

Hundert und mehr Fragen zu Thailand

Teil 8

Im Umgang mit Geschäftsleuten und Behörden

© Thaihom Enterprises und Josef Burri 2024
Stand: 31.08.2024



Geschäfte machen in Thailand ist nicht schwierig. Aber wer erfolgreich sein will, beachtet ein paar Grundregeln, die jenseits der Gesetzeswerke des thailändischen Staates liegen. Das fängt beispielsweise bei einer Nebensächlichkeit wie der Gestaltung und dem Überreichen der Visitenkarte an. Freundlichkeit gegenüber Verhandlungspartnerinnen und –partnern ist eine Selbstverständlichkeit, Respekt gegenüber thailändischen Institutionen ein Muss. Eine heikle Klippe ist die sprachliche Verständigung. Ihr gilt unser Hauptaugenmerk. Was in der Verhandlung abgemacht worden ist, sollte in einer Protokollnotiz festgehalten werden. Von entscheidender Bedeutung ist auch, ob die Gesprächspartner überhaupt mit den richtigen Kompetenzen ausgestattet sind und Entscheide fällen und durchsetzen können. Ein besonderes Thema ist in Thailand die Loyalität zwischen Vorgesetzten und Untergebenen, aber auch zwischen Geschäftspartnern. Ferner haben wir uns ein paar kritische Gedanken zu einem allfälligen Hauskauf in Thailand gemacht.



Ein Lächeln kann nie schaden: Eine Staatsanwältin in ihrem Büro

Wie schaffe ich eine angenehme Verhandlungsatmosphäre?

Gute Geschäftsbeziehungen in Thailand setzen eine persönliche Ansprache der Partner voraus: Der Ausländer bringt zu Beginn eines Gesprächs sein Interesse an der Person auf der anderen Seite des Tisches zum Ausdruck. Dann kommt die Rede häufig auf mögliche gemeinsame Bekannte. So würde der Thai seine deutsche Gesprächspartnerin aus Frankfurt beispielsweise fragen: "Ich habe einen Freund in Frankfurt. Er heisst Horst und arbeitet bei der Deutschen Bank. Kennen Sie ihn zufällig?" Erst wenn eine persönliche Atmosphäre geschaffen ist, schwenkt das Gespräch auf die Sachebene. Westliche Manager stehen oft unter Zeitdruck. Dabei bringt geduldiges Zuhören und Zuwarten meistens mehr als der Drang zur raschen Erledigung der Verhandlungspunkte.

Haben meine Gesprächspartner im Westen studiert? Verstehen sie meine Terminologie?

Das Studium oder der berufliche Aufenthalt in westlichen Ländern ist für Thai mit grossem Prestigegewinn verbunden. Man darf ruhig danach fragen. Leute mit Auslanderfahrung verfügen meistens über grössere kommunikative Kompetenzen und über mehr Erfahrungen. Sie sehen auch eher über die Ignoranz des Ausländers in Sachen Etikette hinweg, weil sie schlechte Manieren oder Eigenheiten von Ausländern gewohnt sind. Zuweilen fühlen sie sich sogar erhaben über die Gewohnheiten ihrer eigenen "rückständigen" Landsleute, oder sie haben sich im Geschäftsleben die üblichen Höflichkeitsformen abgewöhnt. Der Ausländer tut gut daran, sein thailändisches Gegenüber unauffällig, aber genau zu studieren, um angemessen zu reagieren.

Sprechen alle Teilnehmer genügend englisch?

Auch in Thailand ist Englisch neben Thailändisch die wichtigste Geschäftssprache. In der Regel überschätzen die Menschen aus dem Westen ihre eigene Ausdrucksfähigkeit, vor allem wenn sie aus einem nicht-englischen Sprachgebiet stammen. Sie unterliegen ausserdem der

irrigen Auffassung, ihr Gesprächspartner habe sie vollkommen verstanden, weil er im Vorgespräch und dann in der Verhandlung doch so verständnisvoll nickte. Thailändische Schüler werden, wenn sie Englisch lernen, wenig auf das Hörverständnis und die selbständige Formulierung von Gedanken trainiert. Ausserdem sind sie in ihrem Alltag mit sehr unterschiedlichem Englisch konfrontiert, was Wortschatz, Aussprache und Grammatik betrifft. Es kommt durchaus vor, dass ein Thai den Handwerker aus dem Entlebuch mit seinem rudimentären englischen Wortschatz besser versteht als den Banker aus New York. Es ist deshalb sehr wichtig, langsam und deutlich zu sprechen und die eigenen Gedanken zwei- bis dreimal mit unterschiedlichen Worten zu wiederholen.

