



Der Copy-König

Global Village: Warum ein Unternehmer im Kongo mit deutschen Tugenden erfolgreich ist

Es ist Abend in der Demokratischen Republik Kongo, in Lubumbashi, Musewa M'Bayo sitzt im Zentrum der Stadt an einem eisernen Tisch, schlägt Moskitos tot und sagt: „Ich bin froh, dass die Deutschen endlich hier sind, im Kongo.“ Dann lächelt er.

M'Bayo ist ein kleiner, kompakter Mann mit schütterem Haar, er redet schnell und viel, und fragt man ihn nach seinem Beruf, antwortet er: „Geschäftsmann.“

Sein Büro liegt ein paar Straßen entfernt. Auf dem Weg dorthin geht man über zerrissene Bürgersteige, passiert schwelende Müllhaufen, Handy-Geschäfte, Geldwechsler, die am Straßenrand hocken. Kinder betteln, ein paar Polizisten sind zu sehen. M'Bayo sagt, es gebe Grund zur Hoffnung. Seit einer Weile würden die Polizisten eingreifen, bei einer Schlägerei beispielsweise, ohne dass man sie bezahlen müsse.

M'Bayos Büro liegt in einem Haus, dessen Wasserleitungen geplatzt sind, aber die Fenster haben Scheiben, und es hängen keine Stromleitungen aus der Wand. Das schwere Gitter an der Front schließt auch tadellos.

Über eine steile Treppe geht es hinauf in den ersten Stock, M'Bayo öffnet eine Tür. Der Raum ist bescheiden. In einer Ecke steht ein Tresor, in einer anderen ein Schreibtisch mit einer deutschen Flagge. An einem Regal, hinter dem Schreibtisch, hängt eine weitere, größere Flagge. M'Bayo geht zu ihr und zupft an ihr herum. Er sagt, er liebe Deutschland und das Deutsche, er liebe auch die alten deutschen Tugenden, den Fleiß, die Ordnung, die Beständigkeit: „Sie haben Deutschland groß gemacht und mich auch.“ M'Bayo ist ein Fan der Deutschen.

Während der WM fieberte er mit ihnen, schon vor ein paar Jahren gründete er einen Stammtisch zur Förderung des deutschen Wesens in Lubumbashi. M'Bayo bildete so etwas wie die Vorhut der Deutschen in Uniform, die jetzt in Kinshasa als Botschafter ihres Landes unterwegs sind.

Seine Geschichte begann vor acht Jahren. Er war in Deutschland damals, in Trier, er hatte Betriebswirtschaft studiert. Ein Stipendium machte es möglich.

M'Bayos Abschlussarbeit an der Universität befasste sich mit der Frage, wer

zerfallene Nationen wie den Kongo wieder zurückführen kann zur Ordnung, zum Wohlstand: eher der Staat oder eher die Wirtschaft, die Unternehmer?

M'Bayo plädierte für das freie Unternehmertum. Der Handwerker, der Fabrikant, der Dienstleister, nicht der Politiker war für ihn die Keimzelle gesellschaftlichen Fortschritts.

Auch M'Bayo wollte Unternehmer werden. Allerdings nicht in Deutschland, sondern im Kongo, denn Mangel an fast allem ist nicht nur ein beklagenswerter Zustand. Er bietet auch Gelegenheiten. Doch M'Bayo

M'Bayo begann, Kopierer aus Deutschland zu importieren, das Startkapital, 15.000 Mark, lieh ihm die Stadtparkasse Trier. Dort hatte M'Bayo während seines Studiums ein Konto.

Er begann mit 2 Kopierern, heute besitzt er 40, Tendenz steigend, dazu elf Angestellte und am Stadtrand ein großes, komfortables Haus mit eigener Strom-, eigener Wasserversorgung und Schränken von Ikea.

Sein Copy-Center öffnet morgens um sechs und schließt abends um neun. Die Kopierer funktionieren, sie werden sogar

gewartet – zur Not von M'Bayo selbst. Nennenswerte Konkurrenten hat er keine. Es gibt ein paar Kopierer, die auf den Straßen stehen, unter freiem Himmel, im Staub, im Regen.

So kommen diejenigen, die ordentliche Kopien wollen, zu ihm, ins „Benelli-Copy-Center“.

Es sind Händler, Handwerker, Anwälte, Bauherren, Geldverleiher. Sie jammern über die Preise, fünf Cent für eine Schwarzweißkopie sei Wucher, aber sie bleiben, reden über ihre Erfolge, ihre Pläne, manchmal auch über ihre Niederlagen, und sie verwandeln M'Bayos Copy-Center in eine Art Konjunkturbarometer, in einen der wenigen Orte, an denen man die

Stimmung in der Stadt erfühlen kann, und sie ist verhalten optimistisch.

M'Bayos Kunden wagen es, wieder an die Zukunft zu glauben, wegen der Wahlen, wegen der Deutschen. M'Bayo bestätigt das. Die Zahl der Kopien steigt, für ihn ist das ein Beleg, dass die Zahl der legalen und halbwegs legalen Geschäfte zunimmt.

Auch M'Bayo plant neue Geschäfte. Er glaubt, dass der neue Optimismus zu einem Bauboom führen wird, und er hat festgestellt, dass es in Lubumbashi zwar Zementgroßhändler gibt und Ziegeleien, aber keinen Fliesengroßmarkt. Das will er ändern.

Aus Deutschland werden die Fliesen allerdings nicht kommen. M'Bayo glaubt, dass er in der Baubranche nur bestehen kann, wenn er aggressiver wird. Dafür braucht er einen neuen Partner, nicht das behäbige Deutschland. Und er hat ihn schon gefunden. Die Flugtickets sind gekauft. Die Reise geht nach China.

UWE BUSE



Geschäftsmann M'Bayo: Kredit von der Stadtparkasse Trier

yo fehlte ein Produkt, eine Dienstleistung, eine Idee. Die wichtigste Industrie des Kongo, der Bergbau, schied aus. Zu kapitalintensiv, zu brutal. Direkte Geschäftsverbindungen mit der Regierung waren auch nicht ideal. Zu korrupt, zu wenig Kontrolle. Es war nicht einfach.

Was braucht Wirtschaft, um auch im Chaos zu wachsen?, fragte sich M'Bayo. Vertrauen, Sicherheit. Wie schafft man Sicherheit? Durch Verträge. Was braucht man für Verträge? Papier. Und Kopien für alle Beteiligten.

Denn auch in Ländern wie dem Kongo, in denen es keine funktionierenden Gerichte gibt, keine funktionierende Polizei, kann es hilfreich sein, bei Streitigkeiten erst mit einem Vertrag in der Luft herumzufucheln, bevor man zu anderen Mitteln greift.

M'Bayo fuhr durch die Stadt. Es gab in Lubumbashi, der Millionenstadt, zwar Papier, aber kein Copy-Center. Er hatte seine Nische gefunden.