

Wegen Wind geschlossen
Peter Hahn, Wellington

„Menschen mit gebrochenen Biografien sind oft die erfolgreicheren Immigranten, weil sie bereits Erfahrung mit Neuanfängen haben“, sagt Peter Hahn (Jahrgang 1960). Die geltende Einwanderungspolitik setzt aber auf kontinuierliche Lebensläufe und versucht, möglichst genau die Lücken zu schließen, die die heimische Wirtschaft meldet. Ein Aufwand, den man sich nach Peters Meinung sparen kann. Er selbst ist einer der wenigen deutschen Männer, die aus Liebe zu einer Neuseeländerin ans andere Ende der Welt gegangen sind. Seit fast 20 Jahren arbeitet er dort als Einwanderungsberater.

Die letzten Kilometer Fahrt in den Wellingtoner Vorort Eastbourne führen immer am Strand entlang. Bucht reiht sich an Bucht: Lowry Bay, York Bay, Mahina Bay, Sunshine Bay, Days Bay und schließlich Rona Bay. Peter lebt und arbeitet praktisch direkt am Strand. Er kann vom Schreibtisch aus zusehen, wie die Fähre zwischen der Nord- und der Südinself am Horizont verschwindet oder auftaucht. Für den leidenschaftlichen Windsurfer, der mit Vorliebe dann raus aufs Wasser geht, wenn es anderen längst zu stürmisch ist, der perfekte Standort. „Wegen Wind geschlossen“, das könnte Peters Motto sein zwischen Arbeit und Lifestyle, frozzelt einer seiner ersten Kunden, der schon lange privat und auch geschäftlich mit dem Einwanderungsberater verbunden ist. Nicht immer – das würde in „Windy Wellington“, wie die neuseeländische Hauptstadt gern und treffend genannt wird, auf das Leben eines Privatiers hinauslaufen –, aber immer wieder.

Bei ihm selbst, sagt Peter, habe der Fall etwas anders gelegen als bei den meisten seiner Kunden: „Ich glaube nicht, dass ich jemals nach Neuseeland gekommen wäre, wenn es nicht für Beena gewesen wäre, meine Partnerin.“ Ein guter Freund von Peter war mit einem Round-the-World-Ticket unter anderem durch Neuseeland gereist, hatte dort Beena kennengelernt. Die war gerade mit ihrem Medizinstudium fertig und liebäugelte, wie Kiwis das so tun, mit ihrer *great OE*, dem Erwerb von *Overseas Experience*. Also schlug der Freund ihr vor, sie solle doch mitkommen zum Skifahren nach Frankreich und in die Schweiz. Gesagt, getan. Später in Berlin lernte Beena Peter kennen, der als Rechtsanwalt in einer Kanzlei am Ku’damm arbeitete. Beena lebte die folgenden zwei Jahre in Berlin und in London, wo sie als Ärztin tätig war.

Peter sagt, dass er sich in Deutschland nie so richtig zu Hause gefühlt habe. Aufgewachsen ist er in Brüssel. Sein Vater war Auslandskorrespondent für den Westdeutschen Rundfunk. Zum Studium ging Peter nach Berlin, betrachtete Deutschland aber weiterhin ein bisschen aus der Sicht eines Außenstehenden. „Ich war nie auf Deutschland fokussiert, hatte andererseits aber auch keinen Plan auszuwandern. Ich

habe nie so groß vorausgeplant in meinem Leben. Es ist alles mehr oder weniger passiert." Über den Jahreswechsel 1990/91 reiste er mit Beena nach Neuseeland. Anschließend kündigte er in der Berliner Kanzlei, und die beiden gingen „für immer“ nach Down Under. „Für immer Neuseeland“, so heißt auch Peters Handbuch für Auswanderungswillige, das 2009 in zweiter Auflage erschienen ist.

