

Das Duell der Glücksritter

China breitet sich in Afrika aus. Aber viele Afrikaner fliegen nach China, kaufen Hemden, Hosen und Handys, um sie zu Hause weiterzuverkaufen

Von Christian Selbherr

Guangzhou. Endlich, die Jeans sind da. Ikechukwu Nwanzi klappt sein Handy zu und dreht sich um. Er schnalzt mit der Zunge. Die drei chinesischen Kofferträger verstehen: Es gibt Arbeit! Sie drücken ihre Zigarettens aus, schieben sie in die Westentasche, für später. Dann folgen sie dem Mann aus Afrika. Ihre Handkarren ziehen sie hinter sich her.

Herr Nwanzi kennt den Weg, denn er war schon oft genug hier im «Canaan Export Center» im Süden Chinas. «Canaan», das gelobte Land. Auch für Händler wie Nwanzi, der in seiner Heimat Nigeria die Strassenhändler der Stadt Aba mit Waren versorgt. In China kauft er seine Produkte ein, alle zwei Monate.

Bald wird er seine Kollektion für dieses Mal beisammen haben. Wenn jetzt noch alle bestellten Jeans geliefert worden sind...

Einmal noch um die Ecke gebogen, vorbei an T-Shirts, Hemden, Hosen in allen Farben, Grössen und Designs. Laden 1089 B, mit dem Namen Y. P. Jeans. Die chinesische Betreiberin wartet schon. «Papa, es ist alles da», ruft sie dem Kunden aus Nigeria zu. «Mama, das hat zu lange gedauert», entgegnet Nwanzi. Während er die Ware begutachtet, beschliessen sie sich gegenseitig. «Du kaufst zu wenig», klagt die Chinesin und der Nigerianer sagt: «Du bist zu teuer!» Über die Jahre hat er genug Chinesisch für derartige Reduelle gelernt.

«Die Papiere bitte!» Plötzlich ist der Spass zu Ende. Einem Sicherheitsbeamten ist es offenbar zu laut geworden. In weisser Uniform, schwarzer Hose und mit einem Gummiknüppel an der rechten Seite baut er sich vor den Händlern auf. Warenkontrolle. Pässe zeigen. Wenn der Herr Offizier einen schlechten Tag hat und etwas beanstanden will, dann ist das Geschäft geplatzt, kurz vor dem Ziel.

In Europa unerwünscht

«Als Afrikaner musst du jeden einzelnen Tag ums Überleben kämpfen!» Auch Gloria Osei Kuffur aus Ghana kennt die Schwierigkeiten, die mit einem chinesischen Abenteuer verbunden sind. «Niemand von uns hat sich China freiwillig ausgesucht», sagt sie, während sie am Eingang des Yu-Hang-Hotels steht. Auch sie hat ihre bestellten Jeans bekommen, und packt sie gerade in Pappkartons ein. Eigentlich wäre ja Europa ihr Wunschziel gewesen. Ein Jahr lang lebte sie in der Schweiz, als Flüchtling. Während Frau Kuffur packt und redet, kommt ihre jüngere Schwester hinzu.

In perfektem Deutsch erzählt sie von den drei Jahren, in denen sie in Stuttgart wohnte. Arbeiten hätte sie wollen, am liebsten ein eigenes Geschäft aufmachen. In Ghana war der Markthandel schon immer Frauensache.

Doch die Zeit in Europa war bald vorüber. Gloria bekam keine Anerkennung als Flüchtling. Ghana ist kein Krisengebiet. Und auch ihre Schwester erhielt in Deutschland keine Aufenthaltsgenehmigung. Abschiebung.

Also eben China. Das Land, in dem die neuen Freunde der afrikanischen Regierungen sitzen, und aus dem all die Dinge kommen, die es heutzutage in Afrika zu kaufen gibt.

«Wenn wir sie nicht gleich verlegen, dann schlagen die Chinesen plötzlich zu.»

