

Die kriegerische Rhetorik des US-Präsidenten Donald Trump, der Venezuela beschuldigt, Öl und Vermögenswerte der USA „gestohlen“ zu haben, ist nicht neu. Sein unmittelbares Ziel ist es, die Seeblockade und den aktuellen Militäreinsatz zu rechtfertigen, doch sein Argument geht auf einen bestimmten und weitgehend gelösten Handelskonflikt zurück: die Umstrukturierung der Ölindustrie durch Hugo Chávez im Jahr 2007. Von **La Tabla Blog**.

In diesem Jahr vollzog die venezolanische Regierung eine Kehrtwende in der Politik der Öffnung des Ölsektors der 90er-Jahre, indem sie verfügte, dass Projekte mit ausländischem Kapital auf das Modell gemischtwirtschaftlicher Unternehmen umgestellt werden mussten, wobei die staatliche PDVSA die Mehrheit der Anteile und die operative Kontrolle behalten sollte.

Während Unternehmen wie Chevron über ihren Verbleib als Minderheitspartner verhandelten, lehnten ExxonMobil und ConocoPhillips die neuen Bedingungen ab. Der Staat übernahm die Kontrolle über ihre Vermögenswerte, was beide Unternehmen als Enteignung bezeichneten.

Der Mechanismus zur Beilegung solcher Streitigkeiten, die internationale Schiedsgerichtsbarkeit, hat bereits funktioniert. Das Internationale Zentrum zur Beilegung von Investitionsstreitigkeiten (ICSID) entschied zugunsten der Ölkonzerne und verurteilte Venezuela dazu, Entschädigungen in Höhe von 1,6 Milliarden US-Dollar an ExxonMobil und rund 8,7 Milliarden US-Dollar an ConocoPhillips zu zahlen.

18 Jahre später greift die Regierung Trump diese Episode wieder auf und ignoriert dabei den bereits abgeschlossenen Charakter des rechtlichen Streits. Indem sie die Sache als „Diebstahl“ darstellt, der eine militärische Reaktion erfordert, verlagert sie den Konflikt aus dem Bereich der Schiedsgerichte in den Bereich der geopolitischen Konfrontation, in dem andere Ziele verfolgt werden – Regimewechsel oder strategische Kontrolle über Ressourcen.

Wie Trump ein Geschäftsmodell zum Kriegsgrund machte

Zwischen 2007 und 2008 führte die Regierung von Präsident Hugo Chávez eine umfassende Änderung des rechtlichen und vertraglichen Rahmens durch, der die Beteiligung von Privatkapital an der venezolanischen Ölindustrie, insbesondere im Orinoco-Gürtel, regelte.

Dieser Wandel, der vom Modell der „strategischen Partnerschaften“ der 90er-Jahre zum Modell der „gemischtwirtschaftlichen Unternehmen“ mit Mehrheitsbeteiligung des Staates führte, löste bei den internationalen Unternehmen unterschiedliche Reaktionen aus. Einige, wie ExxonMobil und ConocoPhillips, entschieden sich gegen die neuen Bedingungen und

legten den Konflikt internationalen Schiedsgerichten vor, die zu ihren Gunsten Entschädigungszahlungen zusprachen. Andere, wie Chevron, beschlossen, unter dem neuen Modell zu bleiben.

Dieser Bericht beschreibt in fünf Abschnitten die Entwicklung dieses Prozesses von seinen Anfängen bis zu seinem Wiederaufleben im politischen Diskurs der Regierung des ehemaligen [und derzeitigen, Anm. d. Red.] Präsidenten der Vereinigten Staaten, Donald Trump.

1. Das Modell der Ölöffnung (90er-Jahre)

Vor dem Hintergrund niedriger Ölpreise und des Bedarfs an Kapital und Investitionen leitete Venezuela ab 1995 einen Prozess ein, der als „Öffnungspolitik des Ölsektors“ bekannt wurde. Sein Hauptziel war die Erschließung der Schwerölvorkommen im Orinoco-Gürtel, wofür Technologie und Finanzmittel erforderlich waren, über die der Staat zu diesem Zeitpunkt nicht verfügte. Das Modell basierte auf der Unterzeichnung von Verträgen über „strategische Partnerschaften“ und „Risikoteilung“ zwischen dem staatlichen Unternehmen PDVSA und internationalen Konsortien. Im Rahmen dieser Konstruktion übernahmen die privaten Unternehmen die Anfangsinvestitionen und die operative Kontrolle über die Projekte und behielten eine Mehrheitsbeteiligung am Kapital (zwischen 50 und 70 Prozent), während PDVSA eine Minderheitsbeteiligung hielt. Dieses Modell zog Investitionen in Milliardenhöhe an und steigerte die Produktionskapazität des Landes erheblich.

2. Der Übergang zum Modell der gemischtwirtschaftlichen Unternehmen (2007-2008)

Im Rahmen einer Staatspolitik zur Stärkung der Kontrolle und Steigerung der Steuereinnahmen aus dem Ölgeschäft legte die venezolanische Regierung mit dem Gesetz über Kohlenwasserstoffe von 2001 und späteren Verordnungen fest, dass alle strategischen Projekte auf ein Modell gemischtwirtschaftlicher Unternehmen umgestellt werden mussten.