Peter selbst reiste erst einmal durchs Land, schaute sich alles an. Er war sich sicher, schnell einen Job zu finden. „Arrogant, wie ich war“, sagt er im Rückblick. „Meine Erfahrung war ja, dass sich immer etwas ergibt.“ Das war dann allerdings zum ersten Mal in seinem Leben nicht so. Zu der Zeit lag die Arbeitslosenquote in Neuseeland bei 15 Prozent. Das Land befand sich am Ende einer großen Wirtschaftskrise, ausgelöst durch den EU-Beitritt Großbritanniens und die Ölkrise in den 70er Jahren. Peter: „Neuseeland war ja sehr stark verbunden mit England, hat für riesige Summen dorthin exportiert. Als Großbritannien der EU beitrug, war damit Schluss. Obendrauf kam noch die Ölkrise, und die neuseeländische Wirtschaft stürzte richtig ab. Davor war Neuseeland ein Wohlstandsland gewesen mit sehr hohem Einkommen. Die Regierung kümmerte sich um ihr Völkchen, sagte ihm auf der anderen Seite aber auch, wie viele Autos und Fernseher es brauchte und wie viele Devisen zum Reisen. Es gab eine konservative Regierung, aber die führte Neuseeland fast wie eine Planwirtschaft im Osten, wenn auch ohne den totalitären Hintergrund.“

Peter also kam am Ende eines wirtschaftlich schwierigen Zyklus in Neuseeland an. Und hatte, wie er selbstkritisch feststellt, die gleiche Fehlvorstellung, die heute noch viele Einwanderer mitbringen: dass man dort nur auf ihn gewartet hätte. „Aus Deutschland war ich verwöhnt. Ich wusste, wenn ich mein Jurastudium abgeschlossen habe und nicht auf den Kopf gefallen bin, kriege ich einen Job und verdiene so und so viel, damals so zwischen 70.000 und 100.000 D-Mark. Ob ich das Geld für meinen Arbeitgeber auch erwirtschaften würde, diese Frage kam mir überhaupt nicht in den Sinn. Ich habe nach meinem Studium keinen einzigen Lebenslauf geschrieben, bin einfach in die Arbeit hineingestolpert. Ich wurde gefragt: Wie viel willst du verdienen? Ich sagte: Keine Ahnung. Also haben die mir gezahlt, was damals üblich war, und nach einer Weile kam mehr. Hier in Neuseeland musste ich dem Arbeitgeber erklären, dass er zwar mir ein Gehalt von zum Beispiel 50.000 zahlen muss, wenn er mich einstellt, dass er dadurch aber mindestens 100.000 erzielt. Durch diese Kosten-Nutzen-Argumentation habe ich gemerkt, wie sehr man sich in Deutschland vom eigentlichen Leben und von der realen Wirtschaft entfernt hat. Mit solchen Haltungen kommen bis heute Einwanderer aus Deutschland nach Neuseeland. Die meinen, sie haben eine gute Ausbildung und können was, und das soll auch entsprechend honoriert werden. Das wird aber nur honoriert, wenn es sich für den Arbeitgeber auch

auszahlt.“

Ihm hätte es durchaus eingeleuchtet, dass er in seinem erlernten Beruf keine Arbeit fand, sagt Peter. „Was sollten die hier mit einem deutschen Anwalt?“ Also versuchte er den Spagat, den viele deutsche Einwanderer versuchen: mit einem Bein noch in Deutschland, mit dem anderen schon in Neuseeland zu stehen. Er überlegte, Motorradreisen für deutsche Touristen in Neuseeland anzubieten, nahm Kontakt mit dem Importeur von Ducati in Deutschland auf, den er kannte, und verhandelte über Preise. Die Idee sei eigentlich ganz gut gewesen, meint Peter, denn damals hätte es nur einen Konkurrenten in Neuseeland gegeben, der überhaupt Motorradreisen anbot. „Doch so etwas aufzuziehen, braucht ewig.“ Nichts für ungeduldige Menschen wie Peter. Außerdem galt noch das Parallelimport-Verbot, das dem offiziellen neuseeländischen Ducati-Importeur praktisch Exklusivität sicherte. Peter hatte dessen Netzwerk nutzen wollen. Nur war der Importeur gar nicht erbaut davon, dass ihm jemand anders zwanzig Motorräder vor die Nase setzen wollte.

