

INHOUD

DE BEWEGING OOSTWAARTS 9
DUBAI

CHOCOLATE CITY 44
GUANGZHOU

DE CHINESE DEUR GAAT OPEN 105
BEIJING

ER ZIJN VEEL SOORTEN SLAGEN 145
JINHUA

SHUDI'S VRIENDEN 180
BEIJING

WIJ ZIJN JULLIE BROEDERS 199
SHANGHAI

DE PIJN VAN LI BAOPING 212
BEIJING

AFRIKA DOOR EEN CHINESE LENS 222
JINHUA

ALWAYS DREAMING 234
ZUID-AFRIKA

BLAUWE OGEN EN EEN CHINESE GLIMLACH 281
CONGO



Tripoli

LIBIË

Abadan

Port Sudan

SUDAN

MALI

Markala

Bamako

NIGERIA

Jos

Lagos

ZUID-SUDAN

ETHIOPIË

IVOOR-KUST

BENIN

KAME-ROEN

Douala

CONGO

Kisangani

DRCONGO

Brazzaville

Bukavu

Kinshasa

Matadi

UGANDA

KENIA

Moga-dishu

Mombasa

Pointe Noire

Dares Salaam

ANGOLA

Lubumbashi

ZAMBIA
Lusaka

ATLANTISCHE OCEAAN

NAMIBIË

Nelspruit

Newcastle

ZUID-AFRIKA

Durban

Kaapstad

Port Elizabeth



CHINA

Beijing

Kaifeng

Shanghai

Jinhua

Changsha

Xiangtan

Guangzhou

Hongkong

Dubai

INDISCHE OCEAAN

DE BEWEGING OOSTWAARTS

DUBAI

De winkel van Sachin en Vishal Duseja in het oude centrum van Dubai is een pijpenla, ingeklemd tussen een elektronica-zaakje en een lampenwinkel. Buiten staat een glimmend showmodel van een brommer geparkeerd, binnen zit Vishal, de jongste van de twee broers, te telefoneren.

Hij staat op om me te begroeten, wijst naar een stoel tegenover hem, maakt een *Sit! Sit!*-gebaar, glimlacht uitnodigend - zonder zijn telefoongesprek te onderbreken. Tussen zijn stugge zwarte haren glinstert her en der wat grijs, maar verder heeft hij niets van zijn jongensachtige uitstraling verloren. Hij onderhandelt met een klant in Zimbabwe over een lading poedertjes tegen uitdroging. Als het scherm van zijn tweede telefoon oplicht, maakt hij snel een einde aan het gesprek.

‘Zo gaat het hier de hele dag,’ zegt hij, de telefoon oppakend. Het is de agent van Senke-motoren, die hij kortgeleden heeft bezocht in Oost-Congo. ‘*Boss, habari gani! Habari ya*

Goma?' roept Vishal enthousiast, overschakelend op Swahili. (Hoe gaat het, *boss!* Hoe is het in Goma?) Het is twee uur vroeger in Goma dan in Dubai - de werkdag is daar net begonnen.

Sachin komt de trap af, zwaarder dan ik me hem herinner, zorgelijk als altijd. Hij is astmatisch, het type dat moeilijk stil kan zitten, dat het best kan nadenken wanneer hij beweegt. Ongedurig staat hij bij Vishals bureau te dribbelen, zijn rug lichtjes gebogen - een bokser in de ring. 'Wat zijn de vrachtkosten naar Zimbabwe ook alweer?'

Ze praten verder in het Hindi, maar als ik weg wil gaan, maant Vishal me te blijven en laat een mannetje aanrukken dat zoete Indiase thee met melk brengt. 'We zijn zó klaar.'

De winkel is de etalage van hun groothandel; aan detailverkoop doen ze in dit deel van Dubai niet. De spullen op de glazen schappen zijn me vertrouwd - ik ken ze van Afrika: schoppen, machetes, rubberlaarzen, pannensets, ouderwetse kolenstrijkijzers, thermoskannen, maar ook poedermelk, sardines en mayonaise. De slingers koekjes - vijf minuscule biscuitjes per pakje - hangen in Afrika aan winkeldeuren, of zijn te koop op tafeltjes langs de weg in regionen waar olielampen het ook goed doen.