Gloria Kuffur holte sich einen Kredit bei der Bank und kaufte sich ein Flugticket nach Guangzhou. Dort suchte sie andere Afrikaner. «Am Anfang hast du nicht viel mehr in der Hand als eine Visitenkarte», sagt sie. «Die gibst du dem Taxifahrer, und der bringt dich hin.»

Inzwischen kommt sie zusammen mit ihrer Schwester und zwei Freundinnen mehrmals im Jahr für etwa zwei Wochen. Dieses Mal haben sie sich im etwas schäbigen Yu-Hang-Hotel einquartiert, das auf der Rückseite eines Trading Centers liegt. Zimmer 408. Ein Doppelzimmer, das sie sich zu viert teilen. Nachts laufen Ratten durch, aber was solls.

Sie sammeln die Ware ein, die sie beim letzten Besuch bestellt haben. Bezahlten 20 bis 30 Yuan pro Jeans. Und sie ziehen durch die Läden auf der Suche nach Neuem. Gloria Kuffur betreibt in Kumasi einen kleinen Laden und verkauft Kleidung, Haarteile, Töpfe, Pfannen, Spielzeug – alles «Made in China». «Mit 1000 Dollar kannst du etwa 700 Dollar Gewinn machen», rechnet sie vor. Wenn alles gut geht. Wenn nicht, dann bleibt sie auf ihren Schulden sitzen.

Mit den Chinesen sei nicht zu spassen, sagt sie: «Wenn wir sie nicht gleich verstehen, dann schlagen sie plötzlich zu.» Als Frau aus Ghana sei sie im Nachteil. «Die Nigerianer sind besser organisiert, die lassen sich nicht so viel gefallen wie wir.»

Nigerianer wie Ikechukwu Nwanzi, der soeben vom Sicherheitsmann kontrolliert wurde. Alles in Ordnung, das Visum ist gültig, an der Ware gibt es nichts zu beanstanden. Keine gefälschten Produkte, keine Hehlerware. «Als

ob wir Produkte fälschen», raunt ein Afrikaner, der dabeisteht. «Das tun doch nur Chinesen.»

Nwanzi hat alles gelassen über sich ergehen lassen. Aber nur, weil er weiss, dass er gegen chinesische Behördenwillkür sowieso machtlos wäre. Sobald alle Chinesen ausser Hörweite sind, schimpft er leise los. «Die Chinesen tun alles, was ihnen ihre Regierung sagt. Es wird Zeit, dass sie endlich ihr Hirn entwickeln und das Denken anfangen.»

Seit zehn Tagen ist Nwanzi nun schon wieder in dem Land, in dem der kommunistische Kapitalismus herrscht. Anders als Gloria hat er sich nicht verschuldet. 5000 US-Dollar trägt er in der Hosentasche seiner blauen Bermuda-Shorts. Es kann auch Vorteile haben, wenn an jeder Ecke eine Überwachungskamera surrt und überall Polizisten postiert sind.

Nwanzi hat Herrenanzüge aus gesucht, Hemden begutachtet und Bestellscheine für Jeans ausgefüllt. Viele sind zweisprachig gedruckt, auf einem steht: «Gott schütze Sie und Ihr Geschäft!»

Geld ist die gemeinsame Sprache

Es ist ein Duell der Glücksritter, mit ständig wechselndem Ausgang. Wie es sich für echte Kaufleute gehört, beklagen sich beide Seiten über ihr jeweiliges Gegenüber. «Die Chinesen betrügen uns und liefern nicht die Ware, die wir bestellt haben», sagt ein Händler aus Senegal. «Die Afrikaner feilschen um jedes bisschen, wir verdienen überhaupt kein Geld mit ihnen», sagt ein Chineser. Und doch blüht der afro-chinesische Handel. Geld ist die gemeinsame Sprache, und zur Not genügen die Zifferntasten auf dem Taschenrechner, um sich zu verständigen.

