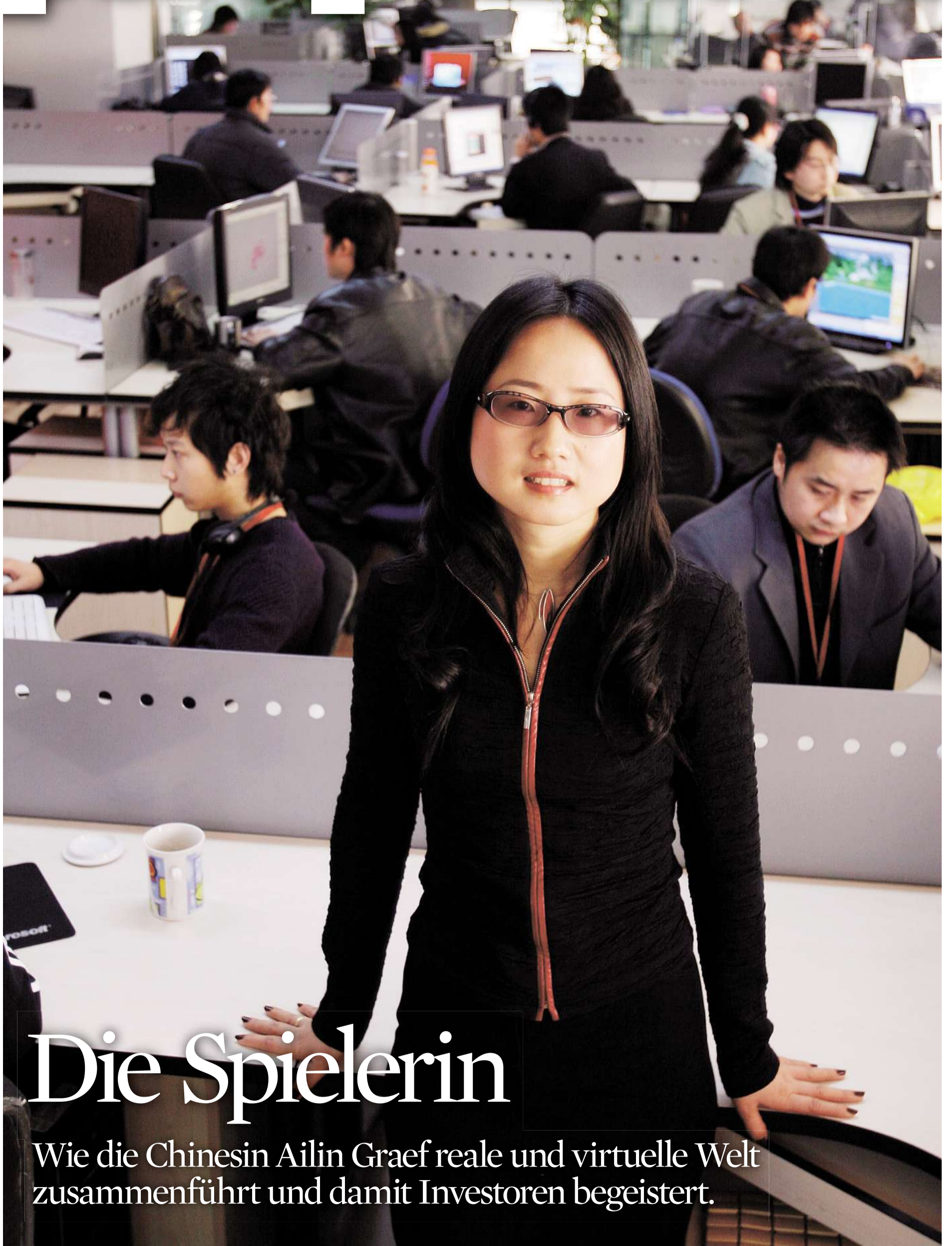
