

aus Deutschland



Stipendien-Aufenthalt in Vietnam

08. März bis 25. April 2003

15 Jahre Doi Moi – Verpufft eine Reform?

Von Michael Muscheid

Vietnam vom 08.03. – 25.04.2003
betreut von der Heinz-Kühn-Stiftung



Inhalt

1. Zur Person	288
2. Einleitung: Ein Traum aus Honda	288
3. Von Vietnamesen und dem vietnamesischen Weg	290
3.1 Vollgas in der Provinz	290
3.2 Motive für die Selbstständigkeit	294
3.3 Luft zum Rauchen	296
4. Vom Treck an den Mekong	300
4.1 Ein Stern geht auf	300
4.2 Steine im Weg	303
4.3 Schröders kalte Schulter	306
5. Schlussbetrachtungen	308
6. Cam ta	311

1. Zur Person

Michael Muscheid, Jahrgang 1968, ist Redakteur der Westdeutschen Allgemeinen Zeitung (WAZ). Er studierte Anglistik, Germanistik und Politikwissenschaften in seiner Heimatstadt Essen sowie an der University of North Wales in Bangor. Von der Schülerzeitung eines Gymnasiums kam er nahtlos zur freien Mitarbeit bei der WAZ, wo er nach dem Studium volontierte. Praktika führten ihn u. a. zur Tageszeitung „Anzeiger für Harlingerland“ (Wittmund/Ostfriesland), ins Büro der WAZ nach London (Großbritannien) und zur Tageszeitung „The Telegram“ nach St. John’s (Neufundland/Kanada). Zurzeit arbeitet Michael Muscheid in der WAZ-Lokalredaktion Gelsenkirchen; zuständig ist er für die Bereiche Wirtschaft, Bildung und Jugend.

2. Einleitung: Ein Traum aus Honda

Eine Flaniermeile ist die Rue Catinat im Herzen Saigons. Riksha-Fahrer huschen durchs Bild, Menschen lustwandeln unter den schattigen Bäumen, trinken ihren Nachmittagskaffee auf der Terrasse des Continental, des ältesten Hotels der Stadt direkt neben der Oper, oder stoßen nur ein paar hundert Meter weiter südlich auf dem Dach des Hotel Majestic mit ihren Cocktails an. 50 Jahre ist es nun her, dass Graham Greene in seinem Roman „Der Stille Amerikaner“ dieses Bild vom Saigon in den Zeiten des französischen Indochina-Krieges zeichnete. Viel hat sich seither verändert – und doch so wenig.

Saigon heißt heute, zumindest im offiziellen Sprachgebrauch, Ho-Tschimin-Stadt, und die Kommunisten aus dem Norden Vietnams, die 1975 den von den USA unterstützten Süden nach jahrelangem Krieg überrannten, machten Hanoi zur Hauptstadt des wiedervereinigten Landes. Und doch: Längst ist die Stadt im Süden wieder die bedeutendere, und das Herz der Metropole schlägt einmal mehr in der Rue Catinat, von den Siegern in Dong Khoi („Straße der Volkserhebung“) umgetauft. Dort, wo im „Amerikanischen Krieg“ GIs nach leichtbekleideten Frauen Ausschau hielten, wo später die siegreichen Kommunisten alles Sündige verboten und Geschäfte wie Betriebe verstaatlichten, da pulsiert wieder das Leben. Hotels und Cafés aus der Kolonialzeit sind an der Dong Khoi herausgeputzt und von Ausländern bevölkert, und diese genießen beim Dollar-teuren Restaurant-Besuch – wie schon Mitte des vergangenen Jahrhunderts von Graham Greene formuliert – den „frischen Wind vom Saigonfluss“, der die tropische Hitze in der geschichtsträchtigen Straße erträglicher macht.

„Frischen Wind“, den gibt es jetzt freilich überall zwischen Rotem Fluss und Mekong. Raus aus den Kollektiven, rein in die Privatwirtschaft hieß die aus bitterster Not geborene Devise, die die Erben von Ho-Tschi-Minh 1986 mit ihrem Reform-Paket „Doi Moi“ („Neues Leben“) ausgaben. Die langsame Öffnung in Richtung Markt-Wirtschaft zeigte Erfolg: Voller Enthusiasmus stürzten sich die Vietnamesen in die Arbeit, gründeten Firmen, bestellten nach Jahrzehnten des Hungers erstmals wieder eigene Felder.

Symbol des Aufschwungs, des „vietnamesischen Traums“, das ist das Motorrad, die „Honda Dream“. In dem Land, mit 80 Millionen Einwohnern etwa so bevölkerungsstark wie Deutschland, schlängelten sich Ende 2002 bereits über zehn Millionen Kräder durch die Straßen. Tendenz: steigend. Wo zu Zeiten Graham Greenes Rikscha- und Fahrradfahrer das Straßenbild bestimmten, da sind heute die Motorradfahrer unter sich. 95% der Verkehrsmittel sind in Ho-Tschi-Minh-Stadt Motorräder, und unter den gut zwei Mio Fahrzeugen, die 2001 angemeldet wurden, waren gerade mal 47.000 Autos – aber 1,9 Mio Motorräder.

Vorbereitet waren die kommunistischen Statthalter, ob landauf oder landab, nicht auf den Motorradboom. Froh über ausländische Geldgeber, die in Vietnam Motorrad-Fabriken errichteten und Geld in den maroden Staatshaushalt spülten, ergriffen sie keinerlei Maßnahmen, die einen kontrollierten Übergang von Fahrrad und Rikscha auf Motorrad und Auto nach sich gezogen hätten. So sind die Straßen in den Städten heute meist mit fahrenden, die Gehwege mit geparkten Motorrädern schier hoffnungslos verstopft, die Luft ist verpestet, der obligatorische Mundschutz am Abend grau. Und weil Ampeln fehlen, weil sich viele Vietnamesen weder an Verkehrsregeln noch an die Führerschein-Pflicht halten, ist Motorrad fahren – in Vietnam fast ausschließlich ohne Helm – gefährlicher denn je: Rund 12.000 Vietnamesen starben 2002 auf den Straßen. In der sieben Millionen Einwohner Metropole Ho-Tschi-Minh-Stadt kamen im selben Jahr täglich durchschnittlich vier Menschen im Straßenverkehr ums Leben, sieben wurden verletzt.

Der Motorradboom und seine Folgen sind typisch für die wirtschaftliche Entwicklung in dem kommunistischen Land. „Erträumt“ wie ein eigenes, motorisiertes Gefährt wurden die Reformen, von der Bevölkerung genauso wie von ausländischen Investoren, und als sie dann – fast über Nacht – eingeführt wurden, waren die Menschen nicht darauf vorbereitet, am allerwenigsten die, die sie möglich gemacht hatten: die Funktionäre der Kommunistischen Partei und der von ihnen eingesetzten Regierung. So wurde eine Entwicklung in Gang gesetzt, die das Land aufblühen ließ, die Geld ins Land und in die Taschen der Menschen spülte und die den Lebensstandard der Menschen merklich hob. Doch so, wie sich die Motorradfahrer durch das vollgestopfte Labyrinth der Gassen kämpfen, so versuchen heute auch viele

Menschen ihren Alltag in den Zeiten des Reformprozesses zu meistern: Sie genießen ein sichtbares Stück Eigentum, für das sie hart arbeiten müssen; doch wer da, im Dickicht neuer Freiheiten und alter Beschränkungen nicht aufpasst, der droht – um im Bild zu bleiben – unter die Räder zu kommen.

Nicht anders geht es vielen ausländischen Investoren. Ins Land kamen sie nach der Öffnung, witterten einen neuen, großen Markt, der Geld versprach. Die Euphorie jedoch verflieg schnell, viele Investoren zogen wieder ab: Man denke an Lars Windhorst, Anfang der 90er Jahre Deutschlands bekanntester Jung-Unternehmer, der in Ho-Tschi-Minh-Stadt einen nach ihm benannten Büroturm bauen wollte. Was blieb, ist eine Brache. Und doch: Wer durchhielt, langen Atem zeigte, wer sich gut informiert, bevor er eine Dependance errichtet, der hat gute Chancen in Vietnam. Ein Motor, ist er gut gepflegt, kann auch „schnurren“.

3. Von Vietnamesen und dem „vietnamesischen Weg“

3.1 Vollgas in der Provinz

Dong Hoi, die Hauptstadt der Provinz Quang Binh, brütet in der flirrenden Sommerhitze still vor sich hin. Zwischen Südchinesischem Meer und den laotischen Bergen im Westen sind es hier, an der „schmalsten“ Stelle des Landes, gerade mal 50 Kilometer Luftlinie. Das Fischereistädtchen am Nhat-Le-Fluss, am Rande der einst entmilitarisierten Zone, ist typisch für diese Region, die zu den ärmsten des Landes zählt. Staubig sind die Straßen, und Menschen dösen in ihren Hauseingängen auf Plastikstühlen, präsentieren ihre Waren: dampfende Suppen, Leitern aus Bambus, schwarzgebrannte CDs oder Medikamente aus Hongkong. Für Besucher attraktiv ist diese im „Amerikanischen Krieg“ schwer beschädigte, aber längst mit Standard-Bauten wiedererrichtete Stadt nicht. Eine Zitadelle am Hafen, aus dem frühen 19. Jahrhundert, ist längst verfallen, in den wenigen Straßenlokalen geht es behäbig zu, und die Strände vor den Toren der Stadt sind zwar erschlossen, aber nichts Besonderes: Gut 3.000 Kilometer ist sie lang, die Küstenlinie zwischen dem Hochland im Norden und dem Mekong-Delta im Süden – und somit ein einziger Strand.

