

Neptun Deep. Der Energiekonzern steckt zwei Milliarden Euro in das lang ersehnte Erdgasprojekt Neptun Deep im Schwarzen Meer. Damit wird Rumänien zum größten Gasproduzenten Europas. Aber landet das Gas auch in Österreich?

VON MATTHIAS AUER

Wien. Das lange Warten hat ein Ende: Anfang 2012 vermeldete der damalige OMV-Chef, Gerhard Roiss, „den größten Gasfund in der Geschichte der OMV“. Gemeinsam mit Exxon Mobil hatte die rumänische Tochter Petrom in drei Kilometern Tiefe Erdgas im Schwarzen Meer entdeckt. Was folgte, waren langjährige Streitigkeiten mit Bukarest darüber, wie der Schatz aufzuteilen sei, die letztlich in dem Rückzug des US-Partners Exxon gipfelten. Doch seit Ausbruch der Ukraine-Krise geht alles ein wenig schneller.

Rumäniens Regierung legte ein brauchbares Offshore-Gesetz vor, die staatliche Romgaz stieg als neuer Partner ein – und am Mittwoch gaben die Unternehmen mit elf Jahren Verspätung endlich grünes Licht für die vier Milliarden Euro schwere Investition in die Ausbeutung des Offshore-Blocks Neptun Deep. Die Entscheidung ist nicht nur aus betriebswirtschaftlicher Sicht relevant, sie könnte auch Einfluss auf die Sicherung der künftigen Gasversorgung des Kontinents haben.

Konkret geht es um die beiden Erdgasfelder Domino und Pelican South, wo die OMV rund hundert Milliarden Kubikmeter Gas (140 Mio. Fass Öläquivalent) vermutet. Zum Vergleich: Das ist in etwa die Hälfte dessen, was Moskau bis



160 Kilometer vor der Küste von Constanta will die OMV nun endlich nach Erdgas bohren.

[APA/AFP/Daniel Mihalescu]

OMV fixiert Milliardenengasdeal

zum Ausbruch des Kriegs jedes Jahr in die EU geliefert hat. Das erste Gas könnte im Jahr 2027 fließen, danach solle die tägliche Produktionsmenge bei 140.000 Fass Öläquivalent liegen. Was fehlt, ist die Genehmigung der rumänischen nationalen Behörde für Bodenschätze.

Exportverbot aufgehoben

Kritik hagelt es von Umweltschützern. Das Projekt sei eine Bedrohung für die Artenvielfalt im Schwarzen Meer, sagt Greenpeace. Zudem investiere die OMV Milliar-

den in ein fossiles Projekt, während Europa gerade versuche, von Öl und Gas loszukommen.

Tatsächlich fällt die Entscheidung in einem Moment, in dem der Kontinent, vor allem aber Österreich und Osteuropa, fieberhaft auf der Suche nach Ersatz für russische Erdgaslieferungen sind. Mit dem Einmarsch in die Ukraine hat sich der frühere Hauptlieferant des Kontinents bekanntlich als zuverlässiger Handelspartner disqualifiziert. Die OMV hat einen Liefervertrag mit der russischen Gazprom bis 2040, allerdings kamen zuletzt

Zweifel auf, ob die Mengen auch nach 2024 durch die Ukraine fließen können, wenn der bisherige Transitvertrag zwischen Kiew und der russischen Gazprom ausläuft.

„Neptun Deep war schon immer Teil der Strategie, mit der wir eine nachhaltigere Energieversorgung für die Zukunft anstreben“, sagte OMV-Chef Alfred Stern. „Dank Neptun Deep wird Rumänien der größte Erdgasproduzent in der EU werden und eine zuverlässige und sichere Energiequelle für die Region darstellen.“ Ob die zusätzlichen Gasmengen auch

nach Österreich kommen werden, ist hingegen noch nicht klar. Ursprünglich war das rumänische Erdgas aus dem Schwarzen Meer in erster Linie für den Inlandsverbrauch gedacht. Zuletzt wurde jedoch sowohl die rumänische Steuer auf Gasverkäufe gesenkt, als auch die Beschränkungen für Gasexporte aufgehoben. Welche Rolle das rumänische Gas in Österreich spielen kann, wird nicht zuletzt auch davon abhängen, wie aktiv die heimische Regierung ihre Rolle bei der Sicherung der Gasversorgung anlegt.

GERMAN AMERICAN TRADE ASSOCIATION

ANZEIGE

Erfolgreich den Markteintritt in den USA meistern

Im Gespräch. Henry Roske, langjähriger Referent der „German American Trade Association“ (GATA), erklärt, warum sich Unternehmen vor dem US-Markteintritt bei guter Vorbereitung nicht scheuen müssen.

Kann man österreichischen Unternehmen guten Gewissens raten, in dem zum Teil befremdlich anmutenden Wirtschaftsraum USA Geschäfte zu betreiben?

