

Von **Christiane Kühl**
in Singapur und Xiamen

Geschäfte mit den Vettern aus Übersee

Wagemutig verließen Tausende Chinesen ihr Land. Viele von ihnen brachten es in der Fremde zu Reichtum. Heute pumpen sie Milliarden in Chinas Wirtschaft. Mit mächtigen Netzwerken sichern die Chinesen ihren Einfluss in Südostasien

SAM GOI SCHÜTTELT den Kopf beim Gedanken an den ersten Besuch in seinem Geburtsort. „Es gab keinen Strom, keine Telefone, nichts“. Das war 1979. Goi handelte: „Ich habe Straßen, Stromleitungen und eine Schule finanziert.“

Im Alter von sechs Jahren hatte der heute 58-Jährige den Küstenort Fuzing in der südchinesischen Provinz Fujian mit seinen Eltern verlassen. Die Familie wanderte nach Singapur aus. Seine Heimat vergaß Goi nicht. 1985 gründete er in Fuzing eine Fabrik für Frühlingsrollen. „Gabst du damals ein paar Millionen, warst du in China sehr, sehr wichtig“, lacht Selmademan Goi.

In Singapur nennen sie ihn heute „Popiah-König“, nach den dünnen Teighüllen der Frühlingsrollen, mit denen er seine Unternehmerkarriere startete. Seine Firma Tee Yih Jia – „Familie Nummer eins“ – beliefert Asiaten in aller Welt mit den Rollen, gefrorenen Teigtaschen und indischen Broten. Im Büro des Millionärs über seiner Fabrik im Industriepark Singapurs stehen römische Büsten neben Schriftzeichen-Kalligraphien. Eine goldene Panther-Statue trägt den Glanz mit chinesischen Porzellanfiguren: ein pralles Gemisch aus Ost und West, das viele Singapurper für ihre größte Stärke halten.

Übersee-Chinesen wie Goi treiben seit Jahrzehnten das Wirtschaftswachstum in China an, dem Land ihrer Vorfahren. Manche Experten sehen daher in Fernost schon eine gewaltige, von Chinesen angetriebene Wirtschaftsmacht heranwachsen, die über die Grenzen Chinas weit hinausreicht. „Außerhalb Japans und Koreas ist die ostasiatische Wirtschaft grundsätzlich eine chinesische“, schrieb Samuel Huntington vor zehn Jahren in seinem Buch „Kampf der Kulturen“. In Thailand, Malaysia oder Indonesien dominieren Chinesen als zahlenmäßige Minderheit seit Jahrzehnten die Wirtschaft. Sie sind die Nachfahren jener Händler, die sich damals mit Mut und Risikobereitschaft behaupten mussten.

Die ersten chinesischen Händler schwärmten im 15. Jahrhundert nach Südostasien aus. Der Kaiser schickte den Eunuchen Zheng He mit einer riesigen Flotte auf Erkundungsreisen bis nach Indien. Danach aber ließ der Kaiser die Flotte zerstören und verbot den Außenhandel. Dieser galt in der konfuzianischen Tradition als niedere Tätigkeit. Für 400 Jahre schottete sich China von der Außenwelt ab. Chinas Kaufleute mussten in Südostasien auf eigenes Risiko weitermachen. Sie halfen einander in Gilden, Klan-Gruppen und Handelskoalitionen. Von diesen Netzwerken profitieren ihre Nachfahren bis zum heutigen Tage.

Die modernen chinesischen Geschäftsleute sehen sich als Vorreiter der Globalisierung. Westlich ausgebildet, mit fließendem Englisch, investieren sie in China – denn dort ist die Werkbank der Welt. Hinzu kommen Tausende kleiner und mittlerer Familienbetriebe, die aus Singapur und anderswo mit China Handel trieben und später wie Goi auch Fabriken bauten.

Als Reformpatriarch Deng Xiaoping vor 30 Jahren Chinas Öffnung einleitete, warb er gezielt um die



Chinesisches Neujahrsfest in Bangkok. In vielen Ländern Südostasiens haben es Einwanderer aus China zu Reichtum gebracht



„Beim ersten Treffen reden wir über die Familie statt über das Geschäft.“

LIM SAH SOON ist Generalsekretär der chinesischen Handelskammer in Singapur



„Ich habe in meiner alten Heimat Straßen und Stromleitungen finanziert.“

SAM GOI kam im Alter von sechs Jahren nach Singapur und besitzt heute eine Fabrik für Frühlingsrollen

Kaufleute, die jenseits der Grenzen zu Reichtum gekommen waren. Während westliche Firmen noch zögerten, schaufelten zuerst die Hongkonger, und später dann auch Taiwaner und Überseechinesen aus anderen Ländern Südostasiens Milliarden nach China.

