

Exklusiv: Die delikaten Protokolle der Seminaristen

PRIESTERSEMINAR

Am Vormittag des 29.6. 2004 wurde ich dann wieder ins Palais zitiert. Da waren dann der Bischof, Küchl und Rothe anwesend und mir wurde die eidesstattliche Erklärung AS 15 zur Unterfertigung vorgelegt. Die Unterschrift des Bischof und sein Siegel waren zu diesem Zeitpunkt schon auf der Erklärung, nur meine Unterschrift fehlte.

14.00 Uhr

Abs 1

Zeugenvernehmung

DER PALMERS

Clan

Vom Aufstieg und Fall einer österreichischen Familie



Walter Palmers ist frei!

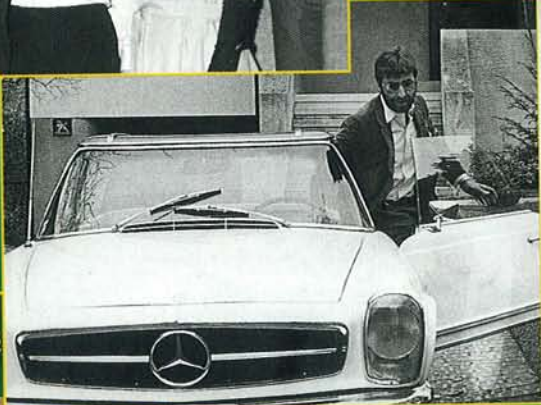
Montag, 14. November 1977 • Nr. 314 • 9.3

KURIER

Unabhängige Tageszeitung für Österreich
 10 Schilling • 1.10. 1977 • 1.10. 1977 • 1.10. 1977
 WIENER MORGENAUFGABE

● Strumpffabrikant kam um 23.53 Uhr mit dem Taxi nach Hause: Er ist gesund
 ● Sein erstes Wort: „Ich habe mich 100 Stunden zum Nachtmahl verspätet...“

Sonntag knapp vor Mitternacht wurde der Strumpffabrikant Walter Michael Palmers von seinen Enkelkinder freigesetzt: Palmers war in Begleitung seines Sohnes Christian um 23.53 Uhr mit einem Taxi von seiner Villa Hackegasse 78 in sein erstes Bett zu Johannes. „Sehen Sie, ich habe mich zum Nachtmahl 100 Stunden verspätet. Jetzt muß ich erst meine Frau um Entschuldigung bitten, und das dauert länger. Haben Sie bitte Verständnis dafür.“ Dann ging Palmers ins Haus, gefolgt von Journalisten. Die Familie teilte mit, daß das Lösegeld in der Höhe von 21 Millionen Schilling gezahlt wurde. Ausführliche Berichte können Sie auf den Seiten 4 und 5 lesen.



9 004378 077009

3.9

€2,40

Ab 1.10. 2004: €2,20 (inkl. MwSt.)

W. Verlagsgesamt: 3432 Tulln - E-Mail: a.baxe@profil.at

profil
Das Magazin zum Thema

extra

export & logistik

ERFOLGS-ROUTEN

Wie Österreichs Exporteure die Weltmärkte erobern

Terminal im Cargo Center Graz

CAPITAL

Heiße Geschäfte

Unternehmer. Nicht wenige österreichische Betriebe wagen sich an Exportgeschäfte in internationalen Krisenregionen – mit kalkulierter Risikobereitschaft, dem Willen zur Aufbauarbeit und kultureller Sensibilität. Von Franziskus Kerksenbrock

Es war an sich nur scherzhaft dahingesagt, als Michael Outschar vor vier Jahren behauptete, dass „wenn es in Afghanistan wieder geht, wir auch dort vertreten sein werden“. Mit „wir“ ist die Heidelberger Druckmaschinen Osteuropa Vertriebs GmbH mit Sitz in Wien gemeint. Und Osteuropa ist in diesem Fall ein dehnbarer Begriff: Geschäftsführer Outschar: „Osteuropa umfasst für uns den gesamten Raum des ehemaligen Comecon inklusive Balkan und Israel.“ Mithin Gegenden, die nicht unbedingt zu den ruhigsten der Welt zählen.

Der Druckmaschinenproduzent ist in diesen Regionen in 25 Ländern mit hundertprozentigen Töchtern vertreten, die

sich vor Ort um den Service der Maschinen kümmern, während in Wien Lieferungen und Exporte in die verschiedenen Märkte koordiniert werden. Outschar erzielt in diesen 25 Ländern mit 900 Mitarbeitern einen Umsatz von rund 400 Millionen Euro. Und er weiß, was er seinen Kunden, die zwischen einer und zwei Millionen Euro für eine Heidelberg zahlen, schuldig ist.

