

Öl-Embargo: Wie die Schweiz Kriegsgewinnlern in die Hände spielt Nichtstun, wegschauen und kassieren

Der Bund hat zwar die Öl-Sanktionen gegen Russland unterzeichnet. Dennoch fließen Öl und Geld munter weiter – mit gütiger Mithilfe der Schweiz als zentraler Handelsplatz.

RALPH HUG

Die G-7-Länder und die EU haben letztes Jahr die Einfuhr von russischem Öl verboten. Es soll verhindern, dass Russlands Präsident Wladimir Putin mit den Erlösen weiterhin Krieg gegen die Ukraine führen kann. Auch die Schweiz hat sich angeschlossen. Wer mit russischem Öl handelt, muss einen Preisdeckel von 60 Dollar pro Fass einhalten. Recherchen der Nichtregierungsorganisation Public Eye zeigen jetzt, wie das Embargo umgangen wird.

GEISTERFLOTEN

Public Eye ist in den Besitz von Verkehrsdaten des sibirischen Ölhafens Kozmino bei Wladiwostok gelangt. Dort verkehren die Öltanker so munter wie eh und je, werden abgefüllt und laufen ins Meer aus. Doch es sind nicht mehr dieselben Schiffe wie zuvor. Plötzlich legen teils ältere Tanker an, die unter anderen Flaggen fahren, zum Beispiel von Malta. Insider berichten, dass es sich um eine «Geisterflotte» handle: Russland habe sie aufgezo-gen, um die Herkunft des Rohöls zu verschleiern. Auf hoher See werden ganze Öladungen in andere Tanker umgepumpt.

Auch sind die grossen Ölhandelsfirmen aus den Listen verschwunden. Dafür tauchen aus dem Nichts neue auf, sogenannte Pop-up-Firmen. Niemand weiss, wer genau dahintersteckt. Einige Unternehmen wurden erst vor kurzem in Dubai oder Hong-



ÜBER UMWEGE: Tanker im Hafen Zhoushan (China) unter der Flagge der Marshall-In-seln. Russisches Öl wird vermehrt über neue Händler und Routen vertrieben. FOTO: NIKAO

kong gegründet, wo keine Sanktionen gegen Russland gelten. Public Eye schreibt: «Diese Firmen stehen im Verdacht, als Strohfirmen für die grossen Akteure zu fungieren.» Die grossen Akteure sind bekannte Rohstoffkonzerne wie Vitol, Trafigura, Gunvor oder Glencore. Sie haben eines gemeinsam: Ihr Sitz ist in der Schweiz, meist in Genf oder in Zug.

SCHAUPLATZ GENF

Offiziell haben sie unter dem Druck der Sanktionen den Handel mit russischem Öl aufgegeben. Dieses Business hat ihnen bisher Profite in Milliardenhöhe in die Kasse gespült. Und tut es erstaunlicherweise weiterhin. Davon profitiert auch der Kanton Genf: Er hat für 2022 sage und schreibe 1,3 Milliarden Franken mehr Steuern eingenommen als budgetiert. Unter dem Embargo-Regime hat sich aber der Markt verändert. Laut Public Eye tre-

ten vermehrt dubiose Zwischenhändler und Mittelsmänner auf. Oder unbekanntere Firmen mit blumigen Namen wie Sunrise, Everest, Belatrix oder Petkim. Eine andere heisst Tejarinaft und steht im Verdacht, eine Strohfirma des staatlichen russischen Ölkonzerns Rosneft zu sein. Insider wundern sich, dass solche Nobodies überhaupt in der Lage sind, grosse Ölfrachten zu transportieren sowie Versicherungen und Finanzierungen zu erhalten. Ein klarer Hinweis darauf, dass im Hintergrund alte Netzwerke aktiv sind.

