

Staat nach einem Kollaps der Partei genauso wenig funktionstüchtig sein, wie es die Staatsverwaltung in Rußland heute ist. Ein Ordnungszusammenbruch in China würde nicht nur die Entwicklungschancen des Landes zunichte machen und negative Folgen für die Bevölkerung nach sich ziehen, sondern hätte auch beträchtliche internationale Rückwirkungen: Die zu erwartenden Auswanderungswellen könnten eine Destabilisierung und sogar militärische Konflikte in der asiatisch-pazifischen Region auslösen. Da sich bis zu zweihundert Millionen Menschen an der chinesischen Völkerwanderung beteiligen könnten, würden auch die westlichen Industriestaaten von der Auswanderungswelle unmittelbar betroffen werden.

Der Westen sollte nicht auf den Zusammenbruch, sondern auf den Wandel des derzeitigen Regimes setzen. Denn das Maximalziel der Menschenrechtspolitik - die Ablösung eines repressiven Regimes durch einen demokratischen Verfassungsstaat - ist kaum realistisch. Im Falle eines Zusammenbruchs des kommunistischen Regimes wird von den meisten Chinawissenschaftlern bezweifelt, daß sich eine demokratische Ordnung kurzfristig als Alternative herauschälen könnte.

Eine Chinapolitik der kleinen, aber gezielten Schritte erscheint vor diesem Hintergrund angemessener als lautstarke rhetorische Geißelungen des kommunistischen Regimes, die vor allem auf die Medienwirkung im eigenen Land abzielen und keinerlei konstruktiven Beitrag etwa zur Verbesserung der Menschenrechtssituation in China leisten können. Zur Mäßigung der kommunistischen Diktatur und zum politischen Wandel kann die deutsche und europäische Chinapolitik am wirkungsvollsten beitragen, indem sie den Ausbau der Wirtschaftsbeziehungen zu China mit einem beständigen, dosierten Druck in politischen Fragen verbindet.

Die Intensivierung des wirtschaftlichen Engagements und Austauschs leistet schon heute einen wichtigen Beitrag zur wirtschaftlichen Liberalisierung, gesellschaftlichen Öffnung und Pluralisierung wie auch zur Modernisierung des Rechtssystems in China. Zugleich sollten sich die Staaten des Westens im Hinblick auf zukünftige Konflikte mit Beijing um eine besser abgestimmte Chinapolitik in Fragen der Menschenrechte, Handelsbeziehungen und Sicherheitspolitik bemühen: Gegenüber Beijing muß deutlicher und beständiger als bisher signalisiert werden, wo die Grenzen des international Hinnehmbaren erreicht sind. Hierzu sind Demonstrationen westlicher Geschlossenheit etwa in der Menschenrechtskommission der Vereinten Nationen, in der Welthandelsorganisation und insbesondere auch in der Taiwanpolitik notwendig. Die europäischen Staaten sind China in den letzten Jahren oft zu weit entgegengekommen und haben den Vereinigten Staaten die undankbare Rolle überlassen, Beijing in die Schranken zu weisen. Die europäische und deutsche Chinapolitik bedarf schärferer Konturen und größerer Entschlossenheit, wenn verhindert werden soll, daß Beijing politische Unentschiedenheit und wirtschaftliche Konkurrenz unter den Staaten des Westens bedenkenlos für die eigenen Interessen nutzen kann.

Oskar Weggel

Auslandschinesentum und Eigenblutimpfung: Ursachen des chinesischen Wirtschaftswunders (Teil 2)

Gliederung:

- 6 Die dreifache Mitgift des Auslandschinesentums
- 6.1 Die "Kaufmannskultur"
- 6.1.1 Gewinnorientierung und Risikobereitschaft
- 6.1.2 Organisationsdichte
- 6.1.3 Philanthropismus: Die Tradition der Wohlfahrtseinrichtungen und Stiftungen
- 6.1.4 "Übernehmertum"
- 6.1.5 "Kaufmannskultur" als Überlebenstechnik
- 6.2 Das chinesische Familienunternehmen (CFU) und der Guanxi-Kapitalismus
- 6.2.1 Standardmerkmale des chinesischen Familienbetriebs
- 6.2.2 Angebliche Schwächen des CFU
- 6.2.2.1 Unfähigkeit des CFU zur Größe?
- 6.2.2.2 Unfähigkeit des CFU zur Langlebigkeit?
- 6.2.2.3 Unfähigkeit des CFU zu Durchdringungstiefe
- 6.2.3 Wodurch unterscheidet sich das auslandschinesische CFU von einem westlichen Standardbetrieb?
- 6.2.3.1 Westliche Hauptkriterien...
- 6.2.3.2 ...und die Abweichungen des CFU
- 6.2.3.2.1 Die Wirtschaftsmotivation
- 6.2.3.2.2 Wenig Trennung zwischen Privat- und Arbeitssphäre
- 6.2.3.2.3 Informalität - und ihre Konsequenzen
- 6.2.4 Der CFU-Hintergrund: Die "ganz normalen" Tugenden eines respektablen Kaufmanns
- 6.2.4.1 Sparsamkeit und Ersparnisbildung
- 6.2.4.2 Lernbereitschaft
- 6.2.4.3 Freiheit von wirtschaftlichen Tabus
- 6.2.4.4 Korporatismus
- 6.2.4.4.1 Der Dialog
- 6.2.4.4.2 Bereitschaft zur Einfügung
- 6.2.4.4.3 Bereitschaft zu "unpolitischem" Verhalten
- 6.2.4.5 Glaube an die eine Welt
- 6.3 Netzwerkperfektionierung
- 6.3.1 Die "Sandhaufen"-Hypothese Sun Yixians
- 6.3.1.1 Nicht "Sandhaufen", sondern "Gitter und Stäbe" (tiaokuang)
- 6.3.1.1.1 Die gesellschaftliche Wirklichkeit zu Hause: Schutz- und Trutzbündnisse
- 6.3.1.1.2 Zusammenschlüsse erst recht im Ausland
- 6.3.2 Das Erlebnis der Fremde und die Suche nach Geborgenheit: zwei Biographien
- 6.3.2.1 Die Biographie des "S.": vom "Sinkheh" zum "Laokheh"
- 6.3.2.2 Lebenslauf 2: von "Lim" zu "Hartono"
- 6.3.3 "Vereinsmeierei", wohin man blickt
- 6.3.3.1 Netzwerk-Varianten
- 6.3.3.2 Legale "Vereins"-Spielarten
- 6.3.3.2.1 Clan- und Namensorganisationen
- 6.3.3.2.2 Landsmannschaftliche Vereinigungen
- 6.3.3.2.3 Religiöse Vereinigungen - und Mazu-Kulte
- 6.3.3.2.4 Berufsvereinigungen
- 6.3.3.2.5 Geheimbünde
- 6.3.3.3 Die "dunklen Vereinigungen" als Paradedfälle der Netzwerkverdichtung

6

Die dreifache Mitgift des Auslandschinesentums

Drei Entwicklungen soziokultureller Art sind es vor allem, die von den Huaren zwar keineswegs "erfunden", wohl aber bis zum letzten ausgereizt wurden, und deren Ergebnisse mittlerweile mit höchst segensreichen Auswirkungen ins Reich der Mitte zurückgeführt werden, nämlich die Kaufmannskultur, das Familienunternehmen und der Netzwerkmechanismus.

6.1

Die "Kaufmannskultur"

Unter den oft schwierigen Bedingungen der Begegnung mit dem Ausland hat sich vor allem in Südostasien eine "Chinesische Kaufmannskultur" (*Hua shang wenhua*) [1] entwickelt, die auf der Basis der ohnehin schon kräftig ausgeprägten südchinesischen Kommerzttugenden aufbaute: Während der Handel im "Gelben China", d.h. in der nördlichen Hemisphäre, seit Jahrhunderten fast ausnahmslos mißtrauisch überwacht und kontrolliert wurde, hatte sich an den Rändern Südostchinas, vor allem aber in den Auslandsgemeinden der Nanyang-Sphäre eine eigenständige Verhaltens- und Organisationsweise herausbilden können, die sich durch vier Merkmale auszeichnete.

6.1.1

Gewinnorientierung und Risikobereitschaft

Da waren zunächst einmal Gewinnorientierung und Risikofreude, die manchmal bis zur Spieleidenschaft gingen, und die sich bis heute vor allem in Hongkong erhalten haben. Aus mandarinärer Perspektive mußte diese Einstellung als unmoralisch erscheinen, da, wie es hieß, die Profite auf Kosten des am härtesten arbeitenden Teils der Gesellschaft, nämlich der Bauern, erzielt würden, und da die Risikofreude zur Gefährdung des Familienvermögens - und damit der Familie als solcher und des Ahnenkults - führen konnte. Reichtum war willkommen, aber er sollte nicht einzelnen "Glücksrittern" in den Schoß fallen, sondern möglichst hierarchiegemäß verteilt werden, wobei als Distributionsdrehseibe nach Lage der Dinge nur die staatliche Bürokratie in Betracht kam.

In der neuen Nanyang-Umgebung brauchten Fesseln dieser Art nicht beachtet zu werden. Die Oberaufsicht über das ökonomische Geschehen oblag dort zumeist den Kolonialbehörden, die dem Gewinnstreben der fleißigen Huaqiao meist mit Wohlwollen zusahen, da tüchtige chinesische Zuarbeiter ja dafür sorgten, daß eine Verbindung zwischen Binnenland und Hafenstädten hergestellt wurde. Hier gab es m.a.W. eine wirtschaftsfreundliche Umgebung, in der sich die beiden "Wirtschaftstugenden" Gewinnorientierung und Risikofreudigkeit voll entfalten konnten.

6.1.2

Organisationsdichte

In der "feindlichen Umgebung" des Auslands fühlten sich die Huaren ständig gefordert und hatten sich heikelsten Situationen anzupassen. Kein Wunder, daß der "Neuankömmling" (*sinkkeh, xinke*) [2] zu einem Überlebenskünstler wurde, sich höchst rational abzusichern wußte und ganz in diesem Sinn Schutz- und Trutzbündnisse gründete, die als "Gilden" den europäischen Kolonialherren in Nanyang gegenübertraten. Nicht zuletzt wegen dieser Selbstorganisations- und Artikulationsfähigkeit gehörten die chinesischen Kaufleute mit zu den ersten gesellschaftlichen Elementen in China, denen es gelang, mit den westlichen

"Imperialisten" und Kaufleuten ins reine zu kommen. Gelegenheit zu dieser Symbiose gab es vor allem in den nach 1841 eröffneten "Treatyports". Kein europäischer Vertragspartner, der vor den schon damals bekannten kaufmännischen Vorzügen seiner chinesischen Partner nicht den Hut gezogen hätte! Dies war freilich nicht nur im festlandschinesischen Küstenbereich der Fall, sondern erst recht außerhalb der chinesischen Grenzen, wo der Kaufmannsgeist und vor allem das Gilden-Einvernehmen in nochmals verstärkter Intensität zutage trat.

Dort haben sich die chinesischen Zuwanderer, die zumeist als bäuerliche Hilfskräfte ins Land gekommen waren, auch kommerziell rasch hocharbeiten können, sobald sie sich auf ihre ererbten Tugenden des Fleißes, der Sparsamkeit und des Unternehmertums besannen. Hier, in der fremden Umgebung, erwiesen sich auch landsmännische Vereinigungen schon bald als unentbehrlich. Kein Wunder, daß sich überall auf den spanischen Philippinen (Manila!), in Niederländisch-Indien (Batavia!), in den Straits Settlements und sogar im nichtkolonisierten Thailand unzählige Gruppierungen herausbildeten, deren Hauptzweck darin bestand, das Geschäftliche - und manchmal sogar das physische Überleben - der Landsleute abzusichern, mit den heimischen Eliten Kompromisse einzugehen und sich den Kolonialherren dienstbar zu erweisen. Nicht zuletzt schossen hier auch Geheimgesellschaften wie Pilze aus dem Boden, wobei die Übergänge zwischen Triaden und Kaufmannsvereinigungen oft fließend waren.

Wichtiger noch als zu Hause war für den chinesischen Kaufmann in der Fremde zumeist auch die Schutzgemeinschaft der Familie. Ohne den Zusammenhalt dieser Primärgruppe hätte ein Handelsunternehmen oft kaum gedeihen können; kein Wunder, daß auslandschinesische Kaufmannsorganisationen nach wie vor außerordentlich "familiär" geprägt sind, und daß jede Familie versucht, soweit wie möglich die gesamte Erwerbskette - von der Produktion über den Transport bis hin zur Verteilung - unter eigene Kontrolle zu bringen. Angesichts dieser Ausrichtung ist für einen chinesischen Kaufmann die "moderne" Unterscheidung zwischen Eigentum und Management auch heute noch problematisch, zumal ihm sein Instinkt rät, beides im Zweifel beisammenzuhalten.

Ein beliebtes Mittel zur Geschäftsausweitung oder zum Patronagezugewinn sind Eheverbindungen. Schon im Kaiserreich konnte einem chinesischen Kaufmann kaum etwas Besseres passieren, als daß seine Tochter in eine lokale Patrizierfamilie einheiratete, und daß dadurch womöglich die Voraussetzungen für die Begründung einer ganzen Kaufmannsdynastie gelegt wurden!

Besonders gut pflegten sich chinesische Geschäftsunternehmen in britischen und niederländischen Kolonialgebieten zu entwickeln, wo die Kaufleute westlichen Vertragspartnern mit vergleichbaren Geschäfts- und Gewinnambitionen begegneten. Im Humus dieser Geschäftswelt fühlte sich die chinesische Kaufmannskultur besonders geborgen, vor allem in Schlüsselhäfen wie Batavia und Singapur. In einem anderen Hafen, nämlich in Manila, kam es dagegen schon bald zu Reibereien zwischen den spanischen Kolonialherren und den chinesischen Zuwanderern, deren Zahl sich zu Beginn des 17. Jh. auf etwa 30.000 belief.¹

Über die Einzelheiten des Gildenwesens, das zum Überleben der Huaren so wesentlich beitrug, ist unten in Abschnitt 6.3.3.2.3 Näheres auszuführen.

6.1.3

Philanthropismus: Die Tradition der Wohlfahrtseinrichtungen und Stiftungen

Im Dunstkreis der Gilden entwickelte sich ferner schon im 19. Jh. eine weitere kaufmännische Eigenschaft, die in dieser Ausprägung und in dieser Intensität bei anderen Ständen und Gesellschaftsschichten kaum vorkam, nämlich ein demonstrativer *Philanthropismus*.² Die Wurzeln dieser Tradition gingen ebenfalls auf die ursprüngliche Funktion der Gilden als Schutz- und Trutzbündnis zurück. Immer wieder waren die *huiguan* ja dazu aufgerufen gewesen, in Not geratene Mitglieder der kaufmännischen "Großfamilie" materiell zu unterstützen und für ihr berufliches Fortkommen zu sorgen. Aus dieser solidarischen Notbetreuung heraus hatte sich allmählich ein Wohltätigkeitswesen entwickelt, das immer weitere Kreise zog, und das mit den verschiedensten Leitmotiven begründet wurde, sei es, daß die Kaufleute ihr Handeln auf buddhistisches "Mitleid" zurückführten, sei es, daß es ihnen darum ging, das Wohlwollen des Mandarinats zu erwerben, sei es, daß sie mit großzügigen Geschenken am Abbau ihres sozialen Stigmas arbeiteten, um so am Ende doch noch zu angesehenen Mitgliedern in der Gesellschaft zu werden. Grundmotiv dürfte letztlich freilich immer das Bestreben gewesen sein, als korporative Kaufmannschaft zu überleben. Auf alle Fälle aber wurden die Kaufleute dadurch zu einer gesellschaftlichen Gruppe, die es, geschickt wie keine andere in China, verstand, die Philanthropie zum Markentitel ihrer Klasse zu machen.³

Durch die Verfolgungen während der Bürgerkriegszeit, vor allem aber durch die "Bourgeoisie"-feindliche Politik der "Drei-Anti-Kampagne" von 1953 sowie des "Auskauens" (*shumai*) der "Nationalen Bourgeoisie" von 1956 ist diese philanthropische Tradition der Kaufmannschaft innerhalb der Volksrepublik abgewürgt worden. Sie lebt aber um so kräftiger weiter in Südostasien, vor allem aber in Hongkong, wohin ja nach 1949 Zehntausende von Kaufleuten aus Shanghai und anderen Handelsstädten geflohen waren.

Von diesen Trägern des Hongkonger Wirtschaftswunders werden auch heute noch erhebliche Summen für Krankenhäuser, Schulen, Waisenhäuser und Altersheime gespendet. U.a. stiftet z.B. der berühmte und allgegenwärtige Jockey-Club von Hongkong jährlich viele Millionen Dollar für wohltätige Zwecke. Auch unter den eher traditionell eingestellten Chinesen Hongkongs gilt Wohltätigkeit nach wie vor als goldener Weg zu sozialem Ansehen.⁴

Zwei besonders wichtige Wohlfahrtseinrichtungen, um deren prestigeträchtige Leitung wohlhabende chinesische Kaufleute Schlange zu stehen pflegen, sind die "Tung Wah Group of Hospitals" und die "Po Leung kuk" (*bao liang ju*) [3]. Beide Institutionen wurden bereits im 19. Jh. gegründet. Die Tung Wah-Gruppe beispielsweise entstand 1870, unterhält drei Großkrankenhäuser, fünf gebührenfreie Volksschulen, sieben Tempel, einige Müttererholungsheime, eine Aufbahnhalle und einen Katastrophenhilfsdienst. Verwaltet wird die Einrichtung von 20 führenden Geschäftsleuten Hongkongs, die mit ihrem Privatvermögen erheblich zur Unterhaltung der Stiftung beitragen.

Die "kuk", die im 19. Jh. gegründet wurde, um Frauen und Kinder zu schützen, protegirt auch heute noch Krankenstationen, Volksschulen und einen Kindergarten; daneben bietet sie Berufsausbildungskurse für Frauen an.

An der Spitze dieser beiden philanthropischen Einrichtungen stehen bezeichnenderweise führende Mitglieder der modernen Elite, die in aller Regel aus Hongkong stammen, dort erzogen wurden, fließend englisch sprechen und kosmopolitisch ausgerichtet sind, wobei sie nach Möglichkeit noch dem Rotary-Club, dem Country-Club oder dem Lions-Club angehören.⁵

Gern bedient sich das Government dieser wohlthätigen - und gerade wegen ihrer Wohlthätigkeit angesehenen - Elitemitglieder, um erstens das bestehende politische System zu legitimieren und um zweitens den Informationsaustausch zwischen Geschäftswelt, allgemeiner Bevölkerung und Government zu fördern. Durch großzügige Titelverleihungen hat es die Hongkonger Bürokratie überdies verstanden, die Mitglieder der "Neuen Elite" zur Fortsetzung ihres wohlthätigen und politikaffirmativen Verhaltens zu ermuntern. Wer einmal auf diese Weise "großes Gesicht" gewonnen hat und zu höheren Ehren auserkoren wurde, pflegt Dankbarkeit zu zeigen - ebenfalls eine in Ehren gehaltene chinesische Tugend. So kommt es, daß sich die Mitglieder der Hongkong-Elite gegenüber der Bürokratie immer höchst zurückhaltend, ja bisweilen sogar ein wenig unterwürfig verhalten haben, und daß sie auch nur selten darangegangen sind, politische oder soziale Fragen offen und konfrontativ zur Sprache zu bringen - ein Verhalten, das von der kritischen einheimischen Presse immer wieder als drückebergerisch gegeißelt wurde.⁶

Die Verhaltenskodices, wie sie sich hier unter britischer "Kolonialherrschaft" herausentwickelt haben, dürften auch nach dem 1. Juli 1997 aufrechterhalten bleiben, wenn Hongkong zur "Sonderverwaltungszone" der VR China wird.

Auch auf Taiwan ist der hier beschriebene Philanthropismus längst wieder aufgelebt. Vor allem zeigt er sich dort in Form von Tempelstiftungen, denen auch Wohlfahrtseinrichtungen angegliedert zu sein pflegen.

6.1.4

"Übernehmertum"

Höchst charakteristisch für den chinesischen Durchschnittskaufmann ist nicht zuletzt die Zerlegung und Aufteilung der kommerziellen Tätigkeit in winzige Arbeitsabschnitte, die zur Herausbildung filigranhafter Substrukturen führen, und die im vorliegenden Zusammenhang als *Übernehmertum* bezeichnet seien. Besonders typisch hierfür war der Salzhandel im 18. und 19. Jh. Das kostbare Salz durchlief damals auf dem Weg von der Saline bis zum Konsumenten nicht weniger als sechs Stationen, nämlich vom Hersteller über den Großverkäufer, den Transporteur, den Großaufkäufer und Verteiler innerhalb der Provinz bis hin zum Einzelhändler. Mit dieser Aufzählung sind freilich erst die groben Einteilungsmuster erfaßt, die sich ihrerseits wiederum filigranhaft verzweigten, so z.B. die Transporteure nach zahlreichen Schiffsagenten-Hierarchien sowie nach drei bis vier Graden von Dschunkenbesatzungen, Verladeunternehmungen etc.

Der französische Dramatiker Paul Claudel, der in seiner Jugend als Konsul in China tätig und zeitweise mit der Beobachtung des Holzhandels zwischen Fuzhou und Shanghai beauftragt war, zeigte sich fasziniert von der unüberschaubaren Zahl von Betriebszellen, Zwischenstationen und Kontrollagenturen. Eine zentrale Rolle in die-

sem Geflecht nahm der Makler und Zwischenhändler ein, der vor allem mit dem Kapital seiner Verwandtschafts- und Bekanntschaftsbeziehungen zu wuchern verstand. Das "Übernehmertum" war durch drei Eigenarten geprägt, nämlich durch Beschränkung der Geschäftstätigkeit auf winzige Teilbereiche, durch strenge behördliche Rahmenüberwachung und nicht zuletzt durch extremen Personalismus.

Anders als das Mandarinat, das dem Amateurideal nachhing, verlegte sich der kaufmännische Unternehmer also auf hochgradige Spezialisierung!

Das "Übernehmertum" scheint den Chinesen "zu liegen", da es Ausdruck einer involutiven Entwicklung ist, die dadurch ausgelöst wurde, daß einerseits Reibungen zwischen Bürokratie und Kaufmannschaft an der Tagesordnung waren, und daß gleichzeitig ein Bedürfnis nach Schaffung von Arbeitsplätzen bestand, dem die kaufmännischen Betriebe mit ihrer diffizilen Struktur optimal entgegenkamen. Im Ausland begünstigt es überdies den Netzwerkaufbau "unter seinesgleichen" und hat hier deshalb eine zusätzliche Dimension gewonnen.

Dieses "Übernehmertum" hat bis heute nichts von seiner Aktualität eingebüßt, vor allem nicht unter den Huaren; handelt es sich bei ihm doch um ein Phänomen, das angesichts seiner Beschäftigungsauswirkungen, seiner Dienstleistungsfreundlichkeit und seiner Kongregationseffekte auch jetzt noch vielen Anpassungs- und Schutzbedürfnissen gerecht wird - und übrigens auch gut in die Wirtschaftsstrukturen des reformerischen China hineinpaßt.⁷

6.1.5

"Kaufmannskultur" als Überlebenstechnik

All diese Regeln haben sich als Antwort auf die notorisch existenzbedrohenden Herausforderungen einer feindlichen Umwelt entwickelt, die vom chinesischen Mandarinat nicht weniger ausgingen als von den Bumiputra in Südostasien, und die sich insofern als ein Kompendium von Überlebenstechniken erweisen, die alles umfassen, was der Krisenfestigkeit dient, angefangen von sensiblen Frühwarnsystemen über Abwetterungsmaßnahmen bis hin zur Imageverbesserung.

Die oben beschriebenen vier Eigenschaften haben sich eine Zeitlang - vor allem im Zeichen der Republik China (1912 bis 1949) und dann wiederum auf Taiwan (1949 ff.) - kräftig entfalten können, sind jedoch noch weitaus üppiger überall dort ins Kraut geschossen, wo die Kaufmannschaft ungehindert von mandarinären Übergriffen wirtschaften konnte, nämlich im Ausland, vor allem aber in Nanyang, wo es unter kolonialer Vorherrschaft stets weite Grauzonen für unternehmerische Elemente gegeben hatte.

6.2

Das chinesische Familienunternehmen (CFU) und der Guanxi-Kapitalismus

6.2.1

Standardmerkmale des chinesischen Familienbetriebs

Das chinesische Familienunternehmen (fortan: "CFU") ist durch eine Reihe von Merkmalen gekennzeichnet, die im Ausland noch zusätzlich an Profil gewonnen haben, und die es vom westlichen Durchschnittsbetrieb beträchtlich abheben:

Da ist zunächst einmal (1) seine Eigenschaft als authentisches Familienunternehmen. Die Mitarbeiter stammen daher in aller Regel entweder aus dem Kreis der Familie, der Verwandtschaft, des Clans oder aber, an vierter Stelle, aus der gleichen Dialekt- oder Heimatgruppe. Außenstehende werden nur dann angestellt, wenn sie "gleichen Stallgeruch" haben und somit in das quasi-familiäre Schema passen. Ausschlaggebend für Bewertungen dieser Art ist fast immer die persönliche Erfahrung des Betriebsinhabers.

