

KAPITEL 1

WIE ICH MEINE ERSTE MILLIARDE VERDIENTE

Dieses Buch ist zwar keine Autobiografie, aber die Ansichten, die ich darin zum Ausdruck bringe, sind meine eigenen und sie basieren auf meiner Lebenserfahrung. Ich denke daher, dass eine kurze Beschreibung meines Werdegangs für den Leser von Interesse sein könnte. Wenn ich so etwas wie eine »Business-Philosophie« habe, dann wurde sie auf den Ölfeldern und anderswo in der Ölindustrie geformt.

Nach vielen vergeblichen Monaten der Ölsuche in Oklahoma führte ich schließlich Anfang Januar 1916 meine erste Probebohrung unweit von Stone Bluff durch, einem winzigen Örtchen in Muskogee County.

Am 2. Februar förderte der Bailer – ein Gerät, das das Gestein aus dem Bohrloch entfernt – eine Menge Ölsand zutage. Dies deutete darauf hin, dass wir uns den letzten Phasen der Bohrung näherten; die nächsten 24 Stunden würden zeigen, ob die Bohrung ein Förder- oder eher ein Trockenloch war.

Ich war noch sehr jung und ziemlich unerfahren. Meine Nervosität und Aufregung stiegen in geradezu unerträglicher Weise an. Ich wurde für die Männer meiner Bohrmannschaft mehr zum Hindernis als zur Hilfe. Um ihnen aus dem Weg zu gehen und meine eigene Anspannung zu lindern, trat ich einen strategischen Rückzug

nach Tulsa an, der nächstgelegenen größeren Stadt. Ich beschloss, dort zu warten, bis die Bohrung abgeschlossen war und die Ergebnisse feststanden. In Tulsa machte mir mein lieber Freund J. Carl Smith, der wesentlich reifer war als ich und nicht so schnell aus der Ruhe geriet, das Angebot, zur Bohrstelle zu fahren und die Arbeiten dort für mich zu beaufsichtigen.

In dem abgelegenen Gebiet, in dem meine Bohrungen durchgeführt wurden, gab es keine Telefone. Die einzige Leitung zwischen Stone Bluff und Tulsa funktionierte nur selten. Daher versprach J. Carl Smith, am nächsten Tag mit dem letzten Zug aus Stone Bluff nach Tulsa zurückzukehren und mich über die neuesten Entwicklungen zu informieren.

Am nächsten Tag ging ich zum Bahnhof von Tulsa und lief unruhig auf dem Bahnsteig hin und her, obwohl ein starker Wind piff und ich mehr als eine Stunde zu früh war. Endlich fuhr der Zug in den Bahnhof ein. Endlose Sekunden später stieg die vertraute Gestalt von J. Carl Smith aus einem der Waggons aus. Sein Gesicht strahlte, und meine Hoffnungen stiegen ins Unermessliche.

»Glückwunsch, Paul!«, dröhnte er, als er mich auf dem Bahnsteig sah. »Wir haben deine Quelle heute Nachmittag in Betrieb genommen. Sie fördert 30 Barrel!«

Ich nahm unwillkürlich an, dass er 30 Barrel pro Tag meinte, und meine Freude verflog augenblicklich. 30 Barrel pro Tag – das war doch nur ein Rinnsal im Vergleich zu dem, was die Quellen anderer Ölfirmen zu jener Zeit einbrachten.

»Jawoll«, grinste J. Carl. »Wir holen 30 Barrel pro Stunde hoch ...«
30 Barrel *pro Stunde!*

Das war ein Unterschied, ein gewaltiger Unterschied. Das bedeutete, dass die Quelle täglich 720 Barrel Rohöl produzierte. Es bedeutete auch, dass ich im Ölgeschäft war – und bleiben würde.

Als Sohn eines erfolgreichen Ölmagnaten war ich seit meiner Kindheit von dem Virus des Ölfiebers befallen. Meine Eltern, George F. und Sarah Getty, und ich besuchten das damalige Gebiet von Oklahoma zum ersten Mal im Jahr 1903, als ich zehn Jahre alt war. Dort konnte mein Vater, ein wohlhabender Rechtsanwalt aus Minneapolis, der Verlockung des Oklahoma-Ölrausches, der damals in vollem Gange war, nicht widerstehen. Er gründete die Minnehoma Oil Company und begann, nach Ölvorkommen zu suchen.

Mein Vater, ein Selfmademan, der in seiner Kindheit extreme Armut erlebt hatte, scheute keine harte Arbeit, nein, er hatte sich nahezu unermüdlich der Arbeit verschrieben, und er hatte auch ein fast unheimliches Talent, Öl zu finden. Nachdem er Minnehoma Oil gegründet hatte, kontrollierte er persönlich die Bohrung von 43 Ölfeldern, von denen sich 42 als ergiebig erwiesen!

In den Jahren 1910 und 1911 absolvierte ich eine harte, aber wertvolle Lehre als Bohrarbeiter auf den Ölfeldern, aber erst im September 1914 stieg ich selbst in das Ölgeschäft ein. Ich war erst kurz zuvor in die Vereinigten Staaten zurückgekehrt, nachdem ich zwei Jahre lang an der Universität Oxford in England studiert hatte. Ursprünglich wollte ich in den diplomatischen Dienst der USA eintreten, aber ich verwarf diesen Plan, um mein Glück als unabhängiger Ölsucher und Unternehmer – als sogenannter Wildcatter – in Oklahoma zu versuchen.

