

# Mächtige Minderheit

**Wie ist zu erklären, dass es in vielen Drittweltländern ethnische Minderheiten gibt, die einen überproportionalen Anteil am Handel und Finanzwesen haben? Das Beispiel der chinesischen Minderheit in Indonesien lässt konkrete Antworten zu und wirft eine aktuelle Frage auf: Wie wirkt sich die Globalisierung auf die Ethnisierung der Wirtschaft aus?**

VON HEINZPETER ZNOJ

In Indien sind es Chettiars, in weiten Teilen Südostasiens Chinesen, in Teilen Afrikas Inder und Libanesen, welche als ethnisch distinkte und international vernetzte Händlerminoritäten inmitten von Lokalbevölkerungen leben. Die Reihe solcher Gruppen, die oft aus weiter Entfernung eingewandert sind, die sich kaum mit der ansässigen Bevölkerung vermischen und die sich beruflich ganz von der Landwirtschaft abgewandt und auf Handel und Finanzgeschäfte spezialisiert haben, könnte beliebig fortgesetzt werden.

Auch in Europa gab es in historischer Zeit solche Gruppen – im Bewusstsein sind vor allem die Juden geblieben. Angehörige europäischer Nationen spielten wiederum die Rolle von Händlerminoritäten ausserhalb ihrer Herkunftsländer: Griechen im osmanischen Reich und – lange bevor ihre Heimatländer schliesslich Kolonien errichteten – Holländer und Engländer in Süd- und Südostasien.

Die Kategorie der Händlerminorität verweist auf die erhöhte Mobilität von Geschäftsleuten

entlang von Handelsrouten und auf deren kontinuierliche soziale Abgrenzung von Lokalbevölkerungen. Diese Gruppen verfolgen – als Anpassung an das lokale politisch-ökonomische Milieu – die kollektive Strategie der Mobilisierung von Ethnizität. Sie unterscheidet sich von anderen traditionellen Gruppenstrategien von Händlern, die beispielsweise zur Bildung von Gilden oder Zünften geführt haben.

## Chinesen in Indonesien

Chinesen stellen in Indonesien eine kleine urbane Minderheit mit grossem wirtschaftlichem Gewicht. In den grösseren Städten gibt es «Chinatowns» mit chinesischen Geschäften. Chinesen und Chinesinnen sind unter den Industriellen und Bankiers, aber auch unter Ärzten und Wissenschaftlern stark vertreten. Darüber darf aber nicht vergessen werden, dass der grösste Teil der chinesischen Bevölkerung der unteren Mittelschicht oder der Unterschicht zuzuordnen ist. Die «have-nots» unter den indonesischen Chinesen werden aber in der Öffentlichkeit kaum wahrgenommen. Das Klischee der reichen Chinesen ist übermächtig.

Die chinesische Händlerminorität in Indonesien setzt sich aus einzelnen Familienunternehmen zusammen, die sich im alltäglichen Handel konkurrenzieren, jedoch als Partner in Finanzgeschäften tendenziell bevorzugen. Sie ist intern nach Herkunft, Sprache, Religion und Grad der kulturellen Assimilation an die jeweilige Lokalbevölkerung differenziert und stratifiziert. Kollektives Handeln wird ihr im Wesentlichen durch diskriminierende Praktiken der indonesischen Mehrheit aufgezwungen.

Eine der wichtigsten ist das gesetzliche Verbot für Chinesen, Land zu besitzen und Landwirtschaft zu betreiben. Mit der historischen Erfahrung wiederkehrender Verfolgungen ist eine defensive Ethnizität des Chinesisch-Seins gewachsen. Positive und expressive Inhalte dieser Identität, wie chinesische Namen und das gemeinsame kulturelle Erbe in Form der Religion und der Schriftsprache, wurden vom indonesischen Staat bis vor kurzem rigoros unterdrückt.

## Beispiel 1 –

### Pak Yanto, Traktorfabrikant

Pak Yanto ist ein reicher Unternehmer chinesischer Abstammung, dessen Familie seit Generationen in einer zentraljavani-schen Stadt ansässig ist. Seine Fabrik für einachsige Traktoren beschäftigt rund 1000 Mitarbeiter, unterhält solide Geschäftsbeziehungen in ganz Indonesien und gehört mit einem Marktanteil von rund 60 Prozent zu den erfolgreichen mittleren Unternehmen. Die ethnischen Grenzen manifestieren sich in Pak Yantos Geschäften auf subtile Weise.

