

# Das digitale Chinatown

**USA** Während Peking und Washington über Freiheit und Sicherheit im Internet streiten, erobern die Chinesen das Silicon Valley. Was machen sie dort – und wie verändern sie ihre Heimat?

Es ist ein trüber Herbstnachmittag in Peking, über dem Flughafen hängt Smog, als um kurz nach zwei Uhr der Flug HU7989 zum Boarding aufgerufen wird. Der Langstreckenflug führt ostwärts, in die USA, direkt nach San Jose, in die Hauptstadt des Silicon Valley. Die Passagiere, überwiegend junge Chinesen, stehen ungeduldig in der Schlange, manche tragen Basecaps, manche auch noch große Kopfhörer darüber. Ihre Gesichter glimmen im kalten Licht der Smartphones, auf die sie starren. Sie reden nicht viel, sie haben Chats zu beenden, E-Mails zu schreiben, Nachrichten zu lesen.

„Ich arbeite bei Oracle in Redwood“, sagt der Softwareentwickler Ling Zi; sein Urlaub ist zu Ende. „Ich studiere Computerwissenschaft in Santa Cruz“, sagt ein junger Mann, der sich „Simmi“ nennt; das neue Semester fängt an. „Ich fliege nach Hause“, sagt ein Informatiker; sein Zuhause, das ist Cupertino, der Apple-Hauptsitz, die Stadt mit den vielen Chinesen.

Um 15 Uhr hebt die Maschine ab und löst sich aus dem Smog der chinesischen Hauptstadt. Über der Mandchurei schlafen die ersten Reisenden ein, über Sibirien geht die Sonne unter. Im Bordprogramm laufen chinesische Weltkriegsfilm und die amerikanische Sitcom „Silicon Valley“, in der es um den Aufstieg eines genialen, aber sozial etwas beschränkten Softwareingenieurs geht. Stunden später landet HU7989 in der grellen Sonne Kaliforniens, es ist elf

gekommen sind, ist kein Zufall. Kaum ein zweites Land bringt heute so viele Softwareingenieure hervor wie China, keine Stadt außerhalb Amerikas hat eine so dynamische Gründerszene wie Peking. Tausende Chinesen studieren, zum Teil mit staatlichen Stipendien, in den USA Informatik, viele von ihnen beginnen ihre Laufbahn bei amerikanischen Start-ups oder bei Konzernen wie Google, Apple oder Facebook.

Amerikas Internetunternehmer wiederum schauen erwartungsvoll nach Peking, denn mit mehr als 640 Millionen Usern ist der chinesische Onlinemarkt größer als jeder andere. Zudem kommen vier der zehn weltgrößten Internetfirmen aus China. Und so flog Präsident Xi Jinping, als er Ende September zu seinem ersten Staatsbesuch in die USA reiste, zunächst an die Westküste, bevor er sich nach Washington begab. Es war ein deutliches Signal: erst die Digitalwirtschaft, dann die Politik.

Chinas Präsident traf sich in Seattle mit Microsoft-Gründer Bill Gates und lud die Chefs der größten US-Hightechkonzerne zu einem chinesisch-amerikanischen „Internetindustrie-Forum“ ein. Fast alle folgten dem Ruf des Mannes, der den größten Onlinemarkt der Welt regiert, und stellten sich danach mit ihm für ein Foto auf: Mark Zuckerberg von Facebook, Jeff Bezos von Amazon, Tim Cook von Apple und viele andere. „2,5 Billionen Dollar amerikanischer Unternehmensmacht“, zählte die „New York Times“ zusammen.

## „Für viele von uns hat die Entscheidung für Amerika zunächst einmal mit Geld zu tun.“

Uhr morgens am selben Tag, vier Stunden früher als beim Abflug. Die Passagiere schalten sofort ihre Handys ein. „Mann, ist das Internet hier langsam“, sagt Simmi. „Stimmt“, antwortet ein anderer Reisender. „Dafür gehen hier Twitter und Facebook.“

Den Flug mit Hainan Airlines von Peking nach San Jose gibt es erst seit Juni. Er ist mehr als eine günstige neue Verbindung von China nach Amerika: HU7989 ist ein Statement und eine Wette auf die Zukunft, ein Nonstop-Service ins Land der Träume für chinesische Computerfreaks, IT-Studenten und junge Hightech-Unternehmer. Die Idee hat soeben einen Nachahmer gefunden: Vom kommenden Mai an wird auch British Airways von London direkt ins Silicon Valley fliegen. Dass gerade die Chinesen den Europäern mit dieser Idee zuvor-