Ist ein Dolmetscher nötig?

Für wichtige Verhandlungen kann es ratsam sein, einen versierten Übersetzer zur Seite zu haben. Dabei ist meistens keine wortwörtliche Übersetzung vonnöten, sondern eine Zusammenfassung der Hauptgedanken und die Erklärung von Schlüsselwörtern reichen für das Verständnis aus. Die thailändischen Sitzungsteilnehmer sollen zwischendurch untereinander in ihrer Muttersprache diskutieren können, wobei dann der Wortführer der Thai (oder der Übersetzer) das Zwischenergebnis in Englisch festhält.

Wer organisiert den Übersetzer oder Dolmetscher und überprüft seine Qualifikation?

Übersetzer und Dolmetscher sind eine Glückssache und können über den Verhandlungserfolg entscheiden. Deshalb verdient dieser Punkt eine besondere Aufmerksamkeit. Wenn meine thailändischen Partner einen Dolmetscher wünschen, kann ich ihnen dessen Auswahl durchaus überlassen. Falls ich als Ausländer einen Dolmetscher zur Seite haben möchte, wende ich mich an ein Übersetzungsbüro oder ziehe eventuell die Botschaft des Heimatlandes zu Rate, wobei ein wortwörtliches Dolmetschen in vielen Fällen nicht erforderlich ist. Vielleicht gelingt es, einen Übersetzer zu finden, der meine Muttersprache beherrscht. In jedem Fall muss ich dessen Qualifikation im Vorfeld der Verhandlungen überprüfen, indem ich mit ihm in der westlichen Sprache den Verhandlungsgegenstand erörtere. Praktisch alle Fachbereiche verfügen über eine eigene Terminologie mit einer Unmenge von spezifischen Begriffen, die ein guter Übersetzer beherrschen sollte. Die Qualifikation von vielen Übersetzungsbüros in Thailand reicht knapp für das Abfassen von Liebesbriefen und das Ausfüllen von Formularen aus, aber nicht für komplexe Verhandlungen oder technische Erläuterungen.

Ist der Austausch von Visitenkarten üblich?

Ja, aber die Übergabe geschieht weniger formell als in anderen asiatischen Ländern. Zweisprachige Visitenkarten haben den grossen Vorteil, dass darauf die komplizierten Namen und Adressen korrekt festgehalten sind. Für die Anrede dient in der Regel der offizielle Vorname. In Thailand wird grosser Wert aufs Prestige gelegt. Deswegen muss die Funktionsbezeichnung auf der Visitenkarte mit Bedacht gewählt werden. Umgekehrt bedeutet es noch nicht unbedingt sehr viel, wenn auf der Karte meines thailändischen Gesprächspartners "General Manager" steht. Ausserdem sollte auf der Visitenkarte das Logo nicht fehlen. Notfalls tut es auch ein (seriös aussehendes) Fantasie-Logo. Visitenkarten sind aber definitiv kein Tummelfeld für Witzbolde.

Wer leitet eine Sitzung?

Der Vorsitz darf bei Verhandlungen mit mehreren Personen ruhig dem thailändischen Partner überlassen werden. Das hebt das Selbstbewusstsein auf thailändischer Seite. Die forsche Effi-

zienz in der "westlichen" Art der Verhandlungsführung könnte ausserdem unsere Gesprächspartner irritieren. Bescheidenheit und Zurückhaltung gelten in Thailand als soziale Tugenden.

Wie lange dauert eine Sitzung?

