

Beat Moser

Von Bomben und Badehosen

**Unterhaltsame Beobachtungen
eines Schweizer Konsuls**

arteMedia

ISBN 978-3-905290-73-8

Alle Rechte vorbehalten

© 2017 beim Verlag arteMedia, Lenzburg

www.arte-media.ch

Text:

Viele Erlebnisse hat Beat Moser selber niedergeschrieben. Diverse weitere wurden von Stefanie Thoms anhand seiner Angaben verfasst und arrangiert; natürlich so weit möglich im Sprachstil von Beat Moser. Stefanie Thoms ist evangelische Theologin und Leiterin des kleinen Verlages arteMedia.

Dank:

Wir danken den vielen fleissigen Testlesern, die zum Gelingen dieses Buches beigetragen haben, besonders Alex Nussbaumer für sein detailliertes Lektorat.

Umschlaggestaltung:

Stefanie Thoms unter Verwendung einer Grafik von
© ilolab/Fotolia.

Druck:

Pustet, Regensburg. Gedruckt in Deutschland.

Vorbemerkung

Die Inhalte dieses Buches beruhen auf meinen persönlichen Erlebnissen und meiner persönlichen Meinung. Meine Anschauungsweise entspricht nicht der offiziell vertretenen Ansicht des Eidgenössischen Departements für auswärtige Angelegenheiten (EDA).

Lesbarkeit

Zum Zwecke besserer Lesbarkeit wird auf die doppelte Erwähnung der jeweils männlichen und weiblichen Form einer Personenbezeichnung verzichtet.

Abkürzung

Die oft verwendete Abkürzung «EDA» steht für «Eidgenössisches Departement für auswärtige Angelegenheiten».

Inhalt

Vorwort: Könntet ihr Beat Moser doch erzählen hören...	9
Spionagedienste.....	11
Spionageabwehr	11
Informationsbeschaffung weltweit	14
Die Schweiz von aussen.....	18
Griesgram	18
Die ganze Welt schaut nicht hin.....	19
Das beste Land zum Leben?	20
Sparpotential nutzen	21
Das Schweizer System für alle?	22
Schweizer Menschenrechte.....	23
Vom kleinen Dorf in die Welt hinaus	26
Ein beschauliches Dorf	26
Eine Segnung für mich und mein Umfeld	29
Mein erstes Schnuppern von Weltluft	31
Stationen meiner Konsulatszeit.....	34
Wie wird man Konsul?.....	34
Manchester (Großbritannien, 1975–1976)	35
Sydney (Australien, 1976–1980)	36
Jakarta (Indonesien, 1979).....	38
Nochmal Sydney (Australien, 1980)	42
Marseille (Frankreich, 1980–1983)	43
London (Großbritannien, 1983–1986)	46
Strassburg (Frankreich, 1986–1988)	47
Khartum (Sudan, 1988–1991)	49
Melbourne (Australien, 1991–1994).....	52
Oslo (Norwegen, 1994–1997).....	53
Bern (Schweiz, 1997–2001)	55
Johannesburg (Südafrika, 2001–2003).....	57
Pretoria (Südafrika, 2003–2005).....	60
Moskau (Russland, 2005–2008).....	63
Das Verlassen der jeweils neuen Heimat.....	68

Schmiergeld	72
Schmiermittel	72
Kreative Druckmittel	74
Wo bleibt meine Ethik?	76
Keine Geschäfte mit korrupten Staaten	76
Entwicklungshilfe mit Nebenwirkungen.....	79
Humanitäre Hilfe in Afrika	79
Wie unser Spendengeld zu Waffengeld wird	79
Lokalwährung.....	81
Dann lieber Materialspenden?	83
Warum die Elite die Masse arm halten will.....	85
Privates Engagement der Konsuln	87
Anderer Umgang mit Materialien	89
Was funktionieren kann	91
Spielregeln rund um die Welt.....	94
Internationale Geschäfte tätigen	94
Die Macht der Medien	97
Weltfrieden	100
Schwarzafrika: Wer hat, der teilt	100
Der Ball, der die Welt verbindet.....	103
Freuen Sie sich auf Ihre Pensionierung?	106
Altes Eisen oder aktiver Pensionierter?.....	106
Meine Liebe zur Musik.....	108
Der grosse Einschnitt	111
Vom Schock zum Dank	112
Opfer der Umstände?	116
Wie viel wir zu danken haben.....	120
Rückschau	124
Anhang: Lebenslauf	127

Vorwort: Könntet ihr Beat Moser doch erzählen hören...

