südostasien
Zeitschrift für Politik • Kultur • Dialog

**1 | 2018, Indonesien,**
**Autor*in: Geger Riyanto**

# Der Thunfischmogul aus Indonesiens Osten



Fischhändler Win (li) mit seiner Tochter und einem seiner Fischer (re) © Geger Riyanto

Der Thunfischhändler Win Yananda kann wohl als der reichste Mann im Landkreis Nord-Seram (Molukken) gelten. Zwar hat noch nie jemand Statistiken über den Reichtum der Einwohner Nord-Serams geführt. Aber seine Verwandten, Geschäftspartner und die, die für ihn arbeiten, waren oft fassungslos, wenn sie mit eigenen Augen sahen, wie er sein Geld für immer neue Investitionen ausgeben konnte. Es scheint, als versiegten die Quellen seines Kapitals nie. Viele, die mit Win zu tun haben, sind es gewohnt, mit großen Geldmengen umzugehen. Für diese Leute besteht ihr Geschäft darin, Fischkäufer aus Seram, anderen Molukken-Inseln und sogar aus der Hauptstadt Jakarta oder dem Nachbarland Philippinen zu treffen, die dann tief in ihre Taschen greifen um den Thunfisch zu kaufen, den die Fischer an Land gezogen hatten. Aber Win stellt diese Leute alle in den Schatten. Er ist ein Unternehmer der in einer ganz eigenen Liga spielt.

Eine Geschichte, die in Nord-Seram oft über den Reichtum Wins erzählt wird, handelt von seiner Art Geschäfte zu machen: Seine Rechnungen wurden von den Warenhäusern, an die er seine Fische weiterverkaufte, oft über Monate nicht beglichen. In Nord-Seram ist es so, dass die Zwischenhändler die Fische direkt von den Fischern kaufen und diese in bar bezahlen. Sie lagern die Fische dann so

gut wie möglich, um die Qualität des Fisches zu erhalten. Wenn genug Fisch gesammelt wurde, was oft ein paar Tage dauert, verkauft Win den Fisch an Warenhäuser in weiter entfernte Städte weiter. Es kam sogar vor, dass ein Warenhaus, das Win die Fische abkaufte, mit seinen Zahlungen drei Monate im Rückstand war. Win hatte den Fischern für diese Fische schon etwa 1,8 Milliarden Rupiah gezahlt. Trotz dieser Situation kaufte Win den Fischern weiter ihren Fisch ab. Währenddessen bemühte sich Win, durch seine Leute Druck auf das Warenhaus auszuüben, damit es seine Schulden begleicht.



Der Fischhändler als Hobbyangler mit einem Barsch,
© Geger Riyanto

Es kam auch oft vor, dass Win 20 bis 30 Millionen Rupiah an Fischer verlieh, damit diese sich Motorbote kaufen konnten. Und dann gab es immer wieder Fischer, die das Geld nicht zurückzahlen konnten. Aber das war für ihn nie ein Problem. Nach Angaben von Leuten, die ihm nahe stehen, hat er nicht einmal versucht, die Schulden einzutreiben. Irgendwann haben die Fischer dann das Geld von sich aus zurückgezahlt.

Die Frage ist, wie Win, der in Nord-Seram, also in einem abgelegenen Gebiet Indonesiens, lebt, es schaffen konnte, so viel Reichtum anzuhäufen. Um diese Frage zu beantworten, müssen wir in seine Vergangenheit schauen. Win, ein Indonesier mit chinesischen Vorfahren, wurde in Makassar auf der Insel Sulawesi geboren. Nachdem er sein Technik-Diplom von der Universität dort erhalten hatte, wollte er in Makassar eine Werkstatt mit seinem Cousin eröffnen. Aber stattdessen eröffnete sein Cousin ein Vertragsunternehmen im Bezirk Kobisonta auf der Molukkeninsel Seram, einem Gebiet, in dem Transmigranten angesiedelt wurden. In den 80ern zog Win von Makassar nach Kobisonta

und arbeitete für seinen Cousin.