Nwanzi kennt sich aus in Asien. So gut, dass ihn seine Freunde schon «Japan» nennen. Als der Spitzname aufkam, wussten die Leute zu Hause noch nicht so genau, in welches Land ihr Kumpel eigentlich immer reiste. Er macht gerne Geschäfte mit Chinesen. Noch lieber aber mit seinen Landsleuten aus Nigeria.

Aber nicht so sehr mit jenen China-Neulingen, die gerade für 3000 Yuan im Monat einen Laden angemietet haben und jedem, der vorbeikommt, eine selbst gemachte Visitenkarte in die Hand drücken. Ikechukwu Nwanzi hat keine «Business Card». Nicht mal eine E-Mail-Adresse. «Brauche ich alles nicht. Darum kümmert sich Daddy.»

Daddy Taowe heisst sein nigerianischer Verbindungsmann in China. Mit seinem knallroten Trainingsanzug sieht man ihn schon von Weitem, selbst im Labyrinth vom Canaan-Markt. Taowe ist ein chinesischer Name. Daddy trägt

ihn, seit er mit einer Chinesin verheiratet ist. Er lebt seit acht Jahren in Guangzhou, gehört also zu den 20000 afrikanischen Einwanderern.

Bevor «Japan» nach China fliegt, ruft er «Daddy» an, und der nimmt schon mal die ersten Bestellungen entgegen. Daddys Geschäft läuft auf den Namen seiner Frau, denn ohne einheimischen Geschäftspartner dürfen Ausländer in China kein Unternehmen gründen.

Seine erste chinesische Freundin war Lehrerin, deshalb ging das mit der Sprache alles ziemlich schnell. Heute spricht Daddy perfekt Chinesisch. «Du redest schon genauso viel wie wir», faucht ihn eine Händlerin an, als sie um den Preis für eine Digitalkamera feilschen.

Daddy scheint gut in China integriert. Sonntags spielt er Fussball in der Hobbyliga. Nur zwei Ausländer gibt es in der Mannschaft. Und er ist der beste Torschütze, na klar. Daddy sagt: «Ja, Mann, ich liebe China!»

Aber er räumt auch ein, dass die Geschäfte schon besser liefen. «Es gibt jetzt einfach zu viele Afrikaner hier.» Zu viel Konkurrenz, und vor allem: zu viele Abenteuer, mit wenig Ahnung vom Geschäftsleben, aber mit kühnen Träumen vom schnellen Reichtum. Sie lassen sich auf windige Deals ein und erregen den Argwohn der Behörden.

Es sind diejenigen, die auf der Strasse vor den «Trade Centers» herumlungern, und von denen man nicht genau weiss, welches Business sie eigentlich betreiben. Manche zeigen ihre Pässe und Visastempel – bei einem ist das Visum seit drei Monaten abgelaufen. Andere, so geht die Rede, haben ihre Pässe gleich nach der Ankunft auf dem Flughafen in den Müll geworfen.

«Man gewinnt ein bisschen und verliert ein bisschen. So ist eben das Geschäft.»

Ein anderer flüstert: «Was brauchst du, Bruder? Kokain, Marihuana? Ich kann alles besorgen.» Offensichtlich wird hier nicht nur mit Hemden und Hosen gehandelt. Erst vor Kurzem flog eine nigerianische Schmugglerbande auf, die Heroin von Thailand nach Guangzhou verschachtelte. Mit chinesischen Partnern höchstwahrscheinlich, denn was Geld bringt, geben Chinesen nicht aus der Hand. Erwischt werden allerdings meistens nur die Ausländer.