Trubel herrscht in Dong Hoi vor allem auf der Nationalstraße 1, die das Städtchen durchtrennt. Alles, was von Norden nach Süden rollt, von Hanoi nach Ho-Tschi-Minh-Stadt oder umgekehrt, geht über diese, von Schlaglöchern übersäte, meist einspurige Lebensader Vietnams. Im Zentrum Dong

Hois heißt die N 1 Quang Trung Straße, und die Nummer 42, das ist das Motorradgeschäft von Le Thi Thang.

Die 45-Jährige ist eine Pionierin des „vietnamesischen Wegs“, der Marktwirtschaft, die die Kommunisten langsam einführen, aber nach wie vor zu kontrollieren versuchen. Motorräder der Marke Suzuki verkauft Le Thi Thang in ihrem dreistöckigen Haus, 300 Quadratmeter groß ist ihre Verkaufsfläche im Erdgeschoss. Funkelnagelneu und bunt glänzen die Modelle, die vor dem eisernen, weit geöffneten Schiebetor nebeneinander aufgereiht stehen. Die Geschäftsfrau sitzt vor ihrem Schreibtisch, umgeben von Computer, Fax und Telefon. Im Raum nebenan, durch eine Glasscheibe in der Wand sichtbar, schrauben Mechaniker im strahlend-sauberen Blaumann in einer modern ausgestatteten, steril wirkenden Garage. Geschäftig, aber konzentriert ist das Treiben in der Suzuki-Dependance, der Lärm in den Räumen kommt von den überfüllten Überlandbussen, schwer beladenen Lkw und unzähligen Motorrädern, die sich direkt vor dem Haus ihren Weg auf dem „Highway Nr. 1“ freihupen.

Eine Marktlücke hatte sie entdeckt, als sie 1990 – in den Anfangsjahren von „Doi Moi“ – ins Motorradgeschäft eingestiegen war. Wohl überlegt und kühl kalkulierend. Denn ihr alter Job als Grundschullehrerin gab ihr nicht mehr viel. 1988 war sie mit ihrem Mann Hoang Minh Son aus der vergleichsweise reichen Bergstadt Dalat im Süden nach Zentralvietnam gezogen, und einmal angekommen, berichtet die Frau, habe sie eine andere Schülerschaft kennen gelernt: „Die Menschen hier sind sehr arm, deshalb konzentrieren sich die Kinder weniger aufs Lernen, sondern aufs Geld verdienen“, erklärt sie. Um die Familie zu unterstützen, „sind die Schüler unregelmäßig in den Unterricht gekommen, haben stattdessen häufig im Reisfeld ausgeholfen oder die Wasserbüffel versorgt“. Für die einst engagierte Lehrerin, gibt sie zu, ein Ärgernis, das sie frustriert habe.

Dann kam ihr die Idee mit der Markt-Wirtschaft, den Motorrädern. In Dalat, ihrem ehemaligen Wohnort, hatten die Kräder bereits mehr und mehr das Straßenbild bestimmt. Nicht so in der 90.000-Einwohner-Stadt Dong Hoi. Vergleichsweise wenige Motorräder seien hier unterwegs gewesen – gekauft in anderen Städten, erklärt sie. Wer da ein Ersatzteil benötigte, ein Zubehör, „musste das in Ho-Tschi-Minh-Stadt oder Danang bestellen – und anschließend lange warten“, erzählt sie. Was dann oft angekommen sei, „waren minderwertige Teile“. Die Alternative: „Wer Bekannte hatte, die in großen Städten lebten oder dorthin fuhren, der konnte sie bitten, von dort Teile zu schicken oder sie mitzubringen.“

Le Thi Thang hatte eine noch bessere Idee: Von „Doi Moi“, dem „Neuen Leben“, hatte sie gehört, der Möglichkeit, sich selbstständig zu machen, und so eröffnete sie 1990 das erste „Motorradgeschäft“ der Stadt – einen Stand

für Motorrad-Ersatzteile auf dem Markt. Geängstigt habe sie der Abschied vom Lehrerjob, der Einstieg ins Geschäftsleben, nicht. Zwar waren sie und ihr Mann Laien, aber das seien sie fast alle in Vietnam gewesen, die einst im Staatsdienst arbeiteten und nun die Marktwirtschaft für sich entdeckten. Da sie in Dalat, um Geld zu sparen, das eigene Motorrad stets selbst repariert hatten, mit Ersatzteilen, selbst ausgesucht und gekauft, seien sie bereits qualifiziert gewesen für die Branche, erklärt die Geschäftsfrau schmunzelnd. Natürlich habe sie, in der Anfangszeit, lernen müssen, originale von nachgemachten Ersatzteilen zu unterscheiden, doch das sei ein geringes Problem gewesen. Auch dank der Motorradbesitzer und Lieferanten, die sie schnell kennen gelernt habe.

So war, zwei Jahre später, der Sprung in die „richtige“ Selbstständigkeit ein leichter. 1992 eröffneten die Eheleute ihren Verkaufsladen für Motorräder an der N 1 – den ersten der Stadt. Schwierig sei auch diese Existenz-Gründung nicht gewesen, das vom Staat geforderte Eigenkapital in Höhe von 300 Mio Dong, kurz VND, (20.000 Euro) „habe ich in den zwei Jahren auf dem Markt bereits sparen können, die Kontakte zu Lieferanten, die ich aufgebaut habe, nutzen können“. 1996 schließlich der nächste Sprung: Sie modernisierte auf westlichen Standard, wurde Suzuki-Vertragshändlerin. 1 Mrd VND (65.000 Euro) habe sie aufbringen müssen, kein großes Problem für sie angesichts ihrer aufgebauten Kontakte: Ein Lieferant in Hanoi, berichtet sie, habe sich für sie eingesetzt, sei eingesprungen, verkaufe ihr die Kräder seither in Kommission.

Damit hat sie Glück gehabt und eine der größten Klippen umschiffen können. Noch heute, das zeigt eine Studie der Weltbank, haben zwei Drittel der kleinen und mittelständischen Betriebe nur einen eingeschränkten Zugang zu Krediten. Und öffentliche Finanzspritzen, sagt UN-Ökonom Juan Luis Gomez an seinem Schreibtisch im Zentrum Hanoi, flößen zum Großteil in die alten Staatsunternehmen. Alte Strukturen seien dafür verantwortlich, und die Sicherheit, die Staatsunternehmen im Gegensatz zu den Existenzgründern besäßen: Sie brauchten im kommunistischen Vietnam um ihren Bestand nicht zu fürchten. Konsequenz: Viele Kleinunternehmer können nur schwer wachsen – auch im Erfolgsfall. Was sie daher machen, ist das: Sparen. Und im Familien- wie Freundeskreis Geld leihen. Beides kennen sie von früher her.

„20 bis 40 Motorräder pro Monat“ hat Le Thi Thang nach eigenen Angaben am Anfang verkauft, heute seien es „200 bis 250“ – trotz der Konkurrenz, die sich über die vergangenen Jahre überall in der Stadt sichtbar niedergelassen hat. Grund für das Vertrauen der Kunden und somit die guten Verkaufszahlen, sagt sie, sei zum einen ihre lange Präsenz am Ort: „Zu mir kam man zuerst, und waren die Kunden zufrieden, so kamen sie immer wie-

der.“ Auch ihre Herkunft, sprich: die Sichtweise eines Laien habe zu ihrem Erfolg beigesteuert, ist sie sich sicher. Denn sie wisse, wie man als Laie denke, kenne dessen Wünsche, und das komme bei den Menschen an.

Obwohl die Anfangsphase nicht zuletzt angesichts des wirtschaftlichen Erfolgs gemeistert sei, könne sie sich nicht entspannt zurücklehnen: Die Konkurrenz – zwei Motorradhändler anderer Marken haben sogar neben ihrem Haus eröffnet – schläft nicht, und die Kunden, die seien über die Jahre immer anspruchsvoller geworden. „Deshalb muss ich immer wieder aufs Neue um Vertrauen werben“, betont die Geschäftsfrau, die sich jetzt, nach all den Jahren, sogar weiterbilden kann: Seit Mitte der 90er Jahre etwa trifft sie sich regelmäßig mit anderen Existenzgründern, „dabei diskutieren wir, wie wir unsere Geschäfte voranbringen können.“

Glücklich über den Wechsel vom heißen Klassenzimmer ins klimatisierte Geschäft ist die 45-Jährige nichtsdestotrotz – nicht nur wegen der anhaltend angespannten Lage in vielen Schulen Zentralvietnams. Spaß habe sie an ihrem neuen Job, der Kontakt zu den Kunden sei „sehr angenehm“. Nicht zuletzt habe sie nun mehr Geld zum Leben: „Wäre ich Lehrerin geblieben“, erklärt sie, „hätten wir heute maximal ein kleines Haus mit Fernseher und Kühlschrank.“ So geht es dem Paar entschieden besser, weit besser als dem Durchschnitt, es hat „das hier“, wie sie umherzeigend erklärt – also ein großes Haus und verdiene zudem „viel Geld“. Geld etwa, um „endlich mal reisen zu können, nach Japan, Thailand, Singapur“. Dort machten sie und ihr Mann Urlaub, lernten neue Menschen (und Kontaktpersonen) kennen und besuchten Vorträge, um sich weiterzubilden, das Geschäft weiter nach vorne zu bringen.

Klar: Die Arbeit in der neu gewonnenen Selbstständigkeit sei oft stressig, gibt sie zu. „Jeder Beruf hat aber Nachteile“, sagt sie und betont, dass sie sich auch im Staatsdienst, also in der Grundschule in Dalat, nicht zurückgelehnt, sondern angepackt habe. Etwa immer dann, wenn es Probleme in den Familien ihrer Schüler gegeben habe – „und die gab es reichlich“, betont sie vielsagend.