Ein paar Tage später saßen sich der Facebook-Chef und Xi erneut gegenüber – am Tisch von Präsident Barack Obama im Weißen Haus. Zuckerberg, der mit Priscilla Chan, einer chinesischstämmigen US-Medizinerin, verheiratet ist, seit Jahren Mandarin lernt und demnächst Vater wird, bat Xi um einen Namensvorschlag für die Tochter. Und das, obwohl Facebook, genau wie Twitter und Google, in China verboten ist. Der Präsident wies die Bitte nach Medienberichten zurück: Das sei eine zu große Verantwortung.

So freundlich alle lächelten – das chinesisch-amerikanische Verhältnis hat etwas Irritierendes, ja Paradoxes, wenn es um das Internet geht. Kaum eine Frage ist zwischen den beiden Weltmächten so umstritten wie die nach Freiheit und Sicherheit

im Cyberspace. Hier prallen, mehr noch als in der Wirtschafts-, Rüstungs- oder Geopolitik, zwei Weltbilder aufeinander: Die USA, die sich als Hort der Kreativität und als Mutterland des freien Internets verstehen, werfen China vor, seine Behörden und seine Wirtschaft auszuspionieren. China, das sein Internet nach außen abschirmt und nach innen gänzelt, behauptet, seine Cyber-Souveränität sei bedroht von den „zersetzenden Ideen“ aus dem Westen.

Das ist, als hätten im Kalten Krieg sowjetische Nuklearwissenschaftler in großer Zahl an amerikanischen Universitäten studiert, während sich US-Atomkonzerne um Aufträge in Moskau beworben hätten – und zwar ausdrücklich unterstützt von ihrer jeweiligen Regierung.

Wie kommt es also, dass so viele Chinesen ins Silicon Valley drängen, während die US-Konzerne, die sich als Vorreiter des freien Datenverkehrs sehen, unbedingt nach China wollen?

Die Interessen von Amerikas Internetfirmen sind eindeutig: Sie wollen einen fairen Marktzugang in China, sie wollen Umsatz und Gewinne machen, auf diesem für sie so wichtigen, schnell wachsenden Markt. Was aber wollen Chinas Softwareingenieure in den USA, was lernen sie dort, was bringen sie in ihr Land zurück? Und was lässt sich aus ihren Erfahrungen über das Verhältnis der beiden Weltmächte lernen – über ihre kulturellen Unterschiede und über ihre „soft power“, ihre „sanfte Macht“ im Cyberspace?

„Für viele von uns hat die Entscheidung für Amerika zunächst einmal mit Geld zu tun“, sagt der Computeringenieur Yang Ming, 32. Er sitzt mit seiner Freundin in einem Restaurant im „Cupertino Village“, einem Shoppingcenter, in dem es fast nur Chinesen gibt. So wie auch in großen Teilen von Cupertino, wo der chinesische Bevölkerungsanteil bei fast 30 Prozent liegt, der aller Asiaten sogar bei über 60 Prozent.

Yang Ming, geboren und aufgewachsen in Shanghai, trägt Holzfällerhemd und Jeans, die übliche Uniform der Silicon-Valley-Nerds, dazu Sandalen und Socken, ein eher chinesisches Fashion-Statement. An seiner Gürtelschleife baumelt eine Mitarbeiterkarte mit dem Apple-Logo.

„In China verdient ein junger Softwareentwickler um die 8000 Yuan im Monat“, sagt Yang. „In den USA verdienst du etwa dieselbe Summe – aber in Dollar.“ Das ist mehr als das Sechsfache. Bei großen US-Internetkonzernen liegen die Jahresgehäl-



PROEHL STUDIOS / CORBIS



LAURA MORTON / DER SPIEGEL

San Jose im Silicon Valley, Jungunternehmer im Gründerzentrum „SVC Angel“ in Santa Clara: „Die Amerikaner denken weiter“



LAURA MORTON / DER SPIEGEL

**Beraterin Qian:** „Alle hatten Ideen, suchten nach Geschäftspartnern, keiner wollte zurück“

ter bei rund 120 000 Dollar, dazu kommen Boni und die begehrten Firmenanteile.