Henry Roske: Das ist eine berechtigte Frage. Ich vergleiche es gern mit einer Urlaubsreise mit dem Auto. Klar, eine Garantie dafür, dass man nicht liegenbleibt, gibt es nicht. Aber wenn man vorher in einer seriösen Werkstatt eine große Inspektion durchführen lässt, dann sinkt die Wahrscheinlichkeit einer Panne. Beim USA-Geschäft ist es ähnlich. Wenn man seine Hausaufgaben macht, verringern sich die Risiken.

Können Sie dazu ein paar Beispiele geben?

Gern. Wenn die Benutzerhandbücher an die US-Standards angepasst worden sind, wichtige Warenzeichen registriert wurden, Arbeitsverträge den Anforderungen des Bundesstaates entsprechen, in dem der Mitarbeiter tätig ist (auch bei Home-Office), man sich die Vorteile einer schnell und preiswert zu gründenden Delaware-Firma zunutze macht, dann brennt wenig an. Das Haftungsrisiko reduziert sich dann um ca. 95% auf 5%.

Woher weiß ein österreichisches Unternehmen, was genau zu tun ist?

Wenn das Unternehmen nicht über detaillierte Kenntnisse der US-Materie verfügt, dann kann es das nicht wissen. Es ist ähnlich wie bei mei-



Henry Roske, langjähriger Referent der „German American Trade Association“ (GATA).

[Beigestellt]

dienstausfall entstanden ist. Wenn bei der amerikanischen Tochter dann wenig zu holen ist, könnte der Käufer versuchen, quasi durch die Inc. oder LLC durchzugreifen, mit dem Ziel, etwas von der Zentrale in Österreich zu bekommen. „Piercing of the Corporate Veil“ nennen die Amerikaner das etwas blumig; „veil“ ist eigentlich der Brautschleier. Punitive Damages sind diese verrückten Fälle, bei denen man in Europa immer noch den Kopf schüttelt. Die alte Dame mit dem „heißen“ McDonalds-Kaffee, der mehrere Millionen zugesprochen wurden, ist der wohl bekannteste Fall.

Und muss man die Ängste ernst nehmen?

Ernst nehmen sollte man sie schon, finde ich, denn sie entsprechen ja der amerikanischen Realität. Nur sollten sie keine österreichische Firma davon abhalten, in den USA Geschäfte zu betreiben. Piercing ist ein seltener Ausnahmefall. Solange die US-Tochter vom Secretary richtig administriert wird (Corporate Governance), findet kein Haftungsdurchgriff statt. Punitive Damages sind in Österreich nicht vollstreckbar und daher nicht so ernst zu nehmen.

Wie gehen denn die Firmen nach Gründung weiter voran?

Das stimmt, nach nur rund zehn Tagen, und mit geringem finanziellem Aufwand, steht die neue US-Tochter und ist operativ einsetzbar. Im Anschluss daran muss der Vertrieb aufgebaut werden. Die Entsendung eines Mitarbeiters, der motiviert ist, die Produkte kennt und über gute Englischkenntnisse verfügt, hat sich als der erfolgversprechendste Weg erwiesen.

Gibt es dabei noch andere Punkte zu beachten?

Ja. Erstens, das Visa: Die neue US-Tochter ist sogenannter Sponsor des Antrags. Seit Trump ist alles schwierig und aufwendig geworden. Letzte Woche mussten wir noch einmal 60 Seiten nachreichen, nachdem der Hauptantrag eines Investorenvisums bereits 100 Seiten lang war. Zweitens, die Einstellung des zu entsendenden Kollegen: Wenn dieser einen Ansatz hat von „ja, könnte ich mir eventuell vorstellen, aber meine zehn Wochen Ferien nebst den ganzen anderen Vergünstigungen des österreichischen Sozialsystems möchte ich aber behalten“, dann ist es die falsche Person. „When in Rome, do as the Romans do“: In Amerika wird malocht, da ist für diese Denke kein Raum. Es ist ein Privileg, hier Aufbauarbeit leisten zu dürfen, und ich habe schon viele Manager gesehen, die nach ein paar Jahren USA direkt in den Vorstand des Mutter-

hauses oder einer anderen Firma gewechselt sind.

Nehmen wir einmal an, es findet sich eine motivierte Person, wie geht es dann weiter?

Nachdem sich die Person kurz eingelebt hat, muss der Vertrieb aufgebaut werden. Bei Industrie- und Konsumgütern bedient man sich meist eines Händlernetzes. Das Land ist so groß, dass man es mit eigenem Personal in der Regel nicht schafft, es sei denn, man stellt 1000 Leute ein. Die Herausforderung besteht dann darin, diese Händler zu finden und vertraglich an sich zu binden. Wenn man noch über keinerlei Kontakte verfügt, hat sich eine Internetrecherche am erfolgreichsten erwiesen. Man erschließt sich so den US-Markt mit Händlern Bundesstaat für Bundesstaat.

INFORMATIONEN

Das Event

- US Entry Meeting
13. September 2023
- Executive Management
14. September 2023

Ort: DC Tower
Konferenzräume 41. Stock
Donau-City-Straße 7, 1220 Wien

Info und Anmeldung

Luisa Blumfeld: +49 (0)52 0209 3257.
www.american-trade.org
info@american-trade.org