Het zware plastic gordijn voor de deuropening gaat opzij en hun Congolese medewerker Albert komt binnen, gevolgd door een zakenman uit Ghana die agent van de Duseja's wil worden. Vishal bestelt meer thee. Duseja General Trading heeft al een Senke-agent in Ghana, maar de man zou hun huismerk kunnen vertegenwoordigen. Naar Ghana vliegen is voor Vishal een kleine moeite; binnenkort moet hij naar Casablanca - kan hij doorreizen. Hij haalt een folder tevoorschijn, legt de voorwaarden uit. 'Je bepaalt zelf de prijs, daar hou ik me niet mee bezig,' zegt hij. 'Als je een hoge marge neemt, zal je minder verkopen; bij een lage marge gaan de motoren natuurlijk vlugger van de hand. De winst die je maakt, is je geschenk van God.'

De Duseja's hebben vijftien agenten in Afrika en er komen

er elk jaar bij. ‘Wij leveren alleen,’ zegt Vishal tegen mij, ‘de rest doen zij – je kan de Romeinen niet leren hoe ze in Rome handel moeten drijven.’

Sachin is weer naar boven gegaan, waar nog meer personeel zit – het zoekt er van de Indiase ringtones. Wanneer ik opsta, protesteert Vishal niet langer. Ik maak een wandelingetje langs de schappen, die bedekt zijn met een fijn laagje woestijnzand, ga op zoek naar het geluid van stromend water dat ik sinds mijn binnenkomst hoor. Bij de ingang, tussen posters van Senke-motoren, hangt een driedimensionaal rustiek landschapje met plastic gebladerte. Het water dat uit een neprots klatert, zou een minuscuul rad in beweging moeten zetten, maar het heeft te weinig debiet, zodat het onverrichter zake een vijvertje in stroomt. En dat de hele dag door.



Het Pakistaanse hoofd van de VN-Vredesmissie in Kisangani – de stad aan de Congostroom waar ik in 2000 woonde – vertelde me het eerst over de Duseja’s. Tot zijn verbazing had hij basmatirijst gevonden, zei hij, in een Indiaas winkeltje dat de twee broers uitbaatten in het centrum.

Kisangani was in handen van Congolese rebellen en hun Rwandese en Ugandese bondgenoten. Veel buitenlanders waren er niet, vroeg of laat kwam je elkaar vanzelf tegen. Ik zat achter op de motor bij een Congolese vriend toen een brommer naast me stopte. De bestuurder keek me nieuwsgierig aan: ‘Wat doe jij hier!’ Het was Sachin. Vishal ontmoette ik in het enige telefoonzaakje in de stad. De gelijkenis met zijn oudere broer was treffend – dat kon niet missen.

Hun winkel was een eenvoudige nering waar het tussen de rijst, suiker, batterijen, kaarsen en lucifers rook naar goedkope zeep – niet zo verschillend van Salims winkeltje in V.S. Naipauls *Een bocht in de rivier*. Maar de gebroeders Du-

seja leken in niets op de sombere Salim; voor hen was Kisangani een stad vol perspectieven. Ze hadden contact met de Portugese diamanthandelaars die kantoor hielden in een hotel, kenden de Indiërs van de VN, waren op de hoogte van de laatste nieuwtjes. Hun winkel was een uitkijkpost, begreep ik, een plaats van waaruit ze de markt verkenden.

Sachin vloog vaak naar Dubai, waar hun families woonden en waar hij zo te horen nog andere verantwoordelijkheden had. Vishal paste intussen op de winkel. In 1991 was Vishal begonnen te reizen langs de oostkust van Afrika. Hij had Swahili geleerd en was steeds verder het Afrikaanse continent in getrokken - tot hij in Kisangani belandde. Hij en Sachin volgden Franse les bij Albert, een Congolese predikant van de pinkstergemeente die zo betrouwbaar was dat ze hem een baan als winkelbediende aanboden.