Auch weiß sie, dass es ihr besser geht als den meisten Menschen im Land – gerade auch denen im armen Zentralvietnam. Obwohl sich viel getan hat im Land: Die meisten Vietnamesen arbeiten zwar nach wie vor in der Landwirtschaft, aber dank der Bodenreform im Zuge von „Doi Moi“ erhielten sie Land-Zertifikate und bestellen somit nicht mehr den Boden der Gemeinschaft, sondern ihr eigenes Land. Dieser Umstand, sagt Gomez, der Ökonom der Vereinten Nationen, „hat den Menschen neuen Schwung gegeben“. Das Land, das in den 80er Jahren noch auf Nahrungsmittel-Lieferungen angewiesen war, hat sich in wenigen Jahren zum zweitgrößten Reis-Exporteur der Welt gemauert. Und die Zahlen aus seinem Haus, die Gomez präsen-

tiert, sprechen eine deutliche Sprache. Der Anteil der Menschen unterhalb der Armutsgrenze, zu Beginn des Umschwungs noch 60%, wurde binnen 15 Jahren halbiert.

Bald wird Le Thi Thang wohl wieder umsatteln. Denn dass der Markt für Motorräder irgendwann gesättigt ist, womöglich auch im vergleichsweise verkehrsarmen Zentralvietnam staatlich reguliert wird, das weiß sie als Fachfrau am Besten, muss gar nicht vor die Tür schauen, wo der (Motorrad-) Verkehr unermüdlich rollt: „Anfang der 90er gab es vielleicht ein Motorrad irgendwo in jeder Großfamilie – heute hat jedes Mitglied eins.“

Ihr mittelfristiges Ziel ist deshalb der Aufbau eines Autohauses. Daran arbeitet sie bereits, ihr Mann, meist schweigend im Hintergrund, unterstützt sie nach Kräften. Kurz: Die Pläne reifen. Man kann es ahnen: Auch auf dem Pkw-Markt wird sie Pionierin sein.

3.2 Motive für die Selbstständigkeit

Mitten im Gewirr der Gassen sitzt Hai Ha. Hier, in der Altstadt Hanois, wo die Bewohner im Morgengrauen die eisernen Rolltore ihrer Häuser öffnen, um in den Erdgeschoss all das anpreisen zu können, was es für Geld zu kaufen gibt, da mischen sich die Gerüche aus tausend Garküchen mit den Abgasen der nimmermüden Motorrad-Karawane. Schmiede und Sargmacher, Floristen und Köche, Steinmetze und Weinhändler, sie arbeiten hier Rolltor an Rolltor, halb auf dem Gehweg, halb in ihrem Wohn-, ja Schlafzimmer. Nirgendwo im Land wird es deutlicher: Gehwege, manchmal sogar Straßen, sind Verkaufsfläche und Produktionsstätte in einem.

Einer der Händler ist Hai Ha, 27 Jahre alt und Inhaber des „Hai Ha Shop“, Hang Manh Straße 22. Ein eigenes Haus, das hat er nicht. Aber eine Verkaufsfläche im Zentrum der Hauptstadt, und die ist vielleicht vier Quadratmeter groß. Wenn die Hausbesitzerin, eine Sekretärin, morgens um acht Uhr ihren Roller aus dem winzigen Erdgeschoss geschoben hat, um zur Arbeit zu fahren, dann nehmen Ha und sein Holz-Schemel den Platz des Rollers ein. Ein Jung-Unternehmer ist er, in jeder Hinsicht, hat sein Geschäft erst Anfang 2003 eröffnet. Was er verkauft, das hat er groß auf zwei Pappschilder gepinselt, die er allmorgendlich an die Enden der offenen Rolltore pappt: „Stamps“ – Stempel.

Gut 200 Motive hat der Mann im Angebot, die er auf Wunsch ins Holz schnitzt. Wer vor seinem Geschäft stoppt, dem präsentiert Ha zwei abgegriffene Kladden, in die er seine verkauften Stempel gedrückt hat: einen Wasserbüffel etwa mit dem Namen eines Touristen, eine Frau mit Reishut

neben einem Bündel Schilf, eine Adresse auf Vietnamesisch. Dass er auch Fantasie-Figuren schnitzen kann, das zeigt seine Visitenkarte, die er wie fast alle seiner Landsleute schnell gezückt hat. Ein großer, feuerspuckend-roter Drache ist das Motiv, darunter heißt es: „Stamp carving in wood, copper, rubber & stone. Best quality. Quick service.“

„Mein Vater war mein Lehrer“, berichtet der junge Mann stolz in gebrochenem Englisch. Eine typische Berufs-Ausbildung auf Vietnamesisch: „Immer wieder hat mir mein Vater gezeigt, wie man schnitzt – irgendwann konnte ich es.“ Nicht, dass der Vater früher auch ein Stempel-Geschäft gehabt hätte, nein, das war verboten im kommunistischen Vietnam in den Jahrzehnten vor „Doi Moi“. Hergestellt habe der Vater die Stempel und verkauft ebenfalls, sicher, aber nebenbei, unter der Hand, sagt Ha. Geschnitzt am Abend, nach der Arbeit im Staatsbetrieb, dann verkauft an die, die sich nach dem Prinzip „Hörensagen“ an ihn gewandt hätten. Nachbarn meist oder Freunde und Arbeitskollegen. Spaß an der Kreativität, sagt Ha, sei weniger der Grund für den „Nebenjob“ gewesen: Der Vater habe geschnitzt, weil er – wie ein Großteil der Vietnamesen – vom kargen Einheitslohn im Staatsbetrieb nicht die Familie ernähren konnte.

Für Ha, einen Vertreter der Nach-Kriegs-Generation, ist die Stempel-Herstellung ein Fulltime-Job. Weil Hanoi an keinem Tag zur Ruhe kommt, sitzt der Jung-Vermählte sieben Tage in der Woche im Hauseingang auf seinem Schemel. Aufträge über fünf bis sieben Stempel erhält er pro Tag von den Besuchern, gibt er freimütig Auskunft. Die kleinen schnitzt er im offenen Geschäft, die großen daheim, nach 19.30 Uhr, wenn er zu Hause ankommt. Zwei, vier, aber auch acht oder zehn US-Dollar kosten sie pro Stück, je nach Aufwand, und von dem Geld, sagt er, „kann ich gut leben“. Summa summarum komme er damit auf gut zwei Mio VND im Monat; abzüglich der Miete für den Raum (800.000 VND) und der Steuern (pauschal 200.000 VND) bleibe genug übrig fürs Leben. Und doch: „Ein eigenes Haus, Urlaub in einem anderen Land“, sagt der Jung-Unternehmer kopfschüttelnd, „das kann ich mir damit nicht leisten.“

Ha profitiert in zweifacher Hinsicht von der Öffnung des Landes. Er darf nun das, was seinem Vater noch verboten war: eigene Produkte verkaufen und das im eigenen „Geschäft“ dazu. Und auch die Käufer müssen nicht mehr vorsichtig über ihre Schultern gucken, wenn sie bezahlen, und kommen deshalb häufiger. Auch die Kunden aus dem Ausland. Ha, das weiß er selbst nur zu genau, hat einen Vorteil: Seine Produkte, das sind auch Souvenirs. Kommen mehr Urlauber ins Land, verkauft er auch mehr Stempel.

Und die Touristen, die strömen. 2,6 Millionen Ausländer besuchten nach offiziellen Angaben 2002 das Land, 2003 sollen es bereits 2,8 Millionen sein. Die Kommunisten sehen es gerne, spülten die Besucher 2002 doch

über 1,5 Mrd Dollar ins Land. Nicht zu vergessen die ausländischen Investitionen in der Tourismus-Industrie: Hotels und Ferienanlagen entstehen an tropischen Stränden, gestärkt wird dadurch auch die heimische Wirtschaft. An die 2 Mrd Euro, heißt es, brachten ausländische Geldgeber seit Beginn der 90er Jahre auf.

Sein Englisch-Wörterbuch zückt Ha immer dann, wenn er Pause macht vom Schnitzen oder den Wunsch eines ausländischen Kunden nicht versteht. Englisch, die Sprache der Feinde von einst, hat er in der Schule gelernt, so wie alle Schüler in der „neuen“ Zeit. Doch Weiterbildung tut Not, denn das Englisch, das er braucht, für Verkaufsverhandlungen oder Stempelfiguren, das hat ihm niemand beigebracht. So büffelt er, immer wieder zwischendurch, die Worte, die er für die Touristen braucht. Engagiert und zielstrebig – wie fast alle der ausschließlich jungen Buch-Verkäufer in den Gassen, Rezeptionisten in den Billig-Hotels und Fremdenführer vor den Attraktionen. Ein Beruf, der muss auch Spaß machen. Ging sein Vater noch arbeiten, um – zumindest offiziell – Staat und Partei zu dienen, so hat Ha ganz andere Ziele: Er will verdienen, irgendwann ein Haus besitzen, dessen Eingang er dann selbst nutzen oder besser: vermieten kann für gutes Geld. Und: In Urlaub will er fahren wie viele andere Vietnamesen, die vom Umschwung profitieren, seine Stempel kaufen und auf anderen Kontinenten verschenken.

Doch mit dem, was er erreicht hat, ist er schon völlig zufrieden, betont er: „Seins“ sei der kleine Verkaufsraum, sagt er stolz. Und: „Hier kann ich machen, was ich will.“ Viele Menschen lerne er zudem tagtäglich kennen, Vietnamesen, Ausländer, und da komme man ins Gespräch. Auch über sein Handwerk. Und das, meint er nicht minder stolz, „hat etwas Künstlerisches“.