Sitzungen in Thailand oder mit Thai können sich sehr in die Länge ziehen. Allein schon die Überwindung der sprachlichen Hürden ist zeitraubend. Die Thai tendieren dazu, dasselbe Thema immer wieder aus verschiedenen Gesichtspunkten anzugehen und Entscheidungen "herbeizureden". Es wird solange diskutiert und verhandelt, bis alle am Tisch einig sind und jeder das Gefühl hat, dass er an dieser Einigung wesentlich mitgearbeitet hat. Nach Beendigung der Sitzung trinken die Teilnehmer häufig noch ein Bier zusammen.

Warum sind in Thailand optische Erklärungshilfen beliebt (Fotos, Videos, Grafiken)?

Thailand verfügt generell über eine starke "visuelle" Kultur. Der Austausch von Fotos und Videos ist im Privatleben eine der Lieblingsbeschäftigungen von vielen Thai. Sie dokumentieren damit, dass sie anlässlich ihres letzten Aufenthalts in Europa tatsächlich vor dem Pariser Eiffelturm oder der Luzerner Kapellbrücke standen. Ich habe vor Jahren einen buddhistischen Mönch auf seiner Europareise begleitet, und er machte ohne Übertreibung Hunderte von Fotos an einem einzigen Tag. Optische Erklärungshilfen wie Fotos, Videos oder Grafiken bei Sitzungen und Besprechungen sind ein wichtiges Hilfsmittel, um das Verständnis in der Sache über die möglichen Sprachbarrieren hinweg zu vertiefen und die Partner von der Ernsthaftigkeit der Zusammenarbeit zu überzeugen. Vor allem bei der Aufnahme von Geschäftsbeziehungen können solche scheinbaren Nebensächlichkeiten die richtigen Türen öffnen.

Darf ich Wünsche und Absichten meiner Firma oder Organisation zum Ausdruck bringen?

Das ist sogar ausserordentlich wichtig. Genauso wie ein gesunder Menschenverstand. Aber man sollte nicht gerade mit der Türe ins Haus fallen, sondern vorsichtig abtasten, wie viel es "verträgt" und was die Gesprächspartner wissen wollen. Die Thai schätzen klare Verhältnisse, wenn sie das Gefühl haben, dass sie als gleichwertige Persönlichkeiten und kompetente Partner respektiert werden. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die Thai (wie viele andere Asiaten) weniger an den vermeintlich wichtigen Teilaspekten interessiert sind, sondern den gesamten Kontext in einer Geschäftsbeziehung (und auch in den persönlichen Verhältnissen) als wesentlich erachten.

Gibt es verlässliche Statistiken und Analysen über den Geschäftsgang? Sind Umsatzzahlen hieb- und stichfest?

Wer sich auf Verhandlungen oder die Zusammenarbeit mit thailändischen Partnerfirmen einlässt, will über die Seriosität seines Gegenübers Bescheid wissen. Fragen nach Statistiken, Analysen, Umsatzzahlen, Referenzen und dergleichen sind deshalb durchaus zulässig und unabdingbar. Dem thailändischen Partner soll der Eindruck von ernsthaftem Interesse und Sachverstand vermittelt werden.

Wie können solche Unterlagen überprüft werden?

Alle geschäftsrelevanten Dokumente (Verträge, Umsatzzahlen, Auskünfte zur Solvenz und dergleichen), die der objektiven Einschätzung einer Firma dienen, sollten in eine westliche Sprache übersetzt und ganz genau studiert werden. Treten darin Unstimmigkeiten oder Widersprüche auf, muss die thailändische Seite glaubwürdig Auskunft darüber erteilen können.

Das vorhandene Datenmaterial kann einer Wahrscheinlichkeitsprüfung unterzogen werden. Wenn es um längerfristige und kapitalintensive Geschäftsbeziehungen geht, können Referenzen (nach Möglichkeit von westlichen Partnern) eingeholt werden. Ohne peinlich genaue Überprüfungen sollten in Thailand keine Geschäfte getätigt werden. Selbstverständlich gelten diese Anmerkungen immer auch für die Gegenseite. Die Thai sind keine Bittsteller, sondern Partner, und sie wollen als solche behandelt werden.

Sind die Verhandlungspartner beschlussfähig, oder bereiten sie einen Entscheid vor, der auf höherer Ebene gefällt wird?