Auch für den ehrlichen Handel gilt: Die Chinesen profitieren von der Prä-



senz der Afrikaner – sonst würden die Behörden diese Geschäfte gar nicht erlauben. Afrikaner schaffen Arbeitsplätze für Chinesen. Wie für den jungen Road, der mit suchendem Blick durch die Ladenstrassen wandert. Er trägt ein adrettes weisses Hemd mit kurzen Ärmeln, und hält sich an einer ledernen Herrenhandtasche fest. Zwischen all den grossgewachsenen Nigerianern mit ihren wuchtigen Athletenkörpern wirkt er wie ein Schülgen.

«Na hören Sie mal, mit der Schule bin ich lange fertig», sagt er mit leisem Vorwurf. «Ich bin schon 23.» Roads Eltern sind Bauern, aber jetzt, in der neuen Zeit, sollen ihre Kinder teilhaben am grossen chinesischen Wirtschaftswunder. Sie haben ihren Sohn in die Stadt Guangzhou verschachtelt. Mit chinesischen Partnern höchstwahrscheinlich, denn was Geld bringt, geben Chinesen nicht aus der Hand. Erwischt werden allerdings meistens nur die Ausländer.

Der Name «Road» liest sich gut auf der Visitenkarte. Er hat ihn sich zugelegt, weil er so schön Englisch klingt. So streift Road nun durch die Handelshäuser, auf der Suche nach Kundschaft un-

ter den schwarzen Einwanderern. «Als ich das erste Mal hier war, dachte ich schon, ich bin in einer anderen Welt.» Je mehr fremde Händler er überzeugen kann, dass «Haopeng Cargo» die beste Agentur ist, um den Versand der Ware nach Afrika abzuwickeln, desto mehr verdient er.

Danke, kommen Sie bald wieder!

Da vorne! Road erspäht eine Frau im roten T-Shirt, am Eingang zum Yu-Hang-Hotel. Es ist Gloria Kuffur aus Ghana, die noch immer ihre Kartons packt. «Entschuldigen Sie», sagt Road in seinem spärlichen Englisch. «Wollen Sie Ihre Ware mit uns verschicken?» Gloria mustert ihn. Eigentlich hat sie anderes zu tun, und ausserdem wird sie dauernd von irgendwelchen Laufbüchern der Agenturen angesprochen. Aber der Junge hat ja recht, bald hat sie ihre Einkäufe fertig, und sie kann sie auf die Reise nach Afrika schicken. Soll sie ihm vertrauen?

Ikechukwu Nwanzi fährt lieber selbst bis zum Hafen mit, ins «Anthas»-

Lagerhaus – wieder trifft er einen Landsmann. Der stapelt die Jeans auf einer Palette, und wirft die Kompressen an. So brauchen die Sachen weniger Platz im Schiffscontainer, und das spart Geld. Nwanzi malt seinen Spitznamen JAPAN und seine Stadt ABA auf die Plastikhülle. Er hofft darauf, dass alles wohlbehalten im Hafen von Lagos ankommt – ohne dass ein gieriger Zöllner die Säcke aufreiss und ein paar Hosen für sich selbst herausnimmt. «Wer weiss, ob die Leute die Sachen auch kaufen werden.» So ist das Geschäft, sagt Ikechukwu Nwanzi: «Man gewinnt ein bisschen und verliert ein bisschen.»

Gloria Kuffur und Road sind sich einig geworden. «Also dann, morgen kommt ein Fahrer und holt die Ware ab», verspricht der junge Chineser. Er blickt nach oben, denn Gloria ist mehr als einen Kopf grösser als er, und doppelt so kräftig. Die Frau aus Ghana nimmt seine Hand und packt fest zu. «Bis morgen früh um zehn!» Die Hand drauf, das nächste Geschäft ist gemacht. Danke, und kommen Sie bald wieder!

