

SONDERDRUCK

46. DEUTSCHER GEOGRAPHENTAG MÜNCHEN

12. bis 16. Oktober 1987

Tagungsbericht
und wissenschaftliche
Abhandlungen

im Auftrag
des Zentralverbandes der Deutschen Geographen
herausgegeben von
HANS BECKER und WOLF-DIETER HÜTTEROTH

Redaktion: Manfred Schneider



FRANZ STEINER VERLAG WIESBADEN GMBH
STUTT GART 1988

A. ESCHER (Erlangen)

1. Einleitung

In den Städten Marokkos bildete sich im Laufe der Jahrhunderte ein gut funktionierendes stabiles Wirtschaftssystem aus. Die gesamte sozioökonomische Organisation in der Stadt trug dazu bei, den Status Quo zu erhalten. Der einzelne Handwerksbetrieb war hierarchisch aufgebaut: Der Meister (Maallem) verteilte die anfallenden Arbeiten unter Gesellen (Sanaa) und Lehrlingen (Mtaallem). Mit dem Zunftvorsteher (Amin) achteten die Mitglieder der Zunft (Hanta) darauf, daß die sozialen Normen und technischen Regeln eingehalten wurden. Der Marktaufseher (Muhtasib) kontrollierte und regelte das gesamte Marktgeschehen. Die einzelnen Handwerker waren außerdem durch das Dallal-System geschützt (Abb. 1). Über Vermittler (Dallal) bezog man die Rohstoffe und verkaufte die Produkte. Alle Handlungen wurden so ausgeführt, wie man sie von den Vätern erlernt hatte (vgl. *Le Tourneau* 1949).

1856 öffnete sich das Sultanat aufgrund eines Handelsvertrags schrankenlos für europäische Importe. 1912 errichtete Frankreich über Marokko ein Protektorat. Vielfältige administrative Eingriffe zerstörten die traditionelle Organisation des Handwerks;

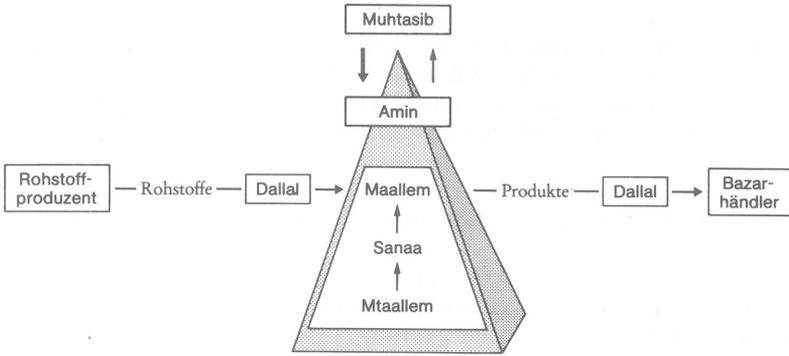


Abb. 1: Die statische Struktur des traditionellen Handwerks in marokkanischen Städten

Industrialisierung und massiver Import von Konkurrenzprodukten, Imitaten und Rohstoffen setzte ein. Rücksichtslose europäische und marokkanische Händler errichteten Monopole, schalteten die Dallala aus und ließen bzw. lassen die Handwerker im Verlagssystem für sich arbeiten. Trotz staatlicher Initiativen und Programme wurde der Druck auf die Handwerker im Laufe des 20. Jahrhunderts zunehmend stärker.

2. Fragestellung

Dennoch fällt bei einem Vergleich marokkanischer Städte mit anderen Städten Nordafrikas und Vorderasiens der überproportional hohe Besatz von traditionellen Handwerkern auf, die heute noch in marokkanischen Altstädten an jahrhundertealten Standorten arbeiten. Ausgehend von dieser Beobachtung stellen sich unter anderem folgende Fragen:

- Gibt es Veränderungen und Innovationen im traditionellen Handwerk? Wie sehen diese Veränderungen aus?
- Welche Strategien entwickeln die Handwerker, d.h. was tragen die Handwerker selbst dazu bei, um in ihrer Branche ökonomisch zu überleben?
- Wie sehen die räumlichen Aspekte dieser Strategien aus? Treten Standortverlagerungen des traditionellen Handwerks in der Altstadt (Medina) auf?

