalt der Gene eher verflüchtigt, wenn keine Maiszünslerplage ihr einen Vorsprung bringt.

Sol Ortiz vom Nationalen Ökologieinstitut hingegen schließt nicht aus, dass diese Gene in verschiedenen Ökosystemen unterschiedlich wirken. So genannte Nichtzielorganismen könnten geschädigt werden, etwa Nützlinge, die für die Befruchtung wilder oder kultivierter Pflanzen notwendig sind. Oder ungewollte Veränderungen des Genoms – Nebenwirkungen des gezielten gentechnischen Eingriffs – könnten wiederum ungewollte Folgen zeigen. Niemand hatte beispielsweise damit gerechnet, dass Bt-Pflanzen oft holzigere Stämme haben. Sol Ortiz fordert daher fundierte Untersuchungen darüber, ob und wie sich die importierten Gene weiter ausbreiten. Weder sie noch der Agronom Ricardo Salvador von der Iowa State University haben prinzipielle Einwände gegen die Gentechnik. Doch auch für Salvador zeigt sich in Mexiko der Kern der Risikodiskussion: »Dass so etwas eben doch absichtslos, ja sogar gegen die Absicht, es zu verhindern, passieren kann.«

Weiteren Aufschluss über das GVO-Dilemma hätte eine Studie der Umweltabteilung der Nafta bringen sollen. Doch statt der geplanten Veröffentlichung im Juni blieb sie bis auf weiteres unter Verschluss; auch aufgrund eines Vetos der Amerikaner. Man sei einfach noch nicht fertig, heißt es im Nafta-Büro. Vertrauen schafft das nicht.

Auch in Europa tobt der seit Jahrzehnten dauernde Kampf um die Gentechnik weiter, derzeit wird um die Wahlfreiheit der Verbraucher gestritten, sich zwischen Genmais, konventionellem oder chemie- und gentechnikfrei angebautem entscheiden zu können. Doch dem strengen rot-grünen Haftungsrecht, das kurz vor der Verabschiedung steht und Landwirte hart in die Pflicht nimmt, wenn GVO-Pollen aufs Nachbarfeld fliegen, erteilte die EU-Kommission Ende Juli eine Rüge. Kein Artenschutz für Gesetze. Verbraucherorganisationen hatten die Bundesregierung gelobt – die Pflanzenzüchter heftig protestiert.

Einen Milchbauern wie Albert Grandl im bayerischen Flecken Riegerau interessiert das wenig. Auf 32 Hektar, einem Viertel seiner Fläche, baut er Mais an und macht daraus Silage, Viehfutter aus der klein gehäckselten und vergorenen ganzen Pflanze. Einen Bedarf für die derzeit angebotenen Genpflanzen sieht er eigentlich nicht. Sie könnten erst »der Sieger sein«, sagt er, wenn sie »auf den Demonstrationsäckern der Züchter deutlich höher als die anderen Pflanzen stehen«. Denn niedrige Preise, hohe Schulden, den Zwang zum Immermehr – ökonomischen Druck kennen Bauern auch in Europa, auch in Bayern. Auf dem Hof in Riegerau hat der rothaarige, rotwangige Albert Grandl über Jahrzehnte den Siegeszug des Mais erlebt, der längst nicht mehr nur im Winter, sondern das ganze

Akademie für Weltmission Korntal

Seminar für Missionarische Fortbildung



Jahr über gefüttert wird: »Auf der Weide stehen unsere Kühe nur mehr zum Spaß.« Die Milchproduktion konnte vor allem deshalb von 4000 auf 8000 Liter pro Tier und Jahr gesteigert werden. Auch bei der Milch trägt der Mais zu einer Produktschwemme bei, die mit Exporthilfen auf internationalen Märkten entsorgt wird.

Vor 400 Jahren war das Getreide auch in Europa noch ein Arme-Leute-Essen. Kolumbus hatte die Pflanze vermutlich schon bei seiner ersten Reise im Laderaum. Heute steht auf dem europäischen Speiseplan praktisch nur noch die italienische Polenta.

In Deutschland aber kam das Getreide noch einmal nach dem Zweiten Weltkrieg auf den Teller. Der »Ernährungs- und Landwirtschaftsrat für das amerikanische und britische Besatzungsgebiet« sah sich zur Aufklärung über die US-Nahrungsmittelhilfe gezwungen: »Nicht wenige Zeitgenossen finden es heute geradezu empörend, dass wir Deutschen nach all dem Kummer der letzten Jahre nun auch noch unbedingt Mais essen sollen«, hieß es in einer Broschüre von 1947; »Viehfutter«, das die Amerikaner »selber nicht mögen«. Rezepte für »Falsche Schlagsahne mit Maismehl« oder »Sirupkuchen« sollten helfen, das »unklugen Widerstreben« zu überwinden.