Häufig sorgen Sitzungen bei ausländischen Teilnehmern für Irritation, weil sie sich im Vorfeld zu wenig Rechenschaft über die streng hierarchischen Verhältnisse auf thailändischer Seite abgelegt haben. Trotz guten Verhandlungen können Geschäfte aus unerklärlichen Gründen ins Stocken geraten. Es muss das Bestreben des Ausländers sein, es mit einer möglichst hochrangigen, entscheidungsfähigen Person zu tun zu haben, die über genügend Ansehen, Einfluss, Kompetenz und Kraft verfügt, um Beschlüsse zu fassen und durchzusetzen. Oft genügt eine Betriebsbesichtigung mit unserem Verhandlungspartner oder unserer Verhandlungspartnerin, um zu spüren, dass wir es mit der richtigen Person zu tun haben. Verhandlungen mit subalternen Beamten oder Angestellten sind häufig zum Scheitern verurteilt oder verlaufen im Sand.

Gibt es Nebenabsprachen, und wenn ja, mit wem?

Nebenabsprachen haben meistens den Geruch von "Korruption" oder "Schmiergeld" und sind aus der Sicht des Ausländers unerwünscht, weil sie eine geschäftliche Transaktion in einem ungewohnten Umfeld unnötig erschweren und verteuern können. In Thailand kommen solche Gepflogenheiten jedoch häufig vor, und der Ausländer muss einfach darauf vorbereitet sein, um in dieser Situation überlegt und angemessen reagieren zu können. In den letzten Jahren sind einige weit oben platzierte Fälle von Bestechlichkeit ans Tageslicht gekommen.

Sollen Preise einfach akzeptiert werden, oder ist es wichtig zu "verhandeln"?

Jeder Kaufmann in Thailand stellt sich auf ein Gespräch ein, in dem die Preise ausgehandelt und festgelegt werden. Besonders beim Kauf von Souvenirs und anderen Artikeln für Touristen lohnt sich das "Händeln" auf jeden Fall. Allerdings nimmt das Feilschen von Touristen oft groteske Züge an: Während sie in teuren Hotels logieren und dort ohne Wimpernzucken Tausende von Baht liegen lassen, führen sie wegen ein paar Baht in einem kleinen Laden ein Theater auf, als ob es um Leben und Tod ginge. Dabei müssen gerade die kleinen Ladenbesitzer mit ihren geringen Margen und hohen Mietzinsen hart ums Überleben kämpfen. In vielen Warenhäusern und Läden gelten Fixpreise. Thailänder sind sich gewöhnt, sowohl bei Dingen des täglichen Gebrauchs wie bei grösseren Anschaffungen Preisvergleiche anzustellen und dort einzukaufen, wo es am günstigsten ist. Bei sehr teuren Anschaffungen ist oft eine Vermittlungsgebühr im Preis inbegriffen (zum Beispiel bei Hauskäufen); auch Reiseführer erhalten häufig eine "Kommission", je nach dem Betrag, den die Touristen in einem bestimmten Laden ausgeben.

Sind die Lieferbedingungen realistisch, und können sie überhaupt eingehalten werden?

Sowohl der Tourist wie der Einkäufer einer westlichen Firma kommt die Lage, Waren zu bestellen, die erst später nach Übersee ausgeliefert werden. Gemäss unseren Erfahrungen sind dabei Betrugsversuche äusserst selten. Wenn es sich um thailändische Firmen mit langjähriger

Geschäftstätigkeit handelt, ist die Gefahr ohnehin sehr gering. Dennoch ist es natürlich ratsam, die Qualität der Produkte an Ort und Stelle zu überprüfen und deren Einsatz genau zu überlegen (zum Beispiel hinsichtlich der klimatischen Bedingungen im Zielland, etwa beim Kauf von Keramikwaren, die zu Hause im Freien überwintern sollen). Sodann müssen die Lieferbedingungen schriftlich in englischer Sprache festgehalten werden (Beschreibung des Produkts, Garantie, Lieferzeit, Art des Transports, Transportfirma, Zahlungsbedingungen und anderes). Grössere Firmen verfügen in der Regel über einen eigenen Lieferservice oder nutzen die Dienste eines Logistikunternehmens.

Darf ich Zweifel anbringen und kritische Fragen stellen?