## Reich werden mit Regierungsgeschäften

Als Kontraktunternehmer war Win später für Brückenbauprojekte der Regierung auf Seram verantwortlich. Aufgrund der schwierigen Topographie der Insel hatte Seram bis in die 90er Jahre nur sehr wenige asphaltierte Straßen. Die Einwohner nutzten für gewöhnlich Boote um die abgelegenen Dörfer zu erreichen. Der Ausbau der Infrastruktur, vor allem von Straßen und Brücken, wurde daher zu einem wichtigen Projekt. Win hat niemals erzählt, wie seine Firma das Vertrauen der Regierung gewonnen hat, um die Projekte durchzuführen. Wenn wir uns jedoch viele andere Fälle als Präzedenzfälle sowohl auf nationaler als auch auf regionaler Ebene anschauen, sehen wir, dass indonesische Unternehmer Aufträge oft durch Patronatsbeziehungen mit Regierungsbeamten erhalten (Chua 2008; Borsuk & Chng 2014; Van Klinken 2014; Savirani 2014). Persönliche Nähe führt dann dazu, dass Unternehmer staatliche Projekte ausführen dürfen, es bedeutet allerdings auch, dass die Regierenden dann von den Unternehmern Unterstützung für ihre politischen Kampagnen einfordern und Gewinne mit ihnen teilen.

Was Win preisgab war, dass er sorgfältig jedes Detail studierte, das beim Bau einer Brücke nötig war. Seine Genauigkeit ermöglichte es ihm, unnötige Ausgaben zu vermeiden und herauszufinden, wie er effektiver arbeiten konnte. Nachdem sein Unternehmen ein paar Jahre lief, kaufte er sein eigenes schweres Gerät. Das ermöglichte ihm, noch größere Gewinne aus seinen Projekten zu erzielen.



Win prüft die Qualität des Fisches © Geger Riyanto

In den 2000er Jahren ergab sich für Win eine weitere viel versprechende Geschäftsmöglichkeit. In dieser Zeit lebte er in Wahai, dem Regierungssitz des Landkreises Nord-Seram. Nicht weit von Wahai liegt das Dorf Parigi, das in dieser Zeit Bekanntheit erlangte als Thunfisch-Dorf. Die

Zwischenhändler kamen in das Dorf und kauften die Fische zu verlockenden Preisen ab. Win bot zwei Dorfbewohnern seine Zusammenarbeit an: Sie sollten die Fische für ihn an Ort und Stelle kaufen, er stattete sie dafür mit der nötigen Ausrüstung aus.

Obwohl das Sammeln von Thunfischen von den Fischern, das in den Molukken klostor genannt wird, einfach erscheint, ist es in Wahrheit eine komplizierte und sogar riskante Angelegenheit. Thunfische verlieren bei unsachgemäßer Behandlung schnell an Qualität. Wenn die Qualität des Thunfischs abnimmt, werden die Zwischenhändler nicht so viel für den Weiterverkauf erhalten wie sie investiert haben. Was die ganze Sache noch schwieriger macht, ist die bereits erwähnte Tatsache, dass, dass die, die den Fisch dann von den Zwischenhändlern kaufen, ihn oft erst nach Wochen oder sogar Monaten bezahlen.

Dank der Gewinne aus seinen früheren Geschäften verfügte Win über genug Kapital, um sein neues Geschäft trotz dieser Risiken aufrecht zu erhalten. Es kam vor, dass er nicht voll bezahlt wurde, weil der Fisch schon seine Qualität eingebüßt hatte. Es gab auch eine Zeit, in der der schon erworbene Fisch verdarb weil es Schwierigkeiten gab bei der Errichtung von Lagerungsmöglichkeiten in dem Dorf, in dem es keine ausreichende Stromversorgung gab. Aufgrund seiner Hartnäckigkeit und seines großen Kapitals ist Win dennoch heute der älteste und einflussreichste Thunfischzwischenhändler in Parigi.

