

» Herr Schmidt, die Mullahs und das Gas «

von Max Borowski

Trotz Atomstreit, internationalen Sanktionen und dem drohenden Zorn der Amerikaner: Eine kleine Energiegenossenschaft in Ostdeutschland verhandelt mit Teheran über den Ankauf von iranischem Erdgas.

In Möhlau in Sachsen-Anhalt hat der wohl kleinste deutsche Gasversorger seinen Sitz. Die Gas- und Energiegenossenschaft Ost- und Mitteldeutschland (GEG) ist mit ihren derzeit 120 Kunden so klein, dass nicht einmal die Stadtwerke im nahen Leipzig von ihrer Existenz gewusst hätten, sagt Ralf Schmidt, Aufsichtsratschef und einer von zehn aktiven Genossen. "Die Leipziger haben Kunden den Wechsel zu uns verweigert mit dem Argument, uns gebe es nicht."

Schmidt ficht das nicht an. Der IT-Angestellte und ehrenamtliche Gashändler hat Großes vor: Gerade hat er mit der Nationalen Iranischen Gasexportgesellschaft (Nigec) einen Vorvertrag über die Lieferung von iranischem Gas an deutsche Haushalte abgeschlossen. Die Iraner bestätigten auf Anfrage der FTD, dass sie ein "Memorandum of Understanding" mit der Genossenschaft unterzeichnet hätten - der erste und einzige Gasdeal einer deutschen Gesellschaft mit der Islamischen Republik.

Der Iran verfügt nach Russland über die zweitgrößten Erdgasreserven der Welt. Doch Geschäfte mit Teheran sind wegen des Atomstreits eine heikle Angelegenheit, besonders in der Energiebranche. Weltweit ziehen Unternehmen, die Energiegeschäfte mit dem Iran anvisieren, sich den Zorn der USA zu. Washington hat deutlich härtere Sanktionen gegen den Iran als der UNO-Weltsicherheitsrat verhängt und macht Druck auf die europäischen Regierungen und Konzerne, ihre Geschäfte mit dem Mullah-Regime weitgehend einzustellen.



Ralf Schmidt, Gas-Genosse

Die anhaltischen Gasgenossen kümmert das nicht. "Auf einen Wink von (US-Präsident) George W. Bush hin Geschäftspartner fallen zu lassen, das ist doch kein Geschäftsgebaren", sagt Schmidt in Anspielung auf mehrere Großkonzerne, die über einen Rückzug aus dem Iran nachdenken, weil sie Nachteile im US-Geschäft fürchten. Die GEG muss darauf keine Rücksicht nehmen: Ihre Kunden sitzen hauptsächlich rund um Halle, Dessau und Wittenberg. Von Sanktionen als Druckmittel hält Schmidt ohnehin nichts: "Wenn man zu einem Partner funktionierende Handelsbeziehungen unterhält, lassen sich politische Streitereien doch viel besser lösen."

Schmidt muss Idealist sein, sonst wäre die Energiegenossenschaft nie entstanden. Die Idee dahinter war einfach: Statt sich mit den steigenden Gaspreisen der etablierten Versorger abzufinden, beschlossen Schmidt, sein Bruder René sowie weitere Mitstreiter vor rund zwei Jahren, selbst Gas en gros einzukaufen - und billig an die Genossen weiterzugeben. Einen Gewinnzweck verfolge die GEG auch mit dem geplanten - und zudem völlig legalen - Irangeschäft nicht, beteuert Schmidt. Es gehe nur darum, das Gas für Privatverbraucher billiger zu machen.

Das Problem für die GEG war zunächst, dass "niemand in der Branche uns ernst genommen hat", erzählt Schmidt. Die großen Energiekonzerne und Stadtwerke verweigerten den Genossen lange den Zugang zu ihren Leitungen. Vor allem aber fand Schmidt lange Zeit niemanden, der ihm günstiges Gas verkaufen wollte. "Unser Ziel war immer, selbst Gas zu importieren", so Schmidt.

Da die Genossen keine Kontakte in der Branche hatten, schrieben sie Briefe an die Botschaften erdgasexportierender Länder. Die einzige Rückmeldung kam von der Islamischen Republik Iran. Bei mehreren Treffen habe man festgestellt, "dass wir geschäftlich auf einer Welle liegen", so Schmidt.

Ende des Jahres soll der endgültige Liefervertrag abgeschlossen werden, hofft Schmidt. Bis dahin gilt es aber noch, einige Schwierigkeiten zu überwinden. Offen ist etwa, wie das Gas nach Deutschland kommen soll. Möglich sei der Transport über russische Pipelines oder als Flüssiggas per Schiff via Rotterdam, so Schmidt. Schwierig wird auch die Abwicklung der Bezahlung, da die meisten westlichen Banken ihre Irangeschäfte eingestellt haben. Doch die offenen Fragen könnten alle gelöst werden, sagt Schmidt. Theoretisch könne seine Genossenschaft mit dem iranischen Gas "halb Deutschland" versorgen.

Selbst wenn das Geschäft den Iranern nur zum Markteintritt in Deutschland dienen sollte und andere Unternehmen der GEG das große Geschäft später wegschnappen sollten, hätten die Genossen ihr Ziel erreicht: "Wenn dadurch die Konkurrenz steigt und die Preise sinken", sagt Schmidt, "sind wir auch zufrieden."

Aus der FTD vom 09.05.2008

© 2008 Financial Times Deutschland, © Illustration: FTD