Genau lassen sich die Kapitalströme nicht beziffern. Rund 60 Prozent der Direktinvestitionen

von 1979 bis 2003 stammen möglicherweise von Auslandschinesen, kalkuliert Zhuang Guotu, Professor an der Universität im südchinesischen Xiamen. Hinter vier der größten sechs Investorenstaaten stecken Überseechinesen, sagt Zhuang: Hongkong, Taiwan, Singapur und die Steueroase der britischen Jungferinseln. Die beiden anderen sind die USA und Japan.

Mit den Vereinigten Staaten und Deutschland zählen jedoch nur zwei westliche Industriestaaten zu den Spitzeninvestoren. Asiens reichster Mann, Li Kashing aus Hongkong, etwa hat sich gerade die Kontrolle über das Auktionshaus Ebay in China gesichert. Robert Kwok aus Malaysia überzieht die Volksrepublik mit Shangri-La-Luxushotels. „China ist

das einzige aufstrebende Land, das für seine Entwicklung auf Landsleute in Übersee zurückgreifen kann“, sagt Zhuang.

Auch aus Taiwan fließen Milliarden. Die Spannungen zwischen Peking und Taipeh – China betrachtet Taiwan als abtrünnige Provinz – stören die Geschäfte kaum. 1987 hob Taipeh das Reiseverbot nach China auf, und die Geschäftsleute

strömten in Scharen auf die andere Seite der Taiwanstraße. Sie investierten über 100 Milliarden Dollar. Nur weil Taipeh die Investitionen im Hightech-Sektor deckelt, fließt nicht noch mehr Geld in die Wirtschaft des Festlands. Das bis 1997 britische Hongkong hat inzwischen praktisch seine gesamte Leichtindustrie ins benachbarte Perlfussdelta nach Guangdong ausgelagert. In Hongkong selbst steuern Dienstleistungen inzwischen 90 Prozent zum Volkseinkommen bei.

Hoch oben über Singapur sinniert Liew Mun Cheong über kulturelle Gemeinsamkeiten, die die Chinesen über Grenzen und Generationen hinweg verbinden. Von seinem Büro aus blickt er auf die Skyline neben den roten Dächern der alten Chinatown. „Natürlich gibt es eine Affinität zu China, Dinge mit denen wir vertraut sind: Sprache, Essen, soziale Normen“, sagt er. „Aber du willst ja nicht aus emotionalen Gründen Geschäfte machen. In dem Moment, in dem du so handelst, hast du verloren.“

Liew ist Geschäftsführer des staatseigenen Immobilienunternehmens Capitaland, einem der größten ausländischen Entwickler in China. Er kam mit seinen Eltern aus einem Dorf in Guangdong. Der Vater verdingte sich als Assistent des Schiffskochs, um die Überfahrt zu bezahlen. Mit seiner 90-jährigen Mutter geht Liew jeden Sonntag Mittagessen. Respekt für Familie und Vorfahren gehört zu jenen konfuzianischen Werten, die Chinesen in aller Welt verbindet – und die sie mit Japanern und Koreanern teilen. Der gemeinsame Wertekodex erleichtert aber auch die Geschäfte untereinander. Dazu zähle, Tätigkeit und Beruf des anderen Respekt zu zollen und Ehrenworte einzuhalten. Sam Goi spricht von „jiang yi-qi“, dem unausgesprochenen Prinzip „Für dich tu ich alles“.

Damit gebe man dem Geschäftspartner „Gesicht“. Und das Gesicht zu wahren, ist für Chinesen auch im 21. Jahrhundert das Wichtigste. Es gehe nicht nur um den Deal, sagt Goi, sondern auch darum, mit Hilfe des ersten Abschlusses Vertrauen für die nächsten Projekte zu

schaffen. „Guanxi“ ist das Wort für das noch immer wichtige Beziehungsnetzwerk in der chinesischen Geschäftswelt. „Chinesen sind prozess- und nicht ergebnisorientiert“, meint Lim Sah Soon, Generalsekretär der chinesischen Handelskammer Singapurs. „Beim ersten Meeting reden wir nicht über das Geschäft, sondern vielleicht über die Familie. Nehmen ein paar Drinks.“ Lim lacht. Abendessen in China seien zuweilen sehr ermüdend mit ihrer endlosen Abfolge von Trinksprüchen. „Aber du musst mitmachen, sonst halten sie dich für arrogant.“ Westliche Unternehmer mussten die Bedeutung dieser Rituale erst lernen. Die gemeinsame Kultur garantiert allerdings längst keine Konfliktfreiheit unter den Chinesen. Für kleinere Firmen in Singapur ist der Aufstieg Chinas vor allem eine Bedrohung ihrer Produktion. Viele schichteten gezwungenermaßen von Fertigung auf Handel um.