3.3 Luft zum Rauchen

Am Ufer des Roten Flusses liegt der Betrieb von Dao vu Phuong. Braukig ist das Wasser hier vor den Toren Hanois, gewiss nicht rot. Zwischen dem müllübersäten Ufer und seinem zweistöckigen, jüngst modernisierten Haus ist es nur ein Steinwurf. Hier arbeiten sie, Phuongs Angestellte, hocken auf dem schmutzigen Erdboden und bearbeiten Rohre aus Metall. Gummilatschen tragen sie wie so viele Vietnamesen an den Füßen, und vor dem einsetzenden Nieselregen schützen Plastikplanen, nur knapp über ihren Köpfen aufgehängt. Das lautstarke Hämmern und Zucken der Schweißgeräte übertüncht die nimmermüde Verkehrslawine, die auch hier – von Osten heranrollend – über die nahe Chuong-Duong-Brücke in die Hauptstadt

drängt. Aus Mangel an Kunden spielen Frauen, die im Hintergrund auf einem Klappstisch Mangos und Orangen verkaufen, Karten. Hier sind die Einwohner ganz unter sich, kein Hanoi-Tourist würde sich durch die engen Vorort-Gassen bis ans Wasser verirren.

Das kleine Unternehmen ist Phuongs ganzer Stolz. Anfang der 90er Jahre war es, da verabschiedete auch er sich aus dem gesicherten Erwerbsleben eines Staatsdieners. Nicht sonderlich spannend sei die Arbeit als Ingenieur in der Druckindustrie gewesen, erzählt der 47-Jährige, der als Maschinen-Konstrukteur und -Kontrolleur noch einen vergleichsweise ausgefüllten Job gehabt habe. Vor allem aber sei das Geld knapp gewesen, wie bei allen, die der Staat bezahlte, gerade mal 20 Euro habe er im Monat nach Hause gebracht. Zu wenig, um eine Familie zu gründen, meint auch Phuong – „und vor allem auch zu wenig Geld, um rauchen zu können“, ergänzt der Single lächelnd. Und zündet sich, wie zum Zeichen seines neuen unternehmerischen Erfolgs, genüsslich eine Zigarette an.

Phuong ist ein Mann, den der Umschwung im Land mitgerissen hat. „Sehr, sehr verlockend“ sei die Einführung der Marktwirtschaft für ihn. „Ich wollte es selbst versuchen“, begründet der Ingenieur, der deshalb im Staatsbetrieb kurzerhand gekündigt habe, sein eigener Chef geworden sei. Ausgestattet mit dem Wissen eines Ingenieurs und der Handfertigkeit eines Vietnamesen machte sich Phuong daran, einen eigenen Betrieb aufzubauen. Stellte in Heimarbeit zunächst nur wenige Teile her, Schrauben etwa, verkaufte sie dann weiter, so wie schon früher gelegentlich im Nebenverdienst, nur diesmal in größeren Mengen. Bekam dadurch Geld für größere Aufträge, zum Beispiel die ersten geschweißten Fensterrahmen. Zweierlei hielt der Mann dann für wichtig: Geld sparen und Kontakte knüpfen. „Denn ohne diese beiden Dinge“, berichtet der Ingenieur, „hat man in Vietnam als Jung-Unternehmer keine Chance.“ Zur Bank zu gehen, um Kredite betteln, das wollte auch er sich nicht antun.

2000 wagte Phuong den vorerst letzten Schritt. Zog an den Roten Fluss zu seinem Bruder, baute das Haus für sich um und aus, Werkstatt wie Lager an. Kaufte von dem Ersparten Maschinen und stellte in Eigenarbeit andere her. Meldete seinen Betrieb an und holte sich die ersten Mitarbeiter ins Haus.

Damit ist Phuong einer von rund 400.000 Vietnamesen, die sich im Jahr 2000 – so die offiziellen Angaben – selbstständig gemacht haben. Ein besonderes Jahr ist dies, brachte die Regierung 2000 doch jenes wegweisende „Unternehmensgesetz“ auf den Weg, das Menschen wie Phuong die Existenzgründung erst ermöglicht hat. Die Bürokratie wurde dadurch abgebaut, Vietnamesen, die den Sprung in die Selbstständigkeit anvisierten, mussten nicht mehr mit einem Behörden-Marathon rechnen. „Nicht mehr 100, sondern nur noch gut sieben Tage dauert es seither, um an die entsprechenden

Lizenzen zu kommen“, weiß Juan Gomez, der Ökonom der Weltbank. Vietnamesen, die ob der verkrusteten Strukturen vorerst besser im Staatsdienst geblieben waren oder „für sich selbst sorgten“, statt eine Hürde nach der anderen wegräumen zu müssen, wurden nun aktiv: Das neue Gesetz sorgte für einen Gründungsboom.

Das Kapital der seit 2000 gegründeten Betriebe hat nach Zeitungsangaben drei Jahre nach seiner Einführung die 5-Mrd-Euro-Grenze überschritten. Die Regierung beobachtet den Erfolg ihrer Initiative wohlwollend, werden doch neue Arbeitsplätze geschaffen, die Staatskasse wird gefüllt: Bereits im ersten Jahr, heißt es offiziell, gab es in der Privatwirtschaft 4,5 Millionen Angestellte – zwölf Prozent aller Arbeitnehmer. Die Steuern, die die meist kleinen Betriebe zahlen müssen, lagen Mitte der 90er Jahre noch bei rund 350 Mio Euro; 2002 waren es bereits gut 500 Mio Euro. Und die Zahl der Neugründungen steigt: Gegenüber 2000 hat sie sich binnen zwei Jahren von 400.000 auf 800.000 verdoppelt – man darf vermuten: wegen des neuen Unternehmensgesetzes.

Das erste Jahr, das sei hart gewesen, sagt Phuong zurückblickend. Erst jetzt, im dritten Jahr, sieht er die Bewährungsphase hinter sich. Mitarbeiter, auch die hat er eingestellt – „man will ja was tun für sein Land“ –, seien, auch wegen familiärer Probleme, abgesprungen; Ersatz, vor allem guter, sei nicht sofort greifbar gewesen. Und Konkurrenz gebe es in Zeiten wie diesen, da Jung-Unternehmer plötzlich aus dem Boden schießen wie Pilze, genug. Wer da niemanden kenne, der wiederum jemanden kenne, der etwa Verschlüsse für Fenster oder Türen oder gern auch komplette Gitter brauche, sei es für daheim oder den Nachbarn, der könne sich kaum über Wasser halten.

Hilfen für Jung-Unternehmer gibt es, aber sie sind dünn gesät. In Biac Giang beispielsweise, einer Provinz im Norden Hanois, betreibt das Ministerium für Planung und Investition ein Beratungszentrum, das Unternehmen fit macht für die vietnamesische Variante der Privatwirtschaft. „Einrichtungen wie diese hat es früher nicht gegeben“, sagt Direktor Nguyen Cuong stolz, der erst zum Tee, dann zum Mittagessen lädt. Anfang der 90er Jahre wurde das „Biac Giang Consulting Center for Investment Promotion and Enterprise Development“ – so steht es modern auf Englisch neben dem schmiedeeisernen Tor – auch mit deutscher Hilfe aufgebaut, selbstständiger Staatsbetrieb ist es seit 2001. „Unsere Erfahrungen sind durchweg positiv“, bilanziert Direktor Cuong, hundert Betriebe habe das Unternehmen beim Aufbau beraten, alle hätten überlebt, die Hürden gemeistert.

„Bevor man ein Unternehmen gründet, muss man sich genau informieren, sonst kann das Ganze schiefgehen“, weiß Cuong nur zu gut. „denn die Marktwirtschaft ist noch neu, da weiß niemand so recht, auf was er sich einlässt.“ Wo der Betrieb am besten hin soll, wie man an ein Grundstück

kommt, welche Banken einspringen können, welche Fördermöglichkeiten es gibt – für Vietnamesen meist ein Buch mit sieben Siegeln. Oder, in den Worten des Chefs: „Viele haben keine Ahnung, was sie machen sollen. Nur dass sie einen Betrieb gründen möchten, dass wissen sie.“

Wer Geld und Zeit hat, der lässt sich in Zentren wie in Biac Giang beraten – mit Hilfe von Workshops oder Gesprächen. Wer es sich erlauben kann oder muss, der wird nach erfolgreicher Existenzgründung auch weiterhin begleitet; dies ist ein neues Standbein des Zentrums.

Phuong, der Mann am Roten Fluss, ist sich sicher, es auch ohne Hilfe geschafft zu haben. Obwohl: „Ich habe Lehrgeld zahlen müssen“, gibt der ehemalige Staatsbedienstete unumwunden zu, der über ein Jahr gebraucht habe, um zumindest in Grundzügen zu lernen, was nötig ist, um in der mehr oder minder „freien“ Marktwirtschaft überleben zu können. Dass etwa Qualität zählt, aber auch der Preis, dass Werbung wichtig ist, und sei es nur die mündliche, dass ständige Weiterbildung nötig ist, auch die der Mitarbeiter, dass weitere Kontakte geknüpft, die bestehenden Beziehungen ausgebaut werden müssen. „Das alles war mir neu“, sagt er, „im Staatsdienst brauchte man sich darüber keine Gedanken machen.“

Umgerechnet 20 Euro pro Monat kriegen heute seine Neulinge, die „Altgedienten“ das Doppelte – plus Bonus, wenn sie länger arbeiten, sollte er mal wieder einen größeren Auftrag an Land ziehen. Auf diese Weise, hat er gelernt, bleiben seine Leute bei der Stange. Zehn Mitarbeiter beschäftigt er heute.