Voor mijn aankomst waren de Ugandese en Rwandese rebellen slaags geraakt vanwege geschillen over de goud- en diamantmijnen rond Kisangani en in de zomer van 2000 liep de spanning andermaal hoog op. Sachin en zijn Indiase boekhouder stonden op het punt naar Uganda te vluchten toen ze een Canadees van Indiase afkomst uit het vliegtuig zagen stappen. 'Wat kom jij doen,' riep Sachin, 'het wordt hier oorlog!' Maar de man lachte hem uit; welingelichte kringen in Uganda hadden hem verzekerd dat er niets aan de hand was. Waarop ze met z'n drieën de stad in reden.

Sachin vervloekte zijn eigen goedgelovigheid toen het geweld de volgende ochtend losbarstte en hij van het ene op het andere moment afgesloten was van de buitenwereld. Op de tweede dag landde een gemeen fluitend projectiel in zijn achtertuin en sloeg daar een krater. Verscholen achter een kast wachtte Sachin zijn einde af. Op de derde dag klopte er iemand op het poortje. Het was zijn winkelbediende Suleiman, die de kogelregen had getrotseerd in de hoop dat de winkel open zou gaan; geïnteresseerd informeerde hij hoe het met zijn *patron* was gesteld.

Zes dagen en duizend doden later werd het weer rustig in de stad. Sachin dacht aan een Indiase zakenvriend die hem enige maanden eerder had opgezocht, het komen en gaan in zijn winkel had gadegeslagen en gevraagd: 'Wat wil je eigenlijk, een groot stuk van de kleine cake of een klein stuk van de grote cake?'

Het beeld van de kleine cake - Congo - en de grote cake - de wereld - spookte sindsdien door zijn hoofd. Op een dag zou de oorlog voorbij zijn, had hij zichzelf voorgehouden, dan zou Kisangani opleven en zou hij een voorsprong hebben op iedereen die er zaken kwam doen. Maar hij had zijn verblijf bijna met de dood moeten bekopen. Zijn vriend had gelijk: hij moest weg.

Terug in Dubai dacht hij aan de vrome Albert, die hij in Kisangani had achtergelaten; Albert die rookte noch dronk en zelfs weigerde drank voor zijn patron te kopen. Het oosten van Congo was door de oorlog afgesneden van de hoofdstad Kinshasa, waardoor steeds meer commerçanten zich in Dubai kwamen bevoorraden. Wat als hij Albert hiernaartoe haalde? Die zou zijn landgenoten als geen ander de weg kunnen wijzen naar Duseja General Trading.



'We zijn zó klaar,' zei Vishal die eerste dag, maar al gauw ontdek ik dat hij en Sachin helemaal geen tijd voor me hebben. Voorbij zijn de uren waarin ik met Vishal in Kisangani aan de rivier de Tshopo zat, luisterend naar de krijsende apen en de wilde papegaaien in het evenaarsbos aan de overkant; voorbij de tijd dat Sachin, op weg naar Marokko, een tussenstop maakte in Brussel en we na het diner in een waterpijpcafé belandden. Hun imperium is flink gegroeid. Niet alleen zijn zij de exclusieve vertegenwoordiger van Chinese Senkemotoren in Afrika geworden, ze importeren tevens Italiaanse

motoren en ook in India doen ze zaken.

Albert verschijnt 's ochtends onveranderlijk gekleed in een broek met een vouw, pen in het zakje van zijn hemd, zwarte schoenen die ondanks het stof in de straten altijd glimmen. Hij draagt een montuurloos intellectuelenbrilletje en is, net als zijn patron, een en al ernst. Geen spoor van de blijmoedigheid die Vishal uitstraalt.