Zwar pflegt er Beziehungen zu einheimischen muslimischen Händlern in Sumatra und Kalimantan, die schon sein Vater geknüpft hat. Doch es gibt auch einheimische Händler, die sich prinzipiell weigern, mit ihm Geschäfte zu machen. Pak Yanto selbst vertraut dennoch nach eigenen Angaben einem Chinesen nicht grundsätzlich mehr als einem Einheimischen. Aber es sei schon so, dass gerade bei Kreditgeschäften Chinesen oft unter sich blieben. Schliesslich habe man ja auch Verwandtschaftsbeziehungen zueinander, die gegenseitig verpflichten.

Dr. Heinzpeter Znoj ist Privatdozent am Ethnologischen Seminar der Universität Zürich.

Sein Verhältnis zu den staatlichen Instanzen – die durchwegs von einheimischen Beamten besetzt sind – ist von einem allgemeinen Misstrauen geprägt. Er klagt über die hohen Bestechungsgelder, die es jeweils brauche, um Materiallieferungen aus dem Zolllager zu lösen. Chinesen müssten immer etwas mehr Schmiergeld zahlen als Einheimische. Darüber hinaus müsse er hohe Schutzgelder ans Militär zahlen. Tatsächlich lässt es das Militär aber manchmal zu, dass sich ein latent vorhandener Hass gegen die Chinesen entlädt, wie zuletzt 1998 in Jakarta und anderen Grossstädten, als chinesische Geschäfte von einem Mob niedergebrannt und viele Chinesinnen vergewaltigt wurden. In seiner Stadt, so Pak Yanto, sei das Verhältnis der Chinesen zu den Behörden und zur einheimischen Bevölkerung aber schon immer besser gewesen als anderswo. Er brauche keine Angst zu haben.

### Beispiel 2 – die Familie Ka Siong

Die Familie Ka Siong gehört zur wenig beachteten Kategorie der armen Chinesen. In den 1950er-Jahren war Frau Ka Siong auf der Flucht vor ethnischer Verfolgung aus Kalimantan, dem indonesischen Teil der Insel Borneo, nach Sumatra eingewandert. Sie und ihr Mann stammen von Kontraktkulis ab, welche die holländischen Kolonialherren zu Beginn des 20. Jahrhunderts als Arbeiter und Arbeiterinnen nach Indonesien geholt hatten. Die Ka Siongs schlugen sich zunächst mit niederen Dienstleistungen durch, bis es ihnen nach Jahren harter Arbeit gelang, ein kleines Restaurant aufzumachen, das sich dank Frau Ka Siongs Kochkünsten eine treue Stammkundschaft erwarb.

Ihr Einkommen setzten sie dafür ein, ihren Kindern nach und

nach die indonesische Staatsbürgerschaft zu verschaffen, was Ausdauer und die Bezahlung hoher Bestechungsgelder erforderte. Obwohl sie nie ausserhalb Indonesiens gewesen waren, keinerlei Kontakt zu Verwandten in China hatten und nur Indonesisch sprachen

während der Weltwirtschaftskrise in den 1930er-Jahren auf dem Land als Zimmermann oder Ziegelbrenner ein Auskommen fanden und schliesslich dort heirateten. Auch Chinesinnen konnten sich durch Heirat mit einem Einheimischen in die lokale Bevölkerung



Kretek-Zigarettenfabrik auf Java: Der Zigarettenkonzern «Gudang Garam» ist ein Symbol für die wirtschaftliche Macht der chinesischstämmigen Indonesier.

chen, waren die Kinder der Ka Siongs noch als Staatenlose geboren worden. Der Erwerb einer rechtlich anerkannten Existenz war ein Projekt, das die Familie über Generationen verfolgen musste.

Obwohl die chinesische Minderheit seit langem sozial und administrativ auf vielfältige Weise ausgegrenzt wird, darf nicht übersehen werden, dass neben dem Prozess der ethnischen Grenzziehung auch ein gegenläufiger Prozess der sozialen und kulturellen Assimilation wirksam war und ist. Dieser Prozess geht gelegentlich bis zur vollständigen Assimilation. Selbst in abgelegenen Dörfern trifft man nicht selten Leute an, die von einem chinesischen Grossvater oder Urgrossvater erzählen.

Einige von ihnen waren Handwerker – ehemalige Kulis –, die

Integration integrieren. Diese Familiengeschichten, welche die alltägliche Assimilation von Chinesen in die Mehrheitsbevölkerung dokumentieren, sind wenig spektakulär und prägen weder das öffentliche Bewusstsein der einheimischen Indonesier, die sich als ethnisch «rein» imaginieren, noch dasjenige der chinesischen Minderheit selbst.