Die Voraussetzungen waren damals sehr günstig. Es war eine Blütezeit für die aufkeimende amerikanische Erdölindustrie. Auf den Ölfeldern herrschte noch immer ein reger, kämpferischer Pioniergeist. The Great Oil Rush, der große Ölrausch, setzte sich mit unverminderter Kraft fort und wurde durch den Krieg, der in jenem Jahr in Europa ausgebrochen war, noch zusätzlich beflügelt. Überall in Oklahoma schossen primitive kleine Siedlungen wie Pilze aus dem

Boden. Viele von ihnen trugen Namen wie aus der Anfangszeit des Wilden Westens, wie die der vier »Right«-Städte: Drumright, Drop-right, Allright und Damnrigh.

Straßen und Wege waren nicht gepflastert – im Frühjahr und Winter bestanden sie aus matschigem Lehm und Schlamm, im Sommer aus sonnenverbrannten, zerfurchten Pisten, auf denen ständig Wolken aus rotem oder gelbem Staub aufgewirbelt wurden. Die hölzernen Gehsteige vor den besseren Geschäftslokalen und Spielhallen galten als das Nonplusultra an städtischer Verschönerung.

Die Atmosphäre war vergleichbar mit der, wie sie Historikern zufolge während des Goldrauschs von 1849 in den kalifornischen Schürffeldern vorherrschte. In Oklahoma wurde das Fieber von der Suche nach Öl, nicht nach Gold ausgelöst, und es war eine wahre Epidemie. Es gab in der Tat nur wenige Menschen, die gegen die Ansteckung immun waren. Täglich wurden Vermögen gemacht – und verloren. Es war nicht ungewöhnlich, dass ein mittelloser Wildcatter, der bis auf die Knochen abgemagert war und weder Bargeld noch einen Kredit hatte, noch ein letztes Mal 100 Fuß tief bohrte und plötzlich auf eine Quelle stieß, die ihn zu einem reichen Mann machte. Eine Pacht, die an einem Nachmittag für ein paar Hundert Dollar verkauft worden war, stieg manchmal bis zum nächsten Morgen auf das Hundertfache oder sogar Tausendfache ihres Werts an.

Auf der anderen Seite gab es aber auch Männer, die alles, was sie besaßen, in Pachtverträge und Bohrungen investierten, nur um dann feststellen zu müssen, dass sie für ihr Geld und ihre Mühen nichts vorzuweisen hatten außer ein paar trockene Bohrlöcher. Pachtverträge, die an einem Tag zu Höchstpreisen gekauft wurden, erwiesen sich am nächsten Tag als völlig wertlos. Es war alles ein Nervenkitzel, ein spannendes Glücksspiel mit schwindelerregenden Einsätzen, und ich stürzte mich hoffnungsvoll ins Getümmel. Ich hatte kein

eigenes Kapital; mein persönliches Budget betrug 100 Dollar pro Monat. Mein erstes Jahr war alles andere als profitabel. Regelmäßig wurden große Ölfunde gemeldet, und andere Wildcatter stießen auf gute Quellen und hohe Fördermengen, aber das Glück schien nicht auf meiner Seite zu sein.

Dann, im Spätherbst des Jahres 1915, wurde ein halber Anteil an einer Ölpacht in der Nähe von Stone Bluff in Muskogee County – das Nancy Taylor Allotment – in einer öffentlichen Auktion zum Verkauf angeboten. Ich besichtigte das Grundstück und fand es sehr vielversprechend. Ich wusste, dass andere unabhängige Unternehmer daran interessiert waren, die Pacht zu erwerben, und das beunruhigte mich. Ich hatte nicht viel Geld zur Verfügung – sicherlich nicht genug, um mit den Preisen, die ältere, etablierte Ölsucher bieten konnten, mitzuhalten. Aus diesem Grund bat ich meine Bank, einen ihrer Vertreter für mich beim Verkauf mitbieten zu lassen, ohne meine Identität als wahrer Bieter preiszugeben.

Überraschenderweise erfüllte diese eigentlich recht einfach zu durchschauende Taktik den von mir beabsichtigten Zweck. Bei der Auktion in Muskogee – der Kreisstadt – waren mehrere unabhängige Ölunternehmer anwesend, die den Pachtvertrag erwerben wollten. Das unerwartete Erscheinen des bekannten Bankmanagers, der für mich bot, verunsicherte die Wildcatters. Sie nahmen an, dass die Anwesenheit eines Bankers bei der Auktion nur bedeuten konnte, dass eine große Ölgesellschaft ebenfalls an dem Grundstück interessiert sein müsse und bereit war, jedes Angebot zu überbieten. Die Unabhängigen beschlossen also, dass es zwecklos sei, ein Gebot abzugeben, und so kam es, dass ich mir schließlich die Pacht für 500 Dollar sichern konnte – ein Schnäppchen!

Bald darauf wurde eine Gesellschaft gegründet, um die Durchführung einer Probebohrung auf dem Grundstück zu finanzieren. Ich,