

vermieter für kleine Unternehmen. Diesen Vergleich mag Liu.

„China hat mehr kleine und mittelständische Internetunternehmen als die USA und Europa zusammen“, sagt er. „Die meisten von ihnen sitzen immer noch in ihren privaten Wohnungen. Wer hat in China schon eine Garage?“ Die Nachfrage sei stark, Alibaba und Chinas Uber-Pendant Didi haben in seinen „Kr Space“ investiert. Nächstes Jahr will er mit der Firma in New York an die Börse gehen.

Nicht nur die Größe und das Wachstum des chinesischen IT-Sektors würden im Westen immer noch unterschätzt, sagt Liu, auch der Umstand, wie mobil Chinas Internet inzwischen sei. „Viele Volkswirtschaften des Westens sind im Grunde immer noch E-Mail-basiert“, sagt er. „Das gibt es in China nicht mehr. Meine Generation macht alles auf dem Mobiltelefon. Ich verwalte sogar mein ganzes Portfolio auf dem Handy.“

Es ist zwölf Uhr, Liu Chengchongs Assistentin hat per App ein paar Lunchpakete bestellt. Bevor das Essen kommt, stellt sie ihm aber eine Thermosflasche mit Hühnersuppe hin. Die hat seine Frau eingepackt.

Chengcheng hat vor zwei Jahren geheiratet, eine junge Frau aus der Provinzstadt,

aus der er selbst stammt. Sie haben ein sechs Monate altes Baby. „Seit wir uns auf den Börsengang vorbereiten, habe ich kein Privatleben mehr“, sagt Liu, „meine Frau organisiert alles für mich. Sie sucht mir sogar jeden Morgen raus, was ich anziehen soll.“

Vor vier Jahren hatte er gerade noch die Zeit gefunden, den Führerschein zu machen. Auf die Frage, was für ein Auto er sich denn kaufen wolle, antwortete er damals: „Ein blaues.“

Inzwischen hat er ein Auto, einen blauen Tesla. „Ich komme nur leider nie dazu, ihn zu fahren. Dafür müsste ich mir Urlaub nehmen. Aber wenn ich in China bin, gibt es keinen Urlaub.“

Bernhard Zand

Gegendarstellung

In DER SPIEGEL vom 20.05.2017 heißt es in einem Artikel mit der Überschrift „Wenn kein Postmann klingelt“ auf Seite 64:

„... Johannes B. Kerner und seine Cloverleaf Yachting Ltd. ... Es gibt zumindest ein paar naheliegende Gründe, nach Malta zu

gehen, wenn die Firma das Wort ‚Yachting‘ im Namen trägt. ... Vor allem Jachtbesitzer lockt der EU-Zwerg mit Sonderangeboten – bei der Mehrwertsteuer.“

Hierzu stelle ich fest:

Der in dieser Veröffentlichung zum Ausdruck kommende Verdacht ist falsch. Die Cloverleaf Yachting Ltd. wurde nicht gegründet, um Mehrwertsteuer zu sparen. Der beschriebene Mehrwertsteuervorteil auf Malta kommt bei der Jacht der Cloverleaf Yachting Ltd. nicht zum Tragen.

Hamburg, den 18.8.2017
Johannes B. Kerner

Anmerkung der Redaktion:

Der SPIEGEL hätte die Möglichkeit dieses Mehrwertsteuervorteils nicht in Bezug auf Herrn Kerner erwähnt, wenn dieser schon zu den vor der Veröffentlichung gestellten Fragen und nicht erst vor Gericht mitgeteilt hätte, dass die Cloverleaf Yachting Ltd. für den Kauf des als „Commercial Yacht“ geführten Bootes wie auch nach deutschem Recht keine Mehrwertsteuer zahlen musste, weil es sich nicht um einen Ersterwerb handelte.