Der Plan sei wohl auch etwas kühn gewesen, die Investition von geschätzten 200.000 NZ-Dollar viel zu groß, meint Peter heute selbstkritisch. Darauf würde er einen Kunden, der mit so einem Plan zu ihm kommt, auch deutlich hinweisen, würde ihm zum Beispiel raten, einen Geschäftspartner vor Ort zu suchen. „Das minimiert das Risiko, der Kunde muss das Rad nicht neu erfinden und sich vor allem nicht sofort in einem Land zurechtfinden, das er noch gar nicht kennt.“

Aus der Motorradreisen-Idee wurde also nichts. Peter schaute sich nach Jobs um, heuerte schließlich in einer Einwanderungsberatungsfirma in Auckland an. Jede Woche fuhr er die 650 Kilometer lange Strecke von Wellington mit dem Auto hin und ein paar Tage später wieder zurück. Die Zusammenarbeit mit dem Einwanderungsberater dauerte nur ein paar Monate. Die Vorstellungen waren einfach zu verschieden. Peter hatte den Vorteil, dass seine Partnerin als Ärztin arbeitete, er also nicht in gleicher Weise wie andere Auswanderer auf den Verdienst angewiesen war. So entschied er sich, in Wellington sein eigenes Geschäft zu starten.

„Das war, bevor das Zeitalter des Internet so richtig anbrach“, erinnert er sich. „Eigentlich ein völlig unsinniges Business: Du hast deine Kunden am anderen Ende der Welt. Telefonieren geht nur in einem kleinen Zeitfenster und war damals ja auch noch sehr kostspielig. In Auckland hatte ich immerhin gelernt, mit dem Computer umzugehen. Als Anwalt hatte ich mich immer geweigert selbst zu schreiben und stattdessen diktiert. Meine erste geschäftliche Investition waren 1.100 Dollar für ein Faxgerät. Als nächstes schaffte ich ein Mobiltelefon an und leitete die Anrufe vom Festnetz darauf um, um nur ja keinen Anruf zu verpassen, wenn denn mal einer kommen sollte. Ich konnte ja nicht die ganze Zeit am Schreibtisch sitzen und warten.“

Die ersten Jahre waren ziemlich zäh und frustrierend für Peter. Er machte Sport „bis zum Abwinken“, beschäftigte sich mit allem Möglichen, bis das Geschäft endlich ins Laufen kam. „Das ist ja nicht wie beim Autokauf, wo man vielleicht innerhalb von ein paar Wochen die Entscheidung trifft. In meinem Business kann es Jahre dauern, bis einer, der anfragt, sich zum Auswandern entschließt. Da gibt es die Leute, die wollen, aber nicht können. Dann gibt es die, die wollen, aber nicht jetzt. Dann gibt es die, die einfach mal gucken möchten, ob es da irgendetwas gibt, das sie so anspricht, dass sie dafür alles fallen lassen und rüberkommen würden. Dann gibt es die, die überhaupt an allem Möglichen Interesse haben und hier und da mal herumstochern.“