3. Datenmaterial

Unter traditionellem Handwerk verstehe ich Handwerksbranchen, die bereits von Leo Africanus im 16. Jahrhundert beschrieben wurden und zu Beginn des 20. Jahrhunderts in fast unveränderter Form vorhanden waren (vgl. Epaulard 1956). Empirisch untersucht wurden von Männern ausgeübte Berufe des produzierenden Handwerks, die traditionell als Hanta (Zunft) organisiert waren: Weber, Färber, Gerber, Mattenflechter, Metallhandwerker, Pantoffelmacher und Töpfer. Alle genannten Branchen wurden in den Städten Fes, Marrakech, Meknes, Rabat und Sale sowie mehrere Branchen

in weiteren Siedlungen erfaßt, soweit möglich gezählt und anhand einer Frageliste interviewt. Als typisch erkannte Betriebe wurden über einen längeren Zeitraum bei mehrmaligen Besuchen intensiv beobachtet. Die empirischen Arbeiten beschränkten sich meist auf die Medina, da das traditionelle Handwerk – von wenigen Branchen und verschiedenen Einzelbetrieben abgesehen – dort konzentriert auftritt (vgl. *Escher* 1986).

4. Allgemeine Veränderungen und Innovationen im traditionellen Handwerksbetrieb

Die Handwerker versuchen durch die Aufnahme neuer Rohstoffe, angepaßter Technologie und gezielter Produktgestaltung innerhalb ihrer Branche zu bestehen. Die *traditionellen Rohstoffe* – meist handwerklich aufbereitet – wurden durch industrielle, importierte, minderwertige oder bereits gebrauchte Rohstoffe ersetzt. Ebenso werden oftmals aufbereitete Altwaren als Ausgangsmaterial verwendet. Ohne Aufnahme dieser Rohstoffe wären die Handwerker gegenüber der industriellen Produktion nicht mehr konkurrenzfähig. Die *traditionelle Technologie* wurde bei vielen Branchen durch eine angepaßte Technologie ersetzt. Die Handwerker benutzen moderne Arbeitsgeräte oder erfinden selbst Techniken, die zu Arbeitersparnis führen bzw. kostengünstiger sind. Verschiedene Branchen übernehmen sogar moderne Technologie. Die *traditionellen Produkte* werden nur noch selten in unveränderter Form produziert. In gezielter Ausrichtung am Geschmack einheimischer Kunden und insbesondere ausländischer Touristen werden die Produkte modifiziert bzw. neu konzipiert. Dies gilt vor allem für den Export (vgl. *Wirth* 1985). Hinzu kommt die *Standortwahl* innerhalb der Stadt und die Bereitschaft, das *traditionelle soziale System* zu verändern und der Produktion unterzuordnen.

5. Kollektive und individuelle Handlungsstrategien der Handwerker

Bei einem Vorgehen der Handwerker, das das Überleben bzw. eine höhere ökonomische Effizienz des Betriebs zum Ziel hat – auch wenn die positiven Effekte der Handlungen von den Handwerkern nicht beabsichtigt sein sollten – will ich von Handlungsstrategien sprechen. Dabei kann man zwischen kollektiven und individuellen Handlungen unterscheiden.

5.1 Kollektive Strategien

Unter kollektiven Strategien verstehe ich ein gleichgerichtetes Handeln von Menschen, das häufig auf der Basis verwandtschaftlicher oder nachbarschaftlicher Beziehungen organisiert ist. Meist erfährt dabei der einzelne Handwerker die Unterstützung der anderen Branchenmitglieder im sozialen und zum Teil auch im wirtschaftlichen Bereich.