Wenn die Thai ein Geschäft abwickeln, wollen sie jedes Detail wissen und stellen jede Frage, auch wenn sie noch so heikel ist. Der Ausländer sollte es genau gleich handhaben, aber immer freundlich im Ton bleiben. Herablassung und Arroganz sind schlechte Voraussetzungen für ein Geschäft mit Thai. Sie halten es einfach unter ihrer Würde, vor dem Konsumenten auf dem Boden zu kriechen, auch wenn ihnen dabei ein gutes Geschäft durch die Latten geht. Problematische Punkte in einer Geschäftsbeziehung werden oft erst am Schluss von Verhandlungen zur Sprache gebracht. Deshalb lohnt es sich für den übermüdeten und der länglichen Verhandlungen überdrüssigen Westler unter Umständen, eine zweite Verhandlungsrunde vorzuschlagen, um dann wieder frisch und flexibel ans Werk gehen zu können. Ein Vorwand für eine Vertagung des Gesprächs findet sich immer (beispielsweise muss der Verhandlungsspielraum mit dem Head Office neu abgestimmt werden).

Ist die Protokollführung üblich, und wer erstellt und kontrolliert das Protokoll?

Es kommt auch in Thailand vor, dass von gemeinsamen Sitzungen Protokolle verfasst werden. Dabei ist es von Vorteil, wenn sie von einer Person mit sehr guten englischen und thailändischen Sprachkenntnissen in englischer Sprache abgefasst werden. Eine Kontrolle des Protokoll-Entwurfs auf thailändischer wie auf ausländischer Seite ist ratsam.

Protokollführung hat Tradition

Ein Diplomat berichtet im 17. Jahrhundert vom siamesischen Hof an den persischen Herrscher:

"In Siam ist es üblich, dass bei Tag und bei Nacht Schreiber am Werk sind, die jedes Detail der Bemerkungen des Königs notieren, an wen er sich richtet und was genau geantwortet wird. Es spielt keine Rolle, wie gewöhnlich das Gespräch sein mag; es wird alles peinlich genau festgehalten. Die Schreiber vermerken, welche Dienstleistung dem König dargeboten wird. Auch wenn es sich nur darum handelt, dass jemand dem König Trinkwasser reicht, so wird notiert, wer ihm das Getränk anbietet."¹

Dieselbe Beobachtung machten auch französische Diplomaten und Berichterstatter, als eine Gesandtschaft des siamesischen Königs im 17. Jahrhundert Frankreich besuchte. Selbst heute noch können wir feststellen, wie bei festlichen Gelegenheiten (beispielsweise bei wichtigen Zeremonien oder Predigten im Tempel) jede Einzelheit aufgezeichnet wird (heute mit Mikrofon, Handy, Video- und Fotokamera). Was lässt sich daraus für Beziehungen mit thailändischen Partnern ableiten? Nach erfolgreichem Geschäftsabschluss sollte das Ergebnis in einem angemessenen Rahmen feierlich und formell bekräftigt werden – und dazu gehören nun einmal Fotos, Videos und allenfalls sogar eine Buchpublikation.

¹ The Ship of Sulaimān, translated from the Persian by John O’Kane. Persian Heritage Series No. 11, Routledge & Kegan Paul, London 1972.

Soll das Verhandlungsergebnis schriftlich zusammengefasst und den Partnern unterbreitet werden?

Falls kein Protokoll erstellt wird, ist eine schriftliche Zusammenfassung des Verhandlungsergebnisses in englischer Sprache empfehlenswert. Selbstverständlich soll dieses Schriftstück allen Partnern ausgehändigt werden. Andernfalls beginnt bei der nächsten Sitzung die Diskussion von vorne.

Welche Bedeutung hat die Loyalität im Geschäftsleben der Thai?

