



Schauplatz geschmierter Geschäfte? Ein US-Bomber des Typs B-52 landet auf dem Al-Udeid-Flugplatz in Katar

Foto: US Air Forces

Christian Brönnimann

**Genf** Der Al-Udeid-Flugplatz in Katar ist einer der wichtigsten Militärstützpunkte der USA im arabischen Raum. Mehr als 10 000 US-Soldaten sind dort stationiert, Kampffjets heben ab für Einsätze im Irak oder in Afghanistan. Über eine Milliarde Dollar hat Katar bereits in den Militärflugplatz investiert. Auch die USA beteiligten sich an den Baukosten.

In den letzten Jahren wurde in Al Udeid wieder gebaut. Nun werfen neue Recherchen in den Panama-Papieren, dem riesigen Datenleck der Offshore-Kanzlei Mossack Fonseca, den Verdacht auf, dass bei der Vergabe der Aufträge grosse Summen Schmiergeld geflossen sein könnten – und dass Schweizer Helfer eine wichtige Rolle spielten.

Eine Auftragnehmerin in Al Udeid ist die katarische Baufirma Hardwork\*. Am 15. April 2013 schloss sie drei «Consultancy Agreements» – zu Deutsch «Beratervereinbarungen» – mit einer Offshore-Firma auf den Britischen Jungferninseln ab. Deren Inhalt ist brisant: Für Dienstleistungen, die zu den Vertragsabschlüssen für die Al-Udeid-Arbeiten führen sollten, wird der Offshore-Firma ein Honorar von 7,5 Prozent der gesamten Auftragssumme von rund 100 Millionen Dollar versprochen, also etwa 7,5 Millionen Dollar.

Wer profitierte von diesem üppigen Honorar? Die Briefkastenfirma auf den Jungferninseln gehört dem katarischen Geschäftsmann Nadim A.\* – und dieser hat einen direkten Draht ins Verteidigungs-

ministerium, das für den Al-Udeid-Flugplatz verantwortlich ist. Dort arbeitet nämlich seit 2013 sein Sohn, wie Nadim A. auf Anfrage bestätigt.

Die Baufirma Hardwork und Nadim A. bestreiten in ihren schriftlichen Stellungnahmen kategorisch den Verdacht, dass mit den Beratervereinbarungen Schmiergelder ausgerichtet wurden. Sein Sohn habe im Verteidigungsministerium keinerlei Einfluss auf Zuschlagsentscheide, hält Nadim A. fest. Hardwork schreibt, zwischen ihr und Nadim A. bestehe eine langjährige Zusammenarbeit. Die Vereinbarungen seien nur ein Teil der gesamten vertraglich geregelten Partnerschaft. Zudem habe sie ihren letzten Zuschlag für Al-Udeid-Arbeiten bereits 2012 erhalten.

Die Frage, weshalb dann noch 2013 Beratervereinbarungen abgeschlossen wurden, die zu den Vertragsabschlüssen führen sollten, beantwortet Nadim A. damit, dass die Vereinbarungen die Zusammenarbeit formalisiert hätten.

#### Schweizer Anwälte haben fast keine Aufsichtspflicht

Die Fäden der Offshore-Firma laufen in Genf zusammen. Dort besitzt die Firma einerseits ein Konto bei der UBS. Dieses liess Nadim A. in den Wochen rund um den Abschluss der Beratervereinbarungen so einrichten, dass neben ihm auch seine Frau darauf zugreifen kann. Andererseits wurde die Offshore-Firma seit ihrer Gründung 2007 nacheinander von drei Genfer Anwaltskanzleien und Treu-

# Schweizer Hilfe bei verdächtigem Deal

Beim Bau eines US-Militärstützpunkts in Katar flossen womöglich Schmiergelder auf ein UBS-Konto. Genfer Treuhänder spielten eine wichtige Rolle

handbüros betreut. Sie erledigten die Verwaltungsarbeiten für den Geschäftsmann, schickten etwa die Beraterverträge zu Mossack Fonseca. Das war nötig, weil die panamaische Kanzlei die Direktoren stellt, welche die Offshore-Firma auf dem Papier führen und deshalb die Verträge unterzeichnen mussten. Wenn Schweizer Anwälte und Treuhänder diese Dienstleistung von Mossack Fonseca brauchen, haben sie nach hiesigem Recht dank einem Schlupfloch fast keine Aufsichtspflichten mehr.

Der Fall trägt viele Merkmale, die bei Finanzermittlern die Alarmglocken läuten lassen. «Erstens sind Geschäfte mit Firmen aus ungenügend regulierten Ländern, wie es viele nichteuropäische Finanzzentren sind, grundsätzlich abklärungsbedürftig», sagt Daniel Thelesklaf, Leiter der Liechtensteiner Geldwäschereibehörde.

Zweitens ist die Summe, die an den «Berater» geht, unüblich hoch. «Bei komplexen Geschäften können Berater tatsächlich eine gewisse Rolle spielen, etwa wenn ein

Unternehmen in einem fremden Land Fuss fassen will», sagt Thelesklaf. «Wenn aber mehr als drei oder vier Prozent an den Berater fließen, lohnt es sich in der Regel, genauer hinzuschauen.»

Drittens sind die in den Verträgen festgehaltenen Beraterdienste nur sehr allgemein formuliert. «Welche Firma zahlt in einem normalen Geschäft schon Millionen an eine andere Partei, wenn nicht ganz exakt definiert ist, für was?», fragt Thelesklaf rhetorisch.