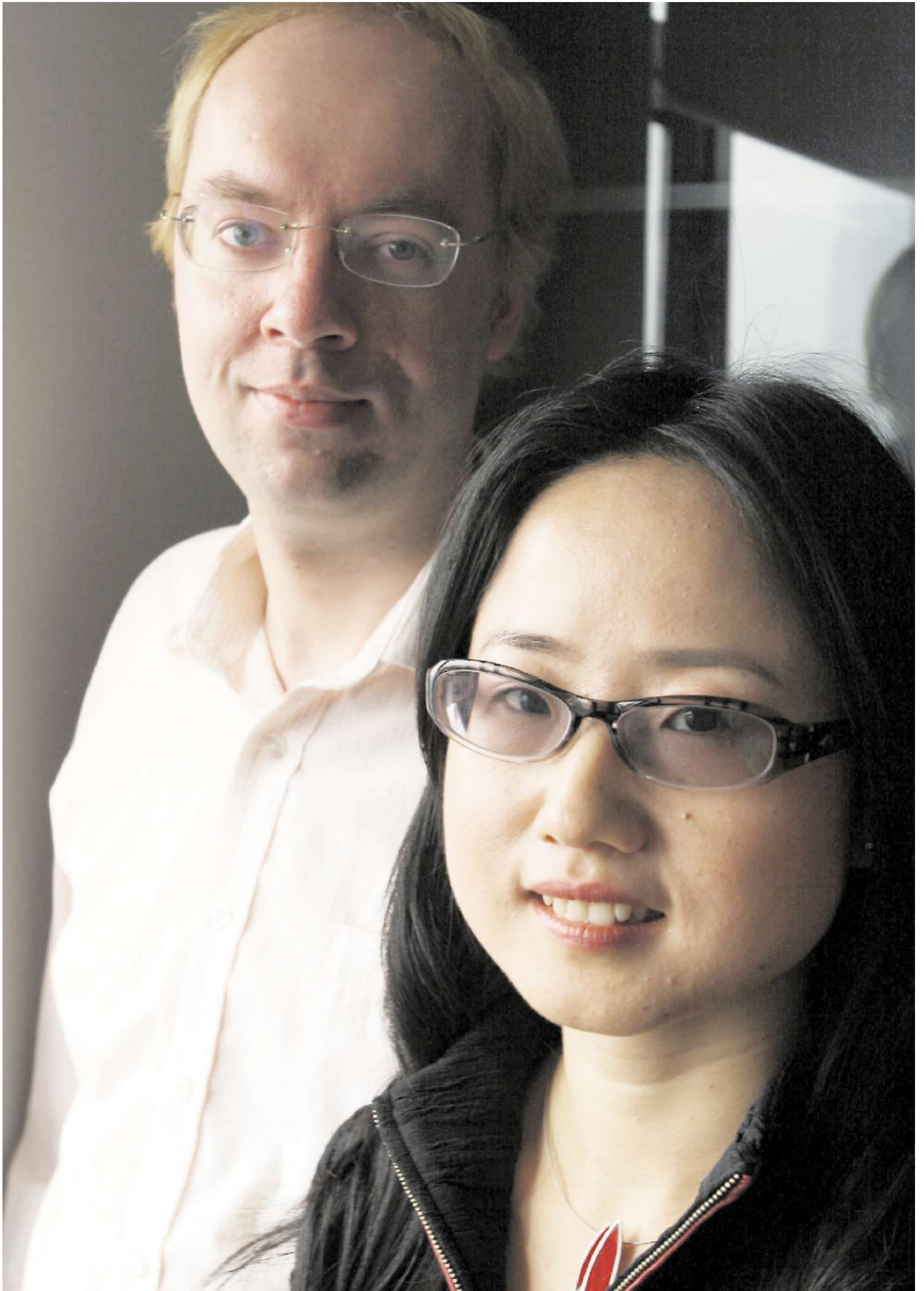