Seit ein paar Jahren hat Peter einen Angestellten. Allein könnte er die Arbeit längst nicht mehr bewältigen. Er versucht, früh die Spreu vom Weizen zu trennen - für sein Geschäft, aber auch für die Leute selbst. „Das Schlimmste, was man tun kann, ist, mit falschen Erwartungen nach Neuseeland zu kommen. Wenn man ganz niedrige Erwartungen hat und sich sagt: Im schlimmsten Fall, wenn alles schief geht, gehe ich eben wieder nach Hause, ist das ja in Ordnung. Und manchmal werden eher geringe Aussichten auch durch enorme Motivation, Ausdauer und Beharrlichkeit kompensiert. Es gibt keine Listen, die man einfach abhaken kann. Jeder muss für sich eine Entscheidung treffen, auch vor dem Hintergrund seiner eigenen Risikobereitschaft. Das ist eine Mischung aus einer rationalen und einer emotionalen Entscheidung, wie bei einer Heirat. Dabei kann man den Menschen auch nur begrenzt helfen. Man kann ihnen natürlich vor Augen führen, dass es eine Mischentscheidung ist und sie ruhig auch ihren Gefühlen trauen können, aber dass sie ihr Vorhaben auch rational überprüfen und sich zum Beispiel überlegen sollten, ob sie ihr gesamtes Geld in Tauranga verpulvern wollen, wo ein Haus dreimal so viel kostet wie in New Plymouth oder Wanganui.“

Die Gründe, nach Neuseeland zu gehen, haben sich nach Peters Einschätzung über die Jahre geändert. Als er vor fast 20 Jahren als Berater anfang, hätten die Leute in Neuseeland Urlaub gemacht und sich in Land und Leute verliebt. Dann habe es eine Zeit gegeben, in der die Menschen vor allem weg aus Deutschland wollten, egal wohin. „Wenn ich so etwas am Telefon höre, sage ich den Leuten: Ihr habt 27 Länder in der EU, in denen ihr ohne irgendwelche bürokratischen Schwierigkeiten leben könnt, da muss es doch ein Land geben, in dem das Wetter schön genug ist! Wichtig ist natürlich, dass das neue Land englischsprachig ist. Das ist für die meisten einfacher als Spanisch oder Französisch. England kommt in Betracht, aber da ist das Wetter nicht gut genug. Amerika mögen viele aus den unterschiedlichsten Gründen nicht. Kanada, na ja, das ist besser als Amerika, aber groß und kalt. Australien ist zu heiß. Außerdem gibt es da Spinnen und Schlangen. Was bleibt übrig? Neuseeland. So

läuft der Entscheidungsprozess.“ Manche kämen zuerst her und guckten sich das Land an, aber viele träfen die Entscheidung auszuwandern auch, obwohl sie noch nie in Neuseeland waren.

Inzwischen gäbe es auch immer mehr Menschen, die vielleicht nicht ausschließlich aus beruflichen Gründen kämen, bei denen aber der Beruf eine große Rolle spielt. „Im Handwerk zum Beispiel gibt es in Deutschland viel Wettbewerb aus Osteuropa, und auch die bürokratischen Hemmnisse werden immer größer. Es werden immer mehr Maschinen eingesetzt, so dass es schwieriger wird, noch einen Job an der Drehbank zu finden. Auch in Neuseeland ist es momentan infolge der Wirtschaftskrise nicht mehr so einfach. Aber wenn man erst mal eine Anstellung irgendwo im Handwerk gefunden hat und sich in dem Bereich später vielleicht noch selbstständig macht, kann man hier richtig Geld verdienen und sich außerdem gesellschaftliche Sphären erobern, in die man in Deutschland nicht so ohne weiteres kommen würde.“

Unter die Auswanderer aus beruflichen Motiven fallen auch Landwirte, die in Europa - vor allem in der Schweiz, aber auch in Deutschland - keine Zukunft mehr sehen, zum Beispiel weil der elterliche Betrieb nicht genug abwirft. Peter: „In Europa wird ja die gesamte Landwirtschaft subventioniert. In Neuseeland ist es dagegen noch ein richtiges Business. Man kann auch unten anfangen und sich hocharbeiten. Schon als angestellter Farmmanager kann man deutlich über 100.000 NZ-Dollar verdienen. Über 100.000 Dollar verdienen hier nur wenige. Zum Vergleich: Der Durchschnittsverdienst liegt um die 45.000 bis 50.000 Dollar. Das ist der typische Weg: Man fängt als angestellter Farmmanager an, betätigt sich dann eine Weile als *sharemilker* und kauft sich schließlich eigenes Land. Der *sharemilker* besitzt eine Herde von Kühen, die er auf fremdem Land hält. Der Grundeigentümer bekommt dafür eine Art Pacht. Für den Kauf der Kühe gewähren die Banken Kredite.“