#### Beraterverträge können dazu dienen, Banken zu täuschen

Banken müssen prüfen, ob das Geld, das auf die Konten ihrer Kunden fliesst, sauber ist. Dies ist der eigentliche Hintergrund von manch einem Beratervertrag. «Die Verträge können dazu genutzt werden, gegenüber der Bank eine Zahlung vermeintlich legitim zu begründen und sie damit zu täuschen», erklärt Thelesklaf. Die Bankmitarbeiter stünden in der Pflicht, in solchen Fällen ganz genau hinzuschauen und sich zu fragen, ob die im Vertrag festgehaltenen Bedingungen auch tatsächlich wirtschaftlich Sinn machen. «Diese Prüfungen werden manchmal zu wenig ernst genommen.»

Die UBS, die das Konto der Offshore-Firma führt, kann sich laut einem Sprecher wegen des Bankgeheimnisses nicht zum konkreten Fall äussern. Allgemein betont die Bank, ihre Kundenbeziehungen jederzeit genau zu prüfen und gegebenenfalls Massnahmen zu ergreifen, um Geldwäsche zu verhindern.

In den Panama-Papieren finden sich Hunderte Beraterverträge von Offshore-Firmen aus verschiedenen Jahrzehnten, die teilweise verdächtig erscheinen. Nicht selten sind dabei Schweizer Finanzintermediäre oder Banken im Spiel.

So etwa bei einem Vertrag, bei dem es um den Verkauf von Artilleriegeschützen an ein arabisches Land geht. Hier wurden dem «Berater» sogar 15 Prozent der Auftragssumme zugesichert. Oder bei Verträgen im Zusammenhang mit dem Verkauf von Öl des brasilianischen Staatskonzerns Petrobras. Hier landeten mehrere Hunderttausend Dollar auf dem Schweizer Bankkonto eines Vermittlers, wie Recherchen brasilianischer Journalisten ergaben. Oder bei einem Vertrag mit einer Offshore-Firma, die für Beratung «in Bezug zu neuen Investmentprojekten in Russland und anderen GUS-Staaten» sowie «andere Dienste in Bezug zu neuen Projekten» im Zeitraum von höchstens einem halben Jahr 2,85 Millionen Dollar erhalten sollte.

Und was passiert mit all dem Geld, das Fragen aufwirft und mit Schweizer Hilfe fliesst? Im Fall Katar lässt sich in den Panama-Papieren sogar nachvollziehen, wie Nadim A. Vorbereitungen traf, um grosse Summen anzulegen. Im März 2013, also kurz vor Abschluss der Beratervereinbarungen, liess er für sich und seine Frau eine weitere Briefkastenfirma gründen. Als deren Zweck gab er an: Kauf von Immobilien in London.

\* Namen geändert

recherchedesk@sonntagszeitung.ch

## «Die Schweiz nimmt Finanzintermediäre zu stark in Schutz»

Martin Hilti, Rechtsanwalt und Geschäftsführer von Transparency International Schweiz, über Defizite der Schweiz in der Geldwäscherei-Abwehr

**Der OECD-Länderbericht kritisiert, dass Schweizer Anwälte im Offshore-Geschäft zum Teil nicht dem Geldwäschereigesetz unterstellt sind. Welche Folgen hat das?**

Die Schweiz setzt hier die OECD-Empfehlungen nicht vollständig um. Damit besteht die Gefahr, dass das Anwaltsgeheimnis für unlautere Geschäfte missbraucht wird. Es sollte deshalb geprüft werden, den Geltungsbereich des Geldwäschereigesetzes auszuweiten. Dabei sollten wir nicht nur an Anwälte denken, sondern etwa

auch an Notare, Immobilienhändler und Kunsthändler. **Vieles spielt sich heute in einem unkontrollierten Graubereich ab.**

Da ist die Aufsicht gefragt. Sobald ein Anwalt Vermögen verwaltet, ist er dem Geldwäschereigesetz zwar unterstellt. Doch er wird von einer privaten Selbstregulierungsorganisation kontrolliert. Die Kontrollen führen zwingend andere Anwälte durch, so sieht es das Gesetz vor. Das ist, als würden wir den ACS beauftragen, Geschwindigkeitskontrollen zu machen. Es

fragt sich, ob dieses Modell noch zukunftstauglich ist. **Die Schweiz ist auch heute in fast jeden grossen Korruptionsfall involviert. Warum ändert sich dies nicht?**

Die Schweiz geht minimalistisch vor. Wir reagieren nur auf internationalen Druck hin. Und immer nur so weit, wie es unmittelbar nötig ist.

**Wer trägt die Verantwortung dafür?** Im Kern die politischen Entscheidungsträger und damit letztlich wir alle.



Martin Hilti, Rechtsanwalt

Noch immer stellen wir uns in der Schweiz zu stark vor die Finanzintermediäre und versuchen, bestimmten Machenschaften von ihnen zu schützen.

**Die Finma hat im Korruptionsfall 1MDB hart gegen die Tessiner Bank BSI durchgegriffen. Was bedeutet das?**

Die Finma scheint einen Kurswechsel vorzunehmen und endlich konsequenter gegen fehlbare Banken vorzugehen. Bereits im Frühjahr sprach Finma-Chef Mark Branson

deutliche Worte und warnte vor den grossen Geldwäschereige-fahren in der Schweiz. Das ist sehr erfreulich, aber auch alarmierend.

**Warum?** Wenn der Chef der Aufsicht sagt, dass ein Viertel der von ihm kontrollierten Klientel erst dann ihre Sorgfaltspflichten wahrzunehmen beginnt, wenn es Medienberichte gibt, ist das höchst alarmierend. Es braucht jetzt grosse Schritte bei der Aufsicht, aber es müssen auch gesetzliche Schlupflöcher gestopft werden. Catherine Boss