perspektiven



Die Spielerin

Wie die Chinesin Ailin Graef reale und virtuelle Welt zusammenführt und damit Investoren begeistert.



„Was Guntram fehlt, hat Ailin doppelt“, sagen Freunde. Die umtriebige Ailin Graef ist das Aushängeschild der Anshe Chung Studios, Zahlenmensch Guntram ist das Rückgrat.

„Wir sind Spieler“, sagen Ailin und Guntram Graef. In China führen sie ihr Internet-Start-up mit deutscher Akribie und chinesischem Harmoniebedürfnis. Die Samwer-Brüder haben investiert. Text: Astrid Oldekop // Fotos: Sean Gallagher

Gunni!“ Die zierliche Chinesin mit der herrischen Stimme unterbricht das Hämmern ihrer weinrot manikürten Finger auf der Tastatur. Der große Deutsche blickt durch seine Brillengläser hinüber, spricht aber bedächtig, lächelnd weiter. Nein, er wird jetzt nicht aufhören, er will diese Anekdote zu Ende erzählen. „Noch ein Wort, und ich verlasse den Raum“, sagt sie und nimmt die schmalen Hände von den Tasten. Die Skype-Konferenz mit Singapur muss jetzt ohne sie weiterlaufen.

Was dann beginnt, ist eine herrliche Fuge. Es fallen helle, emotionale Worte auf Deutsch mit chinesischen Einsprengeln im rauen Hubei-Dialekt, so schnell gesprochen, dass ganze Silben fehlen. Der Kontrapunkt: langsame, bedachte Sätze im badischen Tonfall. Rede und Gegenrede zur selben Zeit, von zwei Menschen, die unterschiedlicher nicht sein könnten. Und die sich deshalb ideal ergänzen, im Spiel wie in der Realität, die längst schon eins geworden sind bei Ailin und Guntram Graef. „Unsere Firma ist die Fortsetzung des Spiels“, sagt der Heidelberger.

Das Spiel, damit meinen sie Internet-Plattformen und virtuelle Welten, in denen sich Gamer treffen und parallele Existenzen aufbauen. „Second Life“ ist das bekannteste Beispiel, aber es gibt noch mehr: Entropia heißt eins aus Schweden, Hipihi eins aus China. Für diese Universen bieten die Graefs Dienstleistungen und virtuelle Produkte in 3D an. Sie vermarkeln Land, verkaufen virtuelle Accessoires und programmieren Online-Spiele für Avatare. Sie haben die Dresdner Gemäldegalerie dreidimensional abge-

bildet und virtuelle Räume für die Gottesdienste einer amerikanischen Religionsgemeinschaft gebaut und ins Netz gebracht. Gerade haben sie eine der fünf Entropia-Banklizenzen ergattert.

Damit lässt sich in Zukunft viel Geld verdienen, glauben die Graefs, und stützen ihre Hoffnung auf Analysen wie die des Marktforschungsinstituts Gartner. Demnach werden bis 2011 rund 80 Prozent aller aktiven Internet-

Ailin und Guntram Graef

Guntram Graef wird 1972 in Heidelberg geboren, Qin Ailin ein Jahr später im chinesischen Hubei. Ailin studiert an der örtlichen PH Englisch, Guntram in Karlsruhe Informatik. Nach drei Jahren als Sprachlehrerin schafft Ailin den Sprung nach Peking, wo sie 1994 den Siemens-Praktikanten Guntram kennenlernt. Sie heiraten 1996 und ziehen zum Studium nach Karlsruhe. Dann unterrichtet Ailin Englisch an einer hessischen Volkshochschule, während Guntram nach einem Abstecher in die Forschung im SAP-Competence-Center der Deutschen Post arbeitet. 2004 macht Ailin erste Schritte in Second Life, 2006 wird sie als erste Millionärin der virtuellen Welt gefeiert. Die Graefs gründen im selben Jahr die Anshe Chung Studios in China. Die Samwer-Brüder und ein US-Investor steigen mit je zehn Prozent ein.

Nutzer ein virtuelles Leben führen. Ähnlich sieht das auch Oliver Samwer. Der Investor, der zehn Prozent an Graefs Firma Anshe Chung Studios (ACS) hält, schätzt, dass der Markt auf 500 Millionen bis eine Milliarde Dollar im Jahr 2012 anwächst. Dass das Aushängeschild „Second Life“ nach dem Hype im vergangenen Jahr gerade eine Flaute erlebt, scheint nicht zu stören. Es werden andere, einfachere Plattformen entstehen, sagen die Graefs. Noch in diesem Jahr werde auch der chinesische Markt interessant, und ihre Ansprüche sind hoch. „In der virtuellen Welt überschreiten wir physikalische, biologische und politische Barrieren. Wir bringen eine Vision nach China“, sagt Ailin.

Danach sah es vor zwei Jahren nicht unbedingt aus. Damals, im Mai 2006, schaffte es Ailin zu zweifelhafter Berühmtheit. Ihr Charakter Anshe aus „Second Life“ landete auf der Titelseite der Zeitschrift „Business Week“, und Ailin wurde als erste Millionärin gefeiert, die ihr reales Geld in der virtuellen Welt verdient hätte. Die Nachricht löste eine Welle der Begeisterung aus. Viele andere Spieler wollten profitieren und es Ailin nachmachen. Doch bald schon wurde sie als Hochstaplerin verrissen, weil die Geschichte so nicht stimmte.