Handwerker und Farmer also gehören nach Peters Einschätzung zu den Berufen, in denen man in Neuseeland eher besser dasteht als in Deutschland. IT'ler, die zur ersten Liga gehören, also diejenigen, die in Top-Banken oder Großunternehmen arbeiten oder vielleicht auch selbstständig sind, könnten in Neuseeland international vergleichbare Gehälter erwarten. Neuerdings kämen auch einige Sozialarbeiter, die aber in Neuseeland wie überall auf der Welt deutlich unterbezahlt seien.

Und dann gibt es noch die Wohlhabenden. „Wer zwei Millionen NZ-Dollar mitbringt, braucht hier im Grunde keinen Finger mehr zu rühren“, sagt Peter. „Ich habe gerade gelesen, dass Deutschland zu den Ländern mit der höchsten Millionärsquote gehört. Von denen kommen aber kaum welche, obwohl die hier tatsächlich richtig wären. Neuseeland ist ein Land, in dem dich keiner komisch anguckt, wenn du sagst: Ich privatisiere gerade. Das passiert hier alle naselang. Jemand verkauft

sein Business und macht ganz etwas anderes, investiert hier und dort ein bisschen oder kauft sich vielleicht eine Farm. Das findet jeder völlig in Ordnung. Neuseeland ist wohl das einzige westliche Land, in dem man so etwas innerhalb einer normalen Gesellschaft tun kann. Man kann natürlich auch nach Mallorca gehen, wenn man nicht mehr arbeiten will, aber das ist etwas anderes. Dort sitzt man mit lauter Langweilern zusammen, die auch alle Porsche Cayenne fahren. Mit Geld nach Neuseeland zu kommen, ist wirklich sinnvoll. Man kann hier ein ganz normales Leben führen, ohne groß aufzufallen, ohne groß beneidet zu werden.“ Vielleicht fehle es den wohlhabenden Deutschen ja einfach an der Fähigkeit runterzuschalten, nicht ständig zu rotieren.

Peter selbst ist der Kiwi-Lifestyle sehr wichtig. Am Wochenende arbeitet er, wenn es irgend geht, überhaupt nicht, sondern betätigt sich körperlich. Seine beiden Kinder Maya (Jahrgang 2001) und Max (Jahrgang 2003) haben die Sportobsession ihres Vaters geerbt - „entweder genetisch oder durch Gehirnwäsche“. So sah zum Beispiel das Wochenende unmittelbar vor unserem Gespräch aus: Peter spielte mit beiden Kindern Cricket. Besonders Max ist davon geradezu besessen. Anschließend war Peter surfen. Am nächsten Tag nahm er zusammen mit Maya an einem Volkslauf teil. Zu den vielen Sportarten, die das Mädchen macht, gehört Cross-Country-Running. Im Vorjahr konnte Peter seiner Tochter noch folgen, dieses Jahr klappte das nicht mehr: Sie lief die sieben Kilometer in 33 Minuten, er brauchte 35. Kaum waren sie wieder zu Hause, fragte Maya, ob sie jetzt wohl Tennis spielen könnten. Das taten sie dann auch, zwei Stunden lang. Und während unseres Gesprächs, am Montag danach, hat Peter Muskelkater. Er scheint ein bisschen erstaunt darüber.