Besonders geschäftig ist die kleine Genfer Firma Paramount. Sie hat seit der russischen Invasion im russischen Hafen Kozmino fast hundert Tanker mit Rohöl geladen – eine riesige Fracht von 72 Millionen Fass. So viel, dass Paramount nun plötzlich in der obersten Liga des Ölhandels mitspielt. Die Branche rätselt über

Trotz Sanktionen: Seco bleibt passiv

Wer überprüft, ob die Öl-Sanktionen gegen Russland, die die Schweiz übernommen hat, auch eingehalten werden? Formell ist dafür das Staatssekretariat für Wirtschaft (Seco) zuständig. Doch dieses tut nichts.

KEINE KONTROLLEN. Man verzichte auf Kontrollen und setze auf die Selbstverantwortung der Branche, so die Antwort der Behörde auf Anfrage von Public Eye. Im Gegensatz zu andern Staaten muss in der Schweiz also niemand Käufe von russischem Öl melden oder Kontrollen zulassen. Kriegsgewinnler aller Art könnten sich nichts Besseres wünschen. (rh)

russische oder chinesische Banken, die diese Firma womöglich heimlich finanzieren. Auffällig ist laut Public Eye, dass Paramount fast alle Hinweise auf Russland von der Website entfernte, als sie wegen ihres kometenhaften Aufstiegs immer mehr ins Gerede kam.

Die ganze Recherche zum Nachlesen gibt es auf publiceye.ch.

«Dini Mueter» lädt ein Gipfeltreffen zu Betreuung

Die Vorbereitungen für den Frauenstreik vom 14. Juni laufen auf Hochtouren – auch bei der «Eidgenössischen Kommission dini Mueter» (EKDM). Jetzt lädt die «Kommission» zum grossen Gipfeltreffen nach Bern. Eingeladen sind alle Frauen – also Mütter, Tanten, Gotti, Betreuerinnen, Lehrerinnen, Nachbarinnen usw. Auch die Kinder selbst sind natürlich willkommen. Auf dem Tagesprogramm stehen Transpi-malen, Siebdruck, Kulinarik, Austausch und Diskussion. Dazu gibt's ein Kinderkonzert sowie eine Comedy-Show von Slampoe-tin und work-Kolumnistin Sandra Künzi.



Gipfeltreffen «dini Mueter», 13. Mai, 10 bis 22 Uhr, Heitere Fahre, Dorfstrasse 24, 3084 Wabern bei Bern. Anmelden unter rebrand.ly/gipfeltreffen.

Reportagen und Portraits Menschen «am Rand»

Klaus Petrus war einst Philosophieprofessor in Bern. Doch 2012 griff er zu Stift und Kamera und wurde Reporter – mit Erfolg. Seine Berichte gehen unter die Haut, handeln von Krieg, Migration, Armut. Und sie zerstören Klischees und Stereotype. So auch «Am Rand», sein neues Buch über «Getriebene, Eigensinnige, Abgehängte, Unsichtbare» in der Schweiz. Da ist zum Beispiel der alte Trinker, der seinen Fusel in edle Flaschen umfüllt. Dort die Prostituierte, deren Kinder glauben, sie arbeite in Zürich als Therapeutin. Oder die vermählte Rentnerin, die trotz täglicher Existenzkampf sagt: «Der Tod kann mich mal!» Petrus' Portraits rütteln auf, weil sie höchst persönlich sind. Aber auch, weil sie zeigen, dass wir «in der Mitte» der Gesellschaft die «Randständigen» brauchen. Um uns selbst zu bestätigen.

Klaus Petrus: **Am Rand. Geschichten von Menschen am Rand der Gesellschaft**, Christoph-Merian-Verlag, Basel 2023, 191 Seiten, Fr. 29.–.

Neuer Unia-Podcast Aus Heft wird Video

Chemielaborantinnen, Polymechaniker oder Uhrenarbeiterinnen: fast 50 000 Unia-Mitglieder arbeiten in der Industrie. Sie erhalten bisher nicht nur work-zugeschickt, sondern vierteljährlich auch das branchenspezifische Unia-Heft «Input Industrie». Neu gibt's das «Input» nicht mehr gedruckt, sondern frisch und bewegt als Video- und Audio-Podcast. Mit News, Reportagen, Reststipps und mehr. Die erste Folge ist bereits online. Als Video auf Youtube und als Audio-Podcast auf Spotify. Reinschauen und Feedback geben!