In einem Unternehmen "chinesischen Typs" pflegt ferner (2) ein *paternalistisches* Beziehungsgeflecht vorzuherrschen, das sich insgeheim noch immer an den Modellvorstellungen des Menzius über das Verhältnis zwischen Eltern und Kindern orientiert. Mitarbeiter erwarten deshalb vom *laoban* ("Boß") "väterliche" Zuwendung und sind im Gegenzug dazu bereit, Loyalitäten einzubringen, die weit über den unmittelbaren ökonomischen Zweck der Mitarbeit hinausgehen. Während ein westlicher Angestellter erwartet, daß sich sein Betriebsvorgesetzter möglichst aus persönlichen Angelegenheiten heraushält, wünscht der Durchschnittsarbeiter im chinesischen Betrieb gerade umgekehrt rege Anteilnahme und vielleicht sogar Beistand und Beratung in Privatfragen. Nicht wenige Betriebe gehen deshalb so weit, für ihre Angestellten sogar den Ehepartner auszusuchen.

Angesichts dieser über den unmittelbaren Arbeitszweck hinausgehenden Beziehungen spielt auch die klassische Sonderbelohnung des chinesischen Betriebs, nämlich der Bonus, eine gar nicht hoch genug einzuschätzende Rolle, zumal diese Form des materiellen Anreizes keineswegs nur einen Bruchteil des Grundlohns ausmacht, sondern diesen vielfach bei weitem übersteigen kann, und überdies nicht in bestimmten Zeitabschnitten, sondern meist pauschal und in einem Zug ausbezahlt zu werden pflegt.

Die Boni sollen nicht nur fachliche Leistungen, sondern auch erwiesene Loyalität, nicht zuletzt die Identifizierung mit der eigenen Firma belohnen. Maßstäbe für den Bonus sind also durchaus "unökonomische" Verhaltensweisen wie Loyalität, Solidarität oder harmonische Einpassung in den Betriebsalltag. Maßgebend ist also die Ausgestaltung der "zwischenpersönlichen Beziehungen" und die dabei zutage getretene Erfüllung der "menschlichen Verpflichtungen" (*renqing, renqing wei*) [4].⁸

Vor allem zwei Kriterien sind es, die im westlichen Betrieb wesentlich höher eingeschätzt - und belohnt - werden als im konfuzianischen Familienbetrieb, nämlich Effizienz und Individualität - im Sinne individueller Initiative: Während im Westen die sachliche und Kosten-Nutzen-orientierte Wirksamkeit eines Mitarbeiters sowie seine individuelle Initiativ- und Einsatzbereitschaft besonderes Wohlwollen verdienen, ist es im Familienbetrieb mehr die Fähigkeit, Gemeinsamkeiten und leistungsdienliche Harmonie herzustellen sowie die Fähigkeit, Arbeiten gruppenorientiert anzupacken. Wer in einem Familienbetrieb die "zwischenmenschlichen Beziehungen" (*renshi guanxi, renqing*) stört, erfährt niedrige Bewertungen, auch wenn seine sachlichen Leistungen ohne Tadel sein sollten. Die Gruppenorientierung und das Miteinander (*tong*) stehen also im Vordergrund, sei es nun das *tongzong* (gemeinsamer Clan), das *tongxiang* (Herkunft aus einem gemeinsamen Ort), das *tongxue* (Mitschülerschaft) oder das *tongshi* (Kollegenschaft).

Während chinesische Betriebe eher Verwandte bevorzugen, befähigt das *iemoto*-Prinzip die Japaner, größere, weit über die Familie hinausgreifende Verbände und Betriebe zu organisieren, in denen aber das Familienprinzip stets verhaftet bleibt: *ie* heißt ja soviel wie "Haus", "Familie".⁹

Vom westlichen Betrieb hebt sich das chinesische Familienunternehmen ferner (2) durch seinen *Mischcharakter* als wirtschaftliche und gesellschaftliche Organisation ab. Während Wirtschaftsunternehmen in Europa meist als monochrom-ökonomische Institutionen betrachtet und geführt werden, in denen der Beschäftigte seinem Beruf nachgeht, und in deren Rahmenwerk kaum "Freizeit" stattfindet, sieht man einmal von Ausnahmen wie dem Betriebsausflug oder der Weihnachtsfeier ab, stehen im chinesischen *jia*/Familienbetrieb Arbeit und Freizeit sowie Kollegenschaft und Verwandtschaft auf gleicher Stufe. Außerdem sind Eigentum und Kontrolle sowie Betriebs- und Privatvermögen nur selten sauber voneinander getrennt.

Die Firma zeigt sich für Loyalität und Solidarität nicht nur durch Bonuszahlungen, sondern auch dadurch erkenntlich, daß sie als "Gehalt" nicht nur Löhne zahlt, sondern auch Wohnungen zur Verfügung stellt, nicht selten auch mit Geschenken zur Stelle ist, Betriebssportfeste ausrichtet oder besonders häufig gemeinsame Tafelrunden veranstaltet. Dadurch kommt es erneut zu einer kräftigen Überblendung zwischen "Arbeit und Freizeit".

Kennzeichnend ist darüber hinaus (4) die Vorrangigkeit von Harmonie-gegenüber Leistungskriterien - mit der Folge, daß beispielsweise bei Beförderungen häufig nicht der Tüchtigere, sondern der Ältere Berücksichtigung findet: käme nämlich das reine Leistungsprinzip zum Zuge, würde damit - so die hier offensichtlich zugrunde liegende Prämisse - am Ende "Strebertum" begünstigt und damit Zwietracht heraufbeschworen.

Angesichts des "Harmonie"- und Vertrauens-Bedarfs erweisen sich (5) in einem typischen *jia*-KMU Formalitäten als "überflüssig", seien es nun Verträge, formelle Entscheidungsgänge oder Arbeitnehmervertretungen. Sie werden durch Handschlag, durch Ad-hoc-Beschlüsse und durch das "Ja und Amen" des *laoban* sowie des Familienrats ersetzt. Zwar gilt der *Konsens* unter sämtlichen Mitarbeitern als erstrebenswert; *entschieden* wird jedoch zentral, d.h. meist durch den *laoban*. Mitarbeiter werden darüber hinaus meist eher nach Charaktereigenschaften als nach Fachkenntnissen beurteilt ("Sozial- vor Fachkompetenz!").

Auch bei der Marktbearbeitung sind (6) Familie, Verwandtschaft und außerverwandtschaftliche Netzwerke Trumpf: Absatz- und Bezugswege werden z.B. mit Verwandten und guten Bekannten besetzt, Finanzierungen vorzugsweise intern abgewickelt, sei es nun mit "Verwandten-Krediten" oder mit Hilfe einer "Hausbank", und auch bei der Informationsbeschaffung verlassen sich chinesische Unternehmer am liebsten auf familiäre oder "ethnische" Kanäle.

Einer der Hauptgründe für die wirtschaftliche Vormachtstellung der chinesischen Familienunternehmen in Südostasien ist die intensive gegenseitige Informationshilfe, die sie instand setzt, über laufend entstehende Marktnischen

stets auf dem laufenden zu sein und sie blitzschnell zu besetzen. Nicht wenige Betriebe Hongkongs, Singapurs oder Taiwans verdanken ihre Prosperität z.T. ihrem durch solche personellen Beziehungen ermöglichten Informationsvorsprung, der ihnen die Chance einräumte, flexibel auf Arbeits- und Produktionschancen zu reagieren und ihr Kapital schnell dorthin zu verlagern. Dieser Mechanismus wirkt auch grenzüberschreitend. Es war ganz gewiß kein Zufall, daß die Hongkonger, Taiwaner und Singapurischen Unternehmen mit zu den Protagonisten unter den Investoren in der VR China sowie in Vietnam gehörten.

Allerdings beginnen Info-Netzwerke dort "auszufransen", wo die Personalkette zu Ende geht. Kein Wunder, daß die CFUs dieses Defizit mittlerweile als ihr Hauptmanko geortet haben - und nach Abhilfe suchen. Das japanische MITI hat hier brauchbare Substitute aufgezeigt und z.B. in Form des JETRO gewaltige halbstaatliche Informationspools aufgebaut, die auch kleineren Betrieben von Nutzen sein können.

Was die Hauptzielrichtung der Investitionen (7) anbelangt, so bevorzugt das *jia*-Unternehmen in echt "bäuerlicher" Weise vor allem Geschäfte mit Grund und Boden und interessiert sich in diesem Zusammenhang meist auch für grundstücknahe Geschäfte, sei es nun für Hotel-, Büro- oder Wohnbauten. Von den 500 auslandschinesischen Betrieben, die Backman untersucht hat,¹⁰ waren nicht weniger als ein Fünftel hauptsächlich mit Boden- und Baugeschäften befaßt.¹¹

Mit den oben beschriebenen sieben Eigenschaften ist das Sonderprofil des chinesischen Familienbetriebs im wesentlichen umrissen.

6.2.2

Angebliche Schwächen des CFU

Mit seiner Anpassungsfähigkeit, seinen kurzen Entscheidungswegen, seiner Gewinn- und Kostensensibilität sowie mit seiner persönlichen Anbindung an den Lieferanten- und Abnehmerkreis hat das CFU vor allem in seiner südostasiatischen Umwelt durchschlagende Erfolge erzielen können und das Auslandschinesentum zum marktbeherrschenden Element werden lassen.

Kritiker freilich weisen auf drei Schwachmomente hin, die dem CFU auf die Dauer zum Verhängnis werden könnten, nämlich auf

- seine Unfähigkeit zur Größe und damit auch zur Wahrnehmung umfangreicherer Marktsegmente,
- seine Unfähigkeit zur Dauer ("nicht länger als drei Generationen") und
- seine Unfähigkeit zur geschäftlichen Tiefe.

Bei genauerem Hinsehen erweisen sich solche Einwände jedoch eher als Folgen bestimmter Klischees, die vor dem Hintergrund eher kurzfristiger Entwicklungen aufgetaucht sind.

6.2.2.1

Unfähigkeit des CFU zur Größe?

Angesichts der paternalistischen und personalistischen Tonlage, die das CFU bestimmt, geben sich die meisten Unternehmer mit kleinen und überschaubaren Betriebsgrößen zufrieden. Stehen sie vor der Wahl, entweder groß und gefährdet oder klein und beherrschbar zu bleiben, so

entscheiden sie sich fast immer für die zweite Alternative. Über dem CFU scheint die Devise des "Think small!" zu stehen.

Ein Blick auf die asiatische Firmenlandschaft mag diesen ersten Eindruck durchaus bestätigen: befinden sich doch unter den tausend umsatzstärksten Firmen Asiens in der Spitzengruppe fast nur japanische und südkoreanische Unternehmen; die ersten 50 sind (von den drei südkoreanischen Konzernen Samsung, Hyundai und Samsung Electronics abgesehen) ausschließlich japanische Firmen. Erst ab Platz 51 tauchen dann nach und nach auch Unternehmen aus anderen Ländern auf.¹²

Auch auslandschinesische Betriebe haben sich bisher nicht in die Spitzengruppe der ersten 50 vorschieben können.

Beobachtungen dieser Art haben kritische Beobachter zu dem voreiligen Schluß veranlaßt, daß das CFU schnell an seine Grenzen stößt. Fukuyama¹³ vertritt beispielsweise die Meinung, daß chinesische Unternehmen stets vor der Wahl stünden, den Betrieb entweder durch die eigene Familie zu kontrollieren, was oft gleichbedeutend mit einem Verzicht auf weiteres Größenwachstum sei, oder aber die Zügel aus der Hand zu geben und sich fortan mit der Rolle passiver Anteilseigner zu begnügen. Werde der zweite Weg eingeschlagen, verwandelten sich Familienunternehmen schnell in moderne Wirtschaftsorganisationen und verlören ihren CFU-Charakter.

Die Größe eines Unternehmens sei abhängig von dem "Vertrauen" (trust), das in einer bestimmten Gesellschaft vorherrsche. "Soziabilität" eines Betriebs lasse sich nur auf drei Wegen herstellen, nämlich entweder durch Familien- und Verwandtschaftsbeziehungen oder durch freiwillige Assoziationen jenseits der Familie oder aber unter Mithilfe des Staats.¹⁴ Das erste sei der chinesische und italienische, das zweite der deutsche und japanische, das dritte der französische und der südkoreanische Weg.

Als guter Japaner, der zwar in Amerika aufgewachsen, in seinem Herzen aber um so mehr ein Sohn Nippons geblieben ist, sieht sich Fukuyama offensichtlich außerstande, den Chinesen besondere organisatorische Geschicklichkeit zuzutrauen.

In der von gegenseitigem Mißtrauen durchsetzten chinesischen Gesellschaft, wie Fukuyama sie sieht, seien Familienbetriebe fast die einzige Wahl. Meist lasse sich dort ein dreistufiger Entwicklungsprozeß beobachten:

- Am Anfang dominiere der Patriarch, der das Unternehmen aufbaut, es autoritär führt und sämtliche Leitungspositionen mit Verwandten besetzt, die wiederum seinen Führungsstil zwar selten als wohlthuend empfänden, ihn im Interesse eines geschlossenen Außenverhaltens aber hinnehmen; bei ernsteren Konflikten behalte der Unternehmensgründer stets das letzte Wort.

- Die zweite Entwicklungsstufe beginne, sobald der Gründer gestorben ist. Gemäß dem tief in der chinesischen Kultur verwurzelten Prinzip der gleichmäßigen Vererbung unter den Söhnen, das als solches ein Erstgeburtsrecht ausschließt, komme es nun zu einer ersten Aufspaltung des Betriebsvermögens. Da der Konformitätsdruck des Gründungspatriarchen bei den Söhnen häufig Rebellionsgelüste

habe aufkommen lassen, entbrenne zwischen den Erben nun - in einer Art Nachholverfahren - ein um so heftigerer Streit um die Betriebskontrolle, der nicht selten damit ende, daß das Stammunternehmen in mehrere Einzelbetriebe zerschlagen wird.

- In der dritten - und besonders kritischen - Phase gehe das Unternehmen auf die Enkelgeneration über, bei der, je nach dem Kinderreichtum der väterlichen Familie, meist eine recht unterschiedliche Zahl von Kindern als Erben auftrete, so daß die Anteile in aller Regel höchst ungleichmäßig ausfielen. Da die Enkel meist schon im Wohlstand großgeworden seien und deshalb, anders als ihre Großväter, seine Wohltaten als selbstverständlich betrachteten, fehle es ihnen häufig an der Bereitschaft, den Betrieb mit gleicher Energie und "innerweltlicher Askese" fortzuführen, wie sie dem Großvater noch ganz selbstverständlich waren.

Dieser schrittweise Niedergang von der ersten bis hin zur dritten Generation sei, als Buddenbrooks-Phänomen, nicht nur ein europäisches, sondern auch ein chinesisches Problem, das im chinesischen Kontext meist ja auch dazu führe, daß sich Familienunternehmen selten über die dritte Generation hinaus hielten.¹⁵

Ständig entstünden auf diese Weise neue Unternehmen, die anfangs zwar rapide wüchsen, sich dann aber schnell wieder auflösten. Typisch in diesem Zusammenhang sei z.B. das fast vollständige Fehlen chinesischer Markennamen.

Im Grunde genommen gebe es nur drei Wege, um das Damoklesschwert dieser Auflösungsgefahr, das über dem CFU schwebte, verschwinden zu lassen, nämlich (1) den Aufbau von Unternehmensnetzwerken auf der Basis familiärer oder persönlicher Kontakte, durch die auch kleine Familienunternehmen in den Genuß von Größenvorteilen kämen, (2) durch Zusammenschlüsse mit ausländischen Investoren, die für eine straffere Institutionalisierung sorgten oder (3) durch systematische staatliche Förderung.¹⁶

Die Argumente Fukuyamas scheinen auf Anhieb einzu-leuchten; bei genauerem Hinsehen erweisen sie sich jedoch als unrichtig, weil sie erstens ein typisch japanisches Klischee wiederholen und zweitens die mittlerweile in Südostasien entstandenen Familienkonzerne offensichtlich nicht zur Kenntnis nehmen.

Was zunächst den Klischee-Vorwurf angeht, so liegen die Thesen Fukuyamas in der Tat auf der Linie der "herrschenden Lehre" Japans, die ihr Wunschbild gerne an die Stelle des Realbilds gesetzt haben möchte, und die sich offensichtlich immer noch von ihren Erfahrungen mit Taiwan leiten läßt, wo ja in der Tat auch zu Beginn der 90er Jahre noch rund 80% aller Betriebe sog. "Familienunternehmen" (*jiazushi qiye*) [6] mit meist bescheidenen Größenordnungen waren¹⁷ - ebenso übrigens wie in Hongkong, in Singapur und in den meisten Auslandschinesengemeinden.¹⁸

Was nun Taiwan angeht, so gab es für die KMU-Entwicklung dort lange Zeit handfeste Gründe: waren doch sämtliche Großbetriebe aus japanischem Besitz nach 1945 direkt vom RCh-Staat übernommen worden, so daß den bei der Verteilung leer ausgegangenen Privatunternehmen

gar nichts anderes übrigblieb, als winzig anzufangen und sich erst im Laufe der Zeit von Klein- zu Mittelbetrieben hochzuarbeiten.¹⁹

Offensichtlich nicht ganz ohne Genugtuung hatten die japanischen Handelshäuser zur Kenntnis nehmen können, daß die seit November 1977 vom RCh-Wirtschaftsministerium gestarteten Versuche, taiwanische Außenhandelskonzerne auf die Beine zu stellen, um damit den japanischen und koreanischen Handelshäusern den Wind aus den Segeln zu nehmen, schnell mit einer Niederlage geendet hatten. Dabei waren die Ausgangsüberlegungen durchaus nicht unvernünftig gewesen: hatte die taiwanische Wirtschaft doch mit zunehmendem Verdruß erleben müssen, wie weitaus mehr als die Hälfte der einheimischen Exporte nicht von den Produzenten selbst, sondern von zumeist ausländischen Handelshäusern vermarktet wurden, darunter hauptsächlich von japanischen *Sogo Sosha*. Warum sollte die Inselwirtschaft diese profitablen Transaktionen nicht in die eigene Hand nehmen!? Kurz, autochthone "Großhandelsfirmen" (*da maoyishang gongsi*) [7] mußten her, die ähnlich kraftvoll agieren sollten wie die japanischen *Sogo Sosha* oder die koreanischen *Chaebol*!

Gleich sieben taiwanische Firmen gingen damals an den GHF-Start, darunter beispielsweise "Pan-Overseas", "Collins" oder aber "Peacock", doch waren bereits 1986 fünf dieser Aspiranten wieder aus dem Rennen. Die taiwanischen GHFen erwiesen sich m.a.W. als veritable Fehlzünder; spät erst wurden die Gründe für ihr überraschendes Scheitern entdeckt: erstens einmal waren sie von Anfang an einem extrem harten Wettbewerb mit den etablierten ausländischen Vertriebskonkurrenten ausgesetzt gewesen, zweitens hatten sie wegen ihres überhasteten Aufbaus nicht die im wahrsten Sinne des Wortes "lebenswichtigen" *guanxi*-Strukturen errichten können und waren schon aus diesem Grunde von der lokalen Geschäftswelt nicht akzeptiert worden,²⁰ drittens aber fehlte es ihnen ausgerechnet an jenen oben beschriebenen Eigenschaften, die einem klassischen chinesischen Familienbetrieb nun einmal den entscheidenden Rückhalt geben.

Die japanische Konkurrenz hat dieses Scheitern, wie gesagt, mit Häme registriert und seither möglicherweise geglaubt, daß sich Fehlschläge dieser Art bis in alle Ewigkeit hinein fortsetzen könnten.

Doch hat sich mittlerweile eine ganze Reihe taiwanischer Großfirmen etablieren können, die ausländische Konkurrenten, nicht zuletzt auch japanische Firmen das Fürchten lehren, sei es nun die Großreederei "Evergreen", die sich in zahlreichen Teilen der Welt, u.a. auch in Hamburg, mit eigenen Filialen hat etablieren können, oder sei es der Nanya-Konzern, der im Bereich der Kunstleder- und Plastik-Industrie längst eine weltweite Führungsposition hat übernehmen können.

Noch merkwürdiger wirkt die Zerfallstheorie Fukuyamas, wenn man sie vor dem Hintergrund des Aufstiegs gewaltiger auslandschinesischer Konglomerate in Augenschein nimmt.

Nach neueren Schätzungen verfügen die 500 größten Huaren-Unternehmen in Asien über ein Marktkapital von 424 Mrd. US\$ und über Vermögensanteile von 539 Mrd. US\$.

Tabelle 1:

Zugehörigkeit der 500 größten Huaren-Firmen

	Number of Companies	Aggregate Market Capitalization* (US\$ bil.)	Aggregate Total Assets (US\$ bil.)
Hong Kong	123	154.84	173.26
Taiwan	159	111.44	89.31
Malaysia	83	55.39	49.44
Singapore	52	42.28	91.75
Thailand	39	34.65	94.83
Indonesia	36	20.32	32.97
Philippines	8	6.02	7.55
Total	500	424.94	539.11

Note*: Market capitalization figures are as of March 30, 1994.

Quelle: *Yazhou Zhoukan* (Chinese-language edition of *Asiaweek*), September 25, 1994

Huaren-Firmen mit einem Geschäftswert von 3-6 Mrd. US\$ sind inzwischen längst keine Seltenheit mehr. Die wichtigsten chinesischen Milliardäre sind in Schautafel 2 (oben 4) aufgeführt.

"Familienunternehmen" dieser Größenordnung lassen sich mittlerweile nicht nur in den "klassischen" Gebieten von Hongkong, Singapur und Taiwan, sondern auch in weiten Bereichen der ASEAN-Volkswirtschaften finden. Sie kontrollieren beispielsweise rund 80% des Betriebskapitals in Indonesien und 40-50% des Betriebskapitals in Malaysia. In Indonesien stehen acht der zehn größten Firmen (berechnet nach Marktkapital) unter auslandschinesischer Kontrolle, in Thailand vier der fünf größten Banken und fünf der zehn größten Unternehmen.²¹

Dabei stehen Entwicklungen dieser Art erst am Anfang, da Liberalisierung und Deregulierung in den meisten ASEAN-Ländern überhaupt erst seit den 80er Jahren stattfindet.

Eine Pionierrolle kommt hierbei, erneut sei es betont, dem CFU zu, dem nicht nur Regionalisierung (über den asiatisch-pazifischen Raum hinweg), sondern auch Globalisierung (über den "Rest der Welt") angeboren zu sein scheint, und das übrigens nicht zufällig mit zu den Hauptinvestoren in der VR China sowie in Vietnam gehört.

Die meisten CFUen sehen sich mittlerweile zu den beiden Zwillingsstädten Hongkong und Singapur hingezogen. Zur "World Chinese Entrepreneurs Convention" i.J. 1991 in Singapur kamen beispielsweise rund 700 Huaren aus über 70 Städten in 30 Ländern. Hongkong und Singapur finden vor allem deshalb ihre Sympathie, weil dort nicht nur chinesisch gesprochen wird, sondern weil hier auch die Finanzströme der Huaren-Welt zusammenschießen. Von den etwa 38 Mrd. US\$ an Umlaufkapital, die Ende 1993 in Singapur geparkt waren, stammten rund 40% aus den ASEAN-Ländern - und hier wiederum mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit aus Huaren-Kanälen.²²

Auf den Spuren der Huarenkonzerne, die längst zu "asiatischen Multis" geworden sind, folgen im Zuge fortschreitender Liberalisierung mittlerweile auch kleinere auslands-

chinesische Firmen, an deren Spitze häufig westlich erzo-gene, geschäftlich ambitionierte und global denkende "Taipans" stehen.

Selbst wenn aber die von Fukuyama gegenüber dem CFU angemeldeten Zweifel zuträfen, wäre damit doch keineswegs Axt an die Wurzeln des Familienunternehmens ge- legt, da die Zukunft aller Voraussicht nach ja nicht dem Groß- sondern dem Kleinbetrieb gehört, wie man ihn nach Meinung des Sozialphilosophen Charles Handy "im deut- schen Mittelstand oder in Norditalien findet: eine neue Art von Familienbetrieb, eine Familie der wichtigsten Ange- stellten, die engagiert sind und über den Tod hinaus den- ken. Natürlich kann eine solche Firma nicht weltweit kon- kurrieren. Also muß sie sowohl klein als auch groß sein, d.h. sie muß Bündnisse eingehen." Eine Modellbeschrei- bung, wie sie Handy hier liefert,²³ trifft unbeabsichtigt genau auf jenen Betriebstyp zu, wie er in der auslandschi- nesischen Praxis Südostasiens seit langem an der Tages- ordnung ist.

Den neuen Betrieb der Zukunft hat man sich als teilweise "unsichtbar" vorzustellen, da in der Zentrale nur wenige Mitglieder verbleiben, während die anderen unterwegs sind und vielleicht nur über Telefon, Fax oder e-mail mit- einander kommunizieren. Auf die Dauer können solche Verbindungen allerdings nur funktionieren, wenn zwi- schen den Mitarbeitern Vertrauen und eine solide "emo- tionale Bindung" steht. Der Angestellte der Zukunft werde vermutlich - so Handy - nach der Formel "einhalb mal zwei mal drei" ausgewählt: in einer "Zukunftsfirma" sind also voraussichtlich nur halb so viele Leute beschäftigt wie heute, die aber doppelt so gut bezahlt werden und dreimal so viel produzieren.