## Gewachsene Geschäftsbeziehungen

Als ich 2015 für eine Forschung nach Paringi kam, hatte er schon enge Beziehungen mit den klostor dort. Die Qualität des Thunfischs wird nicht so streng geprüft von den anderen Zwischenhändlern, ganz zu schweigen von den neuen Zwischenhändlern, da die klostor normalerweise viele Schulden bei Win haben. Seine Person ist bei den Fischern und den klostor bekannt als ein Händler, der zuverlässig in seiner Bezahlung ist. Win lieh den Fischern Geld, so dass sie sich bessere Motorboote kaufen konnten. Damit hat er die Fischer nicht nur an sich und seine klostor gebunden, er hat ihnen auch mehr Fische abkaufen können. Obwohl es keine schriftlichen Verträge gab, behandelten Wins Mittelmänner die Fischer als „ihre Fischer“. Wenn es um die Fähigkeit geht, die Unternehmen mit Thunfisch zu versorgen, sagen Wins Leute, dass sie 30 Fischer haben, die bereit sind, jeden Tag ihren Fang an sie zu verkaufen.

Zwar ist das Geschäft mit den Thunfischen Wins ertragreichstes. Doch er besitzt darüber hinaus auch einige Ölpalmen-Plantagen, die in Partnerschaft mit Nusaina, dem Unternehmen des Geschäftsmanns Sihar Sitorus bewirtschaftet werden. Er besitzt auch Kopragärten und vertreibt Waren für Gemischtwarenläden der Familie seiner Frau. Als Unternehmer muss Win einige Steuern zahlen.

Win hat in vielen Bereichen großen Einfluss. Die Fischer, die für ihn arbeiten, sind Leute, die jederzeit für alle möglichen Aufgaben eingesetzt werden können. Wenn er jemanden benötigt, der ihm mit geschäftlichen oder persönlichen Angelegenheiten hilft, die nicht direkt mit dem Thunfischgeschäft zu tun haben, kann er ebenfalls auf die Hilfe „seiner Männer“ zählen. In Wahlkampfzeiten, in der die Parteien oder die Politiker Stimmen aus Dörfern in Nord-Seram brauchen, kann Win die Wahl zu Gunsten „seines Kandidaten“ beeinflussen. Sihar Sitorus, ein Palmöl-Geschäftsmann und Politiker auf nationaler Ebene, bat Win um Hilfe, als er sein Geschäft nach Nord-Seram ausweitete. Win half Sihar, indem er Dorfvorsteher versammelte und ihnen Sihar als Investor mit guten Absichten vorstellte, dem es darum gehe, ihren Bezirk zu entwickeln. Win gab aber auch den Dorfbewohnern finanzielle Unterstützung in für sie schwierigen Zeiten. Diese Maßnahmen stärkten die Beziehung zwischen ihm und den Dorfbewohnern. Als ich vor Ort war, hatte das Dorf zum Beispiel ein Problem mit dem Dach der Moschee, das undicht war. Win kaufte

daraufhin in der Molukken-Hauptstadt Ambon für das Dorf eine neue Moschee-Kuppel.

Es gibt einige „vom Tellerwäscher zum Millionär"-Geschichten in Südostasien, in denen Menschen aus einfachen Familien, reich wurden und nun ein Vermögen besitzen. Zu ihnen gehören Leute wie Mochtar Riyadi, Charoen Sirivadhanaabhakdi und Henry Sy. Ich kann nicht sagen, dass Win auch aus einfachen Verhältnissen kommt, da er für die damaligen Verhältnisse eine gute Ausbildung genießen konnte. Eines ist jedoch klar: Er hat es geschafft, seine Geschäfte aufzubauen, respektiert zu werden und einen nicht unerheblichen Reichtum anzuhäufen. Obwohl die Art und Weise, wie er zu seinem Reichtum kam, nicht von der Praxis der Vetternwirtschaft getrennt werden kann, die auch für andere Unternehmen in Indonesien typisch ist, ist festzuhalten, dass er seinen Reichtum nicht einfach durch Erbschaft erwarb.