Tegen tien begint Albert aan zijn ronde door Deira, zoals het oude centrum van de stad heet. Kijken wie waar logeert, wie wat koopt, en ondertussen stand-by zijn ingeval de Duseja's hem nodig hebben. Die ochtend duik ik met hem de smalle straatjes in, waar mannen in lange jurken en met gehaakte hoofddeksels karren met kartonnen dozen voortduwen, en Chinezen op minifietsjes tussen de wandelaars zigzaggen. De steegjes van Deira houden de koelte van de nacht nog even gevangen, maar daarbuiten maakt de stad zich op voor een loeihete dag.

De meeste winkeltjes zijn net zo klein als dat van de Duseja's en binnen spelen zich soortgelijke taferelen af: verkopers drinken thee met hun klanten, nemen hun catalogus met hen door, demonstreren hun waren of zitten - als ze geen aanloop hebben - wippend op hun stoel, één been onder zich, te roken achter hun computer.

Alberts eerste halte is het Royal Prince Hotel, waar veel Congolese handelaars logeren. Voor 120 dirham (25 euro) per persoon inclusief ontbijt slaap je er in een *mixed room*, een kamer met drie bedden. De Indiase hotelmanager zit onder een portret van sjeik Mohammed, de emir van Dubai, naar buiten te staren. 'Waar blijven je vrienden?' vraagt hij, Albert de gastenlijst toeschuivend. 'Ze hadden hier allang moeten zijn.' Rond de jaarwisseling is het altijd rustig, dan brengen de commercianten hun tijd door met hun familie, maar het is nu eind maart, hun voorraden zouden zo langzaam op moeten zijn. 'Het is crisis in Congo,' zegt Albert terwijl hij de lijst bestudeert, 'de dollar is gestegen, de mensen hebben geen geld.'

Hij voert een gesprekje met een Nigeriaanse handelaar die motoren wil kopen, maar niet zulke grote als die van de Duseja's; groet de Rwandese werknemer van een containerbedrijf, die hem vertelt dat een bevriende commercant in de stad is, noteert diens nummer. 'Ik zaai,' zegt Albert, 'en daarna oogst ik.'

Zijn telefoon rinkelt voortdurend. Een predikant in Kisangani vraagt of Albert voor hem naar een huisbioscoop kan zoeken, een ander wil weten of de elektrische zaag die Albert voor hem kocht al onderweg is, een kennis uit Bukavu informeert naar de prijs van een rijstmolen. Albert heeft zelf ook een winkeltje geopend in Kisangani. Hij heeft er zijn zoon, die geneeskunde studeerde, voor van school gehaald. 'Want anders gaan mensen er met je geld vandoor.'

Op de brede Al Musallastraat, waar de hitte al aanzwelt, stapt Albert het airconditioned rijk binnen van de Libanese Antoine, een kalende vijftiger die aan het einde van een tunnel vol maatpakken, hemden, schoenen en dassen een Arabische krant zit te lezen. We zijgen neer bij zijn triplex tafeltje, krijgen een bekertje water uit de koeler en kijken naar de dikke Egyptische bediende die, op aanwijzingen van twee Nigeriaanse klanten, met een haak het ene na het andere pak uit de rekken tilt.

Ik ken deze maatpakken met hun *George Arman*-merkjes op de mouwen, de opzichtige lichtbruine en zwarte punt-schoenen - mijn Congolese vrienden dragen ze bij officiële gelegenheden en ook veel nieuwbakken Afrikaanse politici lopen erin rond. De schouders zijn vaak te breed, de mouwen te lang, alsof ze op de groei zijn gekocht. Ik begrijp nu waarom: een handelaar brengt er een stel mee en daar moeten zijn klanten het dan mee doen.

Een van de twee Nigerianen koopt zes streepjespakken tegen groothandelsprijs: 130 dirham (27 euro) per stuk. 'Die andere woont hier,' fluistert Antoine in het Frans, 'straks geef ik hem 5 procent commissie, dat heeft hij eerder vanochtend met mij onderhandeld.'