Wie gerne sitzt Beat Moser mit Freunden in einer gemütlichen Runde. Gespannt lauschen sie, wenn er Geschichten aus seinem Leben erzählt. Dreissig Jahre lang lebte er in verschiedensten Ländern: Sudan, Indonesien, Australien, Südafrika, Russland und vielen europäischen Ländern. Als Konsul kümmerte er sich um Schweizer Bürger und Firmen in fremden Ländern.

Viele Schweizer Freunde ermutigten ihn: «Schreibe diese Geschichten doch auf, Beat. Das gäbe echt ein spannendes Buch». Jetzt, drei Jahre später, ist das Buch fertig. «Ist das aber ein Sammelsurium?!», meinen nun seine Bekannten. Aber anders lassen sich Beat Mosers Geschichten gar nicht erzählen. Er erlebte nicht nur einige spannende Jahre oder ein faszinierendes Projekt, das einen klaren roten Faden hätte. Aus seinem ganzen Leben gibt es lustige Storys und aufschlussreiche Erlebnisse, so bunt zusammengewürfelt wie seine Wohnorte über viele Länder verstreut waren. Einige der erstaunlichsten Erlebnisse mussten wir weglassen aufgrund von Datenschutz gegenüber Personen oder gegenüber dem Agieren des Eidgenössischen Departements für auswärtige Angelegenheiten(EDA). Aber das Buch enthält genug andere Begebenheiten zum Schmunzeln und Nachdenken.

Auch wenn dies in grossen Teilen des Buches nicht erwähnt wird, so prägte der Glaube an den allmächtigen Gott Beat Moser. Der Glaube gab ihm eine christlich-ethische Richtschnur für sein Verhalten. Durch seine Krankheit im Pensionsalter entdeckte er, wie das Vertrauen in Gott auch mehr sein kann als Richtschnur.

Ich wünsche euch, liebe Leser, dass ihr in diesem Buch Beat Moser erzählen hört. Dass ihr euch vorstellen könnt, ihm gegenüber zu sitzen, wenn er genüsslich und lebhaft seine Geschichten zum Besten gibt. Lustig, nachdenklich, Mut machend, bedrückend, belehrend, ehrlich und provokativ; all das werdet ihr in diesem Buch finden.

Stefanie Thoms, Verlegerin arteMedia

Spionagedienste

Spionageabwehr

Der 1. Oktober 1974 war der Startschuss zu meinem neuen Leben. Mit über zwanzig Kolleginnen und Kollegen, die die Prüfung bestanden hatten, wurden wir in unseren neuen Beruf eingeführt. Bei einem Thema hörten alle besonders gespannt zu. «Meine Damen und Herren, die grösste Gefährdung im konsularischen und diplomatischen Dienst ist die Spionage. Ihr wisst Sachen, die andere gerne wissen würden. Um an diese Informationen zu kommen, werden die verschiedensten Tricks angewendet.»

Wir wurden eher in der Spionageabwehr geschult als im Spionieren. Es wurde uns erklärt, wie vorgegangen wird.