Mustergültig in dieser Beziehung seien, so Handy, vor allem die Zukunftsplanungen Singapurs: in dem Stadtstaat solle es bis zum Ende des Jahrhunderts kaum noch indu- strielle Massenproduktion geben, doch würden dort um so energischer Dienstleistungen erbracht, sei es nun im Be- reich des Produktdesigns, des Marketings oder der Finan- zierung.

Nicht nachdrücklich genug kann in diesem Zusammenhang betont werden, daß das Wirtschaftsleben in Taiwan, Hongkong und in "Nanyang" in aller Regel durch KMU (Klein- und Mittelunternehmen) bestimmt wird. Etwa 420.000 kleine und mittlere Firmen erarbeiten dort annä- hernd drei Viertel des chinesischen Exportwerts und zwei Drittel der industriellen Erzeugung. Nach Schätzungen offizieller Stellen auf Taiwan schaffen Firmen mit weniger als 300 Mitarbeitern knapp die Hälfte der Wertschöpfung im verarbeitenden Gewerbe und rund zwei Drittel des Exportwerts der Inselwirtschaft.²⁴

Leistungsfähig - und zukunftssträftig! - sind also bereits Klein- und Mittelunternehmen, die aber, wenn nötig, durch weitergehende Betriebsnetzwerke ergänzt werden und sich, wie oben gezeigt, auch zu weltweit operierenden Konzernen auswachsen können.

6.2.2.2

Unfähigkeit des CFU zur Langlebigkeit?

Und wie ist es um das zweite Klischee, nämlich die Unfä- higkeit des CFU zur Langlebigkeit, bestellt?

Auch hier werden Urteile viel zu voreilig abgegeben: Zunächst einmal sollte man bedenken, daß "der chinesi- sche Unternehmer" seit dem Untergang der alten kaiserli- chen Ordnung i.J. 1911 nie richtig Zeit gehabt hat, Atem zu holen und seinen Betrieb langfristig aufzubauen. Viel- mehr hatte er mit dauernden Konvulsionen und Rück- schlägen zurechtzukommen; kaum hatte er sich von einem Schlag erholt, folgte der nächste.

Zunächst hatte bereits der Sturz des Kaiserhauses i.J. 1911 kaum etwas an dem "halbkolonialen" Zustand geändert, in dem sich das Reich damals befand. Ausländisches Kapital beherrschte nach 1911 die modernen Schlüsselsektoren der chinesischen Volkswirtschaft genauso souverän, wie es vorher bereits der Fall gewesen war, vor allem das Ban- ken-, das Reederei-, das Eisenbahn- und das Bergwerks- wesen. Im Kreditbereich und bei der Außenhandelsfinan- zierung gaben ausländische Banken, auf dem Yangzi und entlang der chinesischen Küsten ausländische Schiffe und Kapitäne den Ton an. Auch im Eisenbahnwesen waren die Chinesen in Gefahr, zu Fremden im eigenen Land zu wer- den, und was gar die Bergwerke und den Schwerindustrie- sektor anbelangt, so waren die Kohle- und Erzgruben so- wie die Rohölfelder Shanxis ohnehin unter ausländischer Kontrolle.

Nicht einmal im Leichtindustriesektor konnten die Chine- sen unter sich bleiben. Hier setzte sich z.B. der in Hong- kong auch heute noch tätige "Multi" Jardine & Matheson durch, indem er nicht nur Tee, Seide und Baumwolle ver- arbeitete, Bier braute und Lagergeschäfte betrieb, sondern auch im Versicherungs- und Kleinkreditwesen tätig war.

Sogar die kaiserliche Zollverwaltung blieb unter ausländi- scher Kontrolle, so daß "Schutzzölle" für chinesische Un- ternehmer ein Fremdwort blieb. Mit nur 5% Zoll belastet, überfluteten ausländische Waren, angefangen von Baum- wollgarnen über Zigaretten bis hin zum Petroleum, die chinesischen Städte und Dörfer.

Außerdem konnte sich kein geschlossener chinesischer Markt entwickeln, da sich beispielsweise die gesamte Leichtindustrie noch bis in die 20er Jahre hinein auf weni- ge Küstenenklaven (Shanghai, Tianjin, Guangzhou, Fu- zhou, Hangzhou und Ningbo) beschränkte und die Schwerindustrie andererseits auf die von Japanern domi- nierte rohstoffreiche Südmandschurei eingeengt blieb, während das übrige China als bäuerliche "Peripherie" da- hinvegetierte. Dabei ging die Ausrichtung der modernen Teile auf den Weltmarkt so weit, daß die Leichtindustrie Shanghais oder Tianjins sogar einen Teil ihrer Rohstoffe nicht aus dem chinesischen Hinterland, sondern von See her bezog. Die dortigen Industriestandorte hatten mit "China" also kaum noch etwas zu tun und standen auch untereinander nur in loser Beziehung, so daß sich kein geschlossener moderner Binnenmarkt entwickeln konnte. Dies ging so weit, daß beispielsweise Guangdong Reis ausführte, während Hunan hungerte.

Kein Wunder, daß unter solchen Umständen gerade das junge Handelsbürgertum all jenen Politikern und Parteien zuströmen begann, die den Aufbau einer geschlossenen Volkswirtschaft und einer souveränen chinesischen Nation auf ihre Fahnen geschrieben hatten. Dies war auch der Grund, warum Sun Yixian vom chinesischen Auslands- bürgertum immer wieder mit beträchtlichen Geldmitteln

unterstützt wurde, warum das Herz des Unternehmertums für Jiang Jieshi schlug, und warum am Ende vielleicht sogar die KPCh hoffähig geworden wäre, hätte sie dem Bürgertum nicht von vornherein die Liquidierung angedroht.

Wie leistungsfähig das junge Unternehmertum trotzdem war, wurde in *dem* Augenblick deutlich, als die ausländische Konkurrenz im Gefolge des Ersten Weltkrieges ihren Griff um China zu lockern begann, und als nun sogleich eine Erfolgsserie begann, die im nachhinein als das "Goldene Zeitalter des chinesischen Kapitalismus" bezeichnet wurde.

Freilich folgten auch dann wieder schwere Rückschläge, sei es nun durch das Entstehen von "Warlord"-Gebieten, die China abermals zu einem wirtschaftlichen Flickenteppich werden ließen, sei es durch den achtjährigen Antijapanischen Krieg (1937-1945), durch den Bürgerkrieg zwischen Guomindang und Kommunisten (1946-1949) und schließlich durch den Sieg der Kommunisten, der den "Standort China" drei Jahrzehnte lang zu einem Schreckensort für jeden Unternehmer werden ließ. Erst nach Beginn der Reformen (1978 ff.) erhielt das CFU hier eine erneute Chance.

Gerade weil das eigentliche China einem eigenständigen Unternehmertum jahrzehntelang fast jede Entwicklungsmöglichkeit verbaut hatte, flohen zahlreiche "Kapitalisten" nach Hongkong, Taiwan oder ins südostasiatische Ausland und konnten nun *dort* den Beweis erbringen, daß chinesische Betriebe nicht weniger leistungsfähig sind als etwa japanische.

Das CFU hatte m.a.W. bis in die 80er Jahre hinein nur *außerhalb* des chinesischen Festlandes eine faire Chance zur Entfaltung.

Wendet man nun den Blick *dorthin*, so lassen sich schnell Ansätze zur *Langlebigkeit* entdecken, und zwar sowohl bei den kleineren Betrieben als auch bei den mittlerweile zu "Multis" ausgewachsenen Huaren-Konzernen:

Was zunächst die eher traditionell ausgerichteten kleinzelligeren Betriebseinheiten anbelangt, so haben sie überall dort in Südostasien, wo sie sich einigermaßen ungehindert entfalten durften, im Laufe der Jahrzehnte ganze Absatz- und Bezugswege mit Beschlag belegt. So kontrollieren beispielsweise sechs Clans der Hokkien-Chinesen den gesamten Kleinhandel zwischen Westmalaysia und Singapur, wobei sie schon 1969 nicht weniger als 43% des gesamten westmalaysischen Kautschuks umsetzten²⁵ - und damit einen Marktanteil an sich zogen, den sie bis heute haben halten können.

Mit Hilfe ihrer Vertriebsketten (Dorfhändler - Stadthändler - Verpacker) haben sie nicht nur eine Mittlerfunktion zwischen den Dörfern, sondern auch zwischen Dorf und internationalem Handel übernommen. Soweit ein Clan diesen Aufgabenbereich nicht allein abdecken konnte, zog er vertrauenswürdige Nachbarsippen mit ins Geschäft.²⁶ Beim Reishandel und beim Betrieb von Reismühlen hatten sich solche Unternehmenstrauben schon im Nanyang der Vorkriegszeit herausbilden und sich dort z.T. bis heute halten können, wenn sie von den nachkolonialen Regierungen nicht gerade zugunsten der Bumiputra wieder aus dem Geschäft gedrängt worden waren.

"Kurzlebigkeit" hängt also keineswegs nur mit strukturellen Defiziten "des" CFU zusammen, sondern hat bisweilen auch mit Regierungsinterventionen zu tun.

Vor allem nach dem Ende der Kolonialzeit haben sich in Südostasien aber auch mächtige und kapitalstarke Huaren-Familienkonzerne herausbilden können. Nicht weniger als 14 der 15 größten Unternehmen Südostasiens werden heutzutage beispielsweise von Auslandschinesen kontrolliert, die ihren Betrieb zumeist "von der Pike auf" als CFU hochgezogen haben, und die keineswegs so töricht waren, die betriebliche Nachfolgeregelung auf das wackelige Fundament einer gleichmäßigen Vererbung unter sämtlichen Söhnen zu stellen. Vielmehr folgen sie mittlerweile längst dem Leistungsprinzip, d.h. sie setzen denjenigen Sohn, den sie für den fähigsten halten - und der in aller Regel ja nicht nur eine solide Hochschulbildung, sondern meist auch eine lange Praxis im "hauseigenen" Unternehmen durchlaufen hat - als Haupterben und Hauptvorstand des CFU ein, so daß eines der zentralen Argumente für die "Zerfallstheorie" Fukuyamas damit bereits entschärft wird.

Als Beispiel sei hier die Praxis des größten auslandschinesischen Konzerns in Indonesien, nämlich der Salim-Gruppe, angeführt.²⁷

Gründer der Salim-Gruppe ist Liem Sioe Liong, der 1917 in der südostchinesischen Provinz Fujian geboren wurde und mit 20 Jahren zu einem entfernten Verwandten nach Java auswanderte, wo er sich - inmitten einer "feindlichen Umgebung" - in ein Netzwerk von rund 100 Huaren einfügte und zunächst einen kleinen Kaffeehandel betrieb. Seine große Chance kam mit dem indonesischen Unabhängigkeitskrieg zwischen 1945 und 1949, in dessen Verlauf er mit dem damaligen Logistikchef der später berühmt gewordenen Diponegoro-Division von Semarang zusammenarbeitete, nämlich mit Oberstleutnant Suharto, der bekanntlich 20 Jahre später zum Staatschef von Indonesien aufstieg. Die gesamte Sukarno-Ära über hatte Liem unter dem Schutz Suhartos gestanden und hatte dadurch die Phase der antichinesischen Wirtschaftspolitik fast ungestört "abwintern" können, wobei er vor allem durch den Handel mit nachwachsenden Rohstoffen (Kaffee, Zucker, Kautschuk etc.) Grundkapital ansammelte. Mit dem Beginn der Präsidentschaft Suhartos konnte dann die eigentliche Expansion des Liem-Familienunternehmens beginnen, das sich - einem Oktopus vergleichbar - auf immer weitere Zweige ausdehnte, angefangen von der Zementindustrie über die Holzwirtschaft bis hin zum Bankenbereich. Mitte der 80er Jahre setzte die Phase der internationalen Expansion des Unternehmens ein, die dazu führte, daß die Salim-Gruppe heute an die achtzig Firmen in 20 pazifischen Ländern und neuerdings auch in Europa (und zwar in den Niederlanden) umfaßt. Das Gesamtimperium Liems wird heute auf rund 7,5 Mrd. US\$ veranschlagt.

Entscheidend für die Personalpolitik Liems war die Tatsache, daß er erstens nur einen einzigen Sohn, nämlich seinen "Jüngsten" (Anthony), zum Nachfolger aufbaute, und daß er außerdem zahlreiche Verwandte des indonesischen Staatspräsidenten Suharto mit ins Management aufnahm.

Die übrigen Söhne erhielten, wie meist in den modernen Huaren-Betrieben, eine Ausbildung, die sie befähigt, Beruf zu ergreifen, die - durch die Optik der chinesischen

Lerntradition betrachtet - hohes Prestige genießen, sei es nun die Position eines Wissenschaftlers, eines Professors oder eines Arztes.

Einem baldigen Zerfall seiner Gruppe versucht Liem überdies dadurch vorzubeugen, daß er sein Firmenimperium immer stärker über die indonesischen Grenzen hinaus erweitert, da er zu wissen glaubt, daß es in der Nach-Suharto-Zeit auf indonesischem Boden vielleicht nicht mehr so ungeschoren weiterbestehen könne wie bisher.

Auch Liems "Betrieb" war in den Anfängen ein typisches CFU, das sich später allerdings zu einem *guanxi*-Unternehmen ausgeweitet hat, wobei die Grundstrukturen des CFU erhalten geblieben sind und sich lediglich über den Familienkreis hinaus entwickelt haben.

Es mag zwar zutreffen, daß institutionalisierte und hochformalisierte Bauelemente, wie sie im deutschen oder im japanischen Betrieb dominierend sind, im CFU nur ausnahmsweise vorkommen. Der Betrieb ist deshalb aber - und zwar von einer bestimmten Größenordnung ab - noch keineswegs zum Zerfall verurteilt. Vielmehr erweisen sich vertrauensvolle Verflechtungen nach dem *guanxi*-Schema als außerordentlich stabil und können in dieser Verknüpfung an nachfolgende Generationen weiterübertragen werden. Auf diesem Übertragbarkeits-Vertrauen beruhen übrigens mittlerweile auch die meisten Investitionsüberlegungen ausländischer Partner, die vor der Frage stehen, ob sie mit Huaren zusammenarbeiten, und ob sie überdies den Kapitaltransfer nach China wagen sollen.

Zwar sind auch persönliche Beziehungen bisweilen erheblichen Belastungen - und damit auch Schwankungen - ausgesetzt, doch können diese Schwächen durch Netzwerkerweiterungen wieder kompensiert werden. "Je größer das *guanxi*-Netzwerk eines *laoban* ("Boß"), desto mächtiger ist er."²⁸

Die eigentliche Führung von *guanxi*-Unternehmen liegt in aller Regel bei einem "inneren Kreis", der aus ausgewählten Familienmitgliedern, langjährigen Partnern und sonstigen Vertrauenspersonen besteht. "Familienunternehmen" werden vor allem im nachkolonialen Asien längst nicht mehr allein durch Bluts- und Verwandtschafts-, sondern mehr noch durch Loyalitäts- und Autoritätsmuster gebildet, sowie durch die Bereitschaft, die Effizienz des Unternehmens mit Hilfe von Methoden zu optimieren, die denen des westlichen Managements durchaus nicht unähnlich sind.

"Informelle" Regelungsmechanismen, wie sie zwischen durch immer wieder zum Tragen kommen, müssen durchaus nicht ineffizient sein. Ganz im Gegenteil hat die chinesische Netzwerkpraxis im asiatisch-pazifischen Raum immer wieder gezeigt, daß ein Unternehmen mit "informellen" Managementstrukturen oft weitaus wirkungsvoller zu Werke gehen kann als ein durchformalisierter Konzern. Im südostasiatischen Bereich gibt es mittlerweile ein Sprichwort, das "*qian dian hou zhang*" [8] lautet - "vorne der Laden, hinten die Fabrik". Der "Laden" bleibt also an einem festen Ort, sei es nun in Hongkong, Taibei oder Jakarta, die "Fabrik" dagegen wandert, je nach Arbeitskostenlage und nach Standortbedingungen, von einem Ort und von einem Land zum anderen - man denke etwa an die Textilindustrie, die ihre "Fabriken" zuerst in Hongkong

und später in einem der ASEAN-Länder unterhielt, die heutzutage in aller Regel aber in Vietnam oder in Südchina eine neue Bleibe gefunden hat.

Es ist nicht nur die Effizienz, sondern durchaus auch die Konstanz der Unternehmensstruktur, die durch "Netzwerke" bestärkt wird: man denke hier an die oben beschriebene Salim-Gruppe, die, aus ihrer Sicht verständlich, schlecht beraten wäre, ihr Schicksal auf die Dauer fest mit Indonesien zu verkoppeln und sich institutionell ganz nach der dortigen Decke zu strecken, da sie sich schon heute mit Forderungen zahlreicher indonesischer Militärs konfrontiert sieht, eines Tages 25% ihres Aktienkapitals an indonesische "Genossenschaften" weitergeben zu müssen - eine elegante Umschreibung für Kapitalkonfiszierung.²⁹

Zwei Maßnahmen gegen den Zerfall werden neuerdings vor allem getroffen, nämlich die regionale Erweiterung und, Hand in Hand damit, die zunehmende Institutionalisierung.³⁰

Wenn dem CFU also immer wieder "Kurzlebigkeit" nachgesagt wird, so ist dies unzutreffend - oder zumindest voreilig, da es seit 1911 (von kurzen Ausnahmep Perioden einmal abgesehen) überhaupt nur außerhalb des Festlandes hat zur Entfaltung kommen können, und da es auch dort immer wieder mit äußeren Zwängen konfrontiert war, wie sie beispielsweise dem japanischen Durchschnittsbetrieb spätestens seit den 50er Jahren erspart geblieben sind.

6.2.2.3

Unfähigkeit des CFU zu Durchdringungstiefe?

Einem weitverbreiteten Vorurteil zufolge ist das CFU tendenziell darauf aus, eher der vorüberfliegenden Gans eine Feder auszureißen, als eine Geflügelfarm anzulegen. Als Paradebeispiel für diese Einstellung galt die Wirtschaft Hongkongs, die jahrzehntlang in der Tat zu einem Paradies der Investoren mit kurzfristigen und schnell rentierlichen Anlagen geworden war, und in deren Wirkungsbereich sich das eingeschossene Kapital oft schon nach fünf Jahren wieder amortisiert haben mußte.

Nun gab es zwar ganz gewiß Hunderte solcher Betriebe, die sich darauf beschränkten, einzelne Sektoren überall dort abzugrasen, wo schnelle Gewinne zu erzielen waren, und gleichzeitig tieferes Schürfen zu vermeiden, vor allem wenn langfristige und teure Investitionen zu tätigen waren.

Doch besteht die Vielfalt Hongkongs, wie die fünf Jahrzehnte Praxis der Nachkriegszeit gezeigt haben, gerade darin, daß es dort neben den "Abstaubern" auch Firmen gibt, die auf Jahrzehnte hin planen, und die sich keineswegs scheuen, beispielsweise Wolkenkratzer zu finanzieren, deren Amortisation erst nach Jahrzehnten - also auch erst nach dem Ende der "Kronkolonie" - zu erwarten ist: von bloßem "Abstauben" kann hier also ganz gewiß nicht mehr die Rede sein!

Ähnlich bunt gemischt wie in Hongkong präsentieren sich die CFUen auch im außerchinesischen Ausland: dort gibt es kleine und große sowie kurzfristig-taktisch und langfristig-strategisch investierende Unternehmen:

- Klein und groß: Schon ein Blick auf die Größenordnungen der Huaren-Unternehmen zeigt, daß es sich hier keineswegs nur um "kleine Fische" handelt, die sich lediglich

ein wenig an der Oberfläche tummeln. Nach den Feststellungen der oben erwähnten Backman-Studie erwirtschafteten die asiatischen Huaren 1990 vielmehr rund 450 Mrd. US\$, also eine Summe, die fast an das von der VR China im gleichen Jahrzehnt erzielte Brutto-Inlandsprodukt heranreichte, und die z.T. von veritablen Großfirmen erzielt wurde: Obwohl die asiatischen Huaren, die außerhalb der VR China leben, nicht einmal 10% der dortigen Bevölkerung ausmachen, stellten sie doch im gleichen Jahr 1990 86% der in diesem Raum lebenden "Milliardäre" und kontrollierten als solche den Löwenanteil des nichtbodengebundenen Kapitals.

- Kurz- und langfristig: Da es für auslandschinesische Unternehmen erfahrungsgemäß riskant ist, sich bei ihren Investitionen ausschließlich auf das Gastland zu konzentrieren, gilt für sie die Faustregel der *grenzüberschreitenden Diversifikation*. Typisch hierfür ist wieder einmal die bereits erwähnte ursprünglich in Indonesien entstandene Salim-Gruppe, die sich mittlerweile unter der Firmenbezeichnung "First Pacific Group" auch in Hongkong niedergelassen hat und dort u.a. zwei Banken betreibt, nämlich die First Pacific Co. Ltd. und die FPB-Bank Hongkong Co. Die "First Pacific" bedient Mitte der 90er Jahre 25 Länder Asiens, Europas und Nordamerikas, ist darüber hinaus im lukrativen Kommunikationsmarkt präsent und betreibt nicht zuletzt mehrere Filialen für Grundstücksmaklerdienste. Grundstücke besitzt die Firma über mehrere Holdings, u.a. in Großbritannien, Kanada, Thailand und in der Türkei. Ferner ist sie an Chemiebetrieben in Singapur sowie in Indochina beteiligt und hat auch im Reedereisektor längst ein Heimspiel.

Es liegt in der Natur der Dinge, daß ein Huaren-Unternehmen den festlandschinesischen Milliardenmarkt stets im Auge behält und dort zu investieren pflegt, sobald auch nur einigermaßen unternehmerfreundliche Bedingungen eintreten.

Kein Wunder, daß auch die Huaren-Konzerne hier gleich nach Beginn des Reformkurses "zur Sache gegangen sind" und versucht haben, vor allem in den Herkunftsregionen der "Ahnen" des Firmengründers Anker zu werfen.

Liem Soe Long, der Chef der indonesischen Salim-Gruppe, sowie Robert Kuok, Patriarch der malaysischen Kuok-Gruppe, die beide ihre Herkunft auf die Fuzhou-Region an der südostchinesischen Küste zurückführen, haben nach Beginn der Reformen beispielsweise sogleich wieder alte Bande zu Hokkien-Gruppen neu geknüpft, wobei sie im Zuge der Erschließung der Provinz Fujian eng zusammenarbeiteten - und dabei mit ihren Investitionen beträchtliche Tiefenwirkungen erzielen konnten.

Bald stellte sich heraus, daß die Kooperation zwischen Huaren aus Indonesien und Unternehmern aus der Küstenprovinz Fujian eine besonders günstige Kombination abgab, da beide in den Investitionsbetrieb erst als Spätkömmlinge eingetreten waren und deshalb beträchtlichen Nachholbedarf hatten: die Republik Indonesien hatte bekanntlich im Anschluß an den angeblich auch von der VR China mitinszenierten "September-Aufstand" von 1965 alle Verbindungen zur VR China abgebrochen und erst nach einer Ewigkeit von 25 Jahren, nämlich am 31. Juli 1990, wieder diplomatische Beziehungen aufgenommen.³¹ Was Fujian anbelangt, so hatte es, im Vergleich mit seinen

beiden Hauptkonkurrenten Guangdong und Shanghai, erst verhältnismäßig spät damit begonnen, ausländisches Investitionskapital im großen Stile aufzunehmen - und war hierbei auf indonesische Huaren getroffen, die den weiteren Vorteil hatten, auch noch des Hokkien (Fujianhua) mächtig zu sein.

Zu den Hauptinvestoren aus Indonesien gehörten denn auch die dortige Nr. 1, nämlich die nun bereits mehrmals erwähnte Salim-Gruppe, sowie die Nr. 3, nämlich die Sinar-Mas-Group (SMG). Hauptgeschäftsführer der SMG ist Oei Hong Leong (hochchinesisch: Huang Hongnian), dessen Vater (und Firmenbegründer) Oei Ek Tjhong (indonesischer Name: Eka Tjipeta Widjaja) aus der chinesischen Küstenprovinz Fujian stammte, und dessen Familie sich auch Jahrzehnte später noch interessiert daran zeigte, in der Küstenstadt Quanzhou, dem Herkunftsort der Ahnen, zu investieren.

Die SMG hatte sich in Indonesien durch den Handel mit Papier, Zellstoff, Grundstücken und durch Bankengeschäfte nach oben gearbeitet, war dann ein Kooperationsbündnis mit der Salim-Gruppe eingegangen und hatte mit deren Unterstützung in Hongkong Filialen gegründet sowie vor allem die Hongkonger Firma "Ruby Holdings" aufgekauft, die sich in gleich mehreren Geschäftsbranchen tummelte, angefangen vom Uniform-Schneidern über Grundstücksgeschäfte bis hin zum Betrieb von Restaurantketten. Früher einmal hatte sich die Firma übrigens im Besitz des Kasino-Königs von Macau, Stanley Ho, befunden.