In den fünfziger Jahren ließen sich Agrarexperten auf Amerikareise von den Hybriden und deren Kommerzialisierbarkeit beeindrucken. Seither wurde Mais auch in Europa wichtigstes Viehfutter. Das größte Maisland ist Frankreich, von dort importiert die Bundesrepublik, die selbst auf rund 13 Prozent ihrer Anbaufläche 3,4 Millionen Tonnen produziert, weitere 900000 Tonnen im Jahr. Erosion, Überdüngung, das – mittlerweile verbotene – Pflanzengift Atrazin im Trinkwasser: der gute Ruf des Mais war bald dahin. Heute bekämpft man diese Übel durch die »gute fachliche Praxis« einer veränderten Bodenbearbeitung und mit weniger anfälligen Züchtungen. Die Pflanze musste sich erst an die Kälte und die kurzen Sommer gewöhnen. Neuerdings wächst aber auch hierzulande die Gefährdung durch Schädlinge. Die Bauern zittern vor dem Maiswurzelbohrer, den vermutlich amerikanische Truppen mit nach Serbien brachten. In Kroatien und Ungarn richtete er verheerende Ernteschäden an und ist mittlerweile schon bis nach Österreich vorgedrungen.

Albert Grandl baut noch vier weitere Getreidearten an, dazu Kartoffeln, Gras und Ackerfutter und hat gerade an dieser Vielfalt seinen professionellen Spaß. Auch wenn um ihn herum immer mehr Bauern aufgeben, aus wirtschaftlichen Gründen und weil ihre Nachkommen Berufe mit Wochenendfreizeit haben wollten, wie Grandl sagt: »Aber ich arbeite lieber draußen an der frischen Luft, als mich mit 1000 Leuten an den Weiher zu legen.«

Der Bauer hat jedoch seinen Betrieb laufend erweitern, Kühe und Milchquote dazukaufen, sich neuerdings für eine Biogasanlage hoch verschulden müssen, um seine Frau und vier Kinder zu ernähren. Und sich Perspektiven zu schaffen für die Zeit, wenn in Europa die Maissubventionen auslaufen und der Wandel von der staatlich geförderten Massenproduktion zu einer vielfältigeren, umweltschonenden Bewirtschaftung begonnen wird.

»Aber solange ihr nicht auch die Bedingungen des freien Handels und das Diktat des Weltmarktpreises ändert, geht das auf unsere Kosten«, so sieht George Naylor von der National Family Farm Coalition die grüne Agrarpolitik in Europa; seine Farm liegt in Churdan, Iowa. »Dann kauft ihr am Ende doch unseren Mais, denn so billig wie wir könnt ihr nie produzieren. Ihr genießt dann eure grüne Insel – und an unseren umweltzerstörenden Monokulturen ändert sich nichts.« Oder an jenen in Ländern mit riesigen Flächen von Südafrika bis Brasilien, von der Ukraine bis Indien, die immer mehr in die weltweite Agrarexport-Konkurrenz treten. Zu welchem Preis? Profitieren dort tatsächlich die Armen? Oder leiden gerade sie unter der konzentrierten Agrarindustrialisierung? Es ist kein Wunder, dass die Entwicklungsrunde der WTO regelmäßig von den Konflikten um die Landwirtschaft ausgebremst wurde; dass auch das neue Agrarrahmenabkommen vom 1. August dieses Jahres bisher eine Leerformel blieb; nur vage versprechen die Industrienationen darin, ihre hohen Exportsubventionen abzubauen. Schuld sind die beinharten Absatzinteressen des Agrobusiness. Aber auch, wie man beim Stellenwert des Mais in den USA oder in Mexiko sieht, das

Aufeinanderprallen ganz verschiedener Rollen der Landwirtschaft in völlig unterschiedlichen Gesellschaften.

Sollten Staaten ihre Agrarmärkte doch weiterhin abschotten dürfen, wenigstens teilweise, um einen bestimmten Produktionslevel im eigenen Land zu schützen, eine gewünschte Qualität, ihre Lebensmittelsicherheit, ihre Kultur, ihre Natur? Vor allem, und vor allem in der Dritten Welt: um ihren Kleinbauern ein Überleben zu ermöglichen, die biologische Vielfalt am ehesten gewährleisten? Ist diese Frage bloß nostalgisch? Oder ist sie gar zynisch, weil das hieße, Armut auf dem Land zu konservieren? Aber wie viel elender ist das zukunftslose Leben der Landflüchtigen in den Slums? Wie kann man das bäuerliche Wirtschaften modernisieren? Grenzenloser Freihandel gegen »Lebensmittelsouveränität«: dass zwischen diesen extremen Positionen noch eine Menge Fragen ungeklärt sind, auch das zeigt der Mais.

Traut man den Erzählungen des *Popol Vuh*, wird die Menschheit Antworten finden. Denn darin heißt es über die Maismenschen: »Vernunft war ihnen gegeben ... sie erreichten, alles zu sehen ... groß war ihre Weisheit.«