„Lifestyle ist in Neuseeland etwas, das man berechtigterweise verfolgen darf“, sagt er, „während man in Europa oft der Auffassung ist, es komme nur auf eines an: die Arbeit. Lifestyle besteht für die Deutschen im teuren Auto oder im teuren Urlaub. Hier ist das ein bisschen anders: Das teure Auto fällt eher flach. Wichtiger ist auf jeden Fall das Haus und alles, was dazugehört. Zu einem guten Leben zählt aber vor allem, am Wochenende oder nach der Arbeit Dinge zu tun, die sich in Deutschland auf wenige Wochen Urlaub im Jahr beschränken.“

Wie wird man denn nun ein erfolgreicher Auswanderer? Gibt es Eigenschaften, die einem dabei helfen? Ja, sagt Peter und grinst: „Im Prinzip das Gegenteil dessen, was die Einwanderungsregeln vorschreiben. Immigration New Zealand bevorzugt geregelte Lebensläufe, Menschen, die Arbeitserfahrung gesammelt haben in dem Beruf, den sie gelernt haben. Mit diesen wilden Lebensläufen, wo man mal dies und mal das gemacht hat, kriegt man einwanderungstechnisch nicht genug Punkte. Sie sind aber meines Erachtens hervorragende Voraussetzungen, um auch in Neuseeland einen Neuanfang zu machen. Wenn man sich an dem

festhält, was man vorher gemacht hat, kommt man hier oft nicht zu Potte, weil es dann doch irgendwie anders ist oder man nicht hundertprozentig in die Schublade passt. Das ist meine Kritik auch an dem Einwanderungssystem, dass der Fokus zu sehr auf die erste Einwanderergeneration gelegt wird. Die Behörden hätten gerne jemanden aus Deutschland, aus England oder auch aus Timbuktu, der ganz bestimmte Fähigkeiten hat und eine ganz konkrete Lücke ausfüllen kann. Das setzt natürlich Kompatibilität voraus. Es ist so ähnlich, als würdest du einen Apple mit einem PC verknüpfen. Auf den ersten Blick sehen beide aus wie Computer, aber im Endeffekt sind es zwei verschiedene Dinge. Ebenso ist es mit den Einwanderungsbehörden und ihrer Idee, sie könnten jemanden finden, der genau in eine bestimmte Lücke hineinpasst: In Wirklichkeit passt er eben nicht genau. Dass es nicht schadet, dass er nicht genau passt, liegt daran, dass der Nutzen der Einwanderungspolitik spätestens in der zweiten Einwanderergeneration eintritt. Einwanderer kommen hierher mit Ambitionen für sich und für ihre Kinder. Sie kommen oftmals auch aus einem etwas höheren sozialen und wirtschaftlichen Milieu. Diese Einwanderer produzieren Generationen von Nachkommen, die mit dem gleichen Ethos weiter voranstreben. Deswegen funktioniert Einwanderungspolitik - und nicht, weil dieser konkrete IT-Mensch so besonders toll in diesen konkreten Job hineingepasst hat. Wenn die Einwanderungsbehörden meiner Philosophie folgen würden, könnten sie ebenso gut die ersten 50.000 Menschen durchlassen. Mein Job wäre natürlich überflüssig. Gewisse Hürden muss man ja auf jeden Fall überspringen. Die größte Hürde ist, in ein anderes Land zu gehen, das so weit weg ist. Dafür braucht es Mut, Pioniergeist und was nicht alles. Außerdem sind damit beträchtliche Kosten verbunden. Die wesentlichen Eigenschaften und Voraussetzungen, die man sich typischerweise von einem Einwanderer wünscht, sind also gegeben. Stattdessen betreibt man einen Riesenaufwand, um die Einwanderungspolitik feinzutunen..."

