

# Konzernfeind No. 1

John Donovan aus dem ostenglischen Colchester betreibt eine Webseite der besonderen Art. Der weltgrößte Ölkonzern Shell hat deshalb vermutlich schon ein paar Milliarden Dollar verloren

Von Christoph Giesen

**London/Colchester** – Der Feind steht vor der Tür. Er ist früh aufgestanden und mit dem Auto nach London gefahren. Vorher war er noch rasch im Copyshop und hat sich ein paar Handzettel kopieren lassen. Den Wagen hat er um die Ecke in einem Parkhaus abgestellt. Jetzt steht der Mann in der York Road, vor dem Eingang des Shell Centre, der Zentrale des mächtigsten Ölkonzerns der Welt. Das Centre ist ein gewaltiger grauer Betonklotz aus den Sechzigern, direkt an der Themse. Wenn die Ölmanager aus den Fenstern blicken, sehen sie das Parlament auf der anderen Seite des Flusses. Das London Eye, Europas größtes Riesenrad, dreht seine Runden. Und ab und an kann man unten vor dem Eingang eben auch John Donovan sehen, den Frührentner aus dem ostenglischen Colchester. Den Mann, der Shell Milliarden kostet.

**Um 19.17 Uhr ging eine E-Mail aus England an Präsident Putin in Moskau. Der Inhalt war brisant.**

John Donovan hat sich eine Krawatte umgebunden, der weite Mantel kaschiert den stattlichen Bauch. Die weißen Haare hat er sich wachsen lassen und akkurat über die Glatze gekämmt, dem Wind, der von der Themse hinüberweht, ist das egal. „Hier, lesen Sie die Wahrheit über Shell“, sagt er und versucht einer verdutzten Mitarbeiterin im Kostüm einen seiner grünen Zettel zu geben. Sie läuft wortlos an ihm vorbei.

Früher war John Donovan erfolgreicher, er hat ganze Truppen von Obdachlosen angeheuert, jeden Tag stand jemand vor der Zentrale an der York Road. Heute braucht er keine Handzettel mehr, um Shell zu piesacken, er hat einen anderen Weg gefunden, weitaus effektiver. Seit mehr als zehn Jahren betreibt John Donovan die Internetseite [www.royaldutchshellplc.com](http://www.royaldutchshellplc.com), auf der er über Missstände beim britisch-niederländischen Konzern berichtet. Mindestens 25 000 Artikel hat er geschrieben. Mehr als 20 hochrangige Shell-Insider versorgen ihn regelmäßig mit Informationen.

Noch nie war das Innenleben eines Weltkonzerns so gut dokumentiert, wie das von Shell.

Viele Unternehmen haben mit renitenten Aktionären zu kämpfen, Hedgefondsmanager wie der Amerikaner Guy Wyser-Pratte sind berüchtigt dafür, Vorstände müßbezumachen. In Japan heuern Unternehmen sogar hauptberufliche Störenfriede an, sie kaufen ihnen Aktien, damit sie während der Hauptversammlung des ärgsten Konkurrenten unangenehme Fragen stellen. Doch John Donovan ist der

Hartnäckigste der Branche. 147 Dollar kostet ihn sein Protest im Monat. „Mit dem Geld bezahle ich meinen Internetprovider in Dallas, auf dessen Server meine Seite liegt. Ansonsten habe ich keine Ausgaben.“

Mit nicht einmal 2000 Dollar im Jahr setzt John Donovan einen Konzern unter Druck, der jährlich einen Umsatz von 380 Milliarden Dollar erzielt, mehr als das Bruttoinlandsprodukt von Staaten wie Dänemark oder Thailand. Ohne John Donovans Webseite lägen die Umsätze wahrscheinlich noch höher. „Ein paar Milliarden habe ich die Jungs da drin bestimmt schon gekostet“, sagt Donovan und deutet auf das Shell Centre.

Nach 30 Minuten im Wind bricht er die Verteilaktion ab, vielleicht 20 Zettel fanden neue Besitzer. „Das waren nicht viele, aber das ist egal. Wichtig ist, dass sie ab und zu mein Gesicht sehen.“ Er läuft zu seinem Auto, ein älterer französischer Kombi. Auf den Sitzen Hundehaare. „Die sind von Max, meinem Labrador“, entschuldigt sich Donovan und startet den Wagen. Es geht zurück nach Colchester, in seine persönliche Zentrale, zurück zum Kampf gegen den Multi.