Sein Fall zeigt außerdem, wie ein Geschäftsmann in Indonesiens Außenregionen erfolgreich sein kann in einem Umfeld, das für geschäftliche und politische Netzwerke nicht leicht zugänglich sind, aber über großes wirtschaftliche Potenzial verfügt. Was Win tat, um sein Geschäft aufzubauen, ist vergleichbar mit den Manövern anderer Unternehmer in Indonesien. Er zog seinen anfänglichen Reichtum aus Projekten, die höchstwahrscheinlich in Zusammenarbeit mit Regierungsbeamten ausgeführt wurden, die sich auch persönlich an den Geschäftsbeziehungen bereicherten. Als nächstes tat er alles, um sicherzustellen, dass er so viel Geld wie möglich anhäufen konnte und dann, als er genügend Investitionskapital hatte, hielt er die Augen offen nach Gelegenheiten um in der Nähe Geschäfte zu machen. Immer wieder stieg Win in immer neue Geschäfte ein. Er bedauerte es nie, wenn eine Investition fehlschlug. Er hatte den Grundstock für seinen Erfolg im Thunfisch-Geschäft gelegt. Es gab einerseits eine hohe Nachfrage sowohl am indonesischen als auch am ausländischen Markt, außerdem bestand auch von Seiten der Fischer Bedarf an Leuten, die ihnen die Fische abkauften. Das alles waren gute Vorrausetzungen, um Gewinne zu machen. Umso mehr, da Win an einem Ort operiert, an dem Thunfisch nie als knappes Gut wahrgenommen wurde. Ein Diskurs über die Bedrohung von Fischarten hat sich in Indonesien bislang kaum entwickelt, vor allem nicht in abgelegenen Gebieten wie Nord-Seram.

Win ist ein Porträt eines Akteurs des sozialen Lebens, die nicht zögern, sich in das zu vertiefen, was Pierre Bourdieu (1986:47) "the games of society" nannte. Er war entschlossen, „den großen Pokal" zu gewinnen und musste dafür die Trophäen verpfänden, die er schon gewonnen hatte. Wie schillernd auch eine Gelegenheit vor ihm lag, sie würde verpuffen, wenn er nicht sein Kapital einsetzte. Aber letztlich gewann Win nicht nur ökonomisch gesehen. Er gewann auch Ansehen in seinem sozialen Umfeld. Seine Möglichkeiten, auch mit einem weiter entfernten Umfeld in Kontakt zu kommen – und aus diesem Kapital zu erhalten – öffneten sich auch mit dem gesellschaftlichen Einfluss, den er heute besitzt.

*Übersetzung aus dem Indonesischen von Timo Duile.*

## Zum Weiterlesen:

Borsuk, R., & Chng, N. (2014). Liem Sioe Liong's Salim Group: The Business Pillar of Soeharto's Indonesia. Singapore: Instute of Southeast Asian Studies.
Bourdieu, P. (1986). The Forms of Capital. In J. E. Richardson (Ed.), Handbook of Theory of Research for the Sociology of Education. Santa Barbara, California: Greenword Press.
Chua, C. (2008). Chinese Big Business in Indonesia: The State of Capital. Oxon: Routledge.
Savirani, A. (2014). Resisting Reforms: The Persistence of Patrimonialism in Pekalongan's

Construction Sector. In G.
Van Klinken & W. Berenschot (Eds.), Middle Classes in Provincial Towns (pp. 133-144). Leiden: Brill.
Van Klinken, G. (2014). The Making of Middle Indonesia: Middle Classes in Kupang Town, 1930s-1980s. Leiden: Brill.

# Autor:in

**Geger Riyanto**

Geger Riyanto arbeitet derzeit am Institut für Ethnologie der Universität Heidelberg an seiner Dissertation. Er engagiert sich außerdem in der indonesischen Forschungs-Kooperative Purusha http://purusha.id/.



Dieser Text erscheint unter einer Creative Commons Namensnennung 4.0 International Lizenz.