Schon kurze Zeit nach dem Erwerb der Ruby Holdings gelang es dem SMG-Konzern, die chinesische CITIC (China International Trust and Investment Corporation) für die Übernahme von 25% der Ruby Holdings-Anteile zu gewinnen,³² so daß er nun plötzlich im gleichen Boot mit einer der einflußreichsten Organisationen der VRCh stand.

Fast zur gleichen Zeit taufte SMG die "Ruby Holdings" in "China Strategic Investment" (CSI) um und erwarb unter dieser neuen Firmenbezeichnung - und zwar auf Anraten der beiden chinesischen Vizeministerpräsidenten Tian Jiyun und Zou Jiahua - 60% der insgesamt 41 VEBs in Quanzhou, der Heimatstadt des SMG-Firmengründers.

Darüber hinaus legte sich die CSI auch mehrere VEBs in der Provinz Shaanxi zu, wo der gegenwärtige Firmeninhaber Oei während seiner chinesischen Studienjahre einst dem kulturevolutionären Aufruf hatte Folge leisten müssen, "hinunter in die Dörfer zu gehen", dort im Schweiße seines Angesichts in einer Volkskommune zu arbeiten und dadurch ein "Neuer Mensch" im Sinne der Mao-Zedong-Ideen zu werden". Mit seinem neuen Investitionsengagement hatte Oei den Nachfolgern Mao Zedongs wohl demonstrieren wollen, daß er dem chinesischen Volk auch auf andere Weise dienen konnte als durch Rübenhacken und Schweinefüttern.

Noch wenige Jahre vorher wären solche China-Engagements durch eine "indonesische" Firma von den Pribumis, d.h. den "Einheimischen" in Indonesien, scharf verurteilt worden. 1992 jedoch gingen all diese Investitionen glatt über die Bühne, nachdem im Juli desselben Jahres mit Billigung der indonesischen Regierung eine Organisation gegründet worden war, die sich "Indonesia-China Econo-

mic, Social and Cultural Association" nannte und die "von ganz oben" den Auftrag erhalten hatte, durch Investitionen im Reich der Mitte dafür zu sorgen, daß die jahrzehntelangen Spannungen zur VRCh möglichst schnell abgebaut würden.

Eine andere bekannte Huaren-Firma mit intensiven China-Kontakten ist die in Malaysia angesiedelte (Robert) Kuok Group, die nicht nur ganz Asien mit ihren "Shangri La"-Hotels überzogen hat, sondern auch im Reedereigewerbe (Zusammenarbeit mit der chinesischen COSCO und mit Sinoship) sowie im Medienbereich tätig ist: so hat der Konzern beispielsweise i.J. 1991 34,9% der größten englischsprachigen Zeitung Hongkongs, nämlich der South China Morning Post (SCMP), erworben und gehört darüber hinaus auch noch zu den Hauptaktionären der Hongkonger Television Broadcasts Ltd. (TVB).

Bezeichnenderweise lagen die auslandschinesischen und die taiwanesischen Investitionen auf dem Festland 1994 bei immerhin rund 34 Mrd. US\$ - und damit bei 80% des Gesamttransfers. Der Informations- und Vertrauensvorsprung, der durch das den Beteiligten vertraute Hokkien entstehen konnte, spielte dabei eine ausschlaggebende Rolle. Von einer Politik des bloß kurzfristigen "Abstaubens" konnte hier m.a.W. längst nicht mehr die Rede sein.

Schnelle Gewinne und kurzes geschäftliches Andocken waren zumeist nur in den Anfangsjahren Trumpf, als Investitionen in China noch als Pioniertat empfunden wurden. In der Zwischenzeit erwarten die Partner auf der VRCh-Seite solide Investitionen, und zwar nicht nur bei chinesischen Geschäftsfreunden, sondern vor allem bei westlichen Ausländern, die gut beraten sind, wenn sie ein Maschenwerk persönlicher und offizieller (regierungsbezogener) Beziehungen knüpfen, langfristig denken und mit ihren Partnern in einen ständigen Dialog eintreten.

Wie all diese Beispiele zeigen, sind die Huaren-Investitionen, die hier vorgenommen werden, ganz gewiß keine Schnellschüsse. Rasche Gewinne und kurzes geschäftliches Andocken waren ja, wie nicht zuletzt die indonesischen Huaren erfahren mußten, zumeist nur in den Anfangsjahren Trumpf, als Investitionen auf dem chinesischen Festland als Pioniertat empfunden wurden. In der Zwischenzeit erwarten die Partner auf der VRCh-Seite solide Einlagen sowie die Errichtung eines wohlgeknüpften Beziehungsnetzes, das es möglich macht, in einen langfristigen und ständigen Dialog einzutreten.

Wenn all diese geschäftlichen "Vertiefungen" schon in so verhältnismäßig kurzer Zeit entstehen konnten, so darf wohl kaum ein Zweifel daran bestehen, daß mit zunehmender Verbesserung der Standortqualitäten sowohl in China als auch in den Heimatländern die von den Kritikern beim CFU so häufig vermißte "Durchdringungstiefe" zunimmt.

6.2.3

Wodurch unterscheidet sich das auslandschinesische CFU von einem westlichen Standardbetrieb?

6.2.3.1

Westliche Hauptkriterien...

Die Besonderheiten der Funktionsweise eines auslandschinesischen Betriebs beginnen klare begriffliche Gestalt anzunehmen, sobald man das dortige CFU vor dem Hinter-

grund jener 7 Kriterien betrachtet, mit denen Max Weber die organisatorischen Grundgesetze der modernen Wirtschaft zu charakterisieren versuchte. Für wesentlich hielt er (1) eine besondere (calvinistisch) ausgerichtete Wirtschaftsethik, (2) die Einbringung von fixem Kapital für die Güterproduktion, (3) rationale Organisation von formell freier Arbeitskraft, (4) Trennung von Geschäfts- und Privatkapital, (5) formelle Buchhaltung zum Zweck ständiger Gewinnmaximierung, (6) rationale Gesetzes- und Verwaltungsstrukturen sowie (7) Marktorientierung.

6.2.3.2

...und die Abweichungen des CFU

Was zunächst die Punkte (2), (5) und (7) anbelangt, so gibt es wohl kaum einen chinesischen Unternehmer, der daran etwas auszusetzen hätte. Vielmehr sind auch für ihn die dort genannten Anforderungen fast selbstverständliche Voraussetzungen für zweckrationales Wirtschaften. Anders dagegen ist es um den Punkt (1), der die Wirtschaftsethik betrifft, sowie um die Punkte (3), (4) und (6) bestellt, die samt und sonders auf ein *formelles* Regelwerk hinauslaufen.

6.2.3.2.1

Die Wirtschaftsmotivation

Zu (1): Die Triebfeder, die Weber hinter dem europäischen Wirtschaftsverhalten entdeckt hatte, war bekanntlich die "protestantische Ethik", die im wirtschaftlichen Erfolg eine Bestätigung für religiöse "Auserwähltheit" suchte, und die darüber hinaus "innerweltliche Askese" verlangte, d.h. Zurückhaltung beim Verbrauch des Erwirtschafteten.

Ein Blick auf die chinesische Praxis zeigt, daß die wirtschaftliche Motivation dort nichts mit "Prädestination" oder anderen transzendentalen Erwägungen, sehr viel aber mit dem *Hic et nunc*, vor allem aber mit der Familienorientierung zu tun hat: "Man sorgt für Wohlhabenheit und für Gewinnakkumulation, um - mit Blick auf die Vergangenheit - den Ahnen Ehre zu erweisen sowie den oft kostspieligen Ahnendienst fortzuführen, um darüber hinaus aber auch - und zwar mit Blick auf die Zukunft - für das Wohl der Nachkommen zu sorgen."

Erwägungen, die mit der "Linie" der Familie (oder besser: deren ewigem Kreislauf) zusammenhängen, waren (und sind) es also, die dafür sorg(t)en, daß das Streben nach *fu-lu-shou-zi* ("Glück - Wohlhabenheit - langes Leben - Söhne") nie ein Ende fand.

Mit diesem ausgeprägten Streben nach Gewinnmaximierung haben sich die Chinesen übrigens auch weit von den Angehörigen anderer asiatischer Kulturen entfernt. Ihre Hochschätzung des Geldes, die bis zum Geldfetischismus (*huobi bai wuzhuyi*) [9] reicht, und die von den traditionellen konfuzianischen Junzi ("Edlen")-Idealen besonders kraß abweicht, ist vor allem für die Huaren kennzeichnend geworden. Diese Anbetung des "Großen Bruders Gelochtes Viereck" (*kong fang xiong*) [10]³³ gehört in den Auslandsgemeinden Südostasiens, nicht zuletzt auch in Hongkong, zum Verhaltensinventar. Erweisen sich Geld und materielle Werte doch als die weitaus solidesten Pfeiler in einem Meer von Unsicherheit! Lieblingsgesprächsthemen jedes Huaren sind daher bei jeder Gelegenheit das Geschäft und das Geld. Was für den traditionellen Festlandsbauern der tägliche Napf Reis war, ist für den inzwischen zu Wohlhabenheit gelangten Huaren das *jian qian*, d.h. das Geldverdienen.

Der Dienst an der Familie, zu dem sich das Standard-CFU verpflichtet sieht, zahlt sich zum größten Teil wieder aus, da jedes Mitglied bereit ist, die Ärmel hochzukrempeln und, wenn es gilt, auch beliebig viele Überstunden einzulegen. In einem EG-Papier über Japan tauchte vor einigen Jahren der Begriff "workaholic" auf, der genauso gut auf die Mitglieder eines CFU gepaßt hätte.

Vom Dienst an der Familie gibt es keinen Urlaub!

6.2.3.2.2

Wenig Trennung zwischen Privat- und Arbeitssphäre

Zu (4): Ein weiterer wichtiger Unterschied ist die Trennung zwischen Betriebs- und Privatvermögen, die bei Max Weber eine so starke Akzentuierung erfährt, die jedoch im chinesischen Familienbetrieb aus den gerade angeführten Gründen in aller Regel kaum stattfindet.

Beide Vermögenmassen gehen hier vielmehr osmotisch ineinander über, so wie ja auch kaum ein Bewußtsein dafür besteht, daß es zwischen Arbeit und Freizeit sowie zwischen betrieblicher und haushaltlicher Beschäftigung einen Unterschied gibt.

Gerade weil die einzelnen Sphären hier so wenig getrennt werden, treten Personen und persönliche Beziehungen um so stärker in den Vordergrund.

Die soziale Matrix, in die der einzelne Huaren eingebettet ist, besteht aus mehreren konzentrischen Kreisen, wie sie Fei Xiaotong³⁴ bereits 1939 beschrieben hat. In der Mitte dieses Kreissystems steht die Familie, zum zweiten Kreissegment gehört die "Linie", die im allgemeinen durch Personen mit dem gleichen "Nachnamen" charakterisiert ist, im dritten Segment folgen Personen mit der gleichen regionalen Herkunft (*tongxiang*) und mit demselben Dialekt, im vierten Bereich schließlich all jene Personen, die für das geschäftliche Leben im weiteren Sinne unentbehrlich sind, seien es nun Vertreter bestimmter Berufsgruppen, diverser Gilden oder aber einer noch etwas weiter definierten sozialen Umwelt.

Grundmodul für die Beziehungen zwischen diesen verschiedenen Kreisen ist das Standardverhalten innerhalb der Familie, das von unten nach oben durch *xiao* (Kindespietät), von oben nach unten aber durch "Väterlichkeit" bestimmt sein sollte, in jedem Fall aber gemeinschaftsförmig zu sein hat. Freiheit in der "individuellen" Rollengestaltung wird seit alters her streng mißbilligt: anders als im Westen nämlich, wo am sozialen Netz vor allem die Knoten, d.h. die Individuen, interessieren, will die konfuzianische Gesellschaftsordnung vor allem die Maschen gestärkt sehen, d.h. die Verbindungen *zwischen* den einzelnen Knoten!

Geschäftsbeziehungen verlaufen, der generellen Hierarchisierungstendenz des überkommenen Gesellschaftsaufbaus folgend, in aller Regel vertikal, so daß Familien, Familienclans und familienzentrierte Netzwerke oft einen ganzen Gewerbezweig abdecken oder aber zu anderen Vertikalgruppierungen in scharfer Konkurrenz stehen.

Kern eines Betriebs ist - vor allem außerhalb der Grenzen Chinas, wo man sich stets von einer mißgünstigen Umwelt umgeben sieht - die Familie und mit ihr der Familienbetrieb, in den sämtliche Mitglieder miteinbezogen sind und in dem es deshalb keine Trennung zwischen Betriebs- und Privatvermögen geben kann.

6.2.3.2.3

Informalität - und ihre Konsequenzen

Zu (3) und (6): Darüber hinaus entfernt sich das CFU von den Weberschen Kriterien noch durch die verhältnismäßig schwach ausgebildeten formellen Strukturen. Statt "rationaler Organisation" und "gesetzlicher sowie administrativer Ordnung" sind es Loyalität von unten und Paternalismus von oben, die in fast allen Bereichen den Ausschlag geben. "Vertrauen, persönliche Beziehungen, Flexibilität und Informalität" sind die wesentlichen Eigenschaften dieser "familiären Umwelt".³⁵ Rechtliche Formalien und Institutionen liefern hier allenfalls ein wenig Beiwerk.

Angesichts dieser Informalität und der extrem kurzen Entscheidungswege ist es kein Wunder, daß das CFU überall dort nahezu unschlagbar ist, wo gilt, blitzschnell in Marktlücken einzudringen und auf steigende Kosten sowie auf Finanzsignale zu reagieren.

Familienunternehmen, die sich so ungerne in ein rechtliches oder institutionelles Prokrustes-Bett begeben, scheren sich erfahrungsgemäß auch wenig um Copyrights, Patente oder Warenzeichen, wenn sie einmal entdeckt haben, daß sich mit dem geschützten geistigen Eigentum anderer ein "schneller Yuan" machen läßt.

Am frühesten haben Familienunternehmen aus Taiwan mit Vorwürfen geistigen Diebstahls, vor allem von seiten amerikanischer Firmen, Bekanntschaft schließen müssen. Solange die taiwanische Wirtschaft sich mehr oder weniger auf den heimischen Markt beschränkt hatte, waren Raubkopien meist toleriert worden. Je stärker sich die Inselwirtschaft freilich in den Weltmarkt einschaltete, um so unerträglicher waren für viele ausländische Firmen Falsifikate geworden, die in wachsender Zahl auch auf ausländischen, vor allem auf südostasiatischen Märkten auftauchten - angefangen von Kfz-Ersatzteilen (nach britischem und deutschem Muster) über gußeiserner Haushaltswaren (französische Marken), Kosmetika und Markenartikel der Leder- sowie der Bekleidungsindustrie bis hin zu elektrischen Haartrocknern, zu Musikkassetten und zu englischsprachigen Büchern.

Vor der wachsenden Flut von Beschwerden hatten die Behörden Taiwans schließlich nicht länger die Augen verschließen können, sondern sich gezwungen gesehen, Urheber-, Patent- und Warenzeichen-Gesetze zu erlassen. Am 25.4.1981 ergingen die "Bestimmungen gegen den Mißbrauch von Handelsmarken und gegen unrichtige Angaben des Herstellungsortes", in denen harte Geld-, ja Gefängnisstrafen bis zu 5 Jahren angedroht wurden. Da die zur gleichen Zeit beim Wirtschaftsministerium eingerichtete Sonderkommission zur Bekämpfung der Warenzeichen-Piraterie scharf zur Sache ging, konnte Taiwan schon in den 80er Jahren seinen Ruf loswerden, ein "Königreich der geistigen Piraterie" zu sein.

Aber auch das sonst so musterhafte Singapur hatte sich in den 80er Jahren zu einem Eldorado für die illegale Aneignung von Apple-II-Computersoftware, von Schallplatten- und CD-Musik sowie von westlichen Mode- und Kosmetikartikeln aller Art entwickelt, die von der (Singapur-)Rolex über Gucci-Ledermodelle bis hin zu adidas-Sportartikeln reichte. Wer in Singapur eine Nebenstraße betrat, pflegte schon bald von dem einen oder anderen "Schlepper" begleitet zu werden, der ihn zur Besichtigung westlicher Markenartikel zu Spottpreisen einlud.

Es dauerte bis in die späten 80er Jahre hinein, ehe Singapur hier mit wirklich wirksamen Copyright-Bestimmungen zu Werke ging.³⁶ In anderen Auslandschinesengemeinden besteht das vor allem von CFUen verursachte Piraterie-Übel bis auf den heutigen Tag weiter.

Die "Informalität" des CFU hat Vor- und Nachteile:

- Im *vertikalen* Betriebsbereich, d.h. im Verhältnis zwischen *laoban* und Betriebsangehörigen, kann das Räderwerk fast reibungslos funktionieren, wenn der "Boß" es versteht, seine Mitarbeiter für den Betrieb zu motivieren. Kommt es freilich zu persönlichen Reibungen, entstehen schnell Cliquen, die sich gegenseitig behindern und für Reibungsverluste sorgen.

- Im *horizontalen* Wirkungsbereich profitiert das CFU zwar von niedrigen Transaktionskosten, doch müssen sich seine Mitglieder andererseits intensiv einsetzen, um die Netzwerke und Vertrauensverhältnisse weiter auszudehnen oder sie wenigstens am Leben zu erhalten.

- Was schließlich den Flexibilitätsvorsprung des CFU angeht, so ist er mit der Gefahr verbunden, daß Entscheidungen oft zu übereilt gefaßt oder mit zu hoher Risikobereitschaft eingegangen werden. Durch Schaden klug geworden, erkennen viele CFUen erst zu spät, daß ein wenig mehr Formalismus bei den Entscheidungsprozessen keineswegs von Schaden gewesen wäre.

6.2.4

Der CFU-Hintergrund: Die "ganz normalen" Tugenden eines respektablen Kaufmanns

Der Modebegriff der "asiatischen Werte" soll hier nicht verwendet werden, da es Asien als soziokulturelles Ganzes nicht gibt und da deshalb auch keine kulturübergreifenden "Werte" bestehen können. Wohl aber gibt es *metakonfuzianische Werte*, die sich wie ein roter Faden durch das Denken und Verhalten jener Völker ziehen, die jahrhundertlang unter konfuzianischem Einfluß gestanden haben, und die, wie ein Blick auf Japan, die Vier Tigerländer sowie mittlerweile auch auf die VR China und auf Vietnam, nicht zuletzt aber auf die Huaren-Gemeinden zeigt, wirtschaftlich so außergewöhnlich erfolgreich sind, daß sich andere asiatische Völker zumindest auf ökonomischem Gebiet nicht mit ihnen messen können.

Zur "Kaufmannskultur" gehören nach alledem nicht nur die oben (6.1) erwähnten vier Huaren-Merkmale der Leistung (Gewinnorientierung und Risikofreude), des sozialen Zusammenhalts, (d.h. der Netzwerkdichte), des demonstrativen Philanthropismus und des "Übernehmertums", sondern darüber hinaus eine Reihe weiterer metakonfuzianischer Tugenden, wie sie auch in der alten Heimat noch mit großer Selbstverständlichkeit praktiziert werden, nämlich - neben dem ohnehin selbstverständlichen Fleiß - vor allem die Sparsamkeit, die Bereitschaft zu ständigem Lernen, die Freiheit des Wirtschaftens von religiösen Tabus, der Korporatismus und nicht zuletzt auch ein kräftig ausgebildetes Ordnungsbedürfnis, das sich u.a. in einem bemerkenswerten Gehorsam gegenüber der staatlichen Führung äußert, sobald diese einmal bereit ist, die ausgestreckte Hand zu ergreifen.

Im einzelnen:

6.2.4.1

Sparsamkeit und Ersparnisbildung

Den meisten asiatischen Gesellschaften, die am metakonfuzianischen Wertesystem nicht teilhaben, erscheint Sparsamkeit keineswegs als erstrebenswert: Bei den malaischen Völkern beispielsweise gilt nicht das Sparen, sondern das großzügige gemeinsame Verausgaben als höherwertiges soziales Verhalten, das u.a. in dem so häufig praktizierten gemeinsamen - und kostspieligen - Slametan-Essen seinen Ausdruck findet. Sämtliche wichtige Ereignisse des Lebens, ob es sich nun um Geburt, Tod, Initiation, Heirat, um den Antritt einer Pilgerfahrt nach Mekka, um Hausbau, um eine Schiffskiellegung oder um eine Beschneidungszeremonie handelt - stets ist ein Festessen angesagt, zu dem nicht nur die Verwandten und die Nachbarn, sondern auch die Geister und Dämonen der Umgebung mit eingeladen sind. Kein Wunder, wenn Feiern dieser Art oft zu einem wirtschaftlichen Faß ohne Boden werden.

Auch in den theravadabuddhistischen Gesellschaften gilt es als religiös sinnvoll und gesellschaftlich ehrenhaft, Einkommen soweit wie möglich in "Karma" zu investieren, also in religiöse "Verdienste", mit denen die Startchancen für die nächste Wiedergeburt verbessert werden.

Wenn malaische Mohammedaner oder kambodschanische, laotische und thailändische Theravada-Buddhisten gegenüber den Auslandschinesen immer wieder ins Hintertreffen geraten, so hat dies nichts mit Unterschieden in der Intelligenz zu tun, sondern hängt mit andersgearteten Grundeinstellungen zusammen: für die einen ist es eben "werthafter", jeden Rupiah, Riel, Kip oder Ringgit (produktiv) zu investieren, für die anderen aber sinnvoller, sie zu "konsumieren", sei es nun für Slametan- oder für Karma-Zwecke.

Bei den Chinesen, vor allem aber bei den Auslandschinesen ist die Tendenz zur Ersparnisbildung besonders ausgeprägt. Schon in der chinesischen Tradition bestand die Überzeugung, daß menschliche Arbeitskraft reichlich vorhanden, Güter und Rohstoffe dagegen knapp sind. Es galt also, fleißig zu arbeiten und mit dem Erwirtschafteten sparsam umzugehen. Schon in Abschnitt 19 der *Großen Lehre* des Konfuzius heißt es: "Es gibt ein Patentrezept (*dao*) für die Schaffung von Reichtum: laßt die Produzenten viel, die Verbraucher dagegen wenig sein und seid fleißig bei der Produktion, dagegen sparsam beim Verbrauch: dann wird es genügend Wohlstand geben."³⁷

Prinzipien dieser Art sind vom chinesischen Volk seit Jahrhunderten verinnerlicht worden und haben sich heutzutage in einer höchst bemerkenswerten Exportorientierung niedergeschlagen, wobei - parallel zur alten Lehre - die Maxime gelten dürfte: "Laß die Chinesen möglichst viel produzieren und die Nichtchinesen möglichst viel verbrauchen". Es bedurfte also keineswegs erst der merkantilistischen "Erfindungen" eines Colbert, um die Chinesen (wie übrigens auch die Japaner und die Koreaner) vom Primat der Exporte zu überzeugen.

Die Motivation zu Fleiß und zu Sparsamkeit hing im traditionellen China auch mit dem Familiendenken zusammen, das linear ausgerichtet und dabei nicht nur der Vergangenheit (Ahnenkult!), sondern auch der Zukunft (Nachkommen!) zugewandt war.

Die Familie war und ist (vor allem unter den traditionellen Auslandschinesen) auch heute noch ein Wert an sich und besitzt deshalb auch ein eigenes "Gesicht", das mit dem Familiennamen zusammenhängt und an dessen Verbesserung jedes Familienmitglied zu arbeiten hat. Die Reputation des "Familiennamens" oder die "Propagierung des Familiennamens" sind wichtige Antriebsmomente im gesellschaftlichen Verhalten: nicht selten taucht das *jiaxuan* ("Propagieren des Familiennamens") beispielsweise auch im männlichen "Vornamen" (*ming*) auf. Die Chinesen glauben an eine Fortführung ihrer Familie, ihres Namens und vielleicht sogar ihrer "geschäftlichen Dynastie".

Der Sparwille wird in aller Regel auch von den heimischen Regierungen respektiert; während der Fiskus in Europa bei Spitzenverdienern weit über die Hälfte einstreicht, liegt der Spitzensteuersatz in Hongkong bei 13% und ist in Singapur auf höchstens 30% begrenzt. Lediglich in Japan kann - ähnlich wie in Europa - die Spitzensteuer bis zu 65% ansteigen.

Angesichts der zurückhaltenden Besteuerung werden in Singapur Mitte der 90er Jahre p.a. bis zu 48% auf die hohe Kante gelegt, in China und Südkorea rund 35% - in Deutschland aber nur 12%.

Kein Wunder, daß der Boom in den Huaren-Gemeinden bisweilen durch die Formel "Harte Arbeit + niedrige Steuern + hohe Sparraten + zurückhaltende Regierung = wirtschaftlicher Boom" erklärt wird.