Ausländische Geheimdienste versuchen mit allen Mitteln, diplomatische und konsularische Mitarbeiter, die in besagtes Land kommen, als Informanten zu bekommen. «Rekrutiert» wird besonders gern, wer etwas Illegales oder Unmoralisches tut, das nicht bekannt werden soll. Da kann man sie unter Druck setzen. Oft wird versucht, sogar absichtlich eine Begebenheit herbeizuführen, von der der Betreffende nicht will, dass sie publik wird. Man droht dann, dass man das Head Office oder die Ehefrau informiert – je nachdem. So kommen die Spionagedienste zu ihren Informationen, die persönlich oder auch politisch sein können. Zu unkonkret? Man wird zum Beispiel zum Essen eingeladen, man trinkt und

lacht viel und spricht über Nichtsagendes. Bald kommt schon die nächste Einladung, dann aber mit hübschen Frauen, die Freude an einem zu haben scheinen. Jetzt bereits muss man aufpassen. Denen darf man ja nicht zu nahe kommen. Das könnte fatal sein, besonders wenn Fotos gemacht werden, die den Ehepartnern gezeigt werden könnten. Wir wurden also geschult: Bei bestimmten Personen verschiedenster Nationen nimmt man maximal zwei Einladungen an, und man macht keine Gegeneinladung. An den verschiedenen Anlässen grüßt man sich freundlich, bleibt aber auf Distanz.

In vielen Ländern sind Botschaften und Generalkonsulate verwanzt. In gewissen Ländern wird konsequent abgehört. Abgehört werden auch die Telefongespräche. Und bei denen sind viele Anrufer unvorsichtig. Sie rufen bei uns an und stellen Fragen über die Eröffnung von Bankkonti oder Überweisungen von Geld in die Schweiz. Das ist natürlich ein gefundenes Fressen für die Abhördienste. Sie können dies unter anderem ihren Steuerbehörden weitermelden.

Informanten gibt es nicht nur in den Botschaften selbst. Ich kann mir vorstellen, dass beispielsweise französische Staatsangehörige, die bei einer Schweizer Bank in Genf arbeiten, dazu angeworben werden, Informationen von Kontoinhabern an ihren Heimatstaat zu geben. Weltweit sind einige Millionen Menschen für Spionage und Spionageabwehr tätig. An einigen ausländischen Botschaften gibt es mehr Spione als normales Personal, natürlich getarnt als Visamitarbeiter oder in der Kultursektion tätig. Spionagedienste von befreundeten Ländern geben uns vie-

le Hinweise. Man hört oder liest ja auch fast täglich, dass Tipps von ausländischen Spionagediensten zur Festnahme von X oder Y geführt haben.

Je nach Land ist die Abhörung und Verwanzung der Büros unterschiedlich umfassend. In Moskau war sie besonders ausgeprägt. Wir hatten einen Mitarbeiter, der Rumantsch sprach. Sobald er bei einem Telefonat in die Heimat mit jemandem Rumantsch sprach, wurde die Leitung unterbrochen. Denn dazu hatten die Abhördienste in Russland keinen Dolmetscher. Auch mit dem Entsorgen von Entwürfen für unsere Berichte mussten wir vorsichtig sein. Warf man seinen Entwurf bloss zerrissen in den Papierkorb, hatte die lokale Putzfrau, die mit grosser Wahrscheinlichkeit auch dem russischen Geheimdienst angehörte, ein leichtes Spiel, um ihn wieder zusammenzusetzen.

So wurden wir also mehr in der Spionageabwehr geschult als im Spionieren. Aber das eigene «Spionieren» kam auch nicht zu kurz. Wir sollten ja herausfinden, was in einzelnen politischen Fragen die inoffizielle Meinung des Gaststaates war. Diese Aufgabe hatten besonders die Diplomaten in höheren Stellungen.

Informationsbeschaffung weltweit

Wie also kann sich ein diplomatischer Mitarbeiter diese inoffiziellen Informationen über das Gastland beschaffen?

Wir unterhalten uns an den verschiedensten Cocktails und Veranstaltungen mit anderen Diplomaten, Geschäftsleuten, Professoren etc. Es gibt meist ein Thema: unser Gastland. Was steckt wirklich hinter einem Regierungsentscheid? Wer profitiert am meisten? Ist es nur Augenwischerei? Wie wird das eigene Volk informiert? Welche Bilder von Vorkommnissen stimmen? Und was ist Falschinformation?