„Meine Arbeit ist mir eine große Freude“, sagt der Mann, die Verantwortung für seine Mitarbeiter, der Kunden-Kontakt und die Kontrolle seiner Produkte füllten ihn aus. Früher, blickt er zurück, sei er immer pünktlich nach Hause gekommen, Existenzängste habe er nicht gekannt, „die Gedanken an meine Arbeit habe ich aber genauso an der Pforte abgegeben wie mein Engagement“. Heute sei der Betrieb „mein Leben“, betont er, „ich denke immer an ihn, an die Mitarbeiter, an die nächsten Aufträge.“ Und das, er brauchte es kaum hinzuzufügen, sei genau das, was er über viele Jahre vergeblich gesucht habe.

Ein Leben wie damals, im sicheren, aber langweiligen Schoß des Staates, das kann sich Phuong nicht mehr vorstellen. Wohl aber einen Betrieb, der moderner eingerichtet ist, in dem Mitarbeiter nicht vor dem Haus auf der Erde, nur durch Plastikplanen vor Wind und Wetter geschützt, arbeiten müssen. Und ein Unternehmen, das floriert, das attraktiv genug ist auch für eine Frau, die er bislang – zu seinem Leidwesen, wie er schmunzelnd betont – noch nicht gefunden habe. Doch sprechen will Phuong nicht über seine Ziele und Träume. In Vietnam, erklärt er, gebe es eine Binsenweisheit: „Wenn man sich etwas Konkretes wünscht, geht es nicht in Erfüllung.“

Er hat noch Wünsche.

4. Vom Treck an den Mekong

4.1 Ein Stern geht auf

Wer zu Thomas Rapp will, dem Stuttgarter, der in Vietnam das Schwärmen für einen Standort gelernt hat, der sollte sich für die Anreise Zeit nehmen. Gut eine Dreiviertelstunde braucht der Besucher, um mit dem „Xe om“, dem Motorrad-„Taxi“, an den Rand von Ho-Tschi-Minh-Stadt zu gelangen. Wer keinen Mundschutz dabei hat, der bereut es spätestens hier, in der Nähe des Flughafens, bitter: Die Straßen sind staubig, die Karawane aus Krädern pustet den Dreck durch die Mittagshitze. Kaum zu sehen sind da die Flugzeuge, die beim Landen lärmend die Dächer an der Duong-Quang-Trung-Straße zu berühren scheinen.

Doch gemacht: Wer angekommen ist, wer eintritt in die künstliche Kühle hinter Glas, der fühlt sich zurückversetzt ins ferne Mutterland: In einem Autohaus, das genauso dastehen könnte in Berlin oder Bottrop, findet sich der Gast wieder, wären da nicht die Palmen vor den Fenstern. Und eine Etage über den Verkäufern, die in der Halle freundlich lächelnd auf den Gast zukommen, da sitzt in einem kleinen, unscheinbaren Büro am Computer Thomas Rapp. Der Generaldirektor von Mercedes-Benz Vietnam.

„Vietnam“, sagt der Mann ohne zu zögern, „ist der attraktivste Standort in Südostasien.“ Sogar noch vor China, fügt er an, und das will in Unternehmerkreisen etwas heißen. Der Stuttgarter muss es wissen, ist er doch seit gut drei Jahrzehnten mit einer Asiatin verheiratet, hat einen Großteil seines Lebens dort verbracht. „In Vietnam finde ich deutsche Tugenden“, lobt der Kosmopolit, „die gibt es bei uns nicht mehr.“ Die Mitarbeiter seien überdurchschnittlich strebsam, absolut pünktlich und vor allem überaus wissbegierig. Das sei in China nicht unbedingt der Fall. „Wissen“, so der Autoverkäufer, sei am Mekong „das wichtigste Gut“, „Lebenselexir“, ja bedeute „Macht“. Das hätten seine Mitarbeiter begriffen, 60%, schätzt er grob, bildeten sich nach Feierabend freiwillig weiter. Ein Traum für jeden Chef, da übernimmt Rapp gerne die Kosten für die Bildung. Denn persönliches Engagement seiner Leute zahle sich aus, weiß er, und seien die Mitarbeiter nicht nur besser geschult, sondern auch zufrieden, seien's die Kunden am Ende auch. Was will man da mehr?

Das Ergebnis ist auch dieses: 250 Fahrzeuge mit dem Stern rollten 1999 laut Rapp am Saigon-Fluss vom Band. Heute verkauft er noch immer die gleiche Zahl an Fahrzeugen – aber im Monat. 50 bis 60 Prozent betragen die Wachstumsraten bei Mercedes-Benz Vietnam nach seinen Angaben, nur 30 bis 35% bei den Kollegen, fügt Rapp schelmisch hinzu, und die Nahverkehrsbusse mit dem Stuttgarter Logo seien die „Hot Cakes“ der Auslandsvertretung; auch sie gehören in den von Motorrädern verstopften Straßen

längst nicht mehr zur Ausnahmeerscheinung. Und: Rund 100.000 Quadratmeter ist die Halle groß, in der die Modelle der C- und E-Klasse produziert werden, längst platzt da das Werk aus allen Nähten. „Wir werden noch einiges Neue nach Asien holen“, kündigt der Auto-Mann frohlockend an. Zum Beispiel die S-Klasse: „Die Zeit ist reif dafür in Vietnam.“

Wohl wahr: Längst ist es nicht mehr anrühlich, mit der schweren Limousine über die Dong Khoi, die einstige Rue Catinat, zu gleiten, die herausgeputzte Flaniermeile im Herzen der Stadt. Unternehmer, ob des wirtschaftlichen Aufschwungs zu Geld gekommen, „haben keine Scheu mehr, ihr Geld auch zu zeigen“, weiß Rapp. Und sei es in Form einer Luxus-Karosserie, in der die Besitzer hinter abgedunkeltem Glas versteckt sind.

Die „gesunde Mittelschicht“, auch die wird – über kurz oder lang – von zwei auf vier Räder umsteigen wollen, so der Stuttgarter. Dazu gehören die Klein-Unternehmer, die aus dem Boden sprießen wie der Reis auf den Feldern und sich mit wachsendem Wohlstand wohl kaum mit einem Motorrad begnügen werden. Und vor allem auch die Auslandsvietnamesen, laut Rapp „das Rückgrat der vietnamesischen Gesellschaft“.

Premierminister Phan Van Khai, Ironie der Geschichte, öffnete die Grenzen für die „Viet Kieu“, wie die ehemaligen „Boat People“ im Land genannt werden, für jene also, die erst vor den kommunistischen Truppen des Nordens und später vor dem Hunger über das Meer in den Westen geflüchtet waren. Die einst als Verräter Gebrandmarkten werden heute von den Siegern des „Amerikanischen Krieges“ mit offenen Armen empfangen: Sie besitzen meist eine westliche Ausbildung, Know-how in der Marktwirtschaft und vor allem Geld. Im ersten Quartal 2003 investierten die „Viet Kieu“ fast 500 Mio Euro in ihrer Heimat, berichten die „Vietnam News“. Und Autos, die sind sie gewohnt, die wollen sie auch in Vietnam.

Trotz aller Euphorie: Wer in den Treck an den Mekong einsteigen will, sagt Rapp, müsse sein Engagement in Fernost sorgfältig vorbereiten und, einmal vor Ort, Geduld mitbringen: „Schnell führt eine gute Idee zum Kollaps.“

Rapp hat da Erfahrung, denn es liegen auch schwere Zeiten hinter dem Werk. Im Krisenjahr 1999, als vor allem auch die investitionsstarken Länder in der Region ob der so genannten Asienkrise ihr finanzielles Engagement erheblich zurückschraubten, brauchte Rapp nicht mal die Hälfte seiner gut 400 Leute. Die Direkt-Investitionen in Vietnam sanken dramatisch: von 8,6 Mrd Dollar 1996 auf nur noch 1,6 Mrd Dollar drei Jahre später. Seinem langen Atem sei dank, denn bis der (nach Einführung von „Doi Moi“ zweite) Aufschwung so richtig zum Tragen kam, gingen zwei, drei Jahre ins Land. Rapp hat alle Angestellten behalten – und bis heute noch 200 weitere eingestellt.

Woran es noch hapert am Mekong, das ist eine gemeinsame Sprachregelung der kommunistischen Entscheidungsträger bei Verordnungen. „Stabilität ist das, was Investoren am meisten beeindruckt“, weiß der Manager aus Deutschland – doch die sei nicht zwangsläufig gegeben. Zwar gingen die Unternehmen vor Ort mitnichten davon aus, dass der „vietnamesische Weg“, also die vorsichtige Einführung der Marktwirtschaft, mit einem Handstreich wieder für beendet erklärt werde, berichtet Rapp. Im Gegenteil: Das politische System sei stabil, es wanke nicht wie in so manchen Ländern des Ostblocks, es drohe nicht, vom einen auf den anderen Tag zusammenzubrechen – und das wüssten auch die Investoren. Nur: Ministerien stimmten sich in Vietnam (gelingend gesagt) nicht immer ab, die Partei habe durchaus ihre eigenen Vorstellungen, und die Provinz-Chefs verfolgten nicht selten ihren eigenen Kurs.