Heute sagt Ailin, Mitarbeiter der „Second Life“-Betreiberfirma Lindenlab hätten ausgeplaudert, dass ein Spieler sechsstelligen Dollarbeträge verdiene. Es seien waghalsig gerechnete Zahlen gewesen, die sich allein auf das virtuelle Vermögen ihres Avatars bezogen hätten. Sie sollten das Spiel bekannt machen. Und es funktionierte. Große, bekannte Konzerne entdeckten die virtuelle Welt für sich und nutzten sie für Marketing-Kampagnen. Viel Geld und ungekannte Konkurrenz strömte auf die Plattform. Nur an



Unser Leben

Ailin und Guntram Graef haben ihr Leben für Perspektiven gezeichnet: zwischen Deutschland, China und USA, zwischen realer und virtueller Welt. (oben)

ihrem Unternehmen Anshe Chung Studios, das die Graefs inzwischen gegründet hatten, ging die Entwicklung vorbei. „Wir haben vom Hype erstaunlich wenig profitiert“, sagt sie. Zumal die Parallel-Welt von enttäuschten Stimmen und Kritikern schon nach einem halben Jahr für tot erklärt wurde. Die Benutzerzahlen sanken in den Keller, die großen Marken zogen sich zurück.

Aber aufgeben kam für die Graefs nicht in Frage. Denn während die Firmen für kurze Zeit glaubten, einen coolen Trend entdeckt zu haben, und sich dann einen neuen suchten, waren die Graefs schon längst mit der virtuellen Welt verweben. Zu viele Nächte hatten sie bis dato mit ihrem gemeinsamen Hobby verbracht, den Online-Rollenspielen.

Als sie sich 1994 am Fremdspracheninstitut Beiwai in Peking kennenlernten, war es ungewöhnlich, dass eine chinesische Sprachstudentin aus der Provinz das Internet kennt. Doch sie ahnte damals: „Das Internet öffnet ein Fenster, es bietet mehr Informationen, mehr Kontakte.“ Schon mit ihrer Studienwahl Englisch hatte sie es sich zum Ziel gesetzt, der Enge ihrer Heimatstadt Huanggang im mittelhinesischen Hubei zu entfliehen. „Wenn ich Englisch spreche, erhöhe ich meine Chancen und lerne andere Weltanschauungen kennen“, das war ihre Überlegung.

Guntram Graef sucht zu dem Zeitpunkt auch nach anderen Kulturen. Es ist Mitte der Neunzigerjahre, er kommt nach dem Vordiplom für ein Praktikum zu Siemens und erlebt einen Kulturschock: „Am Morgen dachte ich, ich fliege in die Dritte Welt, in ein kommunistisches Land, in dem Leute nichts zu essen haben“, erinnert er sich. „Am Abend zog ich mit dem Sohn meiner chinesischen Gastfamilie und seinen Freunden, die alle viel reicher waren als ich, durch die Karaokebars von Zhongguancun.“

Bei Siemens soll der schlaksige Informatikstudent mit der nachlässigen Körperhaltung die Einführung von E-Mails unterstützen und gleichzeitig den chinesischen Kollegen westliches Denken näherbringen. Joachim Steppich, sein Chef, merkt schnell, dass der Neue mit den Ein-

ser-Zeugnissen nicht seinem Bild eines abenteuerlustigen Praktikanten entspricht. „Man hatte das Gefühl, da ist ein junger, vergeistigter Professor, der das Leben um sich herum nicht begreift. Er wirkte unbeholfen in normalen Dingen.“ Graef spricht langsam, nimmt jede Frage ernst, braucht immer ein paar Sekunden länger, um eine Antwort zu geben. Die aber seien immer fundiert, erkennt Steppich bald.

Zwei Jahre später sind Ailin und Guntram verheiratet und ziehen zum Studium nach Deutschland. Bald entdecken sie die Anziehungskraft der archaischen Internetwelten, die in Gut und Böse aufgeteilt sind. Sie wählen immer dieselbe Rollenverteilung: Ailin wird zur Anführerin, Priesterin oder Heilerin mit sozialer Ader und sucht sich

„Newbies“, Neulinge, die sie stark macht. Guntram spielt den starken Einzelgänger, den Monsterjäger. In einem ihrer Favoriten, dem dunklen, von Sabotage und Intrigen getriebenen Spiel „Shadowbane“ stärken sie sich. „Dort haben wir beide ein ungewöhnlich dickes Fell entwickelt.“

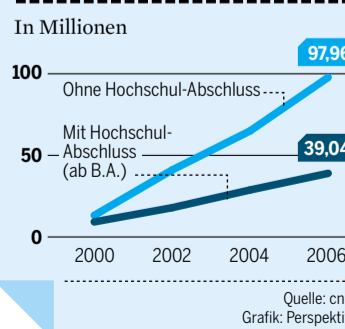
2004 dann entdeckt Ailin „Second Life“. Sie taucht ab, nächtelang. Guntram hält die dortige Welt für eine Art Hausfrauenchat. Dann verkauft sie ihr erstes virtuelles Land, steht schon kurz darauf an der Spitze des Spielerrankings, und da fängt Guntram an zu rechnen.