Liew fürchtet sich nicht vor den Festlandchinesen. „Vor 20 Jahren hätte ich das vielleicht noch. China ist zwar noch immer kommunistisch. Aber es verhält sich nicht mehr so.“ China setze auf sanfte Macht. Es werbe für einen „friedlichen Aufstieg“ und setze sich für eine Freihandelszone mit dem südostasiatischen Staatenbund ASEAN bis zum Jahr 2010 ein. Allerdings sucht die neue Generation der Auswanderer ihr Glück längst nicht mehr nur in Südostasien, sondern auch jenseits des Pazifiks. Die neuen Lieblingsziele der Emigranten aus China sind die USA, Kanada und Australien. Von 1978 bis 2003 studierten 700 000 Chinesen im Ausland, von denen mehr als eine halbe Million dort blieb. „Sie sind ganz anders als die Alten in den Chinatowns, die kaum Englisch sprechen“, sagt ein ehemaliger Diplomat in Peking, dessen Tochter nach dem Examen in Toronto nun für eine Investmentfirma arbeitet. „Die Jüngeren fügen sich in die Gesellschaft ein, sie haben eine ebenso gute Ausbildung wie ihre Nachbarn in Nordamerika.“ Und sie werden damit zu „global citizens“, zu wahren Weltbürgern.

Reiche Kaufleute und arme Kulis

HÄNDLER

Die ersten chinesischen Händler besiedelten im 15. Jahrhundert Südostasien. Zuerst unterstützte der Kaiser die Expansion, ließ dann aber seine Flotte zerstören und verbot den Außenhandel. Die Kaufleute machten auf eigene Faust weiter – und knüpften Kontakte zu Holländern, Spaniern und Portugiesen.

Die Migration nahm zu. Kulis genannte Arbeiter trafen ein, schufteten in Minen Südostasiens oder beim Eisenbahnbau in den USA.

Indonesien nahmen die meisten sogar indonesische Namen an. In Thailand gibt es kaum einen Geschäftsmann, der nicht chinesische Ahnen hat – wie Ex-Premier Thaksin Shinawatra, der nach seiner Absetzung Peking als Exil wählte.

ASSIMILATION

Viele Länder erzwangen die Anpassung der Chinesen. In

ARBEITER

Der Opiumkrieg zwang China im 19. Jahrhundert zur Öffnung von Häfen, Hongkong fiel an Großbritannien. Die chinesischen Händler arrangierten sich mit den Kolonialherren.



Auswanderung in viele Städte Südostasiens

ANZEIGE

ARTGERECHT FUTTERN MIT RINTI KENNERFLEISCH

RINTI – ANDERS ALS ANDERE.

RINTI: das etwas andere Beutetier. Das ursprüngliche Beutefleisch des Hundes beinhaltet neben Muskelfleisch auch Innereien wie Leber, Magen und Lunge sowie mineralhaltige Fleischmaterialien. RINTI Kennerfleisch ist eine Fleischnahrung, wie sie der ursprünglichen Nahrung aus erbeuteten Tieren entspricht. Reich an natürlichen Fleischstücken

ergänzt mit Vitaminen und Mineralien im ausgewogenen Verhältnis, ist es so schmackhaft für den Hund. Da braucht es auch keine zusätzlichen Geschmacksverstärker und Aromastoffe. Tierische Nebenerzeugnisse, wie Grießen oder Fleischmehle, werden nicht eingesetzt. **Wir nehmen uns mehr Zeit als andere.** Durch seine sorgfältige und schonende Verarbeitung fördert RINTI Kennerfleisch die Bekömmlichkeit und eine feste Verdauung,



auch durch den Verzicht auf Formfleischstücke. Bei Problemhunden, die unter Futtermittelallergien oder unter Verdauungsproblemen leiden, konnte sich RINTI Kennerfleisch ebenfalls als sehr hilfreich erweisen. **RINTI Kennerfleisch ist bis zu 50 % ergiebiger als andere Dosenfutter.** RINTI Kennerfleisch ist sicher teurer als viele andere Dosenfutter, aber durch die hohe Ergiebigkeit braucht der Hund weniger Fleischnahrung, um seinen Bedarf zu decken, und der Verdauungstrakt wird

durch die Aufnahme von geringeren Futtermengen auch entsprechend weniger belastet. **RINTI Kennerfleisch wird häufiger verkauft als andere.** Durch die besonders hohe Qualität und die besondere Sorgfalt bei der Herstellung hat sich RINTI Kennerfleisch über die Jahre hinweg zur meistverkauften Fleischnahrung im Zoofachhandel entwickelt. Rinti Qualität gibt es nicht im Supermarkt, aber praktisch in jedem Zoofachmarkt oder jeder Fachabteilung. Bezugsadressen erhalten Sie bei Finnern GmbH & Co. KG, Postfach 1307, 27263 Verden oder unter www.finnern.de

DER HUND WILL FLEISCH – AM LIEBSTEN PUR.