So sollten beispielsweise zu Beginn des Jahres 2004 die Zölle für Produkte der Automobilindustrie gleich um mehrere hundert Prozent erhöht werden, berichtet der Mercedes-Mann nicht ohne einen Schuss Sarkasmus: „Ein schönes Geschenk wäre das gewesen, das die Automobilindustrie gekillt hätte.“ Finanz- und Industrieminister, erklärt er, hätten in diesem Fall „mal wieder“ unterschiedliche Interessen verfolgt, seien sie doch einmal mehr mit ihrem „Tunnelblick“ an die ausländischen Unternehmer herangetreten – und mit Verordnungen gekommen, „die im Widerspruch zueinander standen“. Der eine habe gewollt, dass der Automobilmarkt boome, um am Umsatz der ausländischen Unternehmen zu partizipieren und sei daher mit der Erhöhung der Zölle vorgeprescht, der andere habe darin eine Gefahr für die Firmen gesehen und abgelehnt. Das Ergebnis nach lautstarken Protesten der ausländischen Fahrzeug-Industrie: Eine Entscheidung über steigende Zölle ist erst einmal ausgesetzt – bis auf Weiteres.

Es wäre schon viel wert, sagt Rapp schmunzelnd, wenn sich die Entscheidungsträger häufiger an einen Tisch setzen würden, um eine gemeinsame Linie zu entwickeln. Am besten natürlich mit allen Beteiligten zusammen.

Bis das funktioniert, weiß der Auto-Verkäufer, wird es noch etwas dauern. Doch bange ist dem Kosmopolit deshalb noch lange nicht. „Keine sanfte Evolution, sondern eine wahre Revolution“ habe in Vietnam in noch nicht einmal 20 Jahren stattgefunden. Dass da noch nicht alles rund laufe, nicht rund laufen könne, sei klar. Das Wichtigste: Wenn er sich das Land so anschau, resümiert Rapp mit Blick aus dem Fenster, hinaus auf sein Gelände, auf dem neue Hallen entstehen, dann sei ein Ende der rasanten Entwicklung nicht abzusehen. Politisch und wirtschaftlich stabil wie es schließlich sei.

Ihm kann's nur recht sein.

4.2 Steine im Weg

Wenn man den Mann schließlich gefunden hat, in seiner Firma, hinter unscheinbaren Mauern einer Querstraße versteckt, dann merkt man schnell: Er hat in Vietnam das Schimpfen gelernt. Die Eingangskontrolle ist penibel, der Besucher bekommt einen Ausweis und – einen Mundschutz. In Zeiten von SARS – der Atemwegserkrankung, die Anfang 2003 Asien heimsuchte – da will der Geschäftsmann Überraschungen vermeiden, kein Risiko eingehen, wenn Gäste aus dem Westen anklopfen. Denn die Bedingungen, mit denen er tagtäglich in Vietnam zu kämpfen habe, reichten ihm. Vollauf. Hätte er nicht selbst einen Mundschutz umgebunden, in seinem Direktoren-Zimmer vor einer Wand voller Akten thronend, dann müsste man sagen, der Mann nimmt kein Blatt vor den Mund. „Ein Engagement in Vietnam ist stressig bis zum Geht-nicht-mehr“, stellt er sofort klar. Und: „Auf Dauer kaum auszuhalten.“

Dass er nicht seinen Namen und erst recht nicht den seiner Firma veröffentlicht wissen will, liege daran, dass er schon jetzt „Knüppel zwischen die Beine geworfen“ bekomme, „wann immer es geht“. Noch mehr müssten's wirklich nicht sein. Denn sich über die Umstände im Land beschweren, das tue er schon jetzt gerne und oft. Gefallen bereite das nicht allen, vor allem nicht jenen auf vietnamesischer Seite.

Natürlich habe sich was in dem Land getan über die vergangenen 15, ja 20 Jahre, weiß der Geschäftsführer eines deutschen Unternehmens, das wie viele andere zu Zeiten, als die Kleinen in Asien plötzlich Tiger genannt wurden, aufgesprungen war auf den Treck gen Osten. Er verweist auf die Badeorte im Süden, auf Nha Trang, wo sich einst die Amerikaner amüsierten, mehr noch auf die Traumstrände von Phan Thiet, von Phu Quoc, wo Ausländer in luxuriösen Hotel-Anlagen heute zu vergleichsweise niedrigen Preisen das süße Leben genießen können. „Das Kapital ist da“, sagt der Mann mit Hinweis auf die vielen Hotelbauten, wie um zu beweisen, dass er trotz negativer Erfahrungen den Blick auf das Positive im Lande nicht verloren hat. Er hat Recht: Allein 2002 wurden durch ausländische Geldgeber gut 150 Mio Euro in 20 Tourismus-Projekte gesteckt, berichten die „Vietnam News“; wenig, verglichen mit den Anfangsjahren von „Doi Moi“, aber viel, verglichen mit den Jahren der Asienkrise: Zwischen 1998 und 2001, so heißt es in dem staatlich kontrollierten Blatt, flossen insgesamt gerade mal 215 Mio Euro aus dem Ausland in die Tourismus-Industrie.

Nur: Wer davon profitiere, das seien vielfach noch immer die Kader der Partei, die Staatsunternehmen und -banken, die Trittbrett führen bei den ausländischen Investoren – nur unter besseren Bedingungen. Seine Warnung: Wer sich als ausländischer Unternehmer am Mekong niederlassen wolle, der

sollte sich das gut überlegen, noch besser „eine saubere Analyse erstellen lassen“, vor allem dann, wenn er – so wie seine Firma – für den heimischen, sprich: den vietnamesischen Markt produzieren wolle.

Ein Vorteil am Mekong, sagt er, sei das niedrige Lohnniveau, das nur ein Drittel des malayischen betrage. Das freilich gelte nur für Arbeiter, berichtet er, wer allerdings Spezialisten brauche, müsse lange suchen. Das kenne er noch aus Deutschland. Und auch dieses: Habe er sie gefunden, die Spezialisten, müsse er für sie tief in die Tasche greifen. Folge: Die Lohnkosten sind nicht mehr gering, sondern vergleichsweise hoch, in seinem Fall liegen die Personalkosten „um ein Drittel höher als in China.“

Und dann die Kosten, die diejenigen zahlen, die aus dem Westen kommen. In Fahrt redet sich der Geschäftsmann, man könnte meinen, es schäume unter seinem Mundschutz. „Überall“, schimpft der Deutsche, „wird versucht, den ausländischen Unternehmern das Geld aus der Tasche zu ziehen.“ Beispiele hat er parat noch und nöcher. Schalte er Anzeigen in Zeitungen – und das müsse er in seinem Metier –, dürfe er drauflegen, sagt er. Immer. Den fünffachen Preis für Werbung in Print oder TV zahle er locker, und das Schlimmste: „Die Preise explodieren“, vieles sei „bald nicht mehr abzugsfähig.“

Oder die Sache mit dem Umbau seiner Produktionshallen: Egal, bei wem er sich Angebote eingeholt, wen er beauftragt habe, „alle haben die Hand aufgehoben“ – freilich „ohne dass man das sofort merkt“. Der Architekt, der Notar, der Bauleiter, alle hätten sie hie und da ein paar Dollar draufgelegt und in die eigene Tasche geschoben. Weil sie wüssten, dass ein Ausländer der Auftraggeber sei. „Da fallen alle Hemmungen“, sagt der Mann kopfschüttelnd. Die Folge: Mit fünf bis 15 Prozent Gewinn-Einbußen müssten ausländische Investoren Jahr für Jahr rechnen – weil sie halt Ausländer seien. „Die Vietnamesen“, fasst der Geschäftsmann zusammen, „spekulieren darauf, dass die Ausländer blöd sind.“

Das gelte auch für die vietnamesischen Partner in den Unternehmen, die sich die Investoren ins Haus holen mussten. Joint-Ventures mit Einheimischen, bis vor kurzem noch überall zwingend für jene vorgeschrieben, die im Land eine Dependance errichteten, seien keinesfalls automatisch ein Vorteil, weiß der Deutsche. Zwar wüssten die vietnamesischen Partner über ihr Land, die Konsumenten und die Bedingungen vor Ort Bescheid, doch einen Wettbewerbsvorteil hätten sie dadurch nicht, im Gegenteil; ihr Interesse sei nicht immer das des Investors: „Der Partner sieht den Ausländer als Geschäft und nicht das gemeinsame Unternehmen.“ Die Folge: Gewinne gingen zurück. Nun, da Joint-Ventures dank einer Gesetzes-Novelle in fast allen Sparten nicht mehr erforderlich sind, sollten Neulinge in jedem Fall darauf verzichten, rät der Mann hinter der Maske. Unternehmen, die einen Partner haben, tun nun nicht selten das: Sie kaufen

die Anteile des Partners. Natürlich für gutes Geld, wie der Unternehmer spöttisch berichtet.

Und dann seien da die „idiotischen Regelungen“ der Regierung, die dem Mann Kopfzerbrechen bereiten. Auch hier das Beispiel: der Verkehr. Unkontrolliert sei dieser, schimpft der Unternehmer, Schuld daran trage auch die Regierung, die das Desaster auf den Straßen erst ermöglicht habe, durch Einfuhr-Erleichterungen für die Motorroller-Industrie etwa.

Dass es deshalb immer schwieriger (und teurer) werde, seine Produkte durchs Land zu transportieren, sei kaum verwunderlich. Wenn er aber Regelungen „idiotisch“ nennt, dann vor allem auch wegen dieser: Um dem Chaos auf den Straßen Herr zu werden, beschlossen die Kommunisten jüngst, den Lkw-Verkehr in den Metropolen Hanoi und Ho-Tschi-Minh-Stadt einzuschränken. So weit, so schlecht; denn wenn er jetzt Waren auf die Reise schicken will, dürfen Lkw die Tore seiner Produktionshallen gar nicht mehr am Tag verlassen. Die Konsequenz: Entweder müssen die Waren nachts ausgeliefert werden – was die Kosten ob der Nachtzuschläge in die Höhe treibt – oder er muss Lieferwagen einsetzen, die die Waren vor die Stadt bringen, wo sie dann auf Lkw umgeladen werden – was die Kosten ob der zusätzlich benötigten Fahrzeuge in die Höhe treibt.