"Loyalität" und "Beziehung" sind Schlüsselbegriffe für eine gute Zusammenarbeit. Mit "Beziehung" ist etwas anderes als das berühmte Vitamin B gemeint. Es kann sehr hilfreich sein, wenn ich möglichst viele Thai in Entscheidungspositionen kenne, die mir die richtigen Hinweise geben oder Kontakte zu anderen wichtigen Persönlichkeiten vermitteln. "Beziehungen" sind nicht alles; aber sie können mich schneller zum Ziel führen. Je besser meine "Beziehungen" sind, desto höher steigt meine "Sache" in der Prioritätenordnung der involvierten Thai. "Beziehung" im thailändischen Sinn hat immer auch etwas mit "Loyalität" zu tun. Eine "Beziehung" wird dann fruchtbar, wenn sie aus dem Gefühl der Verpflichtung einer anderen Person gegenüber herauswächst. Loyalität einem Chef gegenüber ist zum Beispiel ein wichtiger Motivationsfaktor in der thailändischen Arbeitswelt. Der Chef nimmt am persönlichen Schicksal seiner Mitarbeiter Anteil, besucht etwa die Totenzeremonie für einen nahen Angehörigen und hilft bei der Vermittlung eines Darlehens für die Ausbildung der Tochter oder des Sohnes. Mitarbeiter fühlen sich dadurch geehrt, verdanken die Unterstützung mit einer besseren Arbeitsleistung und fühlen sich dem Vorgesetzten gegenüber "verpflichtet", den er mit "Phie" ("älterer Bruder") anspricht; sogar in der Sprache kommt das Loyalitäts-Prinzip zum Ausdruck. "Loyalität" hat tendenziell keinen "kommerziellen" (es geht weniger um Geld), sondern einen "ideellen" Charakter. Mit der Loyalität verschafft sich der Thai den Schutz in einer Gesellschaft voller Unsicherheiten und die emotionale Zuwendung, die er im täglichen Leben braucht. Loyalität ist eine Art Lebensversicherung besonders des "kleinen Mannes" in Thailand. Das post-hierarchische Zeitalter lässt in Thailand auf sich warten. Dafür gibt es noch einen anderen wichtigen Grund: Wer es in der thailändischen Gesellschaft durch Eigeninitiative oder Herkunft zu etwas gebracht hat, verfügt in den Augen der Thai über "bahramie", das heisst über Verdienste, die er sich in diesem oder in einem früheren Leben erworben hat. Dieser spirituellen "Vor-Leistung" von Vorgesetzten und Amtsträgern wird Respekt bezugt.

Macht es einen Unterschied, ob ich es mit thailändischen oder chinesisch-stämmigen Partnern zu tun habe?

Thai und Chinesen hatten ursprünglich eine unterschiedliche Lebensauffassung und Arbeitsmoral. Während die buddhistischen Thai tendenziell eher in der Landwirtschaft mit ihren saisonalen Schwerpunkten tätig waren, kamen die konfuzianisch geprägten Chinesen als Handelsleute nach Thailand und mussten ihren Lebensunterhalt unter Entbehrungen und durch Fleiss bestreiten. Die Geschäftswelt Thailands wird deshalb von Menschen chinesischer Herkunft dominiert. Allerdings haben sie sich ausgezeichnet integriert und viele Züge der thailändischen Kultur angenommen. Gemischte Heiraten sind nichts Aussergewöhnliches, so dass viele Kinder der zweiten und dritten Generation Mischlinge sind. Der ausländische Geschäftsmann braucht sich deshalb nicht allzu viele Gedanken über mögliche Unterschiede im Geschäftsgebaren von Thai und Chinesen zu machen. Ganz abgesehen davon verstehen sich hier die Menschen in erster Linie als Thai; die Herkunft rückt immer mehr in den Hintergrund.

Ist ein Hauskauf in Thailand möglich?

Der Erwerb von Grundstücken durch Ausländer ist wegen den gesetzlichen Vorschriften nur unter besonderen Bedingungen möglich. So ist beispielsweise der Kauf von höchstens einem Rai für den Bau eines Eigenheims möglich, wenn gleichzeitig 40 Millionen Baht in die thailändische Wirtschaft investiert werden, wobei die öffentliche Verwaltung definiert, in welchen Bereichen dies möglich ist. Die Gesetze und Bedingungen für Ausländer, die Grundbesitz erwerben möchten, ändern ständig. Es besteht keine langfristige Sicherheit. Wer seinen Lebensabend in Thailand im "eigenen" Heim verbringen möchte, ist auf die Zusammenarbeit mit seiner thailändischen Ehepartnerin oder Mittelsmännern wie Rechtsanwälten angewiesen. Deswegen muss ein Hauskauf in Thailand ganz genau überlegt werden. Als Alternative kommt ein Baurechts- oder Leasingvertrag in Frage. Die Vertragsdauer beträgt in der Regel dreissig Jahre mit der Möglichkeit einer Verlängerung um weitere dreissig Jahre. Das Nutzungsrecht für das Land und der Hausbesitz können im Grundbuch eingetragen werden.