Um in Neuseeland Erfolg zu haben, meint Peter, müsse man flexibel sein, dürfe keine Angst vor Neuem haben. Ebenso wichtig sei kulturelle Sensibilität: „Wer zum Beispiel in China oder Indien aus dem Flugzeug steigt, erkennt sofort, dass alles anders ist und benimmt sich selbst auch anders. Hier in Neuseeland denken dagegen viele, das ist ja wie bei uns und verhalten sich auch so - ohne die Unterschiede zu erkennen. Der Deutsche ist typischerweise sehr direkt und meistens auch noch stolz darauf und hat keine Probleme damit, mit dieser Art Leute zu beleidigen. Er denkt, die Wahrheit kann ja nicht weh tun. Der typische Neuseeländer auf der anderen Seite würde sich, selbst wenn er einen Knüppel vor den Kopf kriegt, nicht beschweren, aber er würde sich natürlich schon wegbewegen oder irgendwelche unsichtbaren Barrieren aufbauen oder den anderen gegen die Wand rennen lassen. Manche erkennen die Barrieren oder die Wand noch nicht einmal. Die merken nur, sie kommen nicht

vorwärts und fragen sich, warum das so ist. Die Schuld suchen sie dann gern beim Land und bei den anderen. Dass sie selbst die ganze Zeit wie ein Elefant im Porzellanladen herumgetrampelt sind, haben sie gar nicht gemerkt. In Deutschland hätte ja längst jemand gesagt: Hör mal, so geht das nicht. Das tut hier keiner.“

Im Gegenteil: Kritik werde oft so nett ausgedrückt, dass ein Deutscher das gar nicht wahrnehme. „Es gibt 72 Schattierungen von ‚Ja‘ in der neuseeländischen Sprache, von denen 71 ‚Nein‘ bedeuten. Man will niemanden hinters Licht führen damit, so ein ‚Ja‘ ist ja oft auch motiviert durch den Wunsch, hilfreich zu sein, die Dinge positiv zu sehen. Wenn in Deutschland einer mit einer Geschäftsidee kommt, sagt oft gleich der Erste: Sag mal, spinnst du, wie willst du das denn machen! Die typische Reaktion eines Neuseeländers ist: Super Idee! *Good on ya!* Mach mal weiter, so etwas wollte ich auch schon immer mal tun! Und so weiter. Aber meint der das wirklich? Selbst wenn er es nicht meinen würde, würde er es nicht sagen. Er will ja niemanden in seinem Elan bremsen, bloß weil er selbst vielleicht denkt, die Idee hat keine Chance. So etwas tut man hier nicht.“

Wenn man diese Feinheiten nicht wahrnimmt, könne man schon Schwierigkeiten haben in Neuseeland, meint Peter. Oder würde vielleicht denken, Neuseeländer seien nicht zuverlässig, oder man könne keine tiefen Freundschaften mit ihnen haben. „Da erzählt einem dann vielleicht einer: ‚Stell dir vor, wir wurden neulich von Leuten, die wir eigentlich gar nicht kannten, zum Barbecue am Strand eingeladen. Am nächsten Tag gaben sie uns sogar den Schlüssel zu ihrem Ferienhaus, weil sie selbst wieder nach Hause wollten. Ihr Boot und ihr Auto durften wir auch benutzen. Unglaublich! Aber dann habe ich denen eine E-Mail geschrieben und denkste, die antworten?‘ - So was! Spätestens mit der Übergabe des Autos war man doch eigentlich schon fast so etwas wie Blutsbrüder, und die antworten nicht auf eine E-Mail! Ist das zu fassen? Da entstehen dann so Urteile, Neuseeländer seien wohl etwas oberflächlich.“