Fragt man bei Shell nach John Donovan und seiner Internetseite, werden die Kommunikationsprofis schmallippig: „Kein Interview! Kein Kommentar!“ Interne E-Mails zeigen, wie sehr man sich fürchtet: „Diese Webseite hat unser Unternehmen schon viele Milliarden an Umsatz gekostet“, schreibt etwa ein Shell-Manager am 15. Juli 2009, 17.16 Uhr, Londoner Ortszeit. „Gibt es einen Plan die Seite abzuschalten?“ Und selbst am Wochenende beschäftigen sich Konzernsicherheit und Unternehmenskommuni-

kation mit John Donovans Homepage. „Wir müssen vorsichtig sein, dass in der Öffentlichkeit nicht der Eindruck entsteht, dass wir die ganze Sache ernst nehmen, das würde der Geschichte unnötige Aufmerksamkeit verleihen“, funkt ein Mitarbeiter aus der Konzernzentrale in Den Haag am Sonntagabend des 11. März 2007 über den Ärmelkanal nach London.

Wie gefährlich Frührentner Donovan sein kann, weiß man bei Shell spätestens seit dem 25. November 2005. Das Radio spielt getragene Musik an diesem Abend, der geniale Fußballer George Best, ist gegen Mittag in einem Krankenhaus in London gestorben, als sich John Donovan an den Computer setzt und eine E-Mail tippt. Um 19.17 Uhr klickt er auf den Senden-Button. „Die E-Mail ging an den damaligen russischen Präsidenten Wladimir Putin“, sagt John Donovan. Er hat auf der Rückfahrt lange geschwiegen, musste sich auf den Verkehr konzentrieren. Jetzt liegt Londons Innenstadtgewühl hinter ihm.

„Das Schreiben an Putin“, sagt er. „Damit habe ich Shell ganz schön getroffen.“ Detailliert informierte er in der E-Mail die russische Regierung über Shells laxen Sicherheitsstandards beim Ölbohrprojekt Sachalin 2. Shell ist damals Mehrheitsführer eines Joint Ventures mit dem russischen Ölkonzern Gazprom. Das gemeinsame Ölfeld im Osten Sibiriens ist eines der wichtigsten Projekte von Shell – 180 000 Fässer Rohöl am Tag, 9,6 Millionen Tonnen Gas im Jahr. In seiner Mail verweist John Donovan auf einen internen E-Mail-Wechsel, der ihm zugespielt worden war. In dem Dokument warnt einer der Verantwortlichen

seine Kollegen in London davor, dass eine Katastrophe auf einer der Bohrplattformen verheerend sein könnte. „Er schrieb, dass die Ölpest vor der Küste Alaskas durch den 1989 gesunkenen Tanker *Exxon Valdez* eine Lächerlichkeit gegenüber dem sein würde, was in Sachalin drohen könnte“, sagt Donovan. Ein Unfall auf einem der Bohrtürme könnte ähnliche Folgen haben wie im Golf von Mexiko. „Nur mit einem verdammt Unterschied“, sagt Donovan. „In Sibirien ist das Meer oft zugefroren. Ein Leck zu stopfen, wäre völlig unmöglich.“

Keine zwei Jahre nach der E-Mail an Wladimir Putin entzieht ein russisches Gericht Shell die Mehrheitsführerschaft und degradiert das Unternehmen zu einem Minderheitspartner mit einem Anteil von 27 Prozent. Während der Ölkonzern Betriebsespionage wittert, klärt der damalige russische Vizeumweltminister Oleg Mitvol in einem Zeitungsinterview über die Herkunft seiner Informationen auf: „Die notwendigen Hinweise kamen von John Donovan aus Colchester in England.“

Alle paar Monate hat Donovan einen Scoop: Er kann anhand von internen Dokumenten belegen, dass Shell in Nigeria teilweise mit Rebellenarmeen kooperiert hat. Das Nigerdelta ist durch austretendes Öl auf Jahrzehnte verseucht. Auf seinem Computer hat er das komplette interne Adressbuch von Shell. Die Handynummern des Vorstandsvorsitzenden, die Privatanschriften der Aufsichtsräte, einfach alles. „Ich stelle das aber nicht online, zum Schutz der Mitarbeiter.“