Fortan bastelt Ailin an ihrem Konzept für das virtuelle Reich. Sie siedelt auf Landstrichen, verpasst den Retortenstädten Lebens- und Bauvorschriften und verkauft die Parzellen. Sie kombiniert deutsche Einfamilienhäuser mit chi-

Chinas Online-Traum: Jeden Tag kommen 200 000 neue Internet-Nutzer dazu.

Überall in China schaffen Chinas Behörden Sonderzonen für Internetfirmen. Im Cyber Recreation District (CRD) sollen in West-Peking auf 65 Quadratkilometern Unternehmen angesiedelt werden, die E-Commerce und Banking über Online-Plattformen betreiben. CRD ist nicht nur der Name für das Gebiet, sondern auch der Name eines regierungsgeförderten Start-ups, das die Infrastruktur schaffen soll. Die aufwendig gestalteten Büroräume scheinen direkt einem Science-

Internet-Nutzer in China



Fiction-Film entsprungen. In zwei Jahren plane die Firma einen Börsengang, sagt Gründer David Liu. Noch sei es in China nicht erlaubt, virtuelles Geld in reelle Währung umzutauschen, erklärt Liu. Über Kooperationen und Gutscheine will CRD das virtuelle Geld konvertierbar machen. Und noch ein weiteres Problem wollen die regierungsnahen Gründer in den Griff bekommen: Wer über eine der Plattformen Handel betreibt, zahlt Steuern direkt an CRD.



Aus ihrem Büro im 23. Stock blicken die Graefs auf die Zehn-Millionen-Stadt in Mittelchina, wo sich der gelbe Smog mit dem typischen Wuhan-Nebel mischt.

nesischem Harmoniebedürfnis und nennt es „Dreamland“: „Jeder Mensch hat einen Traum. Dreamland war mein Traum.“ Heute basieren 80 Prozent von „Second Life“ auf dem Dreamland-Konzept, fünf Prozent davon gehören nach eigenen Angaben den Graefs.

2006 schließlich gründen die Graefs Anshe Chung Studios in Hubei – und machen ein Jahr später nach eigenen Angaben bereits Gewinn. Da lernen die Startup-Gründer Oliver Samwer bei einer Konferenz in München kennenlernen. Die Verhandlungen dauern nicht lange, dann fällt Samwer eine „vom Grundvertrauen geprägte Entscheidung“, wie er sagt. Er investiert in ACS. Der Vertrag ist gerade mal drei Seiten lang, Absicherungsklauseln gibt es keine. Die Graefs beeindrucken ihn derart, dass er darauf verzichtet, sich vor Ort in China ein Bild zu machen. „Wir haben noch nie Leute getroffen, die dieses Geschäft so gut verstehen“, sagt Samwer. „Sie sind grundsolide und könnten auch einen riesengroßen Handwerksbetrieb haben. Die Graefs hätten „ganz besonders deutsche Qualitäten“ und würden auf aufgeblasene Vorträge verzichten. „Das sind ganz anständige Leute mit klassischen Werten. Keine, die große Power-Point-Präsentationen machen, auf Bühnen stehen und schwingende Reden halten.“

In der Provinzhauptstadt Wuhan sitzen die 80 ACS-Mitarbeiter im 23. Stock über einem Vier-Sterne-Hotel. Neben den Büros wohnen die Graefs. Wegen der Zeitverschiebung sind sie ohnehin rund um die Uhr im Job. Die offizielle ACS-Zentrale verlegen sie 2007 nach Hongkong.

In Wuhan sind die Büros mit hellem Laminat ausgelegt, zwischen sattgrünen Plastikpflanzen steht eine rote chinesische Fahne. Die Glaswände geben den Blick frei nach draußen auf die Stadt, in der sich der gelbe Smog mit Nebel mischt. Ein paar hundert Meter entfernt sitzt die Provinzregierung. Sie versucht, Online-Spiele- und Internet-Firmen anzusiedeln. Die 35 Hochschulen der Stadt liefern genügend Absolventen und die Löhne sind niedriger als in den teuren Küstenstädten. Zehn Millionen Menschen le-

ben in Wuhan, unter ihnen gerade mal 100 Deutsche. „Bis 2015 werden zehn Millionen neue Jobs in China im Metaverse entstehen“, prophezeit Zahlenmensch Graef.