Wir sprechen mit den Chefs von Wirtschaftsverbänden, um zu wissen, wie die Volkswirtschaft wirklich läuft. Da wird eigentlich recht ehrlich informiert. Die Bilder der Zustände werden häufig etwas schöner gemalt, als sie in Wirklichkeit sind. Sie sind aber nicht ganz falsch.

Wir sprechen mit Regierungsvertretern. Da werden die Fakten je nach Land recht manipuliert. In gewissen Ländern wird uns erklärt, dass alles auf Kurs ist, oder dass man auf der richtigen Linie ist für ein erfolgreiches Projekt. Alles läuft nach Plan. Wer's glaubt, zahlt einen Taler. Man kann grundsätzlich sagen: Je freier die Medien arbeiten können, desto genauer sind die offiziellen Informationen der Behörden, je totalitärer ein Staat ist, desto weniger entsprechen die Informationen der Wahrheit.

Wir unterhalten uns auch mit kritischen lokalen Medienvertretern und mit unkritischen. Die haben natürlich je nach politischer Färbung andere Meinungen. Wir fragen Menschen auf der Strasse. Da erhalten wir ganz widersprüchliche Angaben. Das braucht dann viel Zeit zum Verarbeiten. Interessant sind besonders die Stellungnahmen der Opposition.

Militärattachés haben sich vor allem mit den Streitkräften zu befassen. Wie viele Flugzeuge hat ein Land und wie viele davon sind flugtüchtig? Wie viele Panzer sind einsatzfähig und wo sind sie stationiert? In einem Land wie Russland, das sich über zehn Zeitzonen erstreckt (9'000 km Ost-West-Ausdehnung), ist es wichtig, wo die Truppen und das Material stationiert sind. Was helfen 20'000 Panzer in Wladiwostok, wenn ein Krieg gegen Westeuropa geführt werden soll oder umgekehrt? Wie die meisten Länder fühlen sich auch die Russen von überall her bedroht. Ob die Bedrohung echt ist oder nicht, sie hilft bei der Erhöhung des Militärbudgets. Und ein – wenn auch fiktiver – ausländischer Feind hilft, von innenpolitischen oder wirtschaftlichen Problemen abzulenken

Wir Botschaftsangestellten sind aber nicht nur an Cocktailpartys und anderen Veranstaltungen zugegen. Wir arbeiten auch. Die an Abendanlässen verbrachte Zeit kann nicht kompensiert werden. Um Mitternacht oder ein Uhr im Bett, um acht oder neun Uhr wieder im Büro.

Es darf schon gesagt werden, dass man etwas stolz ist, wenn man Informationen kriegt, die andere nicht haben. Dafür hat man ein Wissen, das vertraulich nach «Bern» weitergeleitet wird – wenn es dem Chef der Botschaft als wichtig genug erscheint – aber sonst für sich behalten werden muss. Das ist auch nicht sehr amüsant, denn man muss ganz viele Geschichten mit ins Grab nehmen.

Und was waren meine Aufgaben als Konsul? Was ist der Unterschied zwischen mir und einem Diplomaten? Ich war mehrheitlich im konsularischen Dienst und nicht als Diplomat tätig. Ein Diplomat bewegt sich auf dem politischen Parkett. Er führt und koordiniert zum Beispiel Verhandlungen über ein offizielles Handelsabkommen, oder er überbringt Mitteilungen von einer Regierung zur anderen. Ein Konsul ist mehr für die praktischen Belange von Schweizer Bürgern im Ausland oder für die Zusammenarbeit mit der Schweiz zuständig. Dazu gehört die Betreuung der ca. 700'000 Schweizer, die im Ausland wohnen, aber auch die Visaerteilung (z.B. 80'000 pro Jahr in Moskau) und die Verwaltung der Gebäude und lokalen Angestellten der Botschaften. Er kümmert sich um Schweizer Touristen, die ihren Pass verloren haben oder die in Not geraten sind. Oder er vermittelt Kontakte, wenn lokale Firmen neu mit Schweizer Firmen zusammenarbeiten wollen und umgekehrt.