Was treibt diesen Mann an, warum arbeitet er sich ausgerechnet an Shell ab? Bis 1992 waren John Donovan und Shell

Partner. Gemeinsam mit seinem Vater Alfred betrieb er die Zwei-Mann-Werbeagentur Don Marketing. Sie entwarfen Rubbellose und veranstalteten kleine Gewinnspiele, an denen Shell-Kunden teilnehmen durften, wenn sie mehr als 50 Liter getankt hatten.

Getrübt wurde die Geschäftsbeziehung, als Shell einen neuen Mitarbeiter in der Marketingabteilung einstellte. Dieser übernahm unzählige Ideen, die die Donovans erdacht hatten und verweigerte eine Bezahlung. „50 Prozent unseres Umsatzes kamen damals von Shell, wir mussten uns zur Wehr setzen.“ Also sah man sich vor Gericht wieder. Nach vier langwierigen Prozessen war die Firma bankrott, das Grundstück des Vaters verkauft, und auf das eigene Haus hatte er eine massive Hypothek aufnehmen müssen. 1999 akzeptierte er daher einen Vergleich mit Shell. Das Unternehmen sagte zu, die Gerichtskosten von mehreren hunderttausend Pfund zu übernehmen. Im Gegenzug verpflichteten sich beide Parteien zu Stillschweigen. „Zum Glück hat sich Shell nicht an die Abmachung gehalten und sich in den Medien zu dem Prozess geäußert.“

Wenige Kilometer vor Colchester wirft Donovan einen Blick auf die Tankanzeige, er braucht Sprit. „Aber auf keinen Fall bei Shell“, sagt er. „Da drüben gibt es auch Benzin.“ Er steuert den Wagen auf den Parkplatz eines dieser großen Vorstadt-Supermärkte. Vier Tanksäulen unter einem Vordach. John Donovan steigt aus, nestelt zehn Pfund aus der Hosentasche und schiebt sie in einen Automaten neben der Tankuhr. „Das reicht, um nach Hause zu kommen.“ Acht Liter sickern in den Tank.

Wenig später parkt John Donovan in der Einfahrt seines kleinen Reihenhauses. Er schließt die Seitentür auf und steht direkt in der Küche. „Na ja, richtig kochen kann man hier nicht mehr.“ Er grinst und öffnet den Kühlschrank. Aus dem Gemüsefach fischt er einen Stoß Akten. „Jeder Schrank in diesem Haus ist mit Shell-Dokumenten vollgestopft, auch in der Garage und in meinem Schlafzimmer stapeln sich die Akten, trotzdem habe ich noch den Überblick.“ John Donovan klemmt sich die Papiere unter den Arm. Mit einem sachten Tritt schließt er den Kühlschrank und bittet ins Nebenzimmer.

Der Raum ist zugestellt mit Gerümpel, ein alter Röhrenfernseher, ein kaputter Ventilator, auf dem Schreibtisch türmt sich ein Stapel leerer DVD-Hüllen. Die Energiesparlampen im Kronleuchter tauchen das Zimmer in flirrendes Blau. In der Ecke surren zwei Computerbildschirme – halb Büro, halb Abstellkammer. Donovan wirft den Stoß Akten auf den Schreibtisch und lässt sich in den speckigen Sessel fallen. Der kleine unscheinbare

re Raum im ostenglischen Colchester ist eines der Zentren des globalen Energiewettstreits. Das Zentrum eines Milliardenspiels. Und Frührentner John Donovan, 64, einer der mächtigsten Protagonisten. Von hier koordiniert er seinen Feldzug gegen Shell.

Es ist ein Feldzug mit Anstand.