Als die NATO 1999 im Zuge des Kosovo-Kriegs Jugoslawien bombardierte, berichtet Outschar, „waren wir neben einem französischen das einzige westliche Unternehmen in Belgrad. Damals haben wir unseren Kunden einen kostenlosen Service ihrer Druckmaschinen angeboten.“ Acht

Wochen dauerte das Bombardement, dann marschierten Truppen der nordatlantischen Allianz und Russlands in der Krisenprovinz ein, die Infrastruktur Serbiens war nachhaltig geschädigt. Auch Druckereien und die darin befindlichen Maschinen mussten im ganzen Land auf Vordermann gebracht werden. Outschar: „Wir hatten über die nächsten Jahre einen Marktanteil von 100 Prozent.“

Schneller Entschluss. „In Krisenregionen verfügen wir über relativ großes Know-how“, sagt Outschar. Also warum nicht Afghanistan? Vor zwei Jahren erreichte Outschar tatsächlich ein Anruf: „Am Apparat war ein Afghane, der in Deutschland lebte und meinte, er habe gehört, dass wir in der Lage wären, in seinem Heimatland Aufbauarbeit zu leisten.“

Outschar überlegte nicht lange. Mit drei, vier Mitarbeitern und einem deutschen Spezialisten flog er nach Kabul. Seither existiert Heidelberger Afghanistan. Ein „afghanisches Unternehmen“, betont er. Mit afghanischem Geschäftsführer, afghanischem Personal, inmitten der afghanischen Hauptstadt. Fernab von den mit Stacheldraht und hohen Mauern gesicherten Objekten der internationalen Organisationen. „Inzwischen läuft auch der Maschinenverkauf an“, berichtet Outschar, „der Bedarf ist riesig.“

Ähnlich wie Michael Outschar ist eine erkleckliche Anzahl heimischer Manager und Unternehmer in Gegenden aktiv, die in den Nachrichten zumeist als Kriegs-, Krisen- oder Katastrophengebiete bezeichnet werden – und regelmäßig mit Reisewarnungen des Wiener Außenamtes, des Berliner Auswärtigen Amtes oder des US-amerikanischen State Department bedacht werden.

Wettbewerbsvorteil. Doch nicht wenige österreichische Unternehmen hätten sich in diesen Regionen sehr gut etabliert und hervorragende Netzwerke aufgebaut, konstatiert Gerd Dückelmann von der Außenwirtschaftsorganisation der Wirtschaftskammer.



Heidelberger Druckmaschine in Afghanistan
„Zumindest eine Grundversorgung sicherstellen“



Vesely-Güter (im Hafen Koper) Probleme mit dem Transport sind die größte Herausforderung

Vor allem „die Leistungen der österreichischen Klein- und Mittelunternehmen in diesen Regionen können nicht hoch genug eingeschätzt werden“, so Dückelmann. „Erst letzte Woche habe ich mit einem Unternehmen telefoniert, das sich vor allem im Nahen Osten betätigt. Die meinen, dass sie dort einfach weniger Konkurrenz haben als in anderen Teilen der Welt.“

Um in derartigen Gebieten reüssieren zu können, sei nicht in erster Linie Abenteuerlust gefragt, sondern „hochgradige Flexibilität“, analysiert Dückelmann, der auf einige Jahre als Handelsdelegierter im sudanesischen Khartoum und im jemenitischen Sanaa zurückblickt. „Da sind wir Österreicher aber ohnehin sehr gut. Es

geht um Flexibilität im Umgang mit anderen Kulturen, mit sich rasch ändernden Situationen.“ Und dennoch: „Wäre es leicht, wäre jeder dort. So aber kann man sich einen Namen machen und Chancen nutzen.“

Chancen bieten sich aber nicht nur für Unternehmen, die das Risiko auf sich nehmen, in unsicheren Regionen aktiv zu sein: „Es kann vorkommen, dass österreichische Firmen grenzüberschreitend tätig sind“, so Dückelmann, „und zum Beispiel Lieferungen zwischen zwei Maghrebstaaten abwickeln, die politisch sonst nicht möglich wären. Wir haben da sozusagen eine Mittlerfunktion und einen guten Ruf.“

Kurz nachdem der Wiener Holzexporteur Alfred Vesely 1991 das Unterneh-

men seines Vaters übernommen hatte, verlor die Vesely Timber Export durch das gegen den Irak verhängte UN-Embargo sämtliche dortigen Kunden. „Mir blieb also nichts anderes übrig, als neue Länder zu erschließen“, so Vesely. Zufällig befand er sich in Qatar, als dem Golfemirat durch den Zusammenbruch und den Bürgerkrieg in Jugoslawien sein bisheriger Holzlieferant abhanden kam. Vesely sprang ein – und betreut seine Kunden bis heute.

Kritische Momente. Rund zehn bis 15 Millionen Euro Umsatz pro Jahr erzielt er heute mit Nadelholz für Möbelrahmen und Verschalungen. In den Golfstaaten, im Maghreb, in Eritrea und in ►

Eröffnung von Heidelberger Afghanistan, Geschäftsführer Outschar (2. v. li.)
„Wenn es wieder geht, werden wir auch dort vertreten sein“



HEIDELBERGER DRUCKMASCHINEN GMBH (2)

Holzexporteur Alfred Vesely „Mir blieb nichts anderes übrig, als neue Länder zu erschließen“



VALERIE ROSENBERG FÜR PROFIL

Äthiopien. Die größte Herausforderung, sagt er, seien zurzeit die Wechselkurse und Probleme im Transport. Wenn ganze Schiffe kippen. Oder verschwinden – auch das ist schon passiert.