Die neuen Bedingungen verlangten, dass PDVSA einen Aktienanteil von mindestens 60 Prozent (in der Praxis lag dieser im Durchschnitt bei etwa 78 Prozent) hielt und die operative Kontrolle über die Projekte ausügte.

Es wurde eine Frist (bis Juni 2007) gesetzt, innerhalb derer internationale Unternehmen diese neuen Bedingungen akzeptieren und die entsprechenden Verträge als Minderheitsgesellschafter unterzeichnen oder sich andernfalls zurückziehen mussten. Die Regierung bot eine Entschädigung für die übertragenen Vermögenswerte an, deren Höhe

jedoch bei einigen Unternehmen zu Meinungsverschiedenheiten führte.

3. Reaktion der US-Unternehmen: zwei unterschiedliche Strategien

Die Reaktion der großen US-Ölkonzerns fiel unterschiedlich aus, was auf unterschiedliche Risikoeinschätzungen und langfristige Strategien hindeutet.

- Ausstieg von ExxonMobil und ConocoPhillips: Beide Unternehmen, die als Betreiber fungierten und Mehrheitsanteile an Projekten wie Cerro Negro (Exxon) und Petrozuata/Hamaca (ConocoPhillips) hielten, beschlossen, die neuen Bedingungen nicht zu akzeptieren. Sie argumentierten, dass die angebotene Entschädigung für ihre Vermögenswerte unzureichend sei und dass der Verlust der operativen Kontrolle und der Mehrheitsbeteiligung eine Fortführung ihrer Aktivitäten unter den neuen Regeln unmöglich mache. Beide kündigten an, zur Beilegung des Streits ein internationales Schiedsverfahren anzustrengen.
- Fortbestand von Chevron: Im Gegensatz dazu entschieden sich Chevron und andere europäische Unternehmen (Total, ENI, Statoil) für Verhandlungen und akzeptierten die neue Rolle als Minderheitspartner. Diese Entscheidung basierte auf einer strategischen Bewertung, die den langfristigen Zugang zu den riesigen Ölreserven des Orinoco-Gürtels auch unter Bedingungen geringerer operativer Kontrolle priorisierte. Diese Entscheidung hat es diesen Unternehmen ermöglicht, bis heute eine kontinuierliche Präsenz im Land aufrechtzuerhalten.

4. Das internationale Schiedsverfahren und seine Ergebnisse

Der in den bilateralen Investitionsabkommen vorgesehene Streitbeilegungsmechanismus wurde aktiviert. ExxonMobil und ConocoPhillips verklagten die Bolivarianische Republik Venezuela vor dem Internationalen Zentrum zur Beilegung von Investitionsstreitigkeiten (ICSID). Nach jahrelangen Verfahren fällten die Schiedsgerichte ihre Urteile:

- Sie stellten fest, dass Venezuela eine indirekte Enteignung vorgenommen hatte, indem es die Investitionsbedingungen erheblich geändert hatte, ohne eine Entschädigung anzubieten, die den Gerichten gemäß den Verträgen als fair und wirksam erschien.
- Sie verurteilten den venezolanischen Staat zur Zahlung von Entschädigungen: rund 1,6 Milliarden US-Dollar an ExxonMobil (nach einem Teilaufhebungsverfahren) und rund 8,7 Milliarden US-Dollar an ConocoPhillips, zuzüglich Zinsen.

- Diese Urteile sind rechtsverbindlich. Venezuela hat diese Schulden teilweise anerkannt und einige Zahlungen geleistet, aber die Hauptbeträge sind noch nicht vollständig beglichen.

5. Das Wiederaufleben des Konflikts in der politischen Rhetorik der Regierung Trump

Fast zwei Jahrzehnte nach den Ereignissen haben der ehemalige Präsident Donald Trump und Angehörige seiner Regierung dieses historische Ereignis in ihre politische Rhetorik gegen Venezuela aufgenommen. Sie haben die Erzählung vom „gestohlenen Öl“ verwendet, um sich auf die Enteignungen zu beziehen. Dabei haben sie die Existenz und das Ergebnis der internationalen Schiedsverfahren ausgeklammert, in denen die Entschädigungsverpflichtung bereits beziffert wurde. Analysten weisen darauf hin, dass diese Instrumentalisierung des Konflikts folgende Ziele verfolgt:

1. Eine Rechtfertigung für die US-Außenpolitik gegenüber der Öffentlichkeit zu konstruieren.
2. Im Hinblick auf die Wirtschaftssanktionen maximalen Druck auszuüben.
3. Möglicherweise eine Machtposition für künftige Verhandlungen über die venezolanische Energieindustrie zu schaffen, die über die spezifische Eintreibung der Schiedssprüche hinausgeht.

Übersetzung: Hans Weber, [Amerika 21](#)

Titelbild: Shutterstock KI