Zu den hohen Sparraten, die erklären, warum Huaren immer "gut bei Kasse sind", kommen lange Arbeitszeiten hinzu: Anfang 1995 betrug die Arbeitszeit in Gesamtasien über 2.300 Stunden pro Jahr, in Südkorea 2.270 und selbst in Hongkong noch 2.220 Stunden, während sie sich in Deutschland - zumindest offiziell - auf nur rund 1.700 Stunden belief.

6.2.4.2

Lernbereitschaft

Beginnt das christliche Johannes-Evangelium mit dem Satz "Am Anfang war das Wort", so hebt das *Lunyu*, also das Alte Testament des Konfuzianismus, in dem die Gespräche des Kongzi aufgezeichnet sind, mit einer Sentenz an, die fast so ähnlich klingt wie "Am Anfang war das Lernen", nämlich: "Zu lernen und das Erlernte immer wieder einzuüben - ist das nicht wahre Freude!?" (*xue er shi xi zhi, bu yi yue hu*) [11].³⁸

Unzählige Schüler haben diesen Satz im Laufe der Jahrhunderte auswendig gelernt - und zumeist auch beherzigt. Bezeichnenderweise sind die beiden Schlüsselbegriffe dieses Zitats, nämlich *xue* und *xi*, zum modernen Begriff *xuexi* zusammengewachsen und heißen als solche "Lernen".

Die Liebeserklärung an das Lernen (*hao xue*) [12] zieht sich wie ein roter Faden durch das gesamte *Lunyu*. Es wird als ein Verlangen definiert, "Tag für Tag zu erkennen, was einem noch an Wissen fehlt, und Monat für Monat festzustellen, was man bereits beherrscht".

Die gesellschaftliche Hierarchie sollte sich nicht nach der Geburt, sondern nach dem Grad des Wissens und der Lernleistung bestimmen.

Lernen galt als ein Dauerprozeß, der keinen Augenblick lang innehalten durfte. Konfuzius empfahl, so zu lernen, "als ob du nie zu wahren Wissen gelangen könntest und immer befürchten müßtest, [das Erlernte vorzeitig wieder] zu verlieren".³⁹

Mengzi, der Nachfolger des Konfuzius, fordert die "Selbstverausgabung im Lernen" (*jin xin*) [13].⁴⁰

Auch die Meilensteine des Lebensverlaufs richten sich - in der Definition des Konfuzius - nach der Lernleistung.

Mit zu den wichtigsten, auf die Klassiker zurückgehenden Traditionen gehört also der Glaube an die Erziehbarkeit, ja Perfektionierbarkeit des Menschen: in "Erziehungsfragen gibt es keine Klassenunterschiede" (*you jiao wu lei*), heißt es.⁴¹

Die "Selbstvervollkommnung durch ständiges Lernen" hat auch mächtig dazu beigetragen, daß die metakonfuzianischen Gesellschaften, angefangen von Japan bis hin zu den Auslandschinesengemeinden, den wirtschaftlichen und technologischen Vorsprung des Westens verhältnismäßig schnell haben absorbieren und aufholen können, und daß sie heute zu den am schnellsten wachsenden Volkswirtschaften überhaupt gehören. Ganz gewiß profitierten sie von den technologischen Vorgaben und vom wirtschaftspolitischen Know-how des Westens. Andere Gesellschaften der Dritten Welt haben jedoch aus diesen Vorgaben bei weitem nicht den gleichen praktischen Nutzen gezogen wie Japan und die schnell wachsenden asiatischen NICs (Newly Industrializing Countries).

Ist es etwa ein Zufall, daß Taiwan mit seinen 21 Millionen Einwohnern (i.J. 1993) der Republik Indien (mit zur gleichen Zeit 883 Millionen Einwohnern) in puncto Bruttoinlandsprodukt dicht auf den Fersen war (I: 262 Mrd. US\$, T: 226 Mrd.), und daß die Republik Korea (mit 44 Mio. Einw.) sie im BIP-Bereich sogar bereits weit überflügelt hatte (338 Mrd.)!? Singapur mit 3 Millionen Einwohnern erwirtschaftete zur gleichen Zeit mehr als ein Fünftel des indischen BIP und Hongkong mit seinen 6 Millionen fast schon die Hälfte (104 Mrd.).

6.2.4.3

Freiheit von wirtschaftlichen Tabus

Wenig zur Kenntnis genommen wurden bisher die nahezu unschätzbaren Konkurrenzvorteile, die den Chinesen angesichts ihrer notorisch säkularen Einstellung im modernen Wirtschaftsleben zugute kommen. Ganz im Gegensatz zum tiefreligiösen nichtkonfuzianischen Asien werden die Erben der konfuzianisch-menzianischen Wirtschaftsethik nämlich von keinerlei flexibilitätshemmenden religiösen Tabus belastet.

Im Gegensatz zu den Hindus brauchen sich Chinesen beispielsweise bei der Berufswahl und -ausübung von keiner Kastenschanke gängeln und aus dem wirtschaftlichen Gleichschritt bringen lassen. Anders als die Gläubigen des malaio-islamischen Kulturkreises bleiben sie auch von Zins-, Versicherungs- und Monopoltabus verschont und sehen sich, hier wiederum im Gegensatz zu den Gläubigen des theravadabuddhistischen Kosmos, auch keinen karmischen Drohungen ausgesetzt, wenn sie ihrer Profitneigung die Zügel schießen lassen: während nämlich Leistungsstreben, Gewinnorientierung und Unternehmertum für

Buddhisten des "Kleinen Fahrzeugs" negativ zu Buche schlagen, weil sie den "Durst" nach (leidensverursachendem) Hic et nunc erhöhen und der Verblendung zusätzlich Nahrung geben, setzt die konfuzianische Welt seit 2000 Jahren auf Gewerbefleiß, betrachtet Wohlhabenheit als ermutigendes Zeichen des Himmels und kennt auch keine Allergien gegen Millionäre, es sei denn, sie mischten sich massiv in "mandarinäre" Regierungsgeschäfte ein. Ähnlich wie beim Tafeln, wo alles verzehrt werden kann, was sich "mit dem Rücken nach oben bewegt", lassen sich auch beim Wirtschaften weit und breit keine Tabus ausmachen.

In frömmeren Ländern wie im theravadabuddhistischen Laos oder im muslimischen Milieu des indonesischen Aceh haben die Einheimischen gegenüber den "kaltblütigen" Huaren in der Tat keine guten Karten!

6.2.4.4

Korporatismus

6.2.4.4.1

Der Trialog

Ein weiteres Ingrediens, das in metakonfuzianischen Gesellschaften eine wichtige Rolle spielt, ist der Korporatismus, d.h. die im Wertesystem angelegte Neigung zum ständigen Dialog - oder besser Trialog - zwischen "Kapital, Arbeit und Bürokratie", der im Rahmen von Nationalstaaten reibungslos verläuft, im Verhältnis zwischen Huaren und Gastländern allerdings häufig ausbleibt.

Nach einer in den heutigen metakonfuzianischen Erfolgsländern weitverbreiteten Auffassung sind Staat und Bürokratie nicht die Herren, sondern die Diener der Wirtschaft und haben sich folglich darauf zu beschränken, günstige Rahmenbedingungen vorzugeben, wobei sie gut beraten seien, sich weniger gesetzlicher als vielmehr korporatistischer Mittel zu bedienen, also die Zusammenarbeit beispielsweise über Schul- und Clubbekanntschaften zu operationalisieren.

Soweit die sozioökonomische Umgebung chinesisch ist - wie etwa im Rahmen Hongkongs oder Singapurs - folgen die Tongbao- und Huaren-Gemeinden bestimmten Grundmustern, über die keine Bürokratie auf die Dauer hinweggehen kann, will sie sich spätere Selbstkritik und -korrektur ersparen. Selbst die autoritäre Führung Singapurs hatte hier Zoll zu zahlen und - wenn auch erst nach längerem Zögern - praktische Konsequenzen zu ziehen.

Hatte die *Peoples Action Party* (PAP), die seit den Wahlen von 1959, also noch vor der Entlassung Singapurs aus britischer Kolonialherrschaft, zur politischen Vormacht in dem Stadtstaat geworden war, anfangs noch die politischen Forderungen der "Gleichheit (ja der Gleichmacherei) und der sozialen sowie staatlich verbürgten Gerechtigkeit" auf ihre Fahnen geschrieben, so war sie spätestens seit Mitte der 70er Jahre zu einer Politik der (meritokratisch definierten) Ungleichheit und der sozialen Autarkie übergegangen. Außerdem begann sie unter den Schlagworten "Symbiose" und "Dreiseitigkeit" ("Tripartism") immer mehr korporatistische (statt staatsplanerischer) Formen der Führung aufzubauen: an die Stelle der "klassenkämpferischen" Auseinandersetzungen zwischen Kapital, Arbeit und Bürokratie, wie sie angeblich noch unter der britischen Kolonialherrschaft an der Tagesordnung gewesen seien, sollte nunmehr eine "Symbiose" treten, wobei im

Wirtschaftsbereich die Betriebe, die Gewerkschaften und die Regierung als Trias in Aktion zu treten hatten. Parallel dazu sollten im Universitätsbereich die akademische Sphäre, die Industrie und die Bürokratie aufeinander im Dreiecksmuster einwirken. Nicht das Gegeneinander, sondern das Miteinander sollte den Ton angeben.⁴²

Die PAP mußte im Laufe der Singapur-Geschichte also immer mehr von ihrem ursprünglichen ideologischen Gepäck über Bord werfen und gleichzeitig den im Huaren-Bauplan angelegten "Gesetzhaltungen" nachgeben. Mit dieser Anpassung wurde ein weiterer Beweis für die Durchsetzungsfähigkeit dieser Muster erbracht, deren Macht um so unaufhaltsamer wurde, je mehr chinesische "Normalität" in den Alltag zurückkehrte.

Hierarchie, Zellulardenken und "Korporatismus" hatten sich damit also erneut durchgesetzt und jene anderen, vorher bereits akzeptierten typisch metakonfuzianischen Haltungen ergänzt, die sich mit den Stichworten "Gemeinschaftsförmigkeit", "Liebe zum Lernen" und "Ordnungsversessenheit" wiedergeben lassen.

Vor allem aber trat jetzt auch überall die Bürokratie als Mentor in Erscheinung, die nicht nur die technologische Entwicklung und das Erziehungswesen in die Hand nahm, sondern auch eigene Betriebe gründete.

Unter dem sanften Druck der PAP wurden die Gewerkschaften immer mehr zu "kindlichen" Organisationen, die sich den "väterlichen" Ratschlägen der Regierung "symbiotisch" anpaßten, wurden die beiden Hochschulen Singapurs, nämlich die "National University of Singapore" und das "Nanyang Technological Institute", zu Rekrutierungsanstalten für den Industrie- sowie für den Beamtenwachstum, und begannen auch die einzelnen Industriebetriebe einen Kurs steter Fühlungnahme mit der Bürokratie einzuschlagen. Konflikte, vor allem Auseinandersetzungen der Wirtschaftsfront, wurden jetzt mehr durch Regierungsinterventionen als durch tarifliches Agieren bereinigt und Konflikte durch Konsensstrategien gelöst.

Schwieriger als in Singapur sind solche Korporativitätsmuster in einer nichtchinesischen Umgebung durchzusetzen. Sobald die Gastländer freilich Entgegenkommen zeigen, stoßen sie bei den Huaren auf hohe Kompromißbereitschaft und auf den Willen zu unbedingter Mitarbeit, die sich vor allem in zwei Formen zeigt:

6.2.4.4.2

Bereitschaft zur Einfügung

Manche Huaren haben ihre Einbindung in die Gesellschaft ihres Gastlands so systematisch betrieben, daß sie sogar einen neuen Namen angenommen haben. So findet es beispielsweise Liem Sioe Liong, der Präsident der "Bank Central Asia" in Jakarta, angemessen und nützlich, in Indonesien unter dem Namen Soedono Salim bekannt zu sein. Herr Tjoa Yien Hwie, als "Mr. Big" in der indonesischen Tabakindustrie bekannt, nennt sich in seiner indonesischen Heimat "Surya Wonowidjojo".

Auch hinter dem Mitbegründer und Präsidenten der Bangkok Bank, der größten Privatbank in Thailand, steht ein Huaren, der allerdings unter dem "angepaßten" Namen Chin Sophononpanich auftritt.

Chinesische Firmen in Malaysia ziehen es häufig vor, sich in sog. "Ali Baba-Unternehmen" zu verwandeln und malaiische Spielregeln nachzuvollziehen - eine geschickte Antwort auf die "New Economic Policy", die nach den Rassenunruhen von 1969 mit dem Ziel eingeleitet worden war, den Bumiputra bessere Chancen im Geschäftsleben einzuräumen.

6.2.4.4.3

Bereitschaft zu "unpolitischem" Verhalten

Nachdem die heiße Phase der Auseinandersetzungen zwischen Einheimischen und Huaren, wie sie vor allem unmittelbar nach dem Ende der Kolonialzeit angebrochen war, mittlerweile abgekühlt ist, haben sich in fast allen südostasiatischen Ländern verhältnismäßig reibungslose Beziehungen zwischen Behörden und Auslandschinesen eingespielt, zumal es viele Mitglieder der chinesischen Geschäftswelt verstanden haben, sich in Ländern wie den Philippinen, Malaysia oder Thailand mit Behörden und Militärs nicht nur zu arrangieren, sondern sich häufig auch "einzukaufen".

Für die "einheimischen" Partner ist diese Zusammenarbeit um so angenehmer, als die Huaren dafür bekannt sind, hauptsächlich auf wirtschaftliche Geschäftserweiterung, auf harmonische Beziehungen und auf Gewinn aus zu sein, sich im übrigen aber auffallend unpolitisch zu verhalten.

Einheimische Politiker dürfen also - immer im *do ut des!* - einerseits mit substantieller wirtschaftlicher und finanzieller Unterstützung rechnen, ohne andererseits politische Interventionen befürchten zu müssen: Was können sie sich eigentlich Angenehmeres wünschen!?

Schon zur Zeit der Holländer, der Spanier, der Briten und der Franzosen hatten die Huaren stets als Mittelsmänner, Puffer und Moderatoren zwischen den verschiedenen Welten gedient, ohne dabei jemandem eigene politische Vorstellungen aufdrängen zu wollen - Hauptsache die Rechnung stimmte! Diese Rolle führen sie heute unter veränderten Bedingungen weiter und haben sich damit, nach Jahren zwischenzeitlicher Krisen, wieder so unentbehrlich zu machen gewußt, daß zahlreiche diskriminatorische Maßnahmen, wie z.B. die "Neue Ökonomische Politik" Malaysias, die ursprünglich nur den Bumiputra zugute kommen sollte, fast schadlos an ihnen vorübergegangen sind.

6.2.4.5

Glaube an die eine Welt

Eine für das Geschäftsleben angenehme Auswirkung des alten sinozentrischen Weltbildes ist die Vorstellung des *tianxia* [14], d.h. der "einen Welt unter dem Himmel", die sich am Ende des 20. Jh. als wahrhaft ideale Voraussetzung für weltweites Absatz- und Werbeverhalten erweist: die japanischen, taiwanesischen und südkoreanischen, nicht zuletzt aber auch die auslandschinesischen Unternehmer führen es jeden Tag vor, während die realsozialistischen Gesellschaften der VR China oder Vietnams sich hier lange Zeit ideologische Fesseln angelegt haben.

Tianxia-Vorstellungen werden durch die grenzüberschreitenden Personalnetzwerke begünstigt und können mit den oben erwähnten - und höchst zukunftssträchtigen - Regionalkalkülen Hand in Hand gehen.

Kulturspezifische Voraussetzungen allein können die Wachstumserfolge der "Vier Kleinen Tiger" und der Huaqiao-Gemeinden zwar nicht vollständig erklären (ansonsten wären die jahrelangen Mißerfolge der nachkonfuzianischen Länder Vietnam und VR China kaum erklärbar), sie sind aber gleichwohl ein dominanter Erfolgsfaktor: wie käme es sonst, daß ausgerechnet die metakonfuzianischen Länder Japan, Hongkong, Singapur, Taiwan und Südkorea sowie neuerdings auch das reformerische China mit zu den eigentlichen "Wirtschaftswunderländern" gehören, während viele andere Länder außerhalb Asiens auf der Stelle treten, und selbst eine Reihe von asiatischen Ländern nur deshalb so hohe Wachstumsraten verzeichnen, weil dort die Huaren Impulse ausgelöst haben!?

6.3

Netzwerkperfektionierung

6.3.1

Die "Sandhaufen"-Hypothese Sun Yixians

Bereits um die Jahrhundertwende, als die traditionelle chinesische Welt zusammenbrach, gehörte es zum guten Ton, der damals schon auf spektakuläre Art erfolgreichen japanischen Gesellschaft "granitenen" Charakter anzudichten, während die chinesische Gesellschaft mit "einem Haufen losen Sandes" verglichen wurde. Nicht zuletzt Sun Yixian ("Sun Yat-sen") bediente sich dieses *yipian san sha*[15]-Bildes.

Abgesehen davon, daß dieser Vergleich die höchst zellular aufgebaute - und in ihren Zellen wiederum extrem fest gefügte - chinesische Gesellschaft in ein schiefes Licht rückte, traf die Zerfallshypothese ganz gewiß nicht auf die Huaren-Gemeinden zu, die inmitten einer feindlichen Umwelt schon damals wesentlich straffer hatten zusammenwachsen können, als es in ihrem Heimatland je der Fall gewesen war.

Nicht "Sandhaufen", sondern "Gitter und Stäbe" (*tiaokuang*)

6.3.1.1.1

Die gesellschaftliche Wirklichkeit zu Hause: Schutz- und Trutzbündnisse

Schon in der alten Heimat hatten chinesische Gewerbetreibende und Kaufleute besondere Formen des Zusammenhalts entwickelt, die noch weitaus wirksamer waren als die ohnehin schon durch "Gitter und Stäbe" (*tiaokuang*) [16] zusammengehaltenen Zellen der übrigen chinesischen Gesellschaft.

Mehrere Gründe lassen sich für diese an Schutz- und Trutzbündnisse erinnernden Vereinigungen finden:

Erstens einmal mußten die Kaufleute, um sich überhaupt als solche betätigen zu können, durch gegenseitige Handreichungen wettmachen, was ihnen die staatliche Ordnung an Unterstützung vorenthielt. So gab es beispielsweise keine Banken (im modernen westlichen Sinne), keine Versicherungen, kein eigentliches Handelsrecht und auch keinen Juristenstand, der notfalls hätte zu Hilfe gerufen werden können. Häufig fehlte es auch an einer stabilen Währung und nicht zuletzt an kohärenten landesweiten Marktverhältnissen.

Das Bankendefizit mußte also z.B. mit Familienkrediten überbrückt, das Fehlen von Recht durch Vertrauensverhältnisse ersetzt und der Mangel an Absicherungsmöglichkeiten durch solide Abmachungen für den "Fall des Falles" aufgewogen werden. Mangels umfassender Marktdaten blieb der Einzelunternehmer ferner auf Gedankenaustausch mit seinen Mitbewerbern, auf Rundreisen und auf das Einvernehmen mit Informanten angewiesen. Auch Währungsunsicherheiten mußten immer wieder durch Ersatzlösungen aufgefangen werden.

All diese Substitute gedeihen am besten in einem Klima, das von gegenseitigem Vertrauen erfüllt war, und das sich deshalb immer wieder um die Familie, den Clan oder einen zuverlässigen Verein herum aufbauen mußte.

Zweitens fühlten sich die Kaufleute innerhalb der konfuzianischen Gesellschaft fast immer wie im Belagerungszustand, da ihr Verhalten - zumindest aus mandarinärer Sicht - konfuzianischen Orientierungen fundamental zuwiderlief. Kein Wunder, daß sie immer wieder mit Verdächtigungen - und mit "Zusatzsteuern" - überzogen wurden, ohne sich ausreichend zur Wehr setzen zu können. Hatten die Gilden und Zünfte im mittelalterlichen Europa immer genügend Mittel und Wege finden können, um sich habgierige Bürokratien vom Halse zu schaffen, blieben dem chinesischen Unternehmertum, vor allem der Kaufmannschaft, stets irgendwie die Hände gebunden.

Kein Wunder, daß Kaufleute einerseits versuchten, sich in das Mandarinat einzukaufen (oder einzuheiraten), und daß sie sich andererseits so weit wie möglich gegen die Beamtenerschaft abschotteten. Das Mißtrauen gegen die staatliche Bürokratie hat sich bis heute erhalten und bei den Huaren im Ausland sogar noch eine Steigerung erfahren.

Bedrohungsvorstellungen, Paternalismus und Personalismus waren auch bei den Huaren die drei Hauptantworten auf eine als feindselig empfundene soziale Umwelt.

Im Paternalismus drückt sich der Schutz für die "Kinder", u.a. auch für die Betriebsangehörigen, im Personalismus aber das Bedürfnis aus, sämtliche Beziehungen dadurch unter Kontrolle zu halten, daß sie von vornherein in einen wohldefinierten und überschaubaren Verwandten- und Bekanntenkreis eingebettet bleiben.

6.3.1.1.2

Zusammenschlüsse erst recht im Ausland

War der Schulteranschluß (vor allem zwischen den Kaufleuten) schon in der alten Heimat eng gewesen, so hatte sich die Suche nach gemeinsamem Rückhalt, nach wirtschaftlicher (und persönlicher!) Geborgenheit und einer gewissen Nestwärme erst recht im Ausland entfaltet.

Je mehr Huaren an Plätzen wie Hanoi, Malakka, Kalkutta oder San Francisco ankamen, um so kräftiger entfaltete sich das Bedürfnis, sich mit Personen zusammenzuschließen, die aus der gleichen Region kamen, derselben Dialektgruppe angehörten, oder die vielleicht auch den gleichen Clan-Namen trugen. Überall kam es zur "Vereinigung der Landsleute", zu "Vereinigungen des gleichen Berufsstandes" oder zu "Vereinigungen aus derselben Provinz".

Hierbei handelte es sich um die klassischen *tong* (wörtlich: "Zusammen")-schlüsse die beim *tongzu* ("gemeinsamen Clan") begannen und über die Mitschülerschaft (*tongxue*) bis hin zur gleichen Provinz (wörtlich: "gleiches Dorf": *tongxiang*), zum gleichen Familiennamen (*tongxing*) und zum "gemeinsamen Beruf" (*tongye*) reichten [17].

Bei Vereinigungen dieser Art suchte der einzelne nicht nur Geborgenheit, sondern auch eine Art Ersatz-Daseinsvorsorge, wie sie ihm die neue Heimat sonst nicht bieten konnte. So kam es beispielsweise zum Bau von Schulen, Krankenhäusern und anderen Gemeinschaftseinrichtungen oder zur Vorsorge für Notfälle - und damit zur Entfaltung überfamiliärer Kommunikationsformen, die der frühere Ministerpräsident Singapurs, Lee Kuan Yew, treffend mit dem Begriff "networking" charakterisiert hat.

Zwei Institutionen sind in diesem Milieu zu unterscheiden, nämlich die Familie und das Netzwerk. Gemeinsam ist beiden das Grundvertrauen, das sie vermitteln. Während aber die innerfamiliären Verbindungen auf physischen Gemeinsamkeiten beruhen, geht das Netzwerk über den Tellerrand der Familie hinaus und wird mit Personen geknüpft, denen man in der Nachbarschaft oder aber im Berufsleben begegnet.

Obwohl Beziehungen dieser Art transfamiliär sind, finden familiäre Ordnungsmuster auch hier ihre Anwendung.

Voraussetzung ist freilich stets das "Vertrauen" (*xin*), das im wahrsten Sinne des Wortes "erarbeitet" werden muß. Nicht selten kommt es vor, daß eine Firma potentielle Partner auf Zuverlässigkeit und Integrität zu testen versucht und zu diesem Zweck kleinere Aufträge vergibt. Hierbei werden nicht selten auch Möglichkeiten für kleinere Mogeleyen eingebaut. Fällt der "Getestete" darauf herein, kommt er für weitere Geschäfte nicht mehr in Frage. Besteht er die Probe dagegen, kann er damit rechnen, früher oder später voll ins "Vertrauen" gezogen zu werden, so daß geschäftliche Abmachungen eher durch Handschlag und durch Realkontrakt als durch bloß synallagmatische Vereinbarungen zustande kommen.

Kaum jemals ließe sich ein Huaren auf Partnerschaften ein, bei denen am Ende vielleicht gar noch Vollstreckungsrecht bemüht werden könnte.