### Verzweigtes Handelsnetz

Der Beginn der neuzeitlichen Präsenz chinesischer Händler im heutigen Indonesien geht auf den Beginn des 15. Jahrhunderts zurück, als eine kaiserliche Flotte ein Seehandelsmonopol im südchinesischen Meer durchsetzte. Damals

machten viele chinesische Privat Händler südostasiatische Handelsemporien zur Basis ihrer eigenen Geschäfte. Sie entzogen sich so der erdrückenden Kontrolle der Ming-Dynastie und investierten ihr Kapital in Südostasien, was dort zu jenem wirtschaftlichen Aufschwung beitrug, der schliesslich immer zahlreichere japanische, indische, arabische, portugiesische und später englische und holländische Händler anzog.

Während der folgenden Jahrhunderte etablierten sich die Überseechinesen als die stabilste unter diesen Händlerminoritäten. Bis heute haben sie sich als ethnische Gruppe erhalten, was unter anderem darauf zurückzuführen ist, dass die jeweiligen Herrscher – zunächst einheimische Rajas und Sultane, später die britischen und holländischen Kolonialherren und zuletzt die Regierungen des unabhängigen Indonesiens – ein Interesse an einer kompetenten und kapitalkräftigen Gruppe mit weit verzweigten Geschäftsbeziehungen innerhalb Südostasiens und bis nach China hatten.

Als fremde Händler in Südostasien sahen sie sich in historischer Zeit dem Zwang ausgesetzt, sich in mehr oder weniger solidarischen nationalen Minoritätengruppen zusammenzuschliessen. So erhöhten sie ihre kollektive Verhandlungsmacht gegenüber den einheimischen Herrschern und Anbietern von Handelsgütern. Und so erzeugten sie ein soziales Netzwerk in einer Umgebung, die ihnen nur minimale Rechtssicherheit bot und in denen lokale Herrscher oft kurzfristig ihre Loyalitäten wechselten.

Der entscheidende wirtschaftliche Faktor im damals sehr langfristigen, risikoreichen Überseehandel waren zuverlässige

Finanzinstitutionen, die es den Händlern erlaubten, ihr Kapital möglichst sicher zu investieren und nötigenfalls rasch zu verschieben. Tatsächlich verfügten alle bedeutenden Händlerminoritäten Südostasiens über Finanzinstitutionen, die zum Teil hoch entwickelt waren, aber weitgehend auf ethnische Exklusivität als sicherheitsfördernden Faktor angewiesen waren.

#### «Trader's Dilemma»

Die Frage, welche sich angesichts dieser Tatsachen Wirtschaftsethologen, Entwicklungssoziologen und Historikern stellt, lautet wie folgt: Welches sind die politischen, ökonomischen und kulturellen Bedingungen, unter welchen die ethnischen Grenzziehungen und Differenzierungsprozesse zwischen Händlerminoritäten und bäuerlichen Gastgesellschaften über Jahrhunderte aufrechterhalten werden?

Gemäss dem Modell des «trader's dilemma» stehen Angehörige von Händlerminoritäten vor einer klaren Alternative. Im einen Fall werden sie eine Strategie der Sicherheitsmaximierung und der Integration in die einheimische Bevölkerung verfolgen. Sie werden dann ihre Ressourcen in die lokale Subsistenzwirtschaft, ins aufwendige Prestigesystem der traditionellen Statusgesellschaft sowie in deren Ausgleichsmechanismus der Moralökonomie investieren. Sie werden Heiratsbeziehungen zur Lokalbevölkerung eingehen, und spätestens ihre Enkel werden als normale Einheimische akzeptiert werden.

Im andern Fall werden sie eine Strategie der Kapitalakkumulation verfolgen. Dazu müssen sie sich von der einheimischen Bevölkerung abgrenzen, um dem sozialen Druck zu entgehen, prestigeträchtige Rituale zu finanzieren und zahlreichen bedürftigen

Verwandten grosszügig vom eigenen Besitz abzugeben. Und sie werden Anschluss an jene Gemeinschaft suchen, deren Mitglieder dieselbe ökonomische Strategie verfolgen. In den meisten Fällen ist dieser Entscheidung biographisch, kulturell und administrativ vorgegeben. Besonders Unterschiede in der Religion zwischen der Lokalbevölkerung und der Händlerminorität sind wirksame Schranken gegen Heiratsbeziehungen und gegenseitige Durchmischung. Es kann jedoch immer besondere Umstände geben, unter denen Angehörige von Händlerminoritäten die Integration in die Lokalbevölkerung vorziehen.

Das Modell des «trader's dilemma» geht von der Annahme aus, dass sich Individuen für die Zugehörigkeit zu einer solidarischen In-Gruppe entscheiden müssen. Es gilt also nur für Gesellschaften, in denen die Zugehörigkeit zu einer solchen Gruppe entscheidend für die wirtschaftlichen Chancen ist. Es muss deshalb mit einer Beschreibung der gesellschaftlichen und politischen Bedingungen verbunden werden, unter denen es auftritt. Der Mechanismus, der zur tendenziellen ethnischen Exklusivität von Händlergruppen und ihren Kreditzirkeln führt, ist nicht in einer natürlichen Präferenz der Angehörigen der eigenen Gruppe zu suchen, sondern in der mangelnden Rechtssicherheit, der alle Händler zu einer äusserst konservativen Strategie in der Auswahl ihrer Geschäftspartner sowie zur Einbettung der Geschäftsbeziehungen in ein selbstkontrollierendes soziales Netzwerk zwingt, welches sie unter anderem durch Heiratsallianzen erzeugen.