Lokale Bräuche. Veselys Erfahrungsschatz beschränkt sich freilich nicht nur auf derartige Zwischenfälle. „Jemen“, erzählt er beispielsweise, „ist das ursprünglichste arabische Land. Da gibt es unglaublich reiche Unternehmer, die Hochzeiten mit 4000 Gästen ausrichten, aber dennoch zu Hause auf dem Boden sitzen und Qat kauen.“ Entrepreneuren aus Europa bleibt da nichts anderes übrig, als ebenfalls die Blätter mit der berausenden Wirkung von einer Backe in die andere zu schieben. „Der einzige Effekt, den ich bisher bemerkt habe, war Kopfweg“, so Vesely. „Aber es heißt, man müsse wochenlang andauernd Qat kauen, bis die eigentliche Wirkung eintritt.“ So lange war er noch nie im Jemen. Und seine Sache wäre es auch nicht. Wer in potenziellen Krisenregionen unterwegs ist, muss klaren Kopf bewahren.

Mit dem arabischen Raum ist Vesely seit 1978 vertraut, als er im Unternehmen



Funkzentrale in Nigeria Expoma liefert spezielle Komponenten und vernetzt teils ganze Länder

seines Vaters zu arbeiten begann. „In der Zwischenzeit war ich sicherlich 30-mal im Irak. Das letzte Mal vor zweieinhalb, drei Jahren.“ Am gefährlichsten, erinnert er sich, waren die drei Autounfälle, die er erlebt hat. „Einmal hat es unser Auto auf der Fahrt von Amann nach Bagdad in zwei Teile gerissen.“ Auf der Autobahn fuhr der Chauffeur frontal in einen entgegenkommenden Lkw. Vesely passierte nichts, ein Bankmanager brach sich das Becken. „In Bagdad haben ihn die Ärzte gefragt, ob er Schmerzen hat. Dann meinten sie, dass eigentlich ein Röntgen nötig wäre, dass sie es aber in Bagdad nicht durchführen könnten. Das war zur Zeit der Sanktionen.“ Ein Foto in Veselys Büro zeigt den Unfallwagen.

Bedrohlicher war die Situation zu Zeiten des Iran-Irak-Krieges. „Einmal musste der Pilot im Sturzflug auf Bagdad runter, weil links und rechts von uns Raketen flogen.“ Damals hat Vesely gelernt, dass man bei Raketenangriffen zwei Einschlaggeräusche hört. Das erste, wenn die Rakete auftrifft, das zweite, wenn sie detoniert.

Abgeklärter werde man dadurch, sagt Vesely. Man sehe andere Wirklichkeiten als die Menschen zu Hause. „Hier unterschätzt man immer, wie freundlich die Leute dort sind und wie viele hoch gebildete Menschen mit Universitätsabschlüssen aus den USA und Europa dort zu finden sind.“ Bissweilen, meint er, ärgere man sich über die selektive Wahrnehmung in Europa.

Expoma-Geschäftsführerin Evelin Eder „Unsere Leistung spricht sich herum“



Klischeevorstellungen. Auch Evelin Eder versucht, ein weit verbreitetes Bild zurückzurufen. „Zu glauben, dass in Nigeria einfach der moslemische Norden gegen den christlichen Süden kämpft, ist eine stark vereinfachte und an sich falsche Darstellung“, so Eder. „Probleme gibt es, wo christliche Gruppen in überwiegend moslemischen Gegenden und wo moslemische Gruppen in überwiegend christlichen Gegenden wohnen.“

Evelin Eder führt gemeinsam mit ihrem Mann Georg die Wiener Expoma GmbH & Co KG. „Wir sind seit 1976 in Nigeria tätig. Damals war mein Mann noch bei der Steyr Fahrzeugtechnik, später haben wir uns auf eigene Beine gestellt.“ Die beiden konzentrieren sich heute auf die Bereiche Fahrzeugtechnik sowie Betriebsfunk. Das Unternehmen ist auf die Wartung von Fahrzeugen und ganzen Fuhrparks spezialisiert, exportiert Fahrzeugteile und funktionstechnische Komponenten. „Wir vernetzen teils ganze Länder“, sagt Evelin Eder, die zurzeit von Wien aus die Geschäfte betreut. Ihr Mann lebt das ganze Jahr über in Abuja, Nigerias junger Hauptstadt.

Planen, sagt sie, lasse sich wenig. Im Geschäftsleben wie auch in anderen Bereichen. „Als Abuja vor 20 Jahren aus dem Boden gestampft wurde, war eine Stadt“