„Es hat aber auch mit dem zu tun, was du hier lernen kannst“, sagt Yang. Zwar sei nicht jede US-Hochschule automatisch besser; seine Universität in Shanghai sei genauso gut gewesen wie die in Detroit, wohin er vor zehn Jahren wechselte. Gelernt aber habe er in Amerika mehr, die Gespräche seien offener, das intellektuelle Ökosystem sei reichhaltiger.

„Das chinesische Bildungswesen macht dich zum Streber. Du hast die Wahl: Willst du etwas erleben, oder willst du eine Zukunft?“ In Amerika könne man beides haben. Yang sagt, er sei immer wieder beeindruckt, was gleichaltrige Amerikaner

und Twitter neuerdings wieder so um Peking bemühen, amüsiert Yang ein bisschen, aber es wundert ihn nicht, angesichts der Bedeutung des chinesischen Marktes.

Er war sehr traurig, sagt er, als Google vor fünf Jahren China frustriert den Rücken kehrte, weil es von Peking zur Zensur seiner Suchergebnisse gezwungen werden sollte. Heute sieht er das anders. Die Enthüllungen von Edward Snowden hätten nicht nur im Westen, sondern auch bei modernen Chinesen wie ihm Spuren hinterlassen.

Über seine eigene Regierung mache er sich ohnehin keine Illusionen, sagt er vorsichtig. „Doch wenn ich heute bestimmte Google-Dienste nutze oder in ein Taxi von Uber steige – wer weiß, welche amerika-

## „Ich war das typische Produkt einer chinesischen Erziehung, ich tat, was mein Staat, meine Eltern wollten.“

schon alles erlebt hätten. „Die haben alle schon im College ihre ersten Erfahrungen mit Alkohol gemacht und offenbar Spaß dabei. In China gehört das Trinken zum Beruf, zum Ritual des Kontaktknüpfens – und macht überhaupt keinen Spaß.“

Die Kultur des modernen China sei immer auf zählbare Resultate aus, auf schnellen Erfolg, auf kurzfristigen Profit, sagt Yang. Auch deshalb sei Amerika im Internet erfolgreicher als China. „Die Amerikaner denken weiter. Deswegen sind hier Plattformen wie Wikipedia entstanden, investieren große Firmen in Open-Source-Projekte. So etwas rechnet sich nicht über Nacht, aber es schöpft langfristig Werte.“

Dass sich die Chefs von in China verbotenen Konzernen wie Facebook, Google

nischen Dienste mir dabei folgen?“ Andersherum habe ja auch die US-Regierung den chinesischen Technologiekonzern Huawei von öffentlichen Aufträgen ausgeschlossen, weil sie ihn für einen verlängerten Arm der Volksbefreiungsarmee hält.

Yang Ming hat sich noch nicht entschieden, welchem der beiden Systeme er am Ende den Vorzug geben wird, seiner Heimat oder den USA.

Im Silicon Valley sind chinesische Softwareingenieure derzeit sehr gefragt: Sie gelten als fähig, belastbar und als Brücke in den wichtigen chinesischen Markt. In den Entwicklungsabteilungen der großen Firmen stellen sie bis zu ein Drittel der Programmierer. „Ich bekomme fast jede Woche ein Jobangebot“, sagt Yang. Das

von Apple habe er angenommen, nachdem er vorher in New York drei Start-ups mit aufgebaut habe. „In Kalifornien scheint die Sonne, die Luft ist gut, die Schulen sind hervorragend. Wer Kinder hat, bleibt in der Regel hier.“

In Shanghai dagegen lockt ihn die Aussicht, eine eigene Firma zu gründen. Für Yang steht fest, dass das digitale Wachstum Chinas erst begonnen habe, das Potenzial sei riesig. „Es ist gut möglich, dass ich zurückgehe“, sagt er. „Ich vermisse meine Sprache, meine Familie – und nichts gegen New York und Kalifornien: Aber Shanghai dreht sich zurzeit schneller.“

Olina Qian macht sich darüber keine Gedanken: Sie gehe nicht mehr zurück, sagt sie. Sie kam Ende der Neunzigerjahre aus der grauen nordostchinesischen Industriestadt Shenyang, begabt, fleißig, zuverlässig wie alle Studenten, die China damals schickte, und schloss in Rekordzeit ihr IT-Studium ab. „Ich hatte keinen Blick für Kalifornien“, erinnert sie sich. „Ich war das typische Produkt einer chinesischen Erziehung, ich tat, was mein Staat, meine Eltern, meine Professoren von mir erwarteten, ich war ein ‚good girl‘.“ Sie begann als Datenanalystin bei Symantec, wechselte zu Facebook und anderen Hightechfirmen, verdiente gut – und war unglücklich.