In Indonesien ist heute der staatliche Schutz von Kontrakten und Privatbesitz prekär, und Ge-

richtsentscheide sind prinzipiell käuflich. In dieser Situation der allgemeinen Rechtsunsicherheit sind Geschäftsleute darauf angewiesen, dass Konflikte von vornherein vermieden werden und dass sie, falls sie doch ausbrechen, informell und rasch gelöst werden. In sozialen In-Gruppen, in denen empfindliche Sanktionen in der Form der Meidung oder des Ausschlusses verhängt werden können, ist dies möglich.

Zwischen In-Gruppen funktionieren solche Sanktionen und Vermittlungsverfahren jedoch naturgemäss schlecht. Gerade jene, die viel Privateigentum und wertvolle Kontrakte schützen müssen, werden daher dazu tendieren, ihre grössten Geschäfte mit Mitgliedern ihrer eigenen Gruppe abzuschliessen. Eine notwendige Folge davon ist, dass sich die verschiedenen In-Gruppen ökonomisch unterschiedlich entwickeln, eigene Systeme des Prestiges und der Sanktion pflegen und, um das gegenseitige Vertrauen zusätzlich zu festigen, endogam bleiben. Die Ethnisierung ist deshalb eine direkte Folge der allgemeinen Rechtsunsicherheit – also der Schwäche der grundlegendsten aller staatlichen Institutionen.

#### Soziales Konfliktpotenzial

Die strukturellen Ursachen für das Bestehen von ethnischen Händlerminoritäten waren historisch vor der Entstehung moderner Rechts- und Sozialstaaten allgemeiner verbreitet als heute. Ihr Weiterbestehen in vielen Teilen der Dritten Welt deutet auf das geringe Vertrauen von Händlern und Unternehmern in die langfristige Rechtssicherheit ihrer Staaten hin. Erfahrungen vergangener und gegenwärtiger kollektiver Diskriminierung wirken einer Öffnung ihrer Kreditzirkel und ihrem sozialen Integrations-

willen entgegen. Damit bleibt aber ein soziales Konfliktpotenzial erhalten, welches in Krisensituationen immer wieder zur Gewalt an den von der Bevölkerungsmehrheit als zu reich empfundenen Händlerminoritäten führen kann.



Bilder: Michele Galizia

Wie wirken sich die gegenwärtigen Globalisierungsprozesse auf das Bestehen von Händlerminoritäten aus? Gemäss der Modernisierungstheorie sollte ein freier Kapitalverkehr zur allgemeinen Entwicklung in der Dritten Welt beitragen und damit traditionelle Strukturen wie ethnische Primordialismen zum Verschwinden bringen. In der Praxis ist jedoch das Gegenteil der Fall. Denn Kapitalinvestitionen aus den reichen Industrienationen in Drittweltländern gehen infolge der Deregulierungen des Kapitalverkehrs heute weniger an die Regierungen, sondern selektiv an kreditwürdige Unternehmer unter den Angehörigen der Händlerminoritäten.

#### Verstärkte Gegensätze

Dadurch verstärken sich die ökonomischen Gegensätze zwischen

den Händlerminoritäten und der einheimischen Bevölkerung. Die einheimischen Eliten in den staatlichen Behörden halten sich in dieser Situation mit der Erpressung von Bestechungs- und Schutzgeldern schadlos, was der allgemeinen Rechtsunsicherheit –

Geschäftslokal mit Schmelztiegel: Chinesische Goldhändler (links) und ihre einheimische Kundschaft in Muara Aman, Sumatra.

und damit der Reproduktion der Bedingungen, unter denen sich Händlerminoritäten abgrenzen müssen – Vorschub leistet.

#### LITERATUR

- Evers, H.-D.: The trader's dilemma. A theory of the social transformation of markets and society, in: Evers, H. D./Schrader H. (Ed.): The Moral Economy of Trade. Ethnicity and Developing Markets, S. 7–14. London: Routledge 1994
- Ptak, R.: China's Seaborne Trade with South and Southeast Asia (1200–1750). Aldershot: Ashgate 1999
- Schrader, H.: Changing Financial Landscapes in India and Indonesia – Sociological Aspects of Monetization and Market Integration, Münster, Hamburg and London: LIT 1997