5.1.1 In vielen Handwerksbranchen findet man den *Typ der gemeinschaftlichen temporären Arbeitsmigration*. Dem Bewohner eines Dorfes bzw. einem Clan gelingt es im Laufe der Zeit, in eine städtische Handwerksbranche einzudringen; die verwandtschaftlichen und alltäglichen Beziehungen werden bei der Arbeitsmigration aufrechterhalten. Schritt für Schritt holt man Verwandte nach, damit auch sie in der Stadt arbeiten (vgl. *Graul* 1982).

Berber aus der Region Irherm, die in verschiedenen Städten Marokkos Pantoffeln herstellen, sind zu diesem Typ zu rechnen. Die Irhermis arbeiten nicht das ganze Jahr über in der Stadt, sondern bleiben dort lediglich während der Arbeitssaison und kehren dann – je nach Marktlage 2 bis 6 Monate – ins Dorf zu ihrer Familie zurück. Die Wanderarbeiter übernahmen alle Einrichtungen der städtischen Pantoffelmacher. Man produziert, ißt und schläft am Arbeitsplatz. Die Irhermis arbeiten von Sonnenaufgang bis spät in die Nacht bei elektrischem Licht. Wirtschaftsgeist und Arbeitshaltung der Berber sind am Profit orientiert.

5.1.2 Seltener tritt der *Typ der gemeinschaftlichen Absatzstrategie* auf, wie man ihn bei den traditionellen Gerbern in Taroudannt findet. Als aufgrund von Planungsmaßnahmen die traditionelle Gerberei jenseits der Stadtmauer angesiedelt wurde, fertigten die Gerber bereits nicht mehr Leder, sondern Felle. Die Gerber verkaufen die Felle gezielt – meist mit Hilfe von Schleppern – an ausländische Touristen, die in der Regel den sechsfachen Preis bezahlen. Zunächst erfolgte nur die Produktion von Schaf- und Rinderfellen; heute bieten sie auch Felle von Füchsen, Schakalen und Katzen an. Die Arbeit ist einfacher, schneller und billiger als bei der Lederherstellung. Die Felle werden mit Alaun gesalzen, danach gebleicht, gewaschen, getrocknet, mit der Sedria (Schabeisen) bearbeitet und abschließend gerupft bzw. gesäubert.

5.2 Individuelle Strategien

Unter individuellen Strategien verstehe ich ein zielgerichtetes Handeln einzelner Personen, das auf effektive Gewinnmaximierung ausgerichtet ist. Der Handwerker wird versuchen, die Strategie vor Branchenkollegen geheimzuhalten, damit er den Vorteil nicht mit anderen teilen muß.

Nachfolgend will ich drei verschiedene Typen vorstellen: Bei der Kombinationsstrategie tragen mehrere Einzelelemente zum ökonomischen Erfolg des Handwerkers bei; bei der Absatzstrategie steht die Art und Weise der Vermarktung im Mittelpunkt des betrieblichen Erfolges. Bei der Produktstrategie ist das ökonomische Überleben des Betriebs auf eine Produktmodifikation oder -innovation zurückzuführen.

5.2.1 Kombinationsstrategie eines Webers in Meknes:

Der Weber kauft die Rohstoffe (Wolle) direkt beim Produzenten bzw. von Frauen, die in Heimarbeit Wolle spinnen. Er produziert Decken für Marokkaner „auf Lager“ und „auf Auftrag“. Der Kunde kann Wolle bringen und das fertige Produkt sofort mitnehmen. Zusätzlich werden farbige Decken für Touristen hergestellt. Der Lagerraum dient auch als Verkaufsladen. In jüngster Zeit bietet der Weber den Touristen sogar kleine geknüpft Teppiche an.

Die monatliche Miete für den Webstuhl ist äußerst gering, da der Fondouk Habous-Status (Stiftung) hat. Ein geistig Behinderter, der im Fondouk wohnt, arbeitet für den Handwerker gegen freie Kost und Unterkunft; der Mann wird als billige Arbeitskraft und als kostenloser Nachtwächter genutzt.