Eines Tages belegte sie einen Kurs in Coaching, jener typisch amerikanischen Disziplin, andere für etwas zu begeistern, was man selbst gut kann. Sie merkte, dass sie dafür Talent hatte, und gründete eine Beratungsfirma für chinesische Entwickler, die selbst ein Start-up gründen wollen, denen aber die Verbindungen und Umgangsformen des Silicon Valley fehlen.

Die Nachfrage überwältigte die junge Chinesin. „Erst kamen 60, dann 100 Leute, alle hatten Ideen, alle suchten nach Geschäftspartnern, keiner wollte zurück nach Hause.“ Nach den Ingenieuren kamen die Professoren, nach den Professoren die Investoren, und Olina Qian knüpfte Knoten um Knoten in ihrem wachsenden Netzwerk. Sie kennt jetzt alles, was die Chinesen im Silicon Valley so treiben, von Redwood City bis San Jose, von den Erstsemestern in Stanford bis zu den Risikokapitalisten in San Francisco, die ständig nach vermarktbareren Ideen suchen.

Inzwischen leitet Qian die „Vereinigung der chinesischen Unternehmer im Silicon Valley“ und pendelt zwischen Santa Clara und Asiens Start-up-Zentren in Peking, Shenzhen und Singapur. Nicht mehr nur Arbeitskräfte kämen aus China, sagt sie, sondern auch immer mehr Geldgeber. Vermögende Chinesen investierten in amerikanische Firmen, unterstützten Universitäten, kauften Häuser und Grundstücke, je teurer die Gegend, desto besser.

Der Kontrast könnte kaum größer sein: Die ersten Chinesen, die Mitte des 19. Jahr-



LAURA MORTON / DER SPIEGEL

**Unternehmer Gu:** „Die Wirtschaft ist jung, der Markt ist riesig, die Versuchung ist groß“

hundreds nach Kalifornien kamen, waren Arbeiter, vorwiegend aus dem damals armen Süden Chinas. Sie gründeten Chinatowns, wo bis heute vielfach Kantonesisch gesprochen wird. Die neuen Chinesen jedoch kommen aus dem reichen Osten, sie sprechen Mandarin, und sie drängen in die modernsten Bereiche der amerikanischen Industrie. Chinatown 2.0, gewissermaßen.

„Und trotzdem“, sagt Jack Jia, 52, „prägt uns nach wie vor diese Chinatown-Mentalität, diese Enge, aus der wir so schwer herausfinden.“ Als er Ende der Achtzigerjahre in die USA kam, sei er einer der wenigen chinesischen Studenten gewesen, die sich von den gastfreundlichen Amerikanern einladen ließen. „Die

reich sind“, sagt Jia. Es sei kein Zufall, dass die Zahl der chinesischen und der indischen Softwareingenieure im Silicon Valley etwa vergleichbar ist, in den Führungsetagen von Microsoft oder Google aber mehr Inder als Chinesen zu finden sind. „Ich glaube, andere sind generell besser darin, zu kommunizieren, auf Fremde zuzugehen, als wir Chinesen.“

Diese Schwäche der Chinesen könnte womöglich auch aus einer besonderen Stärke resultieren: der Größe Chinas und seiner Wirtschaftskraft. Denn ökonomisch ist sich das chinesische Internet selbst genug, chinesische Unternehmen könnten prosperieren, ohne auch nur einen einzigen Schritt über die Große Brandmauer zu setzen, die

## „Die Frage ist, ob du China verändern willst oder die Welt. Ich habe den Ehrgeiz, die Welt zu verändern.“

anderen blieben unter sich.“ Heute betreibt Jia in Santa Clara „SVC Angel“, ein Gründerzentrum, in dem vor allem junge Chinesen arbeiten.

