

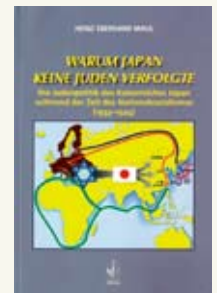
Japan und die Juden: Ein Rückblick

Die Geschichte des japanischen Vizekonsuls Sugihara Chiune, der im litauischen Kaunas Transitvisa für staatenlos gewordene polnische Juden ausstellte und damit tausende Menschenleben rettete, ist eine der wenigen bekannten Besonderheiten über den Umgang Japans mit Juden zum Zeitpunkt der NS-Diktatur. Auch Heinz Eberhard Maul widmet sich in seinem Buch „Warum Japan keine Juden verfolgte. Die Judenpolitik des Kaiserreiches Japan während der Zeit des Nationalsozialismus (1933-1945)“ eingehend der Persönlichkeit des „japanischen Oskar Schindler“. Darüber hinaus schildert der Autor ausführlich, wie es europäischen Juden möglich war, in Ostasien unter der Herrschaft Japans dem Holocaust zu entgehen und welche Hilfsorganisationen bei ihrer Rettung eine besondere Rolle spielten.

Mit Ausbruch der Feindseligkeiten in Europa und den rigiden Maßnahmen gegen die jüdische Bevölkerung strömten verstärkt Flüchtlinge nach Ostasien. Als Anlaufstelle fungierte zunächst Harbin, die Hauptstadt der nordchinesischen Provinz Heilong-jiang. Nachdem die Lage dort aufgrund von Repressionen durch weißrussische Exilanten unerträglich wurde, entwickelte sich schließlich Shanghai, das unter japanischer Besatzungsmacht stand, zum Zielpunkt für jüdische Emigranten. Vorbereitet auf den Flüchtlingsstrom waren jedoch weder das japanische Militär, noch die japanischen Behörden. Die Entwicklung des Verhältnisses zwischen Japanern und Juden muss vor dem Hintergrund der sich zuspitzenden internationalen Isolation Japans gesehen werden. Die aggressive Politik des Kaiserreichs, mit allen Mitteln Asien unter

einem Dach zu vereinen, sprich dem japanischem, und das dabei äußerst brutale Vorgehen gegen Chinesen und Koreaner, brachte Japan starke internationale Kritik ein. In der japanischen Außenpolitik erreichte die Judendebatte jedoch zu keiner Zeit herausragende Bedeutung. Eine Politik der vollständigen Ausgrenzung, wie sie Deutschland gegenüber den Juden vornahm, widersprach dem japanischen Geist der Rassengleichheit, den das Kaiserreich seit langem für sich in Anspruch nahm und war aus wirtschaftlichen Erwägungen und für das amerikanisch-japanische Verhältnis ungünstig. Mit betont judenfreundlichem Verhalten wollte man einen guten Eindruck bei den jüdischen Finanz- und Regierungskreisen in den USA machen. Die in erster Linie wirtschaftlichen Beweggründe Japans beschreibt Maul in seinem Werk ausführlich und liefert zusätzlich Informationen über das japanisch-jüdische Verhältnis, die der Allgemeinheit bisher eher unbekannt waren. Zum Beispiel nennt er die Etablierung der einzigen größeren jüdischen Gemeinde in Kōbe, die sich zu einem Zeugnis der japanischen Hilfsbereitschaft entwickelte. Trotzdem macht Maul keinen Hehl daraus, dass es auch in Japan faschistisch denkende Personen gab, die ihren antijüdischen Ansichten freien Lauf ließen. **JM**

Heinz-Eberhard Maul: Warum Japan keine Juden verfolgte. Die Judenpolitik des Kaiserreiches Japan während der Zeit des Nationalsozialismus (1933-1945). Iudicium Verlag GmbH, München 2007. 185 Seiten, EUR 18,-.



Von getrennten Arbeitswelten und limitierten Auflagen

Wer mit japanischen Geschäftspartnern verhandelt, sollte vor allem zwei Dinge mitbringen: Geduld und Gastgeschenke. Diese und viele andere Tipps rund um den Geschäftserfolg in Fernost gibt Parissa Haghirian in ihrem neuen kompakten Leitfaden „Markteintritt in Japan“. Auf 150 Seiten bringt die Autorin, die an der Sophia-Universität in Tokyo internationales Management lehrt, eine Fülle von praktischen Hinweisen, die nicht nur für Neueinsteiger auf dem japanischen Markt relevant sind. Ausgehend von der Frage „Warum in Japan investieren?“ spannt sie in zwölf Kapiteln den Bogen von den ersten Schritten beim Markteintritt über die Probleme der Personalauswahl bis hin zur interkulturellen Zusammenarbeit am Arbeitsplatz. Die Vorliebe vieler Verbraucher für neue Produkte („shinhatsubai“) oder limitierte Auflagen („gentei shōhin“), die Chancen auf dem Silbermarkt und andere Besonderheiten des japanischen Marketings bleiben ebenfalls nicht unbeachtet. Ein

praktisches Glossar typischer japanischer Begriffe von „amakudari“ bis „zaibatsu“ rundet das Handbuch ab. Von Interesse für alle Japanmanager sind zudem die konkreten Fallbeispiele, in denen Geschäftsführer von zumeist österreichischen Industrieunternehmen, Handelshäusern und Konsumgüterherstellern über ihre Erfahrungen auf dem japanischen Markt berichten. Besonders aufschlussreich für alle Managerinnen, die vor einer Entsendung nach Japan stehen, dürfte auch der persönliche Erfahrungsbericht der ehemaligen Finanzchefin von Epcos Japan sein. Die von ihr beobachtete starke Trennung der Arbeitswelten von Männern und Frauen, die heute noch oftmals anzutreffen ist, sollte aber kein Grund sein, sich vor einem Engagement in Japan abschrecken zu lassen. **JM**

Parissa Haghirian: Markteintritt in Japan. LexisNexis, Wien 2007. 154 Seiten, EUR 29,-.