«Chocolate City»: Der Wirtschaftsriese im Perfluss-Delta

Guangzhou. Die 11-Millionen-Einwohner-Stadt Guangzhou liegt im Perfluss-Delta in der Provinz Guangdong, etwa eine Zugstunde von Hongkong entfernt. Europäer nennen sie heute noch oft «Kanton». Guangzhou entwickelte sich spätestens seit der Ming-Dynastie (1644 bis 1911) zum wichtigen Stützpunkt für den Seehandel mit der ganzen Welt. Seit 2001 wird sie von drei Sonderwirtschaftszonen, darunter Shenzhen, umgeben. In dieser «grössten Fabrik der Welt» produzieren Wanderarbeiter aus beinahe allen chinesischen Provinzen jene billigen Massenwaren, die China zum Exportweltmeister gemacht haben. Sie schrauben Mobiltelefone, Fernseher und Computer zusammen, schneiden Hosen, T-Shirts und Pullover und verpacken Plastikspielzeug für Kinder in aller Welt. Ausländer bekommen diese Fabriken nur selten von innen zu sehen. Dafür gibt es in den chinesischen Gross-

städten, vor allem in der Nähe der Häfen, so genannte Trading Centers. Dort bieten Handelsvertreter Produktbeispiele aus den Fabriken an. Manche Trading Centers sind spezialisiert auf Kunden aus bestimmten Regionen. Im Norden und Nordwesten Chinas spricht das Personal Russisch, im Südwesten tummeln sich Händler aus Pakistan und Indien. Und seit sich im Jahr 1998 ein Mann aus Afrika in Guangzhou niedergelassen hat, um von hier aus Handel zu treiben, sind ihm über die Jahre immer mehr gefolgt. Heute leben 20000 Afrikaner dauerhaft in Guangzhou, insgesamt sollen sich im Durchschnitt geschätzte 100000 Menschen aus Afrika in der Stadt aufhalten. Manche Chinesen begegnen ihnen mit Misstrauen, die meisten akzeptieren sie aber als willkommenen Geschäftspartner. Wegen der ungewohnten Hautfarbe schrieb eine chinesische Zeitung über Guangzhou als «Chocolate City».

Zwischen 1949 und 1979 war Guangzhou bei Weitem die wirtschaftlich führende Stadt des Gebiets. Dies lag vor allem an der «China Import and Export Fair» – auch «Canton Fair» genannt – die in Guangzhou im April und Oktober jeden Jahres veranstaltet wird. Dass Guangzhou als Austragungsort dieser Messe ausgesucht wurde, lag an seiner Nähe zu Hongkong und seiner traditionellen Rolle als Chinas Tor zur Welt. Zwischen 1949 und 1979 war die Canton Fair die einzige nennenswerte Verbindung der chinesischen Wirtschaft mit der Weltwirtschaft. Ab den 80er-Jahren investierten viele ausländische Firmen. Das Ziel: die Erschliessung des südchinesischen Marktes. Guangzhou ist nach Shanghai und Peking die Stadt mit der stärksten Wirtschaft in Festlandchina. Im Vergleich mit anderen Städten ist sie nicht nur die grösste, sondern auch die vielseitigste.



Schnäppchenjagd. Ein Paar aus Afrika kämpft sich im «Canaan Export Center» in der südchinesischen Elf-Millionen-Metropole Guangzhou durch die immensen Kleiderberge.



Dial D for Deals. Ohne Mobil-Telefon geht auch in China gar nichts. Zwei Nigerianer klären letzte Details per Handy – gemütlich sitzend vor einer Spedition.



Stoff, aus dem Träume sind. Der Nigerianer Ikechukwu Nwanzi (stehend l.) beim Jeans-Einkauf im «Canaan Export Center» akribisch überwacht von einem chinesischen Sicherheitsbeamten.



Shopping mit Kredit. Gloria Osei Kuffur aus Ghana reist regelmässig nach Guangzhou – ohne grosse Begeisterung, sondern um ihr Einkommen zu verbessern. Ihre Einkäufe finanziert sie mit einem Kredit.

Behütet. Ikechukwu Nwanzi (2. v.l.) und sein Mentor Daddy Taowe beim Shopping in einem Elektronik-export-Markt. Fotos Jörg Böhlting