6.3.2

Das Erlebnis der Fremde und die Suche nach Geborgenheit: Zwei Biographien

6.3.2.1

Die Biographie des "S.": vom "Sinkkeh" zum "Lao-kkeh"

Die beiden Singapur Soziologen Chan Kwok Bun und Claire S. N. Chiang haben in den frühen 80er Jahren einen Bericht über das Wanderungsschicksal mehrerer Singapur-Familien zusammengetragen, dessen autobiographische Querschnitte unter der Überschrift "Mündliche Geschichte" (Oral History) bearbeitet und publiziert wurden.⁴³

Im Rahmen eines Feldforschungsprojekts hatten sie über längere Zeit hinweg Fragen gestellt, die sich auf folgende 15 Bereiche bezogen: Familienhintergrund; Leben in der früheren chinesischen Heimat; Motive für die Auswanderung; Vorbereitungen auf die Ausreise; Umzug nach Sin-

gapur; Ankunft und Empfang; anfängliches Leben in der Hafenstadt; frühe Arbeitserfahrungen; Beginn des ersten eigenen Betriebs; Entwicklung des Geschäfts; Familienleben; soziale Umgebung und Freizeit; Teilnahme am öffentlichen/politischen Leben; endgültiger Bleibebeschluss; Verhältnis zur chinesischen "Community" in Singapur.⁴⁴

Bezeichnenderweise begannen diese Nachforschungen zunächst in einem hochoffiziellen Rahmen, und zwar im "Oral History Department" des Verteidigungsministeriums. Gründlich, wie die Behörden Singapurs nun einmal sind, wollten sie ihre Bürger, die als *sinkheh* (hochchines.: *xinke* [18], wörtl.: "neue Gäste") ins Land gekommen waren, bis in die Einzelheiten durchleuchtet haben.

Aus den vielen Einzelbiographien konnten die "Oral History"-Spezialisten folgendes Durchschnittsportrait eines modernen "Unternehmers" auslandschinesischen Zchnitts herausmodellieren:

Die Laufbahn des *sinkheh* (fortan: "S.") begann in der Armut eines Dorfes an der südostchinesischen Küste (Provinzen Guangdong, Fujian) und auf der Tropeninsel Hainan.

Die im Rahmen der "Oral History" wiedergegebenen Erlebnisse weisen darauf hin, daß die meisten dieser Dörfer unter Mangelwirtschaft zu leiden, und die meisten Familien daher um ihren täglichen Reis zu kämpfen hatten, wobei auch der Hungertod durchaus nichts Ungewöhnliches gewesen sei. Fast jedermann habe die Auswanderung damals als bessere Alternative zum Verbleib empfunden. Das Bild von der Sogwirkung Südostasiens muß also ergänzt werden durch Push-Elemente, die durchaus vorhanden waren. Auswanderung blieb hierbei stets von der Hoffnung begleitet, durch einen kühnen Schritt dem "Kreislauf der Armut" zu entinnen und sich auch in der sonstigen Lebensführung zu emanzipieren.⁴⁵

Einmal in Fluß gekommen, nahm die Auswanderungsbewegung immer systematischere Formen an, wobei Emigrationsagenturen, Verwandtennetzwerke sowie Clans und Gilden den Strom mit in Bewegung hielten.

Nach und nach kamen die Zuwanderer in solchen Massen nach Singapur, daß sie die Einheimischen zu majorisieren begannen.

Einmal dem bitteren heimatlichen Schicksal entflohen, waren sie ausnahmslos bereit, jede sich bietende Arbeit anzunehmen. Kein Wunder, daß sie sich schon bald in beinahe jedem Betrieb betätigten, angefangen bei der Beschäftigung in Plantagen und Fabriken bis hin zur Mitarbeit im Handel. Außerdem betätigten sie sich als Inhaber von kleinen Geschäften und von winzigen Restaurants, wobei sie sich dem Geschmack ihrer Umgebung anzupassen versuchten. Im Milieu des von den Briten geförderten wirtschaftlichen Laisser-faire konnten sie schnell Nischen finden und wirtschaftlich Boden unter den Füßen gewinnen. Der Erfolg, der sich oft verhältnismäßig schnell einstellte, wirkte beflügelnd, zumal "S." instand gesetzt wurde, die zu Hause Gebliebenen finanziell zu unterstützen. Ermutigt auch der etappenweise Fortschritt, der sich nicht nur in der Loslösung von den alten Dorfstrukturen, sondern schließlich auch darin zeigte, daß der Zuwanderer vom bemitleidenswerten *sinkheh* zum selbständigen Un-

ternehmer geworden war. Nacheinander hatte S. damit mehrere soziale Rollen durchspielen - und meist auch durchleiden müssen, angefangen vom "Dorfbewohner" (in seiner Kindheit) über den "Auswanderer", den "Neuankömmling" (*sinkheh*) und den Angestellten bis hin zum "eigenen Boß".⁴⁶

Eine solche Entwicklung zur Selbständigkeit war für so manchen S. von Anfang an eine Art "Lebensprojekt", eine "Vision", ja eine Art "Passion" gewesen. Hatte er dieses Ziel erst einmal erreicht, so konnte er nicht nur zufrieden, sondern auch stolz darauf sein, daß er an keinem der vielen Fallstricke hängengeblieben war, in denen sich schon so viele andere S. verfangen hatten, sei es, daß er nicht in Kriminalität oder Trunksucht abgeglitten war, daß er größere Schulden hatte vermeiden können, und daß er es insbesondere nicht versäumt hatte, ständig neu hinzulernen und die harten Anfangslektionen umzusetzen. Er konnte auf all diese Erfolge um so selbstbewußter zurückblicken, als er sein Dorf meist als Analphabet und ohne besondere berufliche Fertigkeiten verlassen hatte, und insofern er dieses Defizit nur durch ständiges Lernen, ja durch "Selbstaubeutung" hatte überwinden können. Damit aber war er aus einem *sinkheh* zu einem *laukheh* (hochchines.: *laoke*) [19] geworden, wörtlich zu einem "alten Gast".

Jahrelang hatte er eine harte Lehre durchlaufen und sich schon gleich bei seiner Ankunft in Singapur an ein völlig neues Leben gewöhnen müssen: Arbeitsvermittler, "Kuli-Häuser", Clan-Assoziationen und ältere Arbeiter hatten ihn mit immer neuen Zumutungen konfrontiert. Hierbei galt es, Nischen zu finden, sich erste Englisch-Kenntnisse und erste berufliche Fertigkeiten anzueignen, Beziehungen aufzubauen und sich niemals unterkriegen zu lassen, wobei als Motivation fast immer die Einsicht zu dienen pflegte, "daß mir gar keine andere Wahl bleibt, als in Singapur zurechtzukommen; denn schlimmer als in der alten Heimat kann es hier unmöglich sein".⁴⁷ Töricht wäre es gewesen, allein zurecht kommen zu wollen; stets war S. vielmehr auf die anderen angewiesen, so daß *guanxi* ("Beziehungen") zu einer Art *conditio sine qua non* wurden. Netzwerke und Arbeitsethik pflegten die beiden Stränge zu sein, die die Richtung bestimmten: "work is passion, life is work".⁴⁸

Erfolgreiche Unternehmer hatten kaum je etwas geschenkt bekommen: "harte Arbeit, Bescheidenheit, Ehrlichkeit und Verlässlichkeit" waren die moralischen Grundwerte, die von der Umgebung des S. vorgelebt - und gegebenenfalls auch honoriert wurden. Zu einem "ehrbaren konfuzianischen Kaufmann zu werden" war eines der Lebensziele des S. Die Überzeugung, daß moralisches Verhalten unverzichtbar sei, bestimmte das soziale und das geschäftliche Gebaren und legte gleichzeitig der Habgier und dem Betrug Zügel an.⁴⁹

Gewinne waren erlaubt und willkommen, mußten aber mit philanthropischer Gesinnung gepaart werden, wobei es vor allem galt, am Bau von Schulen sowie an der Gründung sozialer Einrichtungen teilzunehmen. Es galt als Ehrenpflicht, der Gesellschaft zurückzugeben, was man von ihr empfangen hatte.

In dreifacher Weise hatte sich der mittlerweile zum *laukheh* gewordene S. zu beweisen, nämlich (1) durch harte Arbeit und durch persönlichen Einsatz, der sich vor dem

Hintergrund der einstigen Armut fast von selbst einzustellen pflegte, (2) durch Familiensinn und durch Übertragung familiärer Werte ("Wohlfahrt, Väterlichkeit, Schutz, Loyalität") auf den eigenen Betrieb, sowie (3) durch Verknüpfung der eigenen Lebenssphäre mit dem sozialen Umfeld, wobei das Ziel vor Augen stehen sollte, über die eigene Familie und den engeren gesellschaftlichen Umkreis hinaus auch noch die Geschäftsbeziehungen zu "familiarisieren" und auf diesem Wege Netzwerk- sowie Patronagebeziehungen herzustellen.⁵⁰

Es waren vor allem also Familientugenden sowie die "Synergie von Familie und Geschäft", die dem S. langfristig am Herzen liegen und aus ihm einen echten "singapurischen Unternehmer" werden lassen sollten.

Darüber hinaus mußte er mit zahlreichen äußeren Schicksalsschlägen fertig werden, die das Netzwerk, wenn sie es nicht gerade zerrissen, am Ende eher noch straffen halfen, so z.B. die schwierigen Jahre der japanischen Okkupation. Am Ende war er vom Huaqiao zu einem britischen Staatsangehörigen, und schließlich zu einem Bürger der neuen "Nation Singapur" geworden - hatte also einen langen, windungsreichen Weg zurückgelegt und war durch das Schicksal gehärtet worden.

6.3.2.2

Lebenslauf 2: von "Lim" zu "Hartono"

Zu Illustrationszwecken sei hier noch die Biographie eines weiteren "typischen" - und als solchen fingierten - Huaren angeführt, die das vorangegangene Portrait ergänzen soll. Hatte die Beschreibung des "Oral History Department" mehr auf die Herkunft abgestellt, so geht die nachfolgende Illustration eher auf die heutige Lage und auf das *guan-xi*-Gebaren ein. Beschrieben sei hier die Situation eines hypothetischen Herrn Lim, der in Semarang, einem Industriehafen an der Nordküste Javas, lebt, dessen Vorgänger bereits um die Jahrhundertwende nach Indonesien emigriert waren und in den 30er Jahren den indonesischen Namen Hartono angenommen hatten.⁵¹ Herr Lim ist Hokkienese/Fujianese, und er hat die Gewohnheit, mit seinen Freunden in der alten Heimat Fujian (Hokkien) auf Tuchfühlung zu bleiben, bis heute beibehalten. Er ist zwar persönlich nie in China gewesen, doch haben einige seiner Familienmitglieder bereits das gemeinsame Ahnendorf besucht. Er hat einen Bruder in Singapur, einen anderen in Hongkong und eine Schwester in Australien, die dort mit einem Ingenieur verheiratet ist, dessen Eltern gleichfalls aus der Hokkien-Ära stammen. Herrn Lims Frau stammt ebenfalls aus Fujian; er hat sie in Semarang kennengelernt hat, und zwar innerhalb der Protestantischen Kirchengemeinde, der beide zugehören. Als Unternehmer hat er eine Fabrik aufgebaut, die Plastikgegenstände für den Haushalt herstellt. Seine Rohmaterialien bezieht er von einer größeren multinationalen Firma, in der zwei seiner Neffen als Angestellte beschäftigt sind. Die Produkte aus seiner Fabrik, die er weiterverkauft, gehen in aller Regel an drei Großhändler in verschiedenen Landesteilen Javas, von denen zwei Hokkienesen und einer Cantonese ist. Sein Konto unterhält er bei einer indonesischen Bank, die einem aus der Hokkien-Gegend entstammenden Huaren gehört, und bei der einen seiner Neffen sowie zwei Nichten angestellt sind.

Herr Lim trägt sich gegenwärtig mit dem Plan, sein Geschäft zu erweitern und sich zu diesem Zweck mit einem singapurischen Freund seines Bruders zusammenzuschließen,

der, wie sich herausgestellt hat, in der Lage ist, zu diesem Zweck Kredite von einer Singapur Bank zu erhalten, die ihrerseits bereits vielfache Verbindungen mit regionalen Hokkien-Netzwerken besitzt.

Als Nachfolger von Lim sen. ist sein ältester Sohn vorgesehen, der am Kalifornischen Institut für Technologie studiert und ein Abschlußzeugnis erhalten hat. Sein zweiter Sohn ist Rechnungsführer bei einer lokalen Consulting-Firma, die wiederum einem Chinesen gehört; langfristig will er jedoch nicht Angestellter bleiben, sondern sich selbständig machen. Der dritte Sohn befindet sich gegenwärtig in Australien zu einer ärztlichen Ausbildung.

Herr Lim trifft sich regelmäßig mit anderen Mitgliedern der chinesischen Community von Semarang, in der er eine Reihe ehrenamtlicher Funktionen bekleidet: Erstens gehört er zum Vorstand eines lokalen Krankenhauses, das von chinesischen Geschäftsleuten unterhalten wird; zweitens ist er in der Kirchengemeinde tätig; drittens trifft er sich regelmäßig mit einer Gruppe von Freunden, die alle Geschäftsleute sind und mit Leidenschaft Mahjong/majiang spielen. Viertens aber wird er häufig in Anspruch genommen durch Teilnahme an Hochzeiten, an Festivitäten für neugeborene Söhne und an zahlreichen anderen Feierlichkeiten, wie sie in der chinesischen Community nun einmal üblich sind. Fast immer laufen solche Treffen in Form von gemeinsamen Festessen ab.

Zweimal pro Jahr begibt sich Herr Lim auf eine Geschäftsreise in seiner Region, um alte Freundschaften und Bekanntschaften zu erneuern. Normalerweise übernachtet er dann bei Verwandten, begnügt sich mit "Economy-Class" und ist mit seinen Ausgaben sparsam; bei den von ihm veranstalteten Festessen pflegt es allerdings äußerst großzügig zuzugehen. Bei diesen Reisen wärmt er nicht nur die Partnerschaften auf, sondern sammelt auch Wissen über neue Produkte, neue Technologien und neue Absatzmöglichkeiten sowie über alternative Finanz- und Rohstoffbezugsmöglichkeiten. Die meisten Informationen kommen eher im geselligen Gespräch als über formelle Kanäle zustande.

Herr Lim ist sich bewußt, daß es in "Nanyang" Millionen von Huaren gibt, darunter auch Hunderttausende von Angehörigen seiner Dialektgruppe, und daß es gilt, dieses Kapital wo immer möglich zu nutzen und weiter auszubauen.

Netzwerke dürfen keineswegs nur auf die landsmannschaftlichen Gruppen beschränkt bleiben, gibt es doch innerhalb der indonesischen Wirtschaft, sieht man einmal von der Huaren-Unternehmerschaft ab, gleich drei wirtschaftlich relevante Gruppierungen, nämlich den Staatssektor, den Militärssektor und das private Pribumi-Kapital.

Da Lim nicht so töricht ist, sich die "Einheimischen" zum Feind zu machen, wird er immer versuchen, auch zu diesen drei Geschäftskreisen hin Beziehungen zu knüpfen. Kein Wunder, daß deshalb vor allem der Staatssektor bis in seinen Kern hinein von einflußreichen Huaren mitbestimmt wird. Ein Beispiel dafür ist die Joint Venture-Teiligung des bereits erwähnten reichsten Geschäftsmannes Indonesiens, Liem Sioe Liongs, an dem staatlichen Krakatau-Stahlkonzern.⁵² Besonders eng haben sich auch die Verbindungen finanzkräftiger Huaren-Konzerne mit der

indonesischen KOSTRAD (dem "Strategischen Reservekommando der Armee"), entwickelt, das sich von chinesischen Geschäftsleuten häufig Kredite einräumen läßt und dafür im Gegenzug Lizenzen, Kreditmonopole und politischen Schutz gewährt.⁵³

6.3.3

"Vereinsmeierei", wohin man blickt

Die oben wiedergegebenen Biographien zeigen deutlich, wo bei den Ankömmlingen im Ausland von Anfang an der Schuh drückte: der *sinkheh* kam mittellos, ohne besondere Berufsausbildung, vor allem aber ohne Sprachkenntnisse in ein fremdes Land und mußte dort unter oft abenteuerlichen Bedingungen Wurzeln schlagen.

Kein Wunder, daß die Neuankömmlinge sozialen Halt suchten, und daß überall Vereinigungen aus dem Boden schossen, die sich institutionell deshalb so schnell verdichteten, weil die Zellularisierungsfähigkeit ohnehin mit zur Grundausrüstung der chinesischen Gesellschaft gehört.

6.3.3.1

Netzwerkvarianten

Überall bildeten sich damals "Vereine" (*huiguan*) [20] heraus, die auf allen möglichen Lebenstatbeständen aufbauten, sei es nun gemeinsame Herkunft, gemeinsamer Dialekt, gemeinsame Schule, gemeinsamer Clan-Name, gemeinsames Geburtsjahr oder vielleicht sogar ein gemeinsames Tierkreiszeichen: So bildeten sich beispielsweise "Hunde-Gruppen" heraus, deren Mitglieder durchwegs im Jahr des Hundes geboren waren. Zu Recht bemerkt Willmott in diesem Zusammenhang,⁵⁴ daß die "Vereinsmeierei, die Unzahl von Vereinen und Verbänden, die selbst eine kleine Gemeinschaft hervorzubringen vermag, ein auffälliger Zug in der sozialen Struktur der chinesischen Volksgruppen im Ausland ist."

Da die Voraussetzungen für die Zugehörigkeit zu einem Verein so vielfältiger Natur sind, kam es auch zu zahlreichen Überschneidungen in der Mitgliedschaft und nicht zuletzt auch in der Führung. So konnten - und können bis auf den heutigen Tag! - etwa die Vorsitzenden eines clanartigen Zusammenschlusses gleichzeitig auch den Vorständen einer landsmannschaftlichen Vereinigung, ja vielleicht auch noch dem "Drachenkopf" der einen oder anderen Geheimgesellschaft angehören.

Das Ergebnis dieser vielfältigen Überschneidungen sind erneut weitverzweigte personelle Verknüpfungsmuster, die von den Behörden der Gastländer kaum noch überblickt, geschweige denn aufgebrochen werden können.

Vor allem in den Pionierjahren der chinesischen Auswanderung übernahmen die *huiguan* den Empfangsdienst, brachten neuangekommene Landsleute unter, sorgten für medizinische Hilfe und organisierten die Unterstützung von Witwen und Familienangehörigen, die durch den Tod eines Mitglieds in Not geraten waren.

6.3.3.2

Legale "Vereins"-Spielarten

Kristallisationskerne für die *huiguan* waren, wie erwähnt, Familienclans, Landsmannschaften, Sprachgruppen oder aber Handelskammern, Sportvereinigungen und nicht zuletzt auch die Geheimgesellschaften.

Im einzelnen:

6.3.3.2.1

Clan- und Namensorganisationen

Wie oben (4.1.2) bereits erwähnt, entstanden vor allem in der Frühzeit der Auswanderung zahlreiche Clan- und Namensorganisationen, bei denen die Lis, die Chens oder die Lins ihre Gemeinsamkeiten pflegen konnten.

Bekanntlich waren die - stets an erster Stelle geschriebenen - Hauptnamen (*xing*) ursprünglich Clan-Namen, die als solche übrigens bis zum Ende des Kaiserreichs ein Ehehindernis bildeten. Ein Mann und eine Frau mit dem Namen Lin konnten also, selbst wenn sie aus weit voneinander entfernt liegenden Gegenden stammten, miteinander keine Ehe eingehen, da es sonst - so die altersgraue Begründung - zur Sippen-Inzucht gekommen wäre.

Chinesische Namen bestehen aus zwei Teilen, nämlich dem *xing* (Familiename) und dem *ming* [21], also dem persönlichen Namen. *Xing*, die Bezeichnung für den Sippennamen, setzt sich zusammen aus den Zeichenelementen "Frau" und "hervorbringen", weist also noch auf graue mütterrechtliche Traditionen zurück. Zur Vormachtstellung des Mannes war es erst später gekommen, nämlich gegen Ende der Zhou-Zeit. Damals, beim Übergang vom Matriarchat zum Patriarchat, kam es offensichtlich auch zur Entstehung der auf einen gemeinsamen ("Familiennamen")-Stammvater zurückgehenden Clan-Ordnung, zur Begründung des Ahnenkults, zum Bau von Ahnentempeln, zur Einrichtung von genealogischen Aufzeichnungen, in denen Herkunft, Stammbaum und Wanderungsbewegungen der Clan-Mitglieder verzeichnet waren, und - Hand in Hand damit - auch zur Herausbildung von Unterclans (*fang*) sowie zum Aufflammen von Konflikten zwischen diesen Familienzweigen.

In den frühen Jahren der chinesischen Auswanderung hatte es noch einen weiten Fächer von Familiennamen gegeben. Im Laufe der Zeit ist hier jedoch eine auffällige Verringerung eingetreten, die nicht zuletzt damit zusammenhängt, daß einige *xing* prestigereicher sind als andere, und daß bei der Verheiratung deshalb eine Zuspitzung auf diese Namensfelder erfolgte. Besonders ausgeprägt verlief diese Entwicklung im traditionellen Korea, wo im Laufe der Jahrhunderte mehr als die Hälfte der Bevölkerung den Namen Kim ("Gold") angenommen hat.

Obwohl die Entwicklungen in Nanyang bei weitem nicht so kraß verlaufen sind, hat sich die Zahl der Sippennamen auch hier immer mehr eingengt, so daß die "Vereinigungen des gleichen Namens" mittlerweile an Attraktivität verloren haben.

6.3.3.2.2

Landsmannschaftliche Vereinigungen

Weitaus wichtiger als die Clan- und Namensorganisationen sind bis auf den heutigen Tag die landsmannschaftlichen Vereinigungen geblieben, die sich vor allem im Zusammenhang mit den fünf Dialekt-Hauptgruppen herausgebildet haben. Sogar in dem auf den ersten Blick so kosmopolitisch anmutenden Singapur ist der *tongxiang*, d.h. der Landsmann aus der gleichen Gegend (und aus der gleichen Dialektgruppe), nach wie vor die Leitfigur für Netzwerkbildungen. Büroangestellte und Kaufleute im dortigen Stadtstaat entstammen beispielsweise in aller Regel der Hokkien-Gruppe, die rund zwei Fünftel der Bevölkerung des Stadtstaats ausmacht. Die Cantonesen, die etwa ein

Fünftel der Bevölkerung Singapurs stellen, sind eher im Handwerker- und Künstler-Milieu anzutreffen, während die "Teochiu", deren Gruppe ein weiteres Fünftel der Stadtstaat-Bevölkerung bestreitet, die meisten Hafentarbeiter und Seeleute stellen. Die übrigen Chinesen Singapurs sind entweder Hainanesen - häufig im Haushalt oder im Hoteldienst beschäftigt - oder Hakkas, die eher den Typ des Faktotums verkörpern.

Manchmal geht dieser Provinzialismus so weit, daß als Anknüpfungspunkt nicht nur die gemeinsame Provinz, sondern sogar die gemeinsame Präfektur (*fu*), der gemeinsame Bezirk (*zhou*), der Kreis (*xian*) oder gar das Dorf (*xiang*) gesucht wird. Vereinigungen dieser Art heißen dann entweder *huiguan*, *gonghui* oder *tongxianghui* [22] (wörtl.: "gemeinsam - Dorf - Vereinigung").

Wolfgang Franke, der den Versuch unternommen hat, die Wanderungsbewegungen der Huaren anhand von Grabstein-Inschriften im Nanyang-Bereich zu identifizieren, konnte selbst auf der abgelegenen Molukken-Insel Ambon Huaren-Gemeinden aus dem frühen 19. Jh. identifizieren, deren "Kapitan"(Bürgermeister)-Linie anhand der Steininschriften genau nachzuvollziehen war. Es fällt auf, daß die Ambon-Gemeinde sich offensichtlich fast ausschließlich aus Zuwanderern rekrutierten, die der Präfektur Zhangzhou (Provinz Fujian) entstammten, und hier vor allem wiederum den Kreisen Longxi und Zhangpu.

Im indonesischen Makassar konnte Franke überdies eine Hubei-"Landsmannschaft" (*huiguan*) nachweisen, die dort bis 1965 existiert hatte.⁵⁵

Auf die überragende Bedeutung des landsmannschaftlichen Elements hat bereits Friedman hingewiesen, der in den 50er Jahren Feldstudien in Singapur durchgeführte und dabei feststellen konnte, daß aus der Sicht eines Huaren die Landsleute im Ausland nicht etwa Chinesen, sondern Fujianesen, Cantonesen oder Hainanesen sind.⁵⁶

An dieser Konstellation haben auch die Gegenmaßnahmen der Singapur Regierung, wie z.B. die "Sprecht Mandarin!"-Kampagne, kaum etwas ändern können, weshalb die Aufforderung an Kollegen und Mitarbeiter, sich wenigstens während der Arbeitszeit des Hochchinesischen zu bedienen, nach wie vor keineswegs überflüssig geworden ist.

Während in Singapur die Hokkien-Sprecher den Ton angeben, herrschen in den Communities von Hongkong, Kalifornien und London die Cantonesen vor.

Nach wie vor gilt es als ausgemacht, daß ein Hakka-Sprecher in Kuala Lumpur mit einem Hakka-Sprecher in Jakarta weitaus mehr gemeinsam hat als mit einem Hokkien-Sprecher in seiner unmittelbaren Nachbarschaft, weshalb die nationalen Grenzen in Südostasien selten ein Hindernis für die Aufnahme von Geschäftsverbindungen waren - und sind.

Für die Mehrheit der Huaren scheint sich ein Vertrauensklima auch heute noch am ehesten dann einzustellen, wenn "Landsleute aus dem gleichen Dorf" und mit dem gleichen Dialekt in Verbindung treten.