Die Lage des Fondouks im zentralen Bazar und die genannten Elemente fügen sich zu einer Strategie, die dem Weber das Überleben in der Branche garantieren.

5.2.2 Absatzstrategie eines Töpfers in Safi:

Der junge und dynamische Töpfer kümmert sich ausschließlich um die Vermarktung der Produkte. Die gesamte Lebenseinstellung des Patrons wirkt mitteleuropäisch. Dies

macht sich unter anderem darin bemerkbar, daß er nur ein Kind hat und nach seiner Auskunft nur zwei bis drei langfristig geplant sind. Derartige Verhaltensnormen schlagen sich auch in einer rationalen Betriebsführung, rationeller Arbeitsorganisation und optimaler Vermarktung seiner Produkte nieder. Er führt einen der wenigen Betriebe, die in größerem Umfang regelmäßig nach Frankreich exportieren. Um vielfältige Beziehungen nach Frankreich zu bekommen, nimmt der Töpfer dort regelmäßig an Ausstellungen und Preiswettbewerben mit Lüsterware teil. Dafür richtete er eine eigene Produktionsstätte ein. Durch Mundpropaganda werden an ihn immer wieder französische Touristen verwiesen. Allein die gewandte Art und Weise, wie er Freunde und Fremde, die durch Bekannte empfohlen wurden, begrüßt, läßt auf seine Geschäftstüchtigkeit schließen. Meist schließt sich eine Einladung zum marokkanischen Essen im Kreise der Familie an. In fast allen Fällen kann er bei derartigen Besuchen einen größeren Auftrag verbuchen.

5.2.3 *Produktionsstrategie* eines Metallhandwerkerbetriebs in Marrakech:

Zwei Brüder produzieren verzierte Metallgegenstände: Auf vorgeformte Messingteller, Spiegelrahmen und Töpfe werden kleine Blech- und Kupferstücke in unterschiedlichen Formen und Mustern aufgelötet. Einer der beiden Brüder organisiert den Handel. Er erwirbt die vorgefertigten Messingteller (in Fes) und die notwendigen Rohstoffe (Blech, Kupfer, Lötmasse etc.), während sein Bruder seit zwei Jahren den Produktionsablauf überwacht und selbst im Betrieb mitarbeitet. Der Arbeitsablauf ist stark gegliedert, so daß trotz des kleinen zur Verfügung stehenden Raumes jeder Arbeiter eine festgelegte Tätigkeit durchführt.

Im Raum nebenan schleifen zwei Handwerker mit fest installierten Maschinen das Lötmetall ab und verleihen den fertigen Tellern Glanz. Danach ist der verzierte Teller – das von den Brüdern kreierte Produkt – fertig. Die Objekte lassen sich in allen großen Städten Marokkos erfolgreich verkaufen.

Die genannten Beispiele, die stellvertretend für das traditionelle Handwerk stehen, belegen, daß die Feststellung von Müller (1968, S. 50) über Marokko, „daß auch im Handwerk die Fähigkeit zur Anpassung an neue Gegebenheiten bisher kaum entwickelt wurde“ eindeutig widerlegt und als historisch zu bezeichnen ist.

6. Räumliche Aspekte der Überlebensstrategien – Standortverlagerungen des traditionellen Handwerks in der Medina (Abb. 2)

Die meisten der traditionellen Handwerksbetriebe und Handwerksbranchen befinden sich in der Altstadt, der Medina. In der traditionellen räumlichen Organisation war das Handwerk im Bereich um den zentralen Bazar im sogenannten Handwerkerbazar angesiedelt. Zusätzlich traf man Betriebe verschiedener Branchen in den Quartierbazar und Wohnvierteln an. Außerdem konzentrierten sich bestimmte Branchen am Rande der bebauten Fläche innerhalb der Medina räumlich in fest umgrenzten Bereichen (vgl. *Wirth* 1975, S. 29). Heute können wir vielfältige Standortverlagerungen feststellen. Man kann fünf unterschiedliche Prozesse ausgliedern:

6.1 Die *gezielten Verlagerungen von Produktionsbetrieben* in den zentralen Bazar und an die Durchgangsstraßen; diese Betriebe produzieren und verkaufen gleichzeitig die hergestellte Ware, insbesondere an marokkanische und ausländische Touristen (z.B. Weber und Metallhandwerker).