Der Mann hat sich, vorerst, für letzteres entschieden, berichtet er ärgerlich, nicht ohne zu erwähnen, dass im Falle eines Transports von Hanoi nach Ho-Tschi-Minh-Stadt oder umgekehrt gleich zweimal vor den Toren der Stadt umgeladen werden müsse. Er holt den Taschenrechner aus der Schublade, nennt ein beliebiges Produkt, tippt zwei, drei Minuten in die Tasten, macht sich Notizen. Das Ergebnis: Fünf Prozent mehr müsse er nun für das Produkt ausgeben, ein Betrag, den er „natürlich nicht“ an den Kunden weitergeben könne. Seine Forderung: Schluss mit Vorschriften wie diesen, ein offenes Ohr für die Wünsche und Nöte der ausländischen Unternehmer. Was er in diesem speziellen Falle sagen würde? „Baut eine Ring-Autobahn um die großen Städte und lasst Gesetze sein, die nicht weitblickend, geschweige denn auch nur diskutiert worden sind.“

Auf Bürokratie und Korruption, man hat es geahnt, kommt er auch zu sprechen. Was letzteres angeht, berichtet er schulterzuckend von der Alltäglichkeit der „Unter-Tisch-Gelder“, die ihn abstoße, aber nicht mehr verwundere. Auch hier sagt er lakonisch: „Man wird abgezockt.“ Was die Bürokratie angehe, sei es wichtig, keinem der Entscheidungsträger auf die Füße zu treten. „Wenn man die Zustimmung einer Institution für ein Vorhaben hat“, berichtet der Unternehmer von seinen Erfahrungen, „reicht das noch lange nicht.“ Denn: „Vergisst man wen, wird er sauer und legt einem Steine in den Weg.“

Alles in allem, wägt der Deutsche ab, könne sich ein Engagement am Mekong durchaus lohnen für eine Firma. Doch wer den Sprung nach Südostasien – nach einer genauen, positiven Analyse, versteht sich – gewagt habe, wer ein längerfristiges Engagement eingehen wolle, der müsse hart dafür arbeiten, nicht „nur“, wie beispielsweise in Europa, an der Strategie für das Unternehmen feilen.

Nach Vietnam, sagt der Firmen-Chef, müsse man die Bereitschaft mitbringen, etwas verändern zu wollen, das Dickicht aus Regelungen, Verordnungen und Korruption verstehen zu lernen, um es dann anzugehen. „Dann“, schließt er, „rechnet es sich am Ende.“

So wie bei ihm.

4.3 Schröders kalte Schulter

Nicht weit von Braunbachs Büro entfernt, auch das muss mal gesagt werden, gibt's die beste Pho – die traditionelle, dampfend-heiße „National-Suppe“ der Vietnamesen mit Rindfleisch und Reismudeln – in der alten Hauptstadt Saigon. „Pho Hoa Pasteur“ heißt die dreietagige Suppenküche an der Rue Pasteur 260C, und in Nummer 194E, einem kleinen, aber modern-verspiegelten Gebäude, da ist die Heimat von Schenker Vietnam. Unterm Flachdach, mit Blick auf die historische Straße und nicht weit vom Stadtzentrum entfernt, sitzt Jürgen Braunbach, laut Visitenkarte „Chief Representative“ der Logistik-Tochter von Stinnes. Seine Aussage zum Auslandsgeschäft der deutschen Unternehmen in Vietnam, kurz und knapp: „Diejenigen, die hier sind, verdienen gutes Geld.“

Er muss es wissen, in zweierlei Hinsicht. Spediteure könnten die Entwicklung im Land meist besonders gut beobachten, „denn wir sehen, was passiert, was rein- und rausgeht.“ Und: Braunbach ist Chef der „German Business Association“, kurz: GBA, also der deutschen Kaufmannschaft im Lande. Was es an Klagen gibt, was an Lob von den Firmen-Vertretern in Vietnam, auch das kann ihm kaum entgehen.

Fangen wir mit Ersterem an. Und da sei gesagt: Es geht wieder viel rein und raus. „Die Zeit der Jammerei ist vorbei“, bringt Braunbach das auf den Punkt. Die Krise kurz vor der Jahrtausendwende sei gemeistert, das Klima unter den Kaufleuten wieder gut, viele trügen sich nach dem Ende der Asienkrise sogar mit Erweiterungsplänen.

Das kann Schenker, seit 1990 im Land und damit einer der Pioniere unter den deutschen Unternehmen in Vietnam, nur recht sein. Den Kunden ist der Logistiker seinerzeit ins Land gefolgt, denn die wollten auch im fer-

nen Asien nicht auf den Spediteur aus der Heimat verzichten. Das Hauptgeschäft, berichtet Braunbach, sei der See-Export: Vor allem Schuhe, Möbel und Keramik schickt das Unternehmen auf die Reise zum Beispiel nach Deutschland, aber auch Textilien und zunehmend Elektroartikel. Seine Führer hat Schenker auch in andere Regionen des Landes ausgestreckt. Dass aber Ho-Tschi-Minh-Stadt, das alte Saigon, Produktionsstätte Nummer eins geblieben ist im Land, sagen diese Zahlen: Zwei Drittel der von Schenker transportierten Produkte werden im Süden verschifft, gerade mal 20% im Norden und nur 5% in Zentral-Vietnam. Sein Eindruck auch ob dieser Zahlen von der wirtschaftlichen Lage der deutschen Firmen vor Ort: „In Vietnam können Firmen gut wachsen – jährliche Wachstumsraten um 20% sind normal.“ Wer hier investiere, „der kann nichts falsch machen.“ In zehn Jahren, prognostiziert er, liege das Bruttosozialprodukt bei 1.000 Dollar. 2002 waren es 441 Dollar.

Natürlich kennt er die Klagen über den Standort, aller Euphorie zum Trotz. Das „größte Problem“ sei die mangelhafte Infrastruktur, sagt auch Braunbach, die Bürokratie setze den Kollegen nach wie vor zu, obwohl sich da „viel verbessert“ habe. Auch die politischen Spielchen sind ihm bestens vertraut: „Hanoi macht leider nicht alles, was wir wollen, und die Provinzfürsten nicht immer das, was Hanoi will“, fasst er zusammen. Und muss doch schmunzeln, wie zum Zeichen, dass er das alles so ernst nicht nimmt.

Dass die Stimmung gut ist unter den Kaufleuten, trotz aller Unwägbarkeiten, das kann derjenige sehen, der ein Treffen der German Business Association besucht. Im Konferenzsaal eines Luxushotels – bei jedem Treffen wird ein anderes gewählt – kommen die Vertreter der Firmen, die sich in Vietnam niedergelassen haben (über 80 sind es an der Zahl) regelmäßig an einem Abend zusammen. Vor Jahren, erinnert sich Braunbach, sei dabei viel geklagt worden, habe das Hauptaugenmerk der Vereinigung deshalb noch auf Lobbyarbeit für die Mitglieder gelegen. Schnee von gestern sei das, Klagen gebe es kaum noch; und Lobbyist, das sei nun vor allem das Vietnamese Business Forum, dessen Mitstreiter Reformen für verschiedene Branchen in Gesprächen mit Partei und Regierung durchzuboxen versuchten. Die Aufgabe der GBA habe sich deshalb gewandelt, die Vereinigung sei jetzt vor allem Ansprechpartner für Firmen, die sich im Lande ansiedeln wollten.

Das kommt bei dem Treffen an jenem schwül-heißen Aprilabend 2003 im luxuriösen „Sofitel“ zum Ausdruck. Nicht mal eine Stunde dauert das unspektakuläre und alles andere als kontrovers-hitzige Programm, bevor es hinübergeht in den Nachbarsaal, in dem einladend ein üppiges, europäisches Büfett aufgebaut ist und sich die Teilnehmer beim Essen und Trinken zwanglos unterhalten – über jene Kneipe in Saigon etwa, in der es deutsches Weißbier gibt, oder über den letzten Abstecher an die Strände im Osten. Die

Vorträge während des vorangegangenen „Meetings“ waren weniger spannend: Ein neues, privates Krankenhaus stellte sich vor, um (gut situierte, sprich: ausländische) Kunden zu gewinnen, eine Expertin präsentierte die Rahmenbedingungen für den geplanten Beitritt Vietnams zur Welthandelsorganisation (WTO) im Jahr 2006. Dann ging's nach nebenan. Probleme gab's keine. Auch dabei nicht.

Oder vielleicht doch: Der Bundeskanzler, der im Mai 2003 während seiner Asienreise auch nach Vietnam kommt, wolle Saigon die kalte Schulter zeigen, berichtet Braunbach dem Kreis während des offiziellen Teils. Schröder schicke lediglich seinen Wirtschaftsminister Clement in den Süden, während er selbst in Hanoi bleiben wolle, zu politischen Gesprächen mit der Führung des Landes. Clinton, aber auch Kohl und Thierse, kritisiert der GBA-Chef, hätten seinerzeit die beiden Metropolen Hanoi und Ho-Tschimin-Stadt besucht, warum Schröder es ihnen nicht nachmache, wisse er auch nicht: „Es wäre gut gewesen, wenn er ein Zeichen setzen und auch uns besuchen würde“, schimpft Braunbach, „normalerweise ist das bei Staatsbesuchen so üblich.“

Ärger wie den über die kalte Schulter eines Kanzlers hätten die Kaufleute früher, als sie sich in den Anfangsjahren von „Doi Moi“ tagtäglich mit der undurchsichtigen Gesetzeslage, ständig wechselnden Verordnungen und Partei- wie Regierungsvertretern herumschlagen mussten, sicherlich gerne gehabt.

