

# Schmierer und Geschmierte



Der Baselbieter Afrikakenner und Kaufmann Hans Buser hat seine Erlebnisse in den fünfziger und sechziger Jahren des letzten Jahrhunderts in Ghana in einem Erzählband zusammengefasst – mit bemerkenswerten Einblicken, die heute noch Gültigkeit haben. Zum Beispiel in Sachen Korruption.

VON HANS BUSER

Wenn ich über Schmiergelder schreibe, weiss ich natürlich, dass ich mich aufs Glatteis begeben. Aber ich möchte mich gegen unsere allgemeine Überheblichkeit wehren. Ebenso gegen die pauschale Verurteilung der Korruption in Afrika, die stets den Empfängern die ganze Schuld in die Schuhe schiebt. Doch zur Korruption braucht es immer zwei! Und nur mit einem korrupten «Geldgeber» gibt es auch einen korrupten Empfänger. Anders gesagt: Es braucht eine Bereitschaft zum «Schmieren», damit man Schmiergelder auch an den Mann bringt! Ich lasse mich nicht über die moralischen Aspekte der Korruption aus. Auch nicht über Recht und Unrecht, deren Grenzen ja auch für uns Schweizer oft verschwommen sind. Ich möchte nur auf Grund meiner persönlichen Erlebnisse und am Beispiel Ghanas Geschichte und Zusammenhänge der Korruption zu deuten versuchen.

Um Anfänge und Gründe der Korruption in Afrika zu erklären, zitiere ich die These eines Afrika-Dänen, der zeitlebens in Afrika gelebt hat und mir dies erklärte: «Die Entkolonialisierung Afrikas nach dem Zweiten Weltkrieg war nicht nur eine Idee und Vision grosser Pan-Afrikaner wie George Padmore, W.E.B. Dubois, Kwame Nkrumah und Ras Makonnen, sondern vor allem ein Wirtschaftskrieg des amerikanischen Dollars gegen das Englische Pfund. Die USA hatten vor dem Zweiten Weltkrieg kaum 10 Prozent ihres Brutto-Sozialproduktes exportiert, wurden aber durch den Weltkrieg und zur Rettung Europas gezwungen, eine unglaubliche Kriegsindustrie aufzubauen, die für die Materialschlachten nötig war. Nach 1945 hatte man noch den Marshallplan, aber darüber hinaus keine Absatzmärkte, da praktisch die ganze freie Welt, vor allem aber Asien und Afrika, entweder ans Englische Pfund oder an Francs und Gulden gebunden war.

Man befürchtete in Amerika eine Depression, wie in den zwanziger Jahren nach dem Ersten Weltkrieg. Man konnte nirgendwohin exportieren, die englischen und französischen Kolonien wurden mittels Importlizenzen vor Dollar-Importen geschützt. Man war gezwungen, Exportmärkte zu erobern. So begann ein eigentlicher Kampf um die Kolonien: Jede Befreiungsbewegung wurde unterstützt, welche sich gegen die Kolonialmacht richtete. Es kommt nicht von ungefähr, dass viele «Grossen» der Entkolonialisierung Indiens, Indochinas und Afrikas in den USA studierten und doktorierten. Dies lange Zeit bevor Russland ins Spiel kam. Als dann 1957 die reiche Goldküste frei und unabhängig wurde, zielte man mit aggressiver Verkaufsstrategie auf die volle Staatskasse dieses «reichsten Landes, das je der UNO beigetreten» war.»

## «Nützliche Abgaben»

Dies ist die glaubwürdigste Erklärung einer wirtschaftlichen Entwicklung, die ich miterlebte: Eine neue Waffe im Eroberungskampf des ghanaischen Marktes waren die Prozente, welche in den Verkaufspreis eingeschlossen wurden. Damit konnten die eingeführten, traditionellen englischen Produkte aus dem Markt gedrängt werden. In den Offerten und Telegrammen hiessen sie verschlüsselt «NA's» – «Nützliche Abgaben». So wusste jeder von Anfang an, wieviel an Partei, Vermittler oder Minister offeriert werden konnte. «Kein Geschäft ist auch ein Geschäft.» Das waren die berühmt gewordenen Worte des in Basel sitzenden Afrika-Direktors Krauss der Schweizer Handelsgesellschaft UTC. Er lehnte es kategorisch ab, der regierenden Convention People's Party (CPP) eine Kommission von fünf Prozent einzuschliessen. Die Folge: Er verlor einen grossen Auftrag für Lokomotiven und neues Eisenbahn-Rollmaterial.

«Habt keine Skrupel, denkt immer an die 14 000 Mitarbeiter in Kassel, die keine

Arbeit haben, wenn ihr nichts verkauft!» Dies dagegen war der Leitspruch unseres neuen Arbeitgebers Henschel in Deutschland. Mit diesem Spruch des drohenden Arbeitsplatzverlustes wurde auch hier alles entschuldigt. Der Kampf um Aufträge an der Front nahm unglaubliche Formen an. Die Verkäufer versuchten mit allen Mitteln, Minister, Staatssekretäre und hohe Beamte auf ihre Seite zu ziehen. Ausschreibungsunterlagen mussten beeinflusst werden, bevor sie beim Ausgabenamt (Tender Board) überhaupt herausgegeben wurden. Einkaufs-Delegationen wurden nach Europa eingeladen. Es brauchte Ideen und Phantasie, um an die Aufträge heranzukommen. Geld konnte jeder offerieren, es war ja immer im Preis eingeschlossen – und wurde schliesslich vom Staat Ghana bezahlt. Längst handelte es sich nicht mehr um fünf, sondern um zehn, zwölf, dann fünfzehn und bei einem der letzten grossen Geschäfte sage und schreibe fünfundzwanzig Prozent (11 Millionen Deutsche Mark), die irgendwo in Europa auf Bankkonten einbezahlt wurden. All dies von «ehrbaren» deutschen Kaufleuten, von «angesehenen» Schweizern und «erfolgreichen» Vertretern anderer Nationen, die alle den ghanaischen Goldkuchen unter sich aufteilten. Ist es überraschend, wenn dabei selbst das reichste Land vor die Hunde geht?

Die Übernahme des Erbes des Britischen Weltreichs, wie es der Schweizer Historiker Jean Rudolf von Salis ausdrückte, brachte es mit sich, dass die geschützte Kolonialwirtschaft, die den Kolonien wirtschaftliche Sicherheit garantierte, möglichst rasch der freien Marktwirtschaft weichen musste. Die befreiten Kolonien wurden nun zum Tummelplatz von Verkäufern aus aller Herren Ländern. Industrieprojekte wurden angeboten, die in kürzester Zeit eine Industrialisierung Ghanas versprochen. Den verantwortlichen Ministern wurde wirtschaftliche Unabhängigkeit vorgegaukelt, man versprach das Blaue vom Himmel und belegte es auch mit aufwendigen Wirtschaftlichkeitsstudien. Und als Krönung und Entscheid für eine Vertragsunterzeichnung wurde dann eben mit den eingeschlossenen Prozenten operiert, die entweder an Parteien oder Private flossen. So wurde Ghana, das als erstes unabhängiges Land für alle anderen afrikanischen Staaten wegweisend war, leider auch wegweisend in Sachen Korruption und «eingeschlossenen Prozenten». Diese wurden später in Nigeria sogar offiziell gefordert – und erreichten im Öl-Boom bis 100 Prozent!

«Als Schweizer Kaufmann in Ghana – Hans Buser erzählt»: Basler Afrika Bibliographien, Basel. 90 Seiten. 25 Franken.