Vielleicht sind Neuseeländer ja einfach Menschen, die lieber etwas zusammen unternehmen als sich ständig über die tiefsten Tiefen ihrer Seelen auszutauschen, frage ich erst mich und dann Peter. Der lacht schallend. „Weiß ich nicht. Ich habe selbst keine Erfahrung mit dem Tiefen-Austausch“, sagt er. „Eine typische Redewendung hier ist: *Get on with it*. Man hat ein Problem? *Get on with it*. Ob das immer gut ist? Keine Ahnung. Andererseits kann man natürlich auch sagen: Die meisten Einwanderer kommen zwischen Mitte 30 und Mitte 40 hierher. Wie viele tiefe Freundschaften fängt man zwischen Mitte 30 und Mitte 40 in Deutschland an? Das macht man, wenn man in der Schule ist oder an der Uni. Hinzu kommt: Neuseeländer sind viel mobiler, ziehen öfter um. Dann freundet man sich eben mit Menschen an, die zufällig in derselben Straße wohnen.“

Peter selbst ist jedenfalls genau dort, wo er immer sein wollte. „Ich gehe hier nicht mehr weg“, sagt er mit größter Entschiedenheit. „Ich habe immer so einen Lifestyle gesucht. Schon als ich im Referendariat war, habe ich es nach Möglichkeit so gedeichselt, dass ich nur bis zum Donnerstag offiziell irgendwo sein musste. Dann bin ich nach Holland gefahren, wo wir ein Häuschen hatten, bin Freitag, Samstag und Sonntag mit dem Surfbrett auf dem Wasser gewesen und Sonntagnacht wieder zurückgefahren. Ich dachte schon damals, ich muss einen Job in Wassernähe finden. Ich habe mir natürlich nie träumen lassen, dass ich mal direkt am Strand wohnen würde.“

Peter gefällt auch die Tatsache, dass man in Neuseeland so weit weg ist vom Rest der Welt. Und wenn er sieht, wie seine Kinder aufwachsen, würde auch er am liebsten sofort wieder von vorne anfangen. „Was die an Spaß haben, das gibt es gar nicht! Sport ist schon etwas, das hier ganz groß geschrieben wird. Das passt für meine Kinder natürlich gut.“ Und Eastbourne sei ohnehin ganz besonders. Viele der erwachsenen Einwohner seien überall in der Welt gewesen, bevor sie an den Ort ihrer Kindheit zurückkehrten, damit auch ihre Kinder dort aufwachsen und die *Primary School* besuchen können, in die sie selbst als Kinder gegangen sind. „Das ist hier wie auf dem Dorf, nur mit dem Unterschied, dass alle zwischendurch mal ausgeflogen waren.“

Ob das nun Heimat für ihn ist oder Zuhause, weiß Peter nicht so genau. „Ich habe mich selbst mitgebracht“, überlegt er. „Ich bin direkt und sage den Leuten auch gelegentlich, was ich meine. Aber natürlich steuere ich die Direktheit. Wenn man ein bisschen sensibel ist, kann man es ja durchaus als Vorteil verkaufen, dass man um neun Uhr da ist, wenn man gesagt hat, man ist um neun Uhr da. Oder dass man auch mal sagt: Du, das funktioniert so nicht. Versuch es doch mal anders. Das unterscheidet natürlich auch einen deutschstämmigen Berater von einem neuseeländischen. Meine Wurzeln sind in Deutschland, sicher. Das heißt aber nicht, dass ich wieder dorthin zurückgehen würde.“

Apropos Wurzeln: Peters Urgroßmutter Esther Jardine, genannt „Amy“, stammt aus Australien. Sie hat in Sydney einen deutschen Seemann geheiratet und ist so nach Deutschland gekommen. „Da erfüllt sich etwas“, sagt Peter, als er die Heiratsurkunde von 1866 aus dem Register von New South Wales auf den Tisch legt, und lacht. „Insofern weiß ich gar nicht so genau, wo meine Wurzeln eigentlich sind. Im anderen Teil der Familie gibt es italienische Ursprünge. Und Beena, meine Partnerin, stammt aus Indien. Sie ist im Alter von drei Jahren zusammen mit ihren Eltern nach Neuseeland eingewandert.“