Die chinesische Community im Silicon Valley sei groß, und sie habe Bedeutendes erreicht, sagt Jia. Er selbst war dabei, als der Yahoo-Mitgründer Jerry Yang 2005 einem gewissen Ma Yun eine Milliarde Dollar zusagte, um bei einer obskuren Onlineplattform aus dem ostchinesischen Hangzhou einzusteigen. Es war eine folgenreiche Entscheidung: Ma Yun ist heute unter dem Namen Jack Ma bekannt, sein Unternehmen, die Alibaba Group, ist der größte Onlinehändler der Welt.

„Das Exklusive unserer Kultur unterscheidet uns von anderen, die hier erfolg-

ihre Regierung errichtet hat. „Die Frage ist, ob du China verändern willst oder die Welt“, sagt Gu Qunshan. „Ich habe den Ehrgeiz, die Welt zu verändern.“

Gu Qunshan stammt aus der Nähe von Peking, er kam im Jahr 2000 ins Silicon Valley und hat neun Jahre lang in der Entwicklungsabteilung von Google gearbeitet. Er ist ein Experte für die Komprimierung großer Videodateien und hat bei Google mehr als 50 Patente angemeldet. „Jeder, der eine Videokonferenz abhält oder sich auf YouTube ein Video ansieht, nutzt diese Patente“, sagt er. „Wir haben damit internationale Standards gesetzt.“

Vor zwei Jahren machte sich Gu selbstständig, um sein eigenes Projekt zu entwickeln: eine App, mit der man diverse

Smartphones, iPads oder Computer miteinander vernetzen kann – und jeder Nutzer kann dann über sein Gerät die anderen ansteuern – und über deren Mikrofon und Kamera verfolgen, was dort passiert. „TrackView“, heißt die Spitzel-App, die eine lückenlose Überwachung des Haushalts, des Ehepartners oder der Kinder ermöglicht. Eine sehr chinesische Idee.

„Soll ich es vorführen?“, fragt Gu, er nimmt sein Smartphone und öffnet die App. „Meine Frau ist gerade in Europa, ich glaube, sie hat in einem Hotel in Frankfurt eingeklickt. Ich sehe mal nach, was sie tut.“ Er dreht das Handydisplay zur Seite – „nicht dass wir sie im falschen Augenblick erwischen“ – und zeigt dann, was zu sehen ist: eine Nachttischlampe, im Hintergrund läuft ein Fernseher.

„Stellen Sie sich die Anwendungsmöglichkeiten vor“, schwärmt Gu. „Wenn Ihre Familie einverstanden ist, können Sie nachsehen, was Ihre Frau oder Ihre Kinder gerade tun. Sie können aber auch sicherstellen, dass es Ihrer alleinstehenden Mutter gut geht.“ Ärzte könnten ihre Patienten begleiten und Rettungsdienste ihre Mitarbeiter auf gefährlichen Einsätzen. „Verantwortungsvoll angewendet, kann diese Software die Gesellschaft verändern!“

Mehr als zwei Millionen Nutzer haben „TrackView“ bereits heruntergeladen, die App ist nach wie vor in einer kostenlosen Version zu haben. Gu will das auch bis auf Weiteres so belassen. Insgesamt rechnet er mit einem Potenzial von mehr als 300 Millionen Anwendern. „Aber ich will, dass der Markt und die Menschen den Wert dieses Werkzeugs erkennen und es wirklich gut ist, bevor ich Geld damit verdiene.“

In China gäben Unternehmer oft zu früh dem Druck nach, mit ihren Produkten Profit zu machen, sagt Gu. „Ich verstehe das: Die Wirtschaft ist jung, der Markt ist riesig, die Versuchung ist groß. Viele gehen deshalb einen schnellen und manchmal schmutzigen Weg.“ Das sei der fundamentale Gegensatz zwischen China und dem Silicon Valley. „In Amerika denkst du bei jedem Projekt von Anfang an global.“

Vielleicht ist das nicht nur ein Unterschied zwischen chinesischen und amerikanischen Softwareentwicklern, sondern genau der Punkt, in dem sich China von anderen Weltmächten unterscheidet. Rom wollte die Welt römisch machen, Spanien katholisch, die Sowjetunion kommunistisch. Amerika will die Welt amerikanischer machen, und mithilfe des Internets könnte das vielleicht sogar gelingen.

Will China die Welt chinesischer machen? Wenn ja, dann muss es wohl an seiner Software arbeiten.

Bernhard Zand

Twitter: @bzand