Wenn die Graefs über den Platz zum Essen in ein Feuerkopf-Restaurant gehen, muss sich der große Deutsche unter den Bäumen bücken, denn die Äste wachsen zu tief für ihn. Dann nennt er den Platz den „Tiananmen“ Wuhans. Ei-

„Die Firma hier ist die Fortsetzung des Spiels.“

Guntram und Ailin Graef

gentlich wäre im Büro Platz für 250 Leute, aber soweit sind die Graefs noch nicht. Und nicht jeder glaubt an den Erfolg von ACS. Guntram Graefs ehemaliger Siemens-Kollege, Friedrich Fleischmann, bewundert den Schritt, den die beiden gegangen sind, die Pionierarbeit, die sie hier in China geleistet haben. Doch die Second-Life-Begeisterung hält er für eine vorübergehende Welle. Sorgen um seinen ehemaligen Kollegen macht er sich trotzdem nicht. „Die Graefs machen nichts ohne Absicherung. Sie haben sicher einen Plan B und einen Fallschirm im Gepäck.“

Guntrams früherer Chef Joachim Steppich hält die Online-Welten dagegen für ein langfristiges Thema. Es sei völlig richtig, dass die Graefs im Technik-vernarrten Asien gegründet haben. „Ohne Ailin hätte Guntram diesen Schritt nie gemacht“, vermutet Steppich. Man brauche einen chinesischen Partner, um in China erfolgreich zu sein. „Ailin ist der Kontrapunkt zu Guntrams Wesen. Das, was ihm fehlt, hat Ailin doppelt.“

Das verleitet sie mitunter auch zu überdrehten Erzählungen und Vergleichen. Ihren Mitarbeitern zeigte sie den Science-Fiction-Film „Matrix“, in der Hoffnung, ihnen die neuen Möglichkeiten im Internet deutlich zu machen. In der Firma übernimmt Ailin dann auch den kommunika-

tionen-Marketing-Job, sie, die zierliche 35-Jährige, die auch auf Chinesen sehr viel jünger wirkt, ist das Gesicht und Aushängeschild von ACS. Die Angestellten reden sie ohnehin nur mit dem Namen ihres Avatars Anshe an.

Aber Ailin kann auch anders, pragmatisch. Sie stammt vom Lande und hat die harten Jahre dort nicht vergessen. Selbst heute sagt sie noch: „Ich schätze einen Mitarbeiter mehr, wenn er aus einem kleinen Dorf kommt. Dann weiß ich, dass er intelligent ist und sehr hart arbeiten kann.“ Die Ärmel hochkrepeln, sich mit einem Gespür für das Geschäft und viel Beharrlichkeit an die Arbeit machen: Wahrscheinlich ist es das, was Oliver Samwer meinte, als er über die Graefs sagte: „Wir haben nicht die Goldgräber gesucht, sondern den mit der Schippe in der Hand.“

Und mit der wollen sie die Zukunft gestalten. Wie die aussieht? Guntram Graef hat eine genaue Vorstellung von der neuen Welt: Dort würde ein großer Teil des Handels über das Netz laufen, Zwischenhändler in Deutschland werden überflüssig. Avatare hätten die Körpermaße ihrer Spieler: Wer Kleider kauft, speist seinen Avatar mitsamt seiner Vorlieben in eine Suchmaschine ein, die aus Millionen von Möglichkeiten die passenden Stücke auswählt. Bevor der Käufer sich endgültig festlegt, trägt der Avatar die neue Hose zwei Wochen lang virtuell zur Probe. „Wenn es funktioniert und Otto Normalverbraucher direkt in der virtuellen Welt in Markenshops einkauft, schauen einige Leute in den Chefetagen ausländischer Unternehmen dumm“, sagt er und lacht.

Richtig cool werde es, wenn es erst einmal echte Kleider wie zum Beispiel der bisher rein virtuellen Designer-Marke Pixel Doll zu kaufen gäbe. Dann hätten auch weniger bekannte Hersteller aus Ostdeutschland oder eben auch aus China eine neue Chance, mit ihren Produkten am Markt wahrgenommen zu werden. Und dann wäre tatsächlich das geschehen, was bei den Graefs schon vor einigen Jahren passiert ist: Die reale und die virtuelle Welt, das Spiel und die Wirklichkeit würden zusammenfließen.