



Die Familie Igerc: Vater Mario, Mutter Ivona und die Zwillinge Leon und Noel.

Ein Globasnitzer in Reich der Mitte

Viele Kärntner wandern aus. Aber nur die wenigsten in das Reich der Mitte nach China. Mario Igerc aus Kleindorf/Mala vas bei Globasnitz lebt mit seiner Familie im Süden Chinas in Shekou – Shenzhen.

Silvo Kumer

Mario Igerc (36) lebt und arbeitet seit 6 Jahren in China. In Shekou – Shenzhen koordiniert er die Arbeitsabläufe unter den Firmen, die für die bhp-austria mit Sitz in St. Jakob im Rosental Möbel und Accessoires produzieren, und zwar unter der bhp.austria und der globo-lighting. Produziert werden trendige Möbel aus Chrom und Glas, Gartenmöbel aus PVC-Geflecht und Holz – speziell sogar Kleinmöbel und Accessoires aus echtem Ziegenfell.

Mit Mario ist auch Gattin Ivona nach China gezogen. Die Zahnärztin hat sich dort selbstständig gemacht und führt ihre eigene Praxis mit dem Namen IFC Dental clinic Guangzhou. Ivona führt in Hongkong auch eine eigene Anti-Aging-Firma. (www.biomart.com.hk). Ihre beiden Kinder, die Zwillinge Leon und Noel (von hinten gelesen haben beide den gleichen Namen) kamen bereits in China auf die Welt und besuchen den internationalen amerikanischen Kindergarten. Im Herbst 2015 müssen sie dann in die Schule gehen. Die Entscheidung pro Österreich oder pro China ist noch nicht gefallen. In diesem Fall müsste wohl die Mutter mit den Buben zurück nach Kärnten. Aber es ist ja noch Zeit, 1 Jahr ist noch die Vorschule angesagt. Und zu Hause in Shekou – Shenzhen werden die beiden von chinesischen Kindermädchen betreut und lernen so auch Chinesisch, wobei sie am liebsten mit den „China-Ladys“ englisch sprechen, so wie im Kindergarten. Mit den Eltern wird auch Slowenisch, Deutsch und Kroatisch gesprochen. Wie steht es mit den Sprachkenntnissen

in Chinesisch? Die Kinder sprechen fast fließend Chinesisch, Mama Ivona sehr gut und bei Vater Mario limitieren sich die Sprachkenntnisse auf kleine alltägliche Sachen. Sonst ist die Handelssprache Englisch. Das Handeln ist überhaupt ein besonderes Ritual, und man muss als Europäer die Gepflogenheiten gut kennen. Der Händler verlangt zuerst meist völlig überzogene Preise. Nur Ausländer nehmen diese ernst. Der erfahrene Käufer nennt dem Händler einen wesentlich niedrigeren Preis. Einsteigen kann man ab 20-25 Prozent des genannten Preises. Der Händler reagiert entsetzt: „Bu xing!“ – das geht nicht! Und senkt seinen Preis ein wenig.

Daraufhin erhöht der Kunde sein Gebot. Nach einigen Wiederholungen einigt man sich schließlich. Der Käufer sollte nie seine Freude über einen Artikel zeigen – auch und gerade, wenn er ihn unbedingt haben will. Dieses rituelle Verkaufsgespräch ist normal und wird erwartet. Solange der Händler es fortführt, wird er seine Ware mit Gewinn verkaufen. Und überhaupt sind die Unterschiede Europa – China sehr, sehr groß: die Menschenmassen – das bevölkerungsreichste Land der Erde hat 1,3 Milliarden Einwohner, mehr als USA und Afrika –, das Tempo, der Ehrgeiz der Chinesen, die Verschmutzung, die Nahrung und die Mentalität machen einem Europäer schon zu schaffen. Jeder Tag bringt neue Erfahrungen mit sich.

Mario Igerc hat schon vieles erlebt und ist auf Überraschungen vorbereitet. Ein recht kurioses Beispiel: Bei einer Dienstreise in Nordchina gab es in der Nähe der Fabrik kein Hotel. Daher musste er sich in der Fabrik duschen, essen und schlafen. Es gab zwar getrennte Duschen, aber diese waren offen. Da die Chinesen keine Körperbehaarung haben, war Mario Igerc die Attraktion in der „Massen-Dusche“ und konnte die 10 Liter warmes Wasser für sich gebrauchen, während die Chinesen begeistert zuschauten. Auch das Essen ist gewöhnungsbedürftig: gekochte Hoden vom Hahn, Schlangeneier, Schildkrötenflossen, und alles kommt aus der Zucht, bis auf eine Schlangensuppe, die aus einer in der Wildnis lebenden Kobra über 24 Stunden lang gekocht wurde. vier- bis sechsmal im Jahr geht es nach Europa, dabei ist auch ein Wochenende in Kärnten mit Tafelspitz von der Mama.