Unter unia.ch/industrie-news oder direkt via QR-Code.

workxl der wirtschaft

David Gallusser



VERKAUF: WENIGER TIEFLÖHNE DANK GESAMTARBEITSVERTRÄGEN

Zwischen den Unternehmen im Detailhandel können Welten liegen: Mit Coop und Migros treten auf der einen Seite Milliardenkonzerne auf, die je fast 100 000 Mitarbeitende beschäftigen. Auf der anderen Seite zählen zum Detailhandel auch die lokale Metzgerei oder die kleine Modeboutique, deren Umsätze und Anzahl Beschäftigte überschaubar sind. Auch die Löhne liegen in der Branche teilweise weit auseinander (siehe Grafik). So arbeitet bei den grossen Lebensmittelhändlern eine von fünf Verkaufsstellen zu einem Monatslohn unter 4500 Franken bei einem Vollzeitpensum. Bei den kleinen bis mittleren Lebensmittelhändlern sind es hingegen fast zwei von drei Verkäuferinnen und Verkäufern.

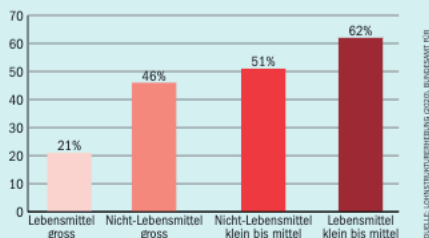
FOOD-HÄNDLER BESSER. Erklärbar sind diese Unterschiede zunächst mit der Grösse der Unternehmen. Grosse Firmen können nicht nur höhere Preise verlangen, sondern auch mit tieferen Kosten wirtschaften. Entsprechend können sie ihren Mitarbeitenden etwas höhere Löhne

zahlen, ohne tiefere Profite hinnehmen zu müssen. Grösse allein erklärt aber nicht den ganzen Lohnunterschied. Das zeigt der Vergleich innerhalb der gesamten Branche. So verdienen bei grossen Unternehmen im Non-Food-Bereich ganze 46 Prozent der Mitarbeitenden weniger als 4500 Franken. Während es bei den grossen Lebensmittelhändlern «nur» 21 Prozent sind. Ein wesentlicher Grund dafür sind Gesamtarbeitsverträge (GAV). Während von den grossen Lebensmittelhändlern in der Schweiz nur Denner und Aldi keinen GAV kennen, ist die Abdeckung im übrigen Detailhandel wie etwa in Kleider- und Möbelläden, Sportgeschäften usw. lückenhafter. Mindestlöhne und Lohnverhandlungen, die für bessere Löhne in der Breite sorgen könnten, sind dort seltener.

DRUCK HILFT. Für starke GAV braucht es starke Gewerkschaften, deren Mitglieder in den Betrieben und in der Öffentlichkeit Druck machen. Die Unia zeigt, wie es geht: Seit Ende der 1990er Jahre gelang es ihr mit ihren

Tieflohnvergleich: grosse Lebensmittelhändler besser

Anteil Verkaufsmitarbeitende mit Löhnen unter 4500 Franken (Vollzeit), aufgeteilt nach Sparte und Firmen mit mehr als 1000 Beschäftigten (gross) bzw. weniger als 1000 Beschäftigten (Klein bis mittel).



Kampagnen, den Tieflohnanteil im Verkauf bei den grossen Lebensmittelhändlern von 35 Prozent auf heute 21 Prozent zu senken. Doch trotz dem Erfolg: Jeder Tieflohn bleibt einer zu viel. Die grossen Detailhändlerinnen müssen die Beschäftigten

jetzt stärker am wirtschaftlichen Erfolg beteiligen. Und die übrigen Detaillisten müssen endlich die Tief-löhne anheben.

David Gallusser ist Ökonom des Schweizerischen Gewerkschaftsbunds (SGB).