Fast überall gibt es Vereinigungen von Auslandschweizern. Daher gehörte es zu meinen Aufgaben, diese sogenannten Schweizerclubs zu besuchen, also Kontakt zu haben mit

Schweizern, die sich regelmässig treffen. Je weiter weg von der Heimat, desto intensiver werden die Beziehungen zur Schweiz. Da gibt es im fernen Australien zum Beispiel Gruppen von Alphornbläsern, Fahnenschwingern und Kegelspielern. Es gibt auch Schweizer Chöre im Ausland, die vor allem Lieder aus der Heimat singen.

Eine wichtige Lektion ist auch, dass ich als Ausländer mein Gastland nicht kritisiere. Ich darf nur beobachten. Ich lerne das Gastland verstehen. Auch wenn ich nicht kritisiere, heisst das nicht, dass ich alles gutheisse.

Nun gibt es einen Sprung in der Leseprobe. Hier kommt noch ein Text aus dem hinteren Teil des Buches:

Schmiergeld

Schmiermittel

In einigen meiner Aufenthalts-Ländern ist Schmiergeld ein ständiges Thema. Auch wenn es mir nicht behagte, musste ich ab und zu Schmiergeld einsetzen, vor allem im Sudan. Es ging nicht anders. Und wie machte ich das?

In Khartum ging das so. Alkohol war im Sudan verboten, und so konnten wir Beamte mit Whisky und Gin bestechen. Wenn ich dringend eine Importbewilligung benötigte, beispielsweise für eine Luftfrachtlieferung mit Nahrungsmitteln, die gekühlt sein mussten, und ich diese Bewilligung auf dem üblichen Weg nicht bekam, ging ich mit dem Antrag persönlich ins Ministerium. Ich setzte mich ins Büro des zuständigen Chefs und unterhielt mich mit ihm in der im arabischen Raum üblichen Freundlichkeit. Er händigte mir dann die abgestempelte Bewilligung aus, und ich hinterliess in einer Tasche etwas Hochprozentiges. Ich übergab die Flaschen nie, sondern «vergass» sie einfach im dortigen Büro.

Wenn man in Afrika – wie auch in den meisten Ländern der Welt – Geschäfte machen will, muss man ganz gut zuhören. Das Wort «Korruption» wird nie ausgesprochen. Man spricht höchstens von einem Entgegenkommen.

Werden wir mal etwas konkreter. Asra Importers möchten beim Hersteller Jakob Engineering Maschinen kaufen. Die Finanzierung ist geregelt. Man ist im Gespräch und trinkt Tee dazu. Der afrikanische Firmeninhaber erzählt über seine Familie. Ein Sohn würde gerne in der Schweiz studieren. Zuerst müsse er aber an einer Privatschule Deutsch und Englisch lernen, bevor er das Uni-Studium begänne. Hersteller Jakob Engineering sagt, dass er dabei behilflich sein könne. Klar geht es nicht nur um die Vermittlung von Adressen, sondern auch um die Finanzierung. Beispielsweise kann der Betrag der Rechnung für die Maschinen um 20% höher ausfallen. Hersteller Jakob Engineering wird die Differenz zur eigentlichen Rechnung an die Privatschule überweisen. Diese Spezialkonditionen werden natürlich nirgendwo schriftlich festgehalten.

Und dann gibt es auch noch die Beschleunigungsgebühr. Egal für was, ab und zu muss man die Dienstleistung eines Amtes in Anspruch nehmen. Mein Dossier liegt also bei dem Beamten auf dem Pult. Wenn ich nachfrage, wann denn mit einem Entscheid gerechnet werden könnte, zeigt der Beamte auf das Dossier, das ganz unten auf dem Stapel liegt. Je mehr Geld ich offeriere – natürlich Bargeld verdeckt in einem Umschlag – desto höher steigt das Dossier, und desto eher wird der Antrag behandelt. Ginge es nur um eine einzelne Amtsstelle, wäre das erträglich. Meistens aber müssen viele verschiedene Bewilligungen eingeholt werden. Aus meiner Zeit in Moskau weiss ich, dass für den Bau eines Hochhauses an die hundert Bewilligungen eingeholt werden müssen. Am meisten verlangen die Stellen, die zuletzt