5. Schlussbetrachtung

Keine Frage: Vietnam blüht wirtschaftlich auf. Richtig aber ist auch, dass der „vietnamesische Weg“ ein steiniger ist. Die Transformation zur Marktwirtschaft unter kommunistischer Führung ist langwierig, durchaus so gewollt von den Eliten, nicht zuletzt angesichts der Zusammenbrüche ehemaliger kommunistischer Staaten in Osteuropa. Und wenn es manchmal so scheint, als wenn „Doi Moi“, die „Marktwirtschaft mit sozialistischer Orientierung“, es Reformern erlaube, auf den Markt zu drängen, und Bremsern, auf dem Sozialismus zu beharren, dann ist der Eindruck nicht falsch. Und doch: Vietnam wird seinen Weg gehen, langsam, sicherlich; aber eine Rückkehr in die alten, „dunklen“ Zeiten, die scheint ausgeschlossen.

Denn wer das Land kennen lernt, bereist und mit den Menschen spricht, der spürt den „Aufbruch“, den „Ruck“, der durchs Land gegangen ist und gerade auch die Jugend von heute ergriffen hat. Als habe es auch am Mekong eine „Stunde Null“ gegeben, so bauen die Menschen seit Mitte der

80er, Anfang der 90er Jahre ihre eigene Existenz, ja ihr Land neu auf. Dass dies nicht ohne Probleme vonstatten geht, ist verständlich, vor allem dann, wenn man bedenkt, dass die Oberen, in der Marktwirtschaft nicht gerade Experten, ihre eigenen (und unterschiedlichen) Vorstellungen vom Weg zum Erfolg besitzen.

Doch Partei und Regierung haben gelernt seit 1986, als sie „Doi Moi“ ausriefen. Vor allem auch zwangsläufig: Ab Mitte der 90er Jahre hatten sie auf die Reformbremse getreten, waren doch die Firmen aus dem Ausland wie erhofft nach Vietnam gekommen, hatten ihr Kapital mitgebracht. Als dann die Asienkrise hinzukam und viele Unternehmen wieder abzogen, mussten die Kommunisten ihren Bremskurs nicht nur lockern, sondern weitere Konzessionen eingehen: Eine Börse, man mag es sich in einem sozialistischen Land kaum vorstellen, wurde eröffnet, ein bilaterales Handelsabkommen mit dem einstigen Kriegsgegner USA geschlossen, der Weg für ein Versicherungswesen mit Beteiligung ausländischer Banken geebnet. Das alles macht Investoren, neuen wie alten, Mut, ebenso wie dem „kleinen“ Mann, der dank des neuen Unternehmensgesetzes schneller als bisher den Weg in die Selbstständigkeit finden kann.

Die im Bericht vorgestellten Personen sind nur ein Bruchteil derjenigen, die ich während meiner knapp zweimonatigen Reise kennen gelernt, mit denen ich über ihre Arbeit diskutiert habe. Und doch sind sie exemplarisch: Die vietnamesischen Klein-Unternehmer strotzen vor Optimismus, packen an und klagen wenig – wobei sie durchaus kritisch sind und sein dürfen (freilich nicht gegen Partei und Regierung als solche). Sie bauen auf, nicht nur für sich, sondern nach eigenem Bekunden meist auch für die Gemeinschaft, sind keinesfalls ungeduldig und durchaus bescheiden. Und wenn es noch nicht so klappt mit dem eigenen Betrieb: Sie kämpfen weiter, arbeiten zum Teil „rund um die Uhr“, nicht selten unter primitivsten Bedingungen; im Hinterkopf stets auch jene Zeiten, in denen der vermeintlich „sichere Schoß“ des Staatsbetriebes für Hunger und Elend im Land verantwortlich war. Gescheiterte Existenzgründer, die gibt es sicherlich in Vietnam; getroffen habe ich keinen.

Die Zeit wird kommen, in der die Betriebe, die jetzt im Aufbau sind und es noch lange sein werden, stabilisiert sind – durch bessere Gesetze etwa, eine adäquate Ausbildung der Mitarbeiter oder eine vernünftige Infrastruktur. Das wird Arbeitsplätze bringen für die vergleichsweise vielen jungen Menschen. Der Markt für neue, moderne Produkte, er ist da.

Auffällig, wenn auch nicht erstaunlich: Der „alten Zeit“, dem Leben unter der strengen Kontrolle des Staates, der Arbeit in den Kollektiven und dem allgegenwärtigen Hunger, weinen die Menschen keine Träne nach. Vielleicht ist das der Grund, warum die Menschen am Mekong so vorbehaltslos

das „neue Leben“ begrüßen. Die Unternehmer, die kleineren wie die größeren, haben wenig Bedenken, die alten Ideale des Kommunismus über den Haufen zu werfen, wenn es um Geschäfte geht. Und Befürchtungen, der Kapitalismus feiere auch in Vietnam einen Siegeszug, verdränge mehr und mehr die Lehren Ho-Tschi-Minhs, wurden in den besuchten Betrieben nicht laut.

Typisch auch die Unternehmer aus Deutschland. Viele klagen – man hat den Eindruck, dass das so ihre Art ist – und finden überall ihr Haar in der Suppe. Das ist, natürlich, nicht verwerflich, im Gegenteil. Als Investoren haben sie das Recht, für bessere Rahmenbedingungen einzutreten, Missstände hervorzuheben. Denn nichts wäre schlimmer, als würden sie die wirtschaftspolitische Entwicklung des Landes unkritisch verfolgen, Partei und Regierung den Wandel allein überlassen. Und doch: (Wieder) durchweg optimistisch sind die Prognosen der deutschen Firmen-Chefs in Ho-Tschi-Minh-Stadt, Hanoi und anderswo. Wen man auch fragt, wen man spricht, keiner sagt, dass sich ein Engagement am Mekong nicht rechnet. Nur über die Art des Engagements, darüber herrscht kein Konsens.

Der Weg des Landes ist vorgegeben. Gibt es keine politischen oder ökonomischen Krisen, sei es global oder regional, dann dürfte Vietnam vielleicht sogar mittelfristig mindestens den Anschluss finden an die so genannten „Tigerstaaten“ der Region. Die Armutsgrenze wird weiter fallen; dass sie in zehn Jahren unter 20% liegt, erscheint nicht unrealistisch.

Und doch: Vietnam wird Vietnam bleiben. Kaum vorstellbar, dass sich die Kommunisten auf absehbare Zeit das Heft aus der Hand nehmen lassen – auch wenn in den meisten anderen ehemals „roten Ländern“ eben das geschah. Deshalb wird es auch in den kommenden Jahren nicht leicht sein für Investoren aus dem Westen, aber auch Klein-Unternehmer aus Vietnam, im Dschungel aus Verordnungen, „Unter-Tisch-Geldern“ und schlechter Infrastruktur zu wachsen. Geduld wird weiter gefragt sein, Durchhaltevermögen, Optimismus und Engagement. Und wer weiß: Vielleicht schaffen es die Vietnamesen ja sogar, eine Marktwirtschaft einzuführen, die nicht nur erfolgreich ist, sondern auch eines beinhaltet: die Ideale Ho-Tschi-Minhs.

Ob die Vietnamesen in zehn Jahren aber ihr Verkehrschaos bewältigt haben, geschweige denn Ampeln beachten und einen Helm beim Motorradfahren tragen, das ist mehr als fraglich.

6. Cam ta

Dass mein Aufenthalt einen unvergesslichen Eindruck hinterlassen hat, dass er spannend war und letztlich erfolgreich, habe ich vielen Menschen zu verdanken, die mich (nicht nur) bei meinen unzähligen Recherchen vor Ort unterstützt haben. Mein Dank gilt dem Team der Friedrich-Ebert-Stiftung in Hanoi, allen voran Thu, die mich immer wieder mit ihrem nach deutschem Rezept gebackenen Obst-Kuchen und vielen Kontakten „gefüttert“ hat, der Journalistin und lieben Kollegin Phuong, die mich ein ums andere Mal (und immer sicher) mit ihrem Motorrad durch Hanoi und zu interessanten Gesprächspartnern gelotst hat, sowie den ehemaligen Deutsch-Studentinnen Ly, Ha und Thuy, die übersetzt haben, wann immer es nötig war und mir somit den staatlich-vorgeschriebenen Übersetzer erspart haben. Danke auch dafür, dass sie mit mir in ihre Heimatstädte gereist sind, um mir auch dort den wirtschaftlichen Wandel vorzuführen.

Besonders danken möchte ich den Verantwortlichen der Heinz-Kühn-Stiftung – dafür, dass sie Journalisten wie mir die Möglichkeit geben, über den eigenen Tellerrand zu schauen, in der Ferne recherchieren zu können. Mir hat es viel gebracht, wahrhaftig.

Last not least, Ute Maria Kilian: Überaus engagiert, immer ansprechbar und stets hilfsbereit habe ich Sie erlebt, Frau Kilian. Sie haben dafür gesorgt, dass mein Aufenthalt eine wirklich „runde Sache“ war, dass ich in Zeiten von SARS einen kühlen Kopf behielt, dass ich in der Ferne den deutschen Alltag nicht vergaß, dass ich Kollegen und Kolleginnen anderer Medien und Länder kennen lernen konnte. Und nicht zuletzt, dass ich Zeit hatte, diesen Bericht in Ruhe zu verfassen.