Der Kauf eines Wohnrechtes oder einer Eigentumswohnung bei einer renommierten, über alle Zweifel erhabenen Immobilienfirma ist ein mit Risiken behafteter weiterer Ausweg. Unzählige Ausländer wurden bei solchen Geschäften schon über den Tisch gezogen, und das anfängliche Lächeln verschwand in Sekundenschnelle aus den Gesichtern der Beteiligten. Das Problem liegt häufig in den komplizierten Besitzverhältnissen, die immer sehr sorgfältig abgeklärt werden müssen, bevor eine Unterschrift geleistet wird. Höchste Vorsicht ist am Platz, und vom Einsatz des angesparten Alterskapitals ist dringend abzuraten. Der "Hausbesitz" in Thailand ist definitiv keine vorteilhafte Kapitalanlage, ganz abgesehen davon, dass die Bauqualität oft lausig, der Verschleiss hoch und das Reservoir an qualifizierten Handwerkern klein ist. Ein allfälliger Wiederverkauf ist ein langwieriger und oft fast aussichtsloser Prozess. Sinnvollere Optionen sind Leasing oder Miete.

Die Zurückhaltung der Thai gegenüber potentiellen Landkäufern ist verständlich. Eine Studie stellte im Jahre 2009 die These auf, dass Ausländer über thailändische Strohmänner schon weite Teile der begehrten Strandabschnitte an den wichtigsten Touristenorten, ja sogar landwirtschaftliche Grundstücke in Zentralthailand besitzen. Im Umfeld von solchen Deals tummeln sich auch Erpresser und Korruptionshaie. Es ist jederzeit damit zu rechnen, dass illegaler Grundstückserwerb ans Tageslicht kommt und dass die Schlupflöcher im Gesetz gestopft werden. Die Gefahr der Schliessung droht auch den überaus zahlreichen Beherbergungsstätten ohne staatliche Hotellizenz.

Wie gestaltet sich der Umgang mit Polizei und Behörden?

Es gibt keine bestimmten Regeln oder Verhaltensmuster. Das darf aber nicht zur irrigen Annahme verleiten, der Umgang mit Polizei und Behörden gestalte sich unproblematisch – im Gegenteil. Am besten schickt der Europäer seine thailändische Freundin oder den einheimischen Geschäftspartner vor, die den Kleinkram regeln, zum Beispiel den richtigen Geldschein in den Fahrausweis legen, den ein Polizist wegen tatsächlicher oder angeblicher Geschwindigkeitsübertretung kontrolliert. Bei grösseren Geschäften wie der Gründung einer Gesellschaft oder bei Eigentumsübertragungen ist die Abwicklung über ein kompetentes Anwaltsbüro unerlässlich. Trotzdem muss der in den Unterlagen vermerkte Ausländer in den Büros der öffentlichen Verwaltung in vielen Fällen persönlich anwesend sein. Bei solchen Gelegenheiten wappnet man sich am besten mit einer grossen Portion buddhistischer Geduld und ausreichend Geldscheinen, abgesehen vom Geld für Gebühren und Steuern, die an Ort und Stelle ausgehandelt und entrichtet werden müssen. Es gibt in Thailand ohne jeden Zweifel sehr ver-

sierte und korruptionsresistente Beamtinnen und Beamte. Wenn einige Schmiergeld nehmen, kann das ein Verfahren abkürzen und den Gang der Dinge beschleunigen. So wandert ein Dossier für ein paar hundert Baht von einem Schreibpult zum nächsten oder von einem unteren zu einem höheren Platz auf dem Stapel. Korruption ein weit verbreitetes Phänomen. Mit Prinzipientreue kommt der Ausländer nicht weit; aber er sollte sich die Hände nicht selber schmutzig machen.