dran sind. Und da die Bauherren nicht immer gewillt sind, vor dem Beginn des Baus alle Bewilligungen einzuholen, weil das ewig lang dauert, sieht man häufig Gebäude, die nur bis zur Tiefgarage oder dem 1. Stock gebaut sind, gewissermassen Neubau-Ruinen.

Kreative Druckmittel

Häufig führte das Zahlen von Schmiergeld zum Erfolg. Nicht so einfach ging es 1989 mit dem Telefon- und Telexanschluss in der neuen Botschaft in Khartum. Wir hatten über ein Jahr auf einen solchen Anschluss gewartet. Alle unsere Bemühungen blieben erfolglos. Aber es ging nichts. Kein Telefon- und Telexanschluss hiess, keine schnelle Kommunikation mit der Schweiz zu haben. Wenn ich nach Bern telefonieren wollte, musste ich ins Hotel Akropol gehen, anstehen und warten, bis ich an der Reihe war. Da sassen schon zehn bis zwanzig Personen vor mir auf Bänken und warteten auf ihr Gespräch. Das Hotel Akropol (von Griechen geführt) bezahlte privat eine Telefonistin im Telefonamt für gewisse Stunden (meistens nachmittags zwischen 14 und 17 Uhr). Nur so konnten wir telefonieren. Natürlich wurde alles abgehört, vom Hotelier und auch vom Sicherheitsdienst.

Im Oktober 1989 ging ich ferienhalber in die Schweiz. Dort fragte ich einen Verwandten, der bei der Telefongesellschaft arbeitete, ob es möglich wäre, den Telexanschluss bei der Sudanesischen Vertretung in Genf zu kappen. Das sei kein

Problem. Zurück im Sudan liess ich das sudanesische Ausenministerium wissen, dass wir ihre Linie in Genf unterbrechen könnten, wenn nicht bei uns in Khartum eine Linie installiert würde. Wunder geschehen. Innerhalb von 24 Stunden hatten wir eine Telefon- und Telexlinie.

Kreative Druckmittel werden aber auch von der Gegenseite eingesetzt. Ein Beispiel, das unter Westlern oft erzählt wird, wenn sie in Russland ein Geschäft eröffnen wollen: Eine westliche Firma hat es irgendwie geschafft, alle nötigen Bewilligungen zu bekommen und kann ein Geschäft an der grossen Einkaufsstrasse eröffnen. Wenn dies einem einflussreichen Konkurrenten nicht passt, und er nicht geschmiert wird, kann er das Geschäft nach Belieben sabotieren. Zum Beispiel wird gleich nach Eröffnung die Strasse davor aufgerissen. Es wird ein grosses Loch gegraben, um die Leitungen unter der Strasse zu sanieren, und zwar ganz genau vor dem Eingang des neuen Geschäfts. Planken darüber zum Eingang hin gibt es keine und das Ganze wird grossflächig abgesperrt – aus Sicherheitsgründen, versteht sich – sodass kein einziger Käufer den Laden betreten kann. Zuerst wird die Stromleitung bearbeitet, dann die Wasserleitung, dann das Abwasser (wobei man zuerst auf die Lieferung der passenden Rohre warten muss), dann wird alles zugeschüttet, es bleibt aber noch abgesperrt, weil der Belag fehlt, dann wird alles wieder aufgerissen, weil die Telefonleitung vergessen ging usw. Das Ganze wird so lange hingezogen, bis das Geschäft, das seine Miete ja trotzdem zahlen muss, bankrott ist, bevor es seinen ersten Kunden bedienen konnte.

Wo bleibt meine Ethik?