Allerdings mehrt sich die Zahl jener Auslandschinesen, die es darüber hinaus für zweckmäßiger zu halten scheinen, sich von den "Einheimischen" so wenig wie möglich

zu unterscheiden und auch auf die "landsmannschaftlichen" Querverbindungen nicht mehr das gleiche Gewicht zu legen, wie es noch bei den Vätern und Großvätern der Fall gewesen war.

6.3.3.2.3

Religiöse Vereinigungen - und Mazu-Kulte

Vereinigungen landsmannschaftlicher Art gruppierten sich zumeist um einen gemeinsamen Tempel, in dem eine heimatische Gottheit - nicht selten die südchinesische Meerese Göttin Mazu - verehrt wurde/wird. Häufig gehörte zu diesem Ensemble auch noch eine Schule, die dafür sorgte, daß das Huiguan-Mitglied in der Sprache seiner Väter unterrichtet wurde und im alten Brauchtum "beheimatet" blieb. Diese Dreierheit von Landsmannschaft, Tempel und Schule wird z.T. bis auf den heutigen Tag weitergepflegt.⁵⁷

Landsmannschaft und Religion ziehen häufig am gleichen Tau, weshalb die Bedeutung der Religion für die Vertiefung des landsmannschaftlichen Wir-Gefühls gar nicht stark genug betont werden kann!

Wie erwähnt, bildeten sich die meisten für die Communities so prägenden Vereinigungen (*hui*) um Tempel herum aus, die damit zu den eigentlichen Kristallisationspunkten des Gemeindelebens wurden.

Den durch die Glaubenskriege mitgeprägten europäischen Vorstellungen fällt es schwer, sich einen chinesischen Tempel als Mixtur aus den verschiedensten Glaubensrichtungen, vor allem der *san jiao*, d.h. gleich "dreier Lehren", nämlich des Daoismus, des Konfuzianismus und des Buddhismus, vorzustellen. Gerade diese unentwirrbare Mixtur aber bestimmte den Alltag, und zwar vor allem deshalb, weil die nüchternen Chinesen sich nicht in das Prokrustes-Bett einer bestimmten "Religion" begeben, sondern weil sie umgekehrt die Religion für ihre Zwecke verwerten wollten.

So gab es also schon bald Tempel für Händler und für Handwerker sowie - im Ausland - für Namensgruppierungen oder aber für bestimmte landsmannschaftliche Vereinigungen, die sich einen gemeinsamen Schutzpatron wählten, sei es nun *Guanyu*, den Gott der Kaufleute und (!) Soldaten, oder aber die vor allem in Südchina populäre Meerese Göttin *Mazu*, deren Heiligtümer gleichsam das Markenzeichen des meernahen südchinesischen Kulturkreises sind, und die sich übrigens nicht nur in Südostchina sowie auf Taiwan, sondern im gesamten zirkumpazifischen Bereich bis hinauf nach Los Angeles finden lassen. Wo Mazu ihre Tempel hat, ist auch der chinesische Kaufmannsgeist zur Stelle.

Mazu war - ganz im Stil traditioneller chinesischer Religiosität - nicht eine vom Himmel gekommene Erscheinung, sondern ein menschliches Wesen, das 960, also zu Beginn der Song-Dynastie, unter dem bürgerlichen Namen *Li Mo* im Kreise *Putian* zur Welt gekommen war - einem Küstenstädtchen zwischen Fuzhou und Xiamen. Li Mo, die irdische Mazu, entstammte einer Seefahrerfamilie, hatte vier Brüder, die nach alter Tradition ebenfalls zur See fuhren, und erlangte wegen ihrer telekinetischen Fähigkeiten schon früh einen weit über ihre Heimatstadt hinausgehenden Ruf als Seherin. Als ihre vier Brüder wieder einmal zum Fischen aufs Meer hinausfahren und dort in

Seenot geraten waren, fiel Li Mo in Trance. Ihre Eltern, die wegen der Gesichtsblässe ihrer Tochter in Angst gerieten, rüttelten sie wach, sahen sich nun aber mit dem Vorwurf konfrontiert, daß sie damit die Rettung von drei Brüdern verhindert hätten: sie, Li Mo, habe nämlich in ihrem Entrückungszustand "sehen" können, wie die Vier in Seenot gerieten, und habe einen von ihnen bereits errettet, indem sie vom Himmel herabstieg und ihn aus den Fluten zog; für die anderen drei gebe es nun aber keine Rettung mehr, da sie, die Träumerin, in der Zwischenzeit aus dem Trancezustand herausgerissen worden sei. In der Tat kehrte wenige Tage später nur noch ein Bruder von der See zurück. Seine Schilderungen bestätigten bis in die Einzelheiten hinein die Visionen und Rettungstaten der Schwester.

Das Ereignis ging an der Küste von Mund zu Mund, und da auch andere Seeleute von ähnlich wunderbaren Rettungstaten berichten konnten, wurde die 987 gestorbene Li Mo unterderhand zur Göttin. Angeblich stieg sie von der dem Ort Putian vorgelagerten Insel Meizhou direkt zum Himmel auf. Der kaiserlichen Hof nahm diese Offenbarung zur Kenntnis und setzte, gemäß den herkömmlichen Riten, den Namen Mazu auf die offizielle Liste der Gottheiten. Damit war sie religiös "verbeamtet" und ging nach und nach als wichtigste südchinesische Göttin in die Liturgie vor allem der Fujianesen und der Cantonesen ein, und zwar auch als *Tianhou* ("Himmelskaiserin"), nachdem man sie mit der obersten daoistischen Gottheit, nämlich dem "Jade-Kaiser", vermählt hatte.

Mazu wurde auf diese Weise zu einer "südchinesischen" Klammer und spielt in den Tempeln der Huaren eine herausragende Rolle.

Kultgruppen, die sich um ihre Tempel scharen, sind freilich selten religiöse Schwärmer, sondern in aller Regel höchst säkulare Gruppierungen mit durchaus weltlichen Netzwerkund Schutzbund-Zielen. Aus den religiösen *hui* (Vereinigungen) entwickelten sich in aller Regel immer auch schon weltliche *hui*, die im Ausland genausowenig unter Kontrolle gebracht werden konnten wie von der Bürokratie im Reich der Mitte. Wie Schipper⁵⁸ zutreffend bemerkt, waren die Begriffe *shehui* (wörtl.: "Gesellschaft") und *gongsi* [23] ("Firma") ursprünglich auf religiöse Kultgruppen gemünzt, deren Entstehungsgeschichte mit dieser so typisch diffusen Verbindung zwischen religiösen und säkularen Verbandszwecken zusammenhing.

Dies traf bereits für *hui* auf dem chinesischen Festland zu, erst recht aber auf Huaren-Vereinigungen, die - unter religiösem Vorzeichen - als "Überlebens-Zusammenschlüsse" gegründet wurden.

Im Gefolge der kulturell und religiös verbrämten "Rückversicherung", die sich der Durchschnittshuaren in seiner neuen Umgebung immer wieder zu holen pflegte, hat sich die chinesische Tradition in den Auslandschinesen oft weitaus authentischer erhalten als in der alten Heimat, so daß bei vielen Huaren das Gefühl aufkommt, daß die Chinesen in China eigentlich gar keine richtigen Chinesen mehr sind.

6.3.3.2.4

Berufsvereinigungen

Während im 19. und frühen 20. Jh. die sippenrechtlich oder landsmannschaftlich organisierten Vereine am attraktivsten gewesen waren, sind es im Zuge der Modernisierung vor allem die berufsbezogenen Allianzen, die das

Rennen zu machen scheinen. Ganz im Vordergrund stehen hierbei die Handelskammern (*hanghui*) [24], deren Attraktivität freilich nicht nur wegen ihrer Modernität, sondern auch dadurch erhöht wird, daß bestimmte landsmannschaftliche Gruppierungen ganze Berufssparten beherrschen, so z.B. die Hokkien weite Bereiche des Im- und Exporthandels, die Cantonesen den Handwerks- und Kleinhandelsbereich, die Teojiu das Gemüse- und Händlerfach, die Hakka den Zinnbergbau sowie das Pfandleihwesen, die Hainanesen den Betrieb von Teehäusern u.dgl.⁵⁹

Ähnlich wie sich in der alten Heimat bestimmte Gewerbe in bestimmten Straßen versammelt hatten, tendieren im Ausland die einzelnen Landsmannschaften dazu, jeweils denselben "landsmannschaftstypischen" Beruf zu ergreifen.

Damit aber ist erneut der Humus für berufliche Zusammenschlüsse aufbereitet, die einen moderneren Anstrich besitzen als die alten landsmannschaftlichen und Clan-Organisationen, und die deshalb tendenziell auch immer mehr auf Kosten der Traditionsvereinigungen zu wachsen beginnen.

Wie bereits erwähnt (6.1.2), gehört ein bemerkenswert hoher Organisationsgrad zu den Hauptmerkmalen der chinesischen, vor allem aber der auslandschinesischen Kaufmannschaft, die zwar nie als geschlossene Klasse hervortrat, die aber schon in ihrer alten Heimat Schutz- und Trutzbündnisse zu bilden pflegte, welche unter dem Namen "Gilden" (*hanghui*) [25] oder (*huiguan*) [26] (eigentlich: städtische Unterkünfte für Personen aus der gleichen Provinz) firmierten und sich von den Zünften der Handwerker zumeist dadurch unterschieden, daß ihren Mitgliedern keine formalen Ausbildungsregeln vorgeschrieben waren. (Daß aus den Reihen der Gilden gleichwohl brauchbare Fachleute hervorgingen, läßt der moderne Ausdruck *hangjia*) [27] vermuten, der die Bedeutung von Experte, Sachverständiger, Spezialist hat!) Im Unterschied zu den Zünften, die über Qualität und Moral des Handwerks zu wachen hatten, waren die Gilden hauptsächlich Organisationen zur gegenseitigen Unterstützung der Kaufleute; dieses (zumeist in landsmannschaftlichem Rahmen erfolgende) Zusammenrücken war um so unentbehrlicher, als es in der Tradition kein überfamiliäres Sozialrecht, kein allgemeinverbindliches Handelsrecht und auch keinen wirklichen Schutz gegen bürokratische Übergriffe gab.

Allerdings versuchten die Gilden sowohl in China selbst als erst recht auch in Nanyang, jeder Konfrontation mit der Bürokratie aus dem Wege zu gehen, weshalb sie sich eine eigene Strategie der Anpassung, der Bittschriften und des Aushandelns zu eigen machten. Ihre wichtigste Waffe war die Boykottandrohung.

Aus kolonialeuropäischer Sicht erwarben sich unter allen Gildengruppierungen die sog. "Cohong" (*gonghang*) [28] (wörtl.: "öffentliche Firmen"), den weitaus schillerndsten Ruf: sie hatten sich im äußersten Süden, nämlich in Guangzhou ("Canton"), herausentwickelt, ließen sich geschichtlich aber bis in die frühe Ming-Zeit zurückverfolgen. Im Rahmen des "Canton-Systems", das bis zum Opiumkrieg als einziges außenwirtschaftliches Drehkreuz Chinas zum Ausland hin diente, waren die Cohong die einzigen vom Hof betrauten chinesischen Organisationen, die mit Ausländern Handelsbeziehungen unterhalten durften.

Nach dem Zusammenbruch des "Canton-Systems" mußten sich Ausländer, die des Chinesischen nicht mächtig waren, einer anderen in den damaligen "Vertragshäfen" aufkommenden Institution bedienen, nämlich des bei der Bevölkerung schon bald in üblem Ruf stehenden "Compradore"-tums (*maiban*) [29], das, wie nicht weiter verwunderlich, nach Ausrufung der VR China zum Hauptangriffsziel der KPCh im städtischen Bereich werden sollte.⁶⁰

Die Gilden waren zumeist wie Großfamilien organisiert, lebten untereinander in hochgradigem Einvernehmen (daher der Ausdruck *huixin* [30], wörtl.: "Gemeinschaftsherz") und entstanden überdies häufig im Einzugsbereich von Tempeln, die entweder der (typisch südchinesischen) Meeresgöttin *Mazu/Tianhou* oder dem Gott des Kriegs sowie der Kaufleute, *Guanyu*, geweiht waren. Aus der Sicht des Mandarinats waren solche Gilden nicht selten auch Brutstätten von Geheimgesellschaften, die eine (hierarchiewidrige) Bruderschaftsideologie pflegten, und denen man deshalb a priori mit Mißtrauen begegnete; verfügten sie doch u.a. über undurchschaubare Signale, über eine eigene *hanghua* [31], d.h. eine für Außenstehende zumeist unverständliche Gilden- und Geheimsprache sowie über subtiles *huiyi* [32], d.h. über die Fähigkeit, Interna der Innung auf Anhieb zu verstehen und sie zu verinnerlichen. Gilden standen wegen solcher Abschottungstendenzen auch kaum je unter staatlichem Patronat, sondern hatten ganz im Gegenteil mit notorischen Übergriffen der Bürokratie zu rechnen, weshalb sie ständig auf der Hut zu sein hatten und vorbeugende Maßnahmen trafen, indem sie sich beispielsweise das Wohlwollen der mandarinären Vorgesetzten erkaufen - damit aber bereits in ein weiteres Fettnäpfchen traten!

Wie zählebig Gilden und Handelskammern auch in Zeiten äußerster Not sein können, hat vor allem das Schicksal der chinesischen Gemeinde in Kambodscha gezeigt. Obwohl dort das Netz der chinesischen Geschäftswelt durch den Khmer ouge-Einbruch eine Zeitlang bis zur Unkenntlichkeit zerfetzt war, hat es sich mittlerweile wieder zu einem Ganzen zusammenfügen können, so daß Mitte der 90er Jahre bereits wieder Zustände herrschen wie in der "guten alten Zeit" unter Sihanouk, als nämlich - und zwar bis in die 70er Jahre hinein - in Kambodscha etwa 500.000 Huaren zu Hause gewesen waren. Durch die Roten Khmer, die wie ein Schicksal über Kambodscha hereinbrachen, waren dann, und zwar zwischen 1975 und 1979, auch Zehntausende von Auslandschinesen ermordet oder zu Schwerstarbeit auf die Dörfer verschickt worden. Die Khmers Rouges hatten bekanntlich auch sämtliche Geld- und Privatgeschäfte verboten und damit dem Auslandschinesentum ohnehin den Boden unter den Füßen weggezogen.

Erst nach der Vertreibung der Roten Khmer hatten die Huaren, soweit sie die vier Jahre überlebt hatten, wieder in die Dörfer zurückkehren können, wo sie ihre Häuser und Geschäfte zum größten Teil zerstört wiederfanden. Da das Land allerdings zwischen 1979 und 1989 von vietnamesischen Truppen besetzt war, und da es seit dem chinesisch-thailändischen Grenzkrieg vom Frühjahr 1979 bei der vietnamesischen Führung starke antichinesische Vorbehalte gab, blieben der Renaissance des chinesischen Geschäftslebens in Kambodscha lange Zeit Fesseln angelegt. Immerhin hatten 300.000 Huaren die Pol Pot-Katastrophe physisch überlebt und konnten dort wieder weitermachen, wo sie 1975 herausgerissen worden waren - davon 80% allein in Phnom Penh.

1990, also bereits ein Jahr, nachdem sich die vietnamesischen Truppen aus Kambodscha zurückgezogen hatten, begann sich auch die Haltung der Regierung gegenüber den Huaren zu ändern. Damals erhielt die "Vereinigung der Chinesen in Kambodscha" grünes Licht für die Neubegegründung. Genehmigt wurde jetzt auch die Wiedererrichtung chinesischsprachiger Schulen und die Eröffnung der von den Roten Khmer geschlossenen und schwer beschädigten Tempel.

Ende 1995 gab es in Phnom Penh bereits wieder 13 chinesische Schulen und 5 chinesische Tempel. Besonders markant zeigte sich die Rückkehr des Auslandschinesentums aber in den immer zahlreicher werdenden Geschäften der Phnom Penher Innenstadt, die z.T. bereits wieder chinesische Firmenschilder führen, sowie in den Anteilen der Huaren an den Führungspositionen der Ende Oktober 1995 neugegründeten Handelskammer. Ihr Präsident ist bezeichnenderweise Theng Boonma, der reichste Mann Kambodschas, dem Banken, Handelsketten, Zigarettfabriken und Holzverarbeitungsbetriebe gehören. Theng Boonma ist genauso Auslandschinese wie 17 der 24 Direktorsmitglieder in der Kammer - deutlicher Hinweis darauf, wer in Kambodscha letztlich wirtschaftlich das Sagen hat.

Die neue Großzügigkeit der Phnom Penher Regierung gegenüber den Huaren läßt sich aber nicht nur im Hinblick auf die VR China, sondern auch auf die südostasiatischen Investoren erklären, die längst wieder aus Singapur, Malaysia und Thailand kommen, und die wie eh und je ganz damit beschäftigt sind, die zerrissenen Netzwerke wieder zu knüpfen und - wie schon vor 1940 - den kambodschanischen Markt erneut aufzurollen. Kambodscha ist in ihren Augen das "letzte Neuland" für Investitionen in Asien, das deshalb auch mit besonderer Energie "vereinnahmt" wird. Schon heute darf man davon ausgehen, daß die Anteile des Auslandschinesentums an der Wirtschaft Kambodschas schon bald wieder ähnliche Dimensionen annehmen dürften wie in Thailand, wo die 8% Huaren ja bekanntlich etwa 90% des Kapitals kontrollieren.

Allerdings haben die Khmer Rouge bereits im Mai 1995 erneut damit gedroht, daß sie den "Ausländern", die sie ja anders definieren als die Regierung, allen Boden wieder abnähmen, kämen sie eines Tages erneut an die Macht.⁶¹

6.3.3.2.5

Geheimbünde

Vereinigungen ganz besonderer Art, die schon zur Kolonialzeit das Mißtrauen der damaligen Behörden auf sich gezogen haben, und die auch heute noch kräftig im Ausland mitmischen, sind die Geheimbünde, die im nachfolgenden Abschnitt gesondert zu behandeln sind.

6.3.3.3

Die "dunklen Vereinigungen" als Parafälle der Netzwerkverdichtung

Im Zuge der großen chinesischen Wanderungsbewegungen während des 19. Jh. war es auch zu einer weltweiten Verbreitung der Geheimbünde gekommen, die im Reich der Mitte eine 2000jährige Tradition hinter sich hatten, und die sich bereits zur Zeit der Han-Dynastie, d.h. seit Beginn der christlichen Zeitrechnung, nachweisen lassen. Lange Zeit waren die Geheimgesellschaften die einzige Form des Protests der bäuerlichen Bevölkerung gegenüber der aus Hof, Mandarinat und "Landjunkertum" bestehenden traditionellen Obrigkeit gewesen.

Urbild aller späteren "Schwurbündnisse" (*tong menghui*) [33] ist der im Roman der "Drei Reiche" liebevoll geschilderte "Schwur im Pfirsich-Garten", bei dem die drei auch heute noch jedem Chinesen bekannten Haupthelden der damaligen Zeit sich gegenseitig zur Treue auf Leben und Tod verpflichteten - und damit eine lebenslange Wahlverwandschaft eingingen.

Selbst die von Sun Yixian um die Jahrhundertwende gegründeten vier Parteien, zu denen auch die Guomindang gehörte, atmeten zumindest in den Anfängen noch den Geist der uralten Verschwörertradition. In den 30er und 40er Jahren des 20. Jh. arbeiteten auch Mao Zedong und sein Hauptgegner Jiang Jieshe noch eng mit bäuerlichen und städtischen Geheimbünden zusammen. Kein Wunder, daß es auch damals zu grenzüberschreitenden Aktionen gekommen ist, und daß nicht zuletzt die Auslandschinesenpolitik der Guomindang immer auch schon die Mitarbeit der überseeischen Geheimbünde mit im Auge - und manchmal auch mit auf ihrer Rechnung - hatte.

Seit der Qing-Dynastie (1644-1911) wurden die Geheimgesellschaften von der Überwachungsbürokratie nach zwei Kategorien konspirativen Verhaltens aufgeteilt, nämlich in die eher religiösen (und meist harmloseren) "Vereinigungen" (*jiaomen*) [34] und in die überwiegend politisch orientierten Oppositionsgruppierungen, die sog. *banghui* [35], die das religiöse Ritual häufig nur zur Bemäntelung durchaus säkularer - und oft auch politisch brisanter - Bruderschaftsverbindungen benutzten.

Zu den letztgenannten *banghui* gehörten zwei Bruderschaften, die an Mitgliederzahl, Organisationsdichte und Kontinuität alle anderen lokal meist stark verzettelten Geheimbünde weit in den Schatten stellten, und deren Einfluß weite Teile des Reichs umspannte: im Norden die "Weiße-Lotus-Sekte" und im Süden, d.h. vor allem südlich des Yangzi, die "Vereinigung der Drei Harmonien" (*sanhe hui*) [36] - kurz die "Triaden".

Da es hauptsächlich Südchinesen waren, die dem großen Zug nach Nanyang und über den Pazifik folgten, fühlten sich als Begleiter hauptsächlich die Triaden "zuständig", die denn auch jahrzehntelang eine wirkliche Protektionsfunktion ausübten, indem sie die *sinkheh* gegen Übergriffe der Bumiputra, d.h. der Einheimischen schützten. Noch bei den "Rassenunruhen" in Kuala Lumpur von 1969 tauchten in Augenblicken höchster Gefahr Triaden-Stoßtrupps auf, deren Intervention nicht wenigen Huaren das Leben rettete.

Lange vorher schon war diese Robin Hood-Rolle freilich zu einer Ausnahmeerscheinung geworden, und die Geheimgesellschaften hatten sich in kriminelle Vereinigungen verwandelt.

Kein Wunder, daß die Triaden immer häufiger mit den Sicherheitsapparaten der damaligen Kolonialherren in Südostasien zusammenstießen. Die britischen, französischen und holländischen Behörden in Südostasien vergaben in diesem Zusammenhang auch Aufträge zur Erforschung der "dunklen Vereinigungen". Auf diese Weise kam auch die Untersuchung Gustav Schlegels, seines Zeichens Professor für Japanologie und Sinologie an der Universität Leiden, über *The Hung League or Heaven-Earth-League* zustande, die seit ihrem Erscheinen i.J. 1886 zu einem Standardwerk wurde, an dem sich Polizeibehörden genauso orientierten wie sinologische Zirkel.

Während sich die Kolonialverwaltungen den Triaden vor allem deshalb auf die Fersen setzten, weil sie in ihnen kriminelle Organisationen erblickten, bekämpfte das kaiserliche China die *yinxie* [37], d.h. die "Dunklen Vereinigungen", vor allem als politische Oppositionsgruppen mit eigener Gegenorganisation und eigener Gegenideologie:

- Als Gegenorganisationen waren die Bruderschaften den mißtrauischen Behörden suspekt, weil sie sich jenem dreifachen Hierarchiegefälle widersetzen, das für die rangbewußte chinesische Gesellschaft nun einmal lebenswichtig erschien, nämlich der Ungleichheit von Alt und Jung, von Mann und Frau sowie von Führung und Basis. So wurde beispielsweise das offizielle Senioritätsprinzip, verkörpert vor allem im Vater-Sohn- und im Kaiser-Untertanen-Verhältnis, von den Geheimgesellschaften durch ein Bruder-Bruder-Verhältnis ersetzt. Anstelle der biologischen Verwandtschaft trat die mythische, durch Blut besiegelte Verbindung, anstelle des Alters nicht selten die Vorherrschaft der Jugend und manchmal sogar die Vorherrschaft von Frauen - eine in damaliger Zeit schier sakrilegische Konstellation! Indem die Geheimgesellschaften traditionellen Grundvorstellungen geradezu ins Gesicht schlugen, machten sie sich also bereits als solche strafbar - und zwar im Sinne eines todeswürdigen Verbrechens.

- Die Bruderschaften wurden darüber hinaus aber auch als Träger einer eigenen Gegenideologie verdächtigt und als solche verfolgt. Während sich das konfuzianische Gesellschaftsverständnis an der von Konfuzius idealisierten Zhou-Vergangenheit und an ihren Riten orientierte, stützten sich die Geheimgesellschaften - und zwar im Anschluß an den Buddhismus - auf die Lehre vom Glauben an eine bessere Zukunft, die durch Milofu (Buddha Maitreya), den buddhistischen Messias, personifiziert wurde. Das zukünftige bessere Zeitalter, für das es sich zu kämpfen lohne, wurde zur eigentlichen Alternative der oft unerträglich gewordenen Gegenwart.

Unheimlich war den orthodoxen Konfuzianern aber nicht nur die Einebnung der überkommenen Hierarchien und die Anrufung einer besseren Zukunft, sondern auch das Zeremoniell, in das die Bruderschaften wie in einen Kokon eingewoben waren. In der Verordnung zu § 255 des Qing-Codex hieß es auch, daß "alle Personen, die, ohne miteinander verwandt oder verheiratet zu sein, eine Bruderschaft oder Vereinigung gründen, indem sie zeremoniell Blut trinken und Weihrauch verbrennen, genauso behandelt werden, als ob sie das Verbrechen der Rebellion begangen" hätten. Der Anführer einer solchen Vereinigung sei zum Tode durch Strangulation zu verurteilen.

Wie waren/sind die Triaden organisiert?