Wann immer er einen Beitrag online stellt, schickt er Richard Wiseman, Shells Chefjustiziar, vorab eine E-Mail. „Lieber Herr Wiseman, Sie haben wie üblich 24 Stunden Zeit zu reagieren“, lautet meistens der erste Satz. Häufig antwortet Wiseman dann: „Lieber Herr Donovan, wie üblich kommentieren wir das nicht, was aber nicht automatisch bedeutet, dass ihre Informationen stimmen.“ Beinahe täglich kommunizieren die beiden miteinander. Natürlich will auch Richard Wiseman nicht mit der Presse über sein Verhältnis zu John Donovan und seiner Internetseite sprechen: „Vielen Dank für die Interviewanfrage, aber ich denke nicht, dass es für mich angebracht wäre, sie zu akzeptieren.“

**„Die anderen Ölkonzerne sind auch nicht viel besser.“**

Eigentlich schade, denn Richard Wiseman scheint den täglichen Kampf mit John Donovan britisch-sportlich zu nehmen, darauf deuten seine E-Mails hin. „Hier habe ich eine Rarität“, sagt Donovan und zieht einen Ausdruck aus dem Papierberg vor sich. Eine E-Mail vom 9. November 2006. Shells Chefjustiziar schreibt: „Lieber Herr Donovan, mir ist aufgefallen, dass Sie ein recht altes Foto von mir verwenden. Wenn Sie unbedingt mein Bild veröffentlichen müssen, dann nehmen sie doch bitte ein Neuere und daher Akkurateres. PS: Ich fühle mich natürlich geehrt, dass Sie bislang ein Foto von mir genutzt haben, dass ein paar Jahre älter ist.“

Unter dem Text ist das Bild eines älteren Mannes zu sehen, der schau in die Kamera schaut. Randlose Brille, Stirnglatze und Nadelstreifenanzug. John Donovan schaut auf das Foto seines Widersachers und lächelt: „Ach, eigentlich mag ich ihn irgendwie. Manchmal tut er mir sogar leid.“ Schließlich könne Wiseman nichts dafür, dass er sich Shell zum Feind erkoren hat. „Die anderen Ölkonzerne sind ja nicht viel besser, aber mein Gegner bleibt Shell.“ Und dabei wird es auch in den kommenden Jahren bleiben. „Mein Vater ist jetzt über 90 Jahre alt. Sollte ich auch so lange leben, habe ich noch sehr viel Zeit für mein kleines Hobby.“ John Donovan wendet sich zum Bildschirm und ruft seine E-Mails ab. Shell wartet auf ihn, so wie jeden Tag.

## Online-Gemecker

Es gibt kaum ein Unternehmen, gegen das sich nicht Widerstand im Internet formiert. Die Investmentbank Goldman Sachs hat Schwierigkeiten mit den Betreibern der Webseite [goldmansachs666.com](http://goldmansachs666.com). Bank-of-America-Hasser haben sich die Domain [bankofamericasucks.com](http://bankofamericasucks.com) registrieren lassen. Die amerikanische Fluglinie muss damit leben, dass es die Webseite [boycottdelta.org](http://boycottdelta.org) gibt. Mit zwei, drei Klicks ist schnell eine markante Adresse gesichert und eine einfache blogartige Oberfläche lädt zum Lästern ein. Im Englischen werden diese Protest-Seiten „gripe sites“ genannt – Mecker-Webseiten.

Häufig gedeckt von amerikanischen Gesetzen machen sich enttäuschte Kunden oder ehemalige Mitarbeiter meistens anonym Luft. Für viele Unternehmen sind die Gripe-Seiten ärgerlich,

aber aufgrund der sehr meinungslastigen und vielfach auch unqualifizierten Beiträge lediglich ein Abwurfplatz für Unmut. Fundierte Kritik findet man eher in Verbraucherportalen oder wenn Kunden die Möglichkeit haben, gekaufte Produkte nachträglich zu bewerten, wie beispielsweise bei Amazon.

John Donovan ist eine Ausnahme in der Lästerei-Szene. Seine Seite ist nicht geschwätzig, er ist die wichtigste Anlaufstelle für Kritik am Ölkonzern. Wer sich einen Überblick verschaffen möchte, was über Shell geschrieben wird, wie es dem Konzern wirtschaftlich geht oder wer die neusten Insider-Informationen erhalten möchte, surft seine Seite an. Viele Mitarbeiter von Shell tun genau dies. Das zeigen die vielen auf Shell registrierten IP-Adressen, die täglich seine Seite besuchen. gie



Dokumente selbst im Kühlschrank: John Donovan sammelt Mails. Foto: gie