Wie konnte ich mein Schmieren und hintenherum Mogeln ethisch verantworten? Diese Antwort ist recht einfach. Ich habe nie zu meinem Vorteil geschmiert. Ich habe mich nie damit persönlich bereichert. Entweder habe ich Angelegenheiten für den Bund oder für Firmen beschleunigt, weil wir sonst alt und grau geworden wären, bevor sich der nächste Schritt getan hätte. Mir selber hat das nichts gebracht, ich wurde sowieso bald wieder an den nächsten Ort versetzt. Oder ich habe Schweizer Hilfswerken beim Importieren von Kleidern und Medikamenten geholfen, damit sie diese an Bedürftige verteilen konnten. Ohne Hilfe von offiziellen Vertretern hätte die arme Bevölkerung keinen Zugang zu Medikamenten und medizinischen Dienstleistungen gehabt.

Schmiermittel waren für mich auch nicht überall einsetzbar. In Russland konnte ich nicht schmieren. Denn da ich kein Russisch sprach und mir alles übersetzen lassen musste, kannte ich die Gepflogenheiten des Landes zu wenig gut. Daher kam Schmieren dort für mich nicht in Frage.

Keine Geschäfte mit korrupten Staaten

Jetzt muss ich etwas loswerden. In nur etwa zwanzig bis dreissig Ländern der Welt gibt es wenig Korruption. Anders gesagt, gibt es in einer Mehrzahl von Staaten eine hohe bis

extrem hohe Korruption. Ich war in solchen Staaten eingesetzt: Indonesien, Sudan, Südafrika und Russland.

Wer nun glaubt, dass beispielsweise eine FIFA, die eben auch aus etwa 180 korrupten Staaten mit korrupten Fussball-Landes-Verbänden besteht, eine nicht korrupte Organisation bilden kann, der hat Illusionen. Sepp Blatter hat das meiner Meinung nach bravurös gemeistert; ein absoluter «Saubermann» kann die FIFA nicht führen.

Ich höre euch: «Du übertreibst wieder mal, Beat. Europa, Amerika, Ozeanien kennen Korruption doch kaum.» Stimmt das? Fangen wir mal bei Europa an. Demzufolge wären folgende Länder nicht korrupt: Russland, Weissrussland, Rumänien, Bulgarien, Serbien, Montenegro, Italien, Griechenland, Spanien, Portugal. Soll ich fortfahren?

Dürfen wir nur mit nicht korrupten Ländern Handel treiben? Woher sollen wir denn unseren Kaffee, Kakao, unsere Bananen und Orangen, Ananas und Avocados hernehmen? Könnten wir Autos mit Bestandteilen aus China, Indien, Osteuropa, Korea noch kaufen?

Wir gehören auf dieser Welt zu einer Gesellschaft, die zu meist aus korrupten Staaten besteht. Wir können nicht anders, als mit ihnen Handel zu treiben. Was rate ich Schweizer Geschäftsleuten, die in solche Staaten exportieren wollen? «Macht eure Geschäfte nur bis an unsere Landesgrenze. Ihr kennt die Gepflogenheiten in den Drittländern nicht. Also Finger weg davon. Damit die Geschäfte dennoch möglich

sind, arbeitet mit Schweizer Ablegern von Firmen der jeweiligen Länder zusammen.»

Für den Export heisst das zum Beispiel: Ich verkaufe meine Kaffeemaschinen noch in der Schweiz an eine schweizerische Tochtergesellschaft der Russischen Importfirma. Diese sorgt dann selber dafür, wie sie die Ware aus der Schweiz exportiert, in Russland importiert und zu den dortigen Kunden bringt.

Für den Import läuft das Ganze etwas anders, da wir in der Schweiz einen gewissen Qualitätsstandard brauchen, um die Ware hier zu verkaufen. Ich muss also beim Anbieter im Drittstaat meine Qualitätswünsche und Sozialstandards anbringen, bevor ich mich auf einen Kauf einlasse. Diese Standards lasse ich dann regelmässig durch eine Vertrauensfirma vor Ort überprüfen.