Sämtliche überregionalen - und überseeischen - *banghui* glieder(te)n sich nach Logen, die zumeist auf ursprüngliche Gemeinsamkeiten der regionalen Herkunft und der Sprache zurückgehen: im Geheimdienstrahmen wiederholen sich hier also die gleichen *tongxiang*-Muster wie auch bei den normalen Huaren-Vereinigungen! *Banghui* werden von einem "Älteren Bruder" (*dage*) oder "Drachenkopf" (*longtou*) [38] angeführt, dem auf den Rängen weiter abwärts der "Zweite Bruder", der "Dritte Bruder" usw. folgen, die jeweils für bestimmte Aufgabenbereiche zuständig sind, sei es nun für die Ahndung von Disziplinverletzungen, für Finanzfragen oder für Außenbeziehungen, d.h. für die Koordination mit anderen Geheimgesellschaften oder für die Organisation von Bandenkriegen etc.

Eine der frühesten Logen, die sich im Rahmen der chinesischen Auswanderungsgeschichte nachweisen lassen, war eine Banghui, die 1827 in der "China Street No. 4" in Singapur ein Haus erwarb, das allerdings 1890, und zwar im Zuge des Verbots der Triaden durch die Kolonialbehörden geschlossen wurde.⁶²

Da Logenmitglieder sowohl im Kaiserreich selbst als auch in den Überseegebieten stets von Polizeiverfolgung bedroht waren, ja mit Todesstrafe zu rechnen hatten, entwickelten sie schon früh ein konspiratives Signalsystem mit einer Fülle von Verständigungssymbolen, die eine weite Skala umfassen, und deren Arabesken übrigens auch das "gruselige Beiwerk" vieler westlicher Darstellungen über chinesische Geheimgesellschaften liefern.

Mit zu den Identifizierungszeichen gehörten (und gehören) beispielsweise Diplome, die ein Mitglied bei seiner Aufnahme erhält, und die aufs äußerste verschlüsselt sind. Auch Zahlen liefern beliebte Identifizierungsmuster. Noch weitaus verbreiteter als schriftliche Zeichen sind freilich körpersprachliche Signale: Mitglieder einer bestimmten Geheimgesellschaft tragen ihre Kleidungsstücke z.B. auf eine ganz besondere Manier. Auch die Art und Weise, wie sie sich bewegen, hinsetzen oder mit bestimmten Gegenständen hantieren, offenbart jedem Eingeweihten die gemeinsame Zugehörigkeit zu einer Banghui. Besonders aussagekräftig in diesem Zusammenhang ist die Fingersprache: je nachdem wie man die Finger spreizt, zusammenballt, zu einem O formt oder verknotet, werden "Insider-Informationen" geliefert.

Nicht zuletzt aber gibt es eine Fülle von Paßwörtern und von Sonderausdrücken, die nur im inneren Zirkel verstanden werden.

Bezeichnenderweise bedienten sich auch die kommunistischen Verschwörer in den chinesischen Städten noch während der 30er und 40er Jahre solcher konspirativer - und jahrhundertealter - Signale.

Allen Bekämpfungsmaßnahmen zum Trotz haben die chinesischen Geheimbünde, vor allem die besonders gut organisierten Triaden, bis heute überleben können. Ihre Einflüsse lassen sich vor allem in 7 Bereichen nachweisen, nämlich (1) beim Drogenhandel, (2) im Umfeld der Spielbanken (Macau), (3) beim Immobiliengeschäft (Hongkong!), (4) beim Menschenhandel - man denke an die Schleusung Zehntausender von chinesischen Landsleuten in die USA (i.J. 1993)⁶³ sowie nach Europa, (5) bei der Geldwäscherei kleinen und großen Stils (in Hongkong und vielleicht neuerdings auch im Königreich Kambodscha) und (6) bei den sozusagen klassischen Bereichen der Prostitution, des Kreditwuchers oder aber der Erpressung von "Schutzgeldern" von Gastwirten und Geschäftsleuten, neuerdings (7) auch beim Waffenschmuggel.⁶⁴

So weit die Hauptbetätigungsbereiche. Wo aber liegen die regionalen Brennpunkte? Angesichts der zunehmenden Internationalisierung der chinesischen Mafia wird das Bild hier von Jahr zu Jahr diffuser. Immerhin aber gibt es einige Hauptaktionsbereiche, die sich - in dieser Reihenfolge - folgendermaßen benennen lassen: Hongkong - Taiwan - VR China - Südostasien - Nordamerika und immer stärker auch Europa.

Hongkong ist und bleibt zumindest bis zum Jahre 1997 das Mekka der Triaden. Hier haben sich die "dunklen Vereinigungen" besonders raffiniert im Kampf gegen die "Ko-

lonialherren" entwickeln - und mit gleichem Erfindungsreichtum in kriminelle Gruppierungen umwandeln können. Das Biotop, dem die Triaden dort entwachsen konnten, weist einige charakteristische Merkmale auf: provozierendes Sozialgefälle der Kronkolonie, das - auf kleinstem Raum - vom Reeder-Milliardär bis zum Bettler reicht, scharfe Auslesewettbewerbe im Erziehungs- und Prüfungssystem, bei denen allzu viele Opfer auf der Strecke bleiben, schneller Zerfall traditioneller Werte und allgemeines Mißtrauen gegenüber der Polizei - um hier nur einige Elemente zu nennen, die als Humus für den Aufbau krimineller Organisationen wie geschaffen waren. Seit 1978 stehen auf den Listen der Hongkonger Behörden rund drei Dutzend kriminelle Organisationen, unter denen die 14 K (zu Beginn der 90er Jahre: 20.000 Mitglieder), die *Sun Yee On* (30.000 Mitglieder) und die *Wo Shing Wo* (25.000) [39] besonders aktiv - und gefährlich - sind. Trotz zahlreicher Razzien konnten die Triaden nie ganz ausgeschaltet werden. Noch 1987 war beispielsweise von 50 bis 60 Triaden mit insgesamt rund 300.000 Mitgliedern in Hongkong die Rede.

Die Gefährlichkeit der Hongkonger Triaden besteht letztlich darin, daß sie in ihrem Wirken keineswegs auf die Kronkolonie beschränkt sind, sondern "Connections" zu den Chinatowns und Huaren-Gemeinden im gesamten zirkumpazifischen Bereich, nicht zuletzt auch mit Geschäftsfreunden und Gleichgesinnten im thailändisch-laotisch-birmanischen Goldenen Dreieck pflegen, wo auf schwer zugänglichen Hochplateauflächen Opium wächst, das u.a. in Hongkong zu Heroin verarbeitet wird. Professionell aufgezoogene Verteilungsmethoden der Triaden haben zu dem makabren Ergebnis geführt, daß die Bevölkerung Hongkongs neben derjenigen Malaysias (und neuerdings auch Kambodschas) den höchsten Anteil an Süchtigen aufweist, und zwar 2-3% aller Männer. Auch in Taiwan, nicht zuletzt aber in der VR China haben die Triaden längst wieder Fuß fassen können. In der VRCh schienen sie lange Zeit so gut wie ausgestorben. Spätestens seit Beginn der 90er Jahre mußte aber selbst die *Volkszeitung*⁶⁵ einräumen, daß inzwischen eine kraftvolle Renaissance der "dunklen Vereinigungen" stattfindet. Nach guter altchinesischer Manier werden sämtliche Banghui mittlerweile wieder ex ante als "kriminell" eingestuft während Mao Zedong wenige Jahrzehnte vorher noch durchaus positive Züge an den Bruderschaften hatte entdecken können.

Die VRCh-Behörden klagen darüber, daß die Banghui in Verbrechen aller Art verstrickt seien, angefangen von Erpressung, Prostitution und Kreditbetrug bis hin zu Waffenschmuggel, organisiertem Raub und Drogenhandel. Die Durchschnitts-Banghui bestehe aus jungen Männern zwischen 12 und 30 Jahren, unter denen die 18- bis 20jährigen den Ton angäben. Eng sei die Zusammenarbeit mit Hongkonger Mafia-Gruppen.⁶⁶ Viele Triaden der Volksrepublik gehören also längst wieder zu einem internationalen Netz. Hauptgründe für die schnelle Wiedergeburt der Banghui seien Erziehungsdefizite, Arbeitslosigkeit - und Einflüsse aus Hongkong sowie aus anderen ausländischen Bereichen.

Mittlerweile unterscheidet das Sicherheitsministerium der VRCh zwischen Banghui, d.h. wohlorganisierten Geheimorganisationen mit größtenteils verbrecherischen Aktivitäten, und *lianhui* [40], d.h. eher spontanen Massenvereinigungen, die - richtig "verwertet" - der Gesellschaft durchaus auch nützlich sein könnten. In diesem Zusammenhang wies Sicherheitsminister Tao Siju am 8. April 1979 darauf hin, daß ein "führendes Mitglied der VR China" vor ge-

raumer Zeit bei einem Staatsbesuch das Angebot zahlreicher lokaler "Organisationen" erhalten habe, 800 Personen für seine Sicherheit abzustellen - ein Beweis für ihre "patriotische" Haltung! Höchstwahrscheinlich war hiermit der Besuch Deng Xiaopings in den USA im Dezember 1978/79 gemeint!⁶⁷ Inzwischen hat die Führung der VR China einsehen müssen, daß sie mit dem Feuer spielt, wenn sie Triaden, je nach Nützlichkeits- und Patriotismus-Gesichtspunkten, in gute und böse Vereinigungen aufteilt. Allzu häufig haben die Behörden nämlich neuerdings erfahren müssen, daß die Triaden, wie schon im China der Kaiser, im Zweifel auch heute noch gegen sie arbeiten. Möglicherweise waren es z.B. "dunkle Vereinigungen", die zahlreiche Studentenführer, die dem Massaker vom 4. Juni 1989 entkommen waren, nach Hongkong geschleust haben. Ferner hat sich unter maßgebender Mitwirkung der Triaden eine Heroin-Route vom Goldenen Dreieck quer durch Südchina bis nach Hongkong entwickelt, in deren Einflußbereich sich nicht nur das alte Rauschgiftübel wieder zu verbreiten beginnt, sondern auch das moderne Aids.

Auch Nordamerika gewinnt für die Geheimgesellschaften zunehmend an Bedeutung. 1985 listete das FBI zahlreiche Triaden auf und stellte einen besorgniserregenden Einfluß dieser Organisationen auf die bestehenden Chinatowns fest. Ganze Territorien Amerikas würden von jeweils bestimmten *tong* [41] (hochchines.: *tang*, wörtl.: "Hallen") kontrolliert, sei es nun New York und Umgebung oder aber der amerikanische Südwesten, vor allem aber Phoenix, San Francisco und Los Angeles.⁶⁸

Die Triaden hätten ihre Finger vor allem in Erpressungs-, Glückspiel-, Drogen-, "Loansharking" (Kreditwucher)- und in Schleuser-Geschäften.

Und Europa? Aus historischen Gründen haben sich die Triaden zuerst im Mutterland der Kronkolonie Hongkong, nämlich in Großbritannien, festsetzen können. Kein Wunder, daß die großen Banghui, vor allem die *14 K* und die *Son Yee On*, hier fest verwurzelt sind, besonders im Drogengeschäft und in der Schutzgelderpressung bei ihren Landsleuten.⁶⁹

Darüber hinaus hat die "Mafia Jaune" in Frankreich Fuß fassen können, und zwar vor allem im XIII. Arrondissement in Paris, wo besonders viele Chinesen Teochew sprechen.⁷⁰

Auch in den Niederlanden, hauptsächlich in Amsterdam und Rotterdam, läßt sich das Wirken der Banghui nachweisen, das, vor allem im Drogenbereich, auf benachbarte Gebiete, u.a. auch nach Deutschland, ausstrahlt. Freilich können die Triaden nur überall dort wirksam agieren, wo sie geeignetes Umfeld - nämlich größere Auslandsgemeinden von Landsleuten - vorfinden. Vor allem im nordbayerischen Raum und in Hessen ist die Polizei den Triaden mittlerweile auf die Spur gekommen. Vermutlich handelt es sich hier aber nur um die Spitze eines Eisbergs.

Der Wirkungsbereich chinesischer Geheimgesellschaften ist durch zwei Tangenten begrenzt: Was erstens die *soziale* Akzeptanz angeht, so sind die Triaden ihren chinesischen Landsleuten im Ausland nur dort willkommen, wo sie eine echte Schutzfunktion erfüllen können. Wo dies nicht (mehr) der Fall ist, verlieren sie schnell an Boden und sind bei ihrem gesetzeswidrigen Tun auf die eigene Infrastruktur angewiesen, können sich also nicht auf die "chinesische" Umgebung schlechthin verlassen.

Zweitens finden die Geheimgesellschaften ihre Grenzen dort, wo das chinesische Milieu - also der *ethnische* Bereich - endet. Im Ausland sind sie also entweder auf die Chinatowns oder aber auf das Ausmaß der Korruptionsschneisen beschränkt, die sie in die Gesellschaft des Gastlandes haben schlagen können. Um hier allerdings erfolgreich zu sein, müssen sie schon tief in die Tasche greifen, zumal sie ja auf die Konkurrenz anderer Verbrechersyndikate treffen, vor allem was den Heroin- und Kokain-Handel angeht. Das Alltagsgeschäft selbst in die Hand zu nehmen, verbietet sich angesichts der Sprach- und Kommunikationsgrenzen sowie vor allem angesichts der ethnischen Identifizierbarkeit. Eine italienische oder russische Mafia hat es also im europäischen Umfeld durchaus leichter!

Warnende Hinweise auf eine "Super-Mafia" in Form der chinesischen Triaden entspringen also eher einer allzu lebhaften Phantasie.

Meist sind die Auslandschinesen-Gemeinden gerne bereit, mit der örtlichen Polizei vertrauensvolle Vorbeuge-Arbeit zu leisten, da sie sich, was Gesetzesgehorsam sowie Ruhe und Ordnung angeht, von niemandem in der Welt übertreffen lassen wollen. Hat sich das Triaden-Übel freilich einmal festsetzen können, ist es nur schwer wieder auszurotten.

Das Fazit für Europa und Amerika, vor allem aber für die südostasiatischen Länder, lautet daher: je vertrauensvoller die Zusammenarbeit mit den auslandschinesischen Unternehmern und Gemeinden, um so geringer die Triaden-Gefahr.

Anmerkungen

- 1) Dazu Wang Gungwu: "Merchants without Empire: The Hokkien Sojourning Communities", in: *The Rise of Merchant Empires: Long-Distance Trade in Early Modern World (1350-1750)*, James D. Tracy (ed.), Cambridge/Mass. 1990, S. 440-421, hier 413.
- 2) Vgl. hierzu insbesondere Wang Gungwu: "The Culture of Chinese Merchants", Working Papers Series No. 57 des Joint Center for Asia-Pacific Studies, University of Toronto, March 1990, S. 8 ff.
- 3) Ebd., S. 9.
- 4) Dazu im einzelnen Aline K. Weng: "Chinese Community Leadership in a Colonial Setting: The Hongkong Neighbourhood Association", in: *Asian Survey*, 1972, S. 587-601, hier S. 599.
- 5) Ebd., S. 597 f.
- 6) SCMP, 4.4.71; Lao Siu-kai, *Society and Politics in Hong Kong*, Hongkong 1982, S. 121 ff.
- 7) Zu diesem Thema vgl. Oskar Weggel, *Die Asiaten*, a.a.O., S. 165.
- 8) Dazu Robert H. Silin, *Leadership and Values. The Organization of Large-Scale Taiwanese Enterprises* Cambridge 1976, S. 43.
- 9) In diesem Sinne Francis L.K. Hsu: *Iemoto: The Heart of Japan*, Cambridge/Mass. 1975, S. 62-69 und 220 f.
- 10) Michael Backman, "Overseas Chinese Business Networks in Asia", East Asia Analytical Unit Department of Foreign Affairs and Trade, Canberra 1994.
- 11) Zum Familienbetrieb vgl. auch S. Gordon Redding, *The Spirit of Chinese Capitalism*, Berlin, New York 1993, S. 143 ff.; Werner Vennwald, *Chinesen in Malaysia: Politische Kultur und strategisches Handeln. Eine politisch-historische Analyse der Malaysian Chinese Association*, Bd. 190 der Mitteilungen des Instituts für Asienkunde, Hamburg 1990, S. 61.
- 12) Übersicht in *Asia Week*, 24.11.95, S. 66 ff.
- 13) Francis Fukuyama *Konfuzius und Marktwirtschaft. Der Konflikt der Kulturen*, München 1995, S. 7-8.
- 14) Ebd., S. 84.
- 15) Ebd., S. 101-104.
- 16) Ebd., S. 106 f.
- 17) Dazu m.N. Hung-shu Tai: "The Oriental Alternative. A Hypothesis on East Asian Culture and Economy", in: I.S., March S. 10-36, hier S. 25.
- 18) Ebd.
- 19) Zur Übernahme größerer Firmen durch den Staat vgl. Oskar Weggel, *Die Geschichte Taiwans*, Köln, Weimar, Wien 1991, S. 94.
- 20) Weggel, ebd., S. 212 f.

- 21) JETRO, *China Newsletter*, Nov./Dec. 1994, No. 113, S. 14-17, hier S. 14.
 - 22) Ebd., S. 15.
 - 23) Interview in: *Der Spiegel* 1995, Nr. 42, S. 131 f.
 - 24) Machetzki, siehe Anmerkung 27.
 - 25) Vennwald, a.a.O., S. 61.
 - 26) Ebd., S. 61 f.
 - 27) Der Autor verdankt die Einzelheiten dieses Unternehmensporträts seinem Kollegen Rüdiger Machetzki, der seine Beobachtungen in dem bisher unveröffentlichten Manuskript "ASEAN und die 'chinesische' Unternehmung" niedergelegt hat.
 - 28) Machetzki, ebd.
 - 29) Machetzki, ebd.
 - 30) Dazu SOAa, Januar 1996, Ü 69.
 - 31) Dazu ausführlich C.a., 1990/7, S. 528 f.
 - 32) SCMP, 18.11.91; AWSJ, 18.11.91.
 - 33) Dazu i.e. C.a. 1993, S. 824.
 - 34) Fei Xiaotong: *Rural China*, Übersetzung 1990.
 - 35) Zu den Konsequenzen des Paternalismus und des Personalismus vgl. Redding, a.a.O., S. 83 ff.
 - 36) Dazu SOAa, September 1985, Ü 46.
 - 37) Daxue, in: James Legge, *The Four Books*, Nachdruck Taipei, o.J., S. 37.
 - 38) Lunyu I.1; L, S. 123.
 - 39) Ly VIII.17; L, S. 225.
 - 40) Mengzi, VII, Teil 1.1 ff.; L, S. 932 ff.
 - 41) Ly XV.38; L, S. 357.
 - 42) Einzelheiten dazu in: Cedric Pugh, "Trade Unions, Welfare and Co-operative Organizations in Singapore", in: *Southeast Asian Journal of Social Science*, vol. 12 (1984), Nr. 2, S. 68-86.
 - 43) Chan Kwok Bun und Claire Chiang See Ngho: *Stepping out. The making of Chinese Entrepreneurs*, New York, London, Singapur 1994.
 - 44) Ebd., S. 358-364.
 - 45) Ebd., S. 343.
 - 46) Ebd., S. 347.
 - 47) Ebd., S. 347 und 349.
 - 48) Ebd., S. 350.
 - 49) Ebd., S. 353.
 - 50) Ebd., S. 354.
 - 51) Das Porträt stammt aus S. Gordon Redding, *The Spirit of Chinese Capitalism*, Berlin, New York 1993, S. 17 f.
 - 52) Dazu Richard Robinson, *Indonesia: The Rise of Capitalism*, Sydney 1986, S. 210 ff., S. 230.
 - 53) Ebd., S. 230.
 - 54) W.E. Willmott, "Bedeutung und Stellung der Auslandschinesen in den südostasiatischen Ländern", in: *Europaarchiv* 1966, S. 474-484, hier 479.
 - 55) Wolfgang Franke, "Notes on the Chinese Community at Ambon - Epigraphic, Evidence and Present Conditions", in: *Sino-Malaysiaana*, Singapore 1989, S. 203-214. Vor allem im Bereich Malaysia hat Franke reiches Material zusammengetragen. (*Chinese Epigraphic Materials in Malaysia, Collected, Annotated and Edited* (zusammen mit Chen Tieh Fan), vol. I, Kuala Lumpur 1983, vol. II, Kuala Lumpur 1985 und vol. III, ebda. 1987.
 - 56) Maurice Friedman, "Emigrants and Associations: Chinese in Nineteenth Century Singapore", in: *Comparative Studies in Society and History*, 3.1., S. 25-48, hier S. 43.
 - 57) Dazu Leopold Friedrich: "Die Auslandschinesen in Südostasien", in: *Südostasien-Informationen* 1989, Nr. 4, S. 4-9.
 - 58) Kristofer M. Schipper: *Asian Religions in Relation to Progress*, Reference Paper bei einer Tagung der EU in Venedig, 18.-19.1.1996.
 - 59) Friedrich, a.a.O., S. 5.
 - 60) Einzelheiten zu diesem Themenkomplex: John King Fairbank, *Trade and Diplomacy on the China Coast: The Opening of the Treaty Ports, 1842-1854*, Cambridge/Mass. 1964; ferner A. Feuerwerker: *China's Early Industrialization, Sheng Hsüan-hua (1844-1916) and Mandarin Enterprise*, Cambridge/Mass. 1958.
 - 61) IHT, 10.5.95.
 - 62) Dazu Leon Comber, *The Traditional Mysteries of Chinese Secret Societies in Malaya*, Singapore 1961, S. 33-35.
 - 63) Dazu SCMP, 13.6.93; IHT, 16.6.93.
 - 64) Vgl. dazu i.e. Oskar Weggel, "Das chinesische Geheimbundwesen: Entstehung, Pervertierung und Internationalisierung", in: C.a., 1993/9, S. 918-941, hier S. 927-930.
 - 65) RMRB, 25.2.90, S. 8.
 - 66) Ebd.
 - 67) Dazu C.a., 1979/1, S. 39-43 m.N.
 - 68) Vgl. dazu Gwen Kinkead, *Chinatown: A Portrait of a Closed Society*, Harper Collins Publ., New York 1992.
 - 69) "Triads, Rats. The Terror Stakes", in: *Evening Standard*, 16.9.91.
 - 70) *Le Figaro*, 29.12.91.
- (Die 41 chinesischen Schriftzeichen für Teil 2 werden im nächsten Heft nachgeholt.)

Yu-Hsi Nieh

Taiwan: Rückblick auf das Jahr des Schweines (1995)

I Innenpolitik

Nach dem traditionellen chinesischen Lunarkalender und der volkstümlichen Jahresbezeichnung endete am 18. Februar d.J. (entsprechend dem Gregorianischen Kalender) das Jahr des Schweines. In der Innenpolitik Taiwans hat es auch buchstäblich "Schweinereien" angerichtet. Der größte politische Eklat des Jahres war die weitere Spaltung der Regierungspartei Kuomintang (KMT) infolge des Kampfes um den Parteikandidaten bei der Präsidentschaftswahl im März 1996. Der amtierende Parteivorsitzende und Staatspräsident Li Denghui (Lee Teng-hui, 73), der ursprünglich versichert hatte, auf eine weitere Kandidatur für das Amt des Staatsoberhauptes zu verzichten, änderte seine Meinung und wurde vom Parteitag Ende August 1995 nochmals als Kandidat aufgestellt. Sein politischer Rivale, der stellvertretende Parteivorsitzende Lin Yanggang (Lin Yang-kang, 68), der bei der Präsidentschaftswahl 1990 auf eine Kandidatur zugunsten Lins verzichtet hatte, warf diesem "Unehrlichkeit" vor und bezeichnete die Wahlmethode für den Parteikandidaten als undemokratisch. Er entschloß sich daher, diesmal auch ohne Nominierung der Partei für das Präsidentschaftsamt zu kandidieren. Auch ein anderer prominenter KMT-Politiker, Chen Lü'an (Chen Li-an, 58), kündigte Mitte August, also noch vor dem Parteitag, seine Kandidatur für das gleiche Amt an. Als Konsequenz seiner Entscheidung gab er das Amt des Präsidenten des Kontroll Yuan auf und trat auch aus der Partei aus.

Ideologisch nähern sich Lin wie Chen der New Party (NP), einer Splitterpartei der KMT. Daher bemühte sich diese, eine Zusammenarbeit zwischen Lin und Chen als Kandidaten für das Amt des Präsidenten bzw. des Vizepräsidenten zu vermitteln. Nachdem Chen den Vorschlag abgelehnt hatte, übernahm ein anderer stellvertretender Parteivorsitzender der KMT, Hao Bocun (Hau Pei-tsun, 76), die Rolle als Lins Wahlpartner für die Kandidatur für das Amt des Vizepräsidenten. Beide unterstützten bei den Wahlen zum Gesetzgebungs Yuan (Parlament) im Dezember 1995 ganz offen die NP-Kandidaten. Kurz nach den Wahlen wurde ihnen die Parteimitgliedschaft von der KMT "entzogen", d.h. Ausschluß aus der Partei. Damit geriet die Regierungspartei in einen neuen tiefen Spaltungsprozeß.