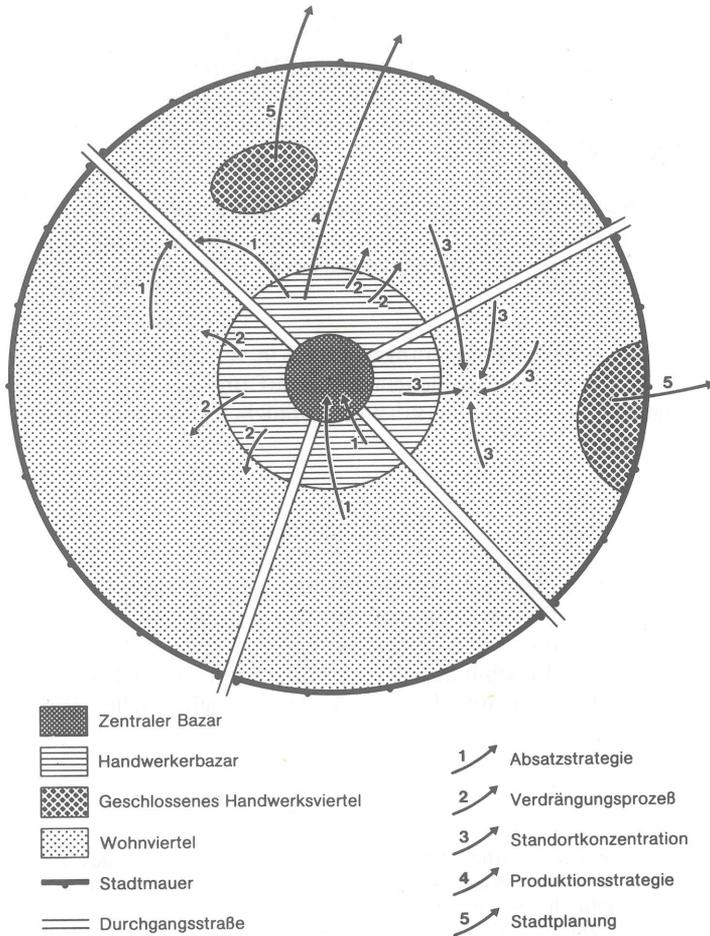


Abb. 2: Standortverlagerungen des traditionellen Handwerks in marokkanischen Altstädten

6.2 Viele *traditionelle Handwerksbranchen* werden vom expansiven zentralen Bazar und anderen Handwerksbranchen aus dem Handwerkerbazar in die umliegenden Wohngebiete *verdrängt*.

6.3 Handwerker einer Branche streben *freiwillig die räumliche Konzentration* ihrer Betriebe an; dadurch versprechen sie sich bessere Absprachemöglichkeiten und andere Produktionsvorteile. Die Standortkonzentrationen werden oftmals staatlich gefördert bzw. durch den verwandtschaftlichen Zusammenhalt bei Wanderarbeitern induziert (z.B. Weber und Pantoffelmacher).

6.4 Einzelne *Betriebe, die ihre Produktion erweitern* wollen, ziehen auf außerhalb der Medina ausgewiesene Industrieflächen um (z.B. Metallhandwerker in Fes). Verschiedene Kleinbetriebe verlagern ihre Produktion in randstädtische Douars, um dort an billigeren Standorten für die ansässige ärmere Bevölkerung zu produzieren (z.B. Weber und Mattenflechter, vgl. *Escher* 1987).

6.5 Durch *stadtplanerische Maßnahmen* werden ganze Handwerksviertel aus der Medina verbannt. Die Handwerker sind gezwungen, die weitere Produktion in neu aufgebauten Häusern außerhalb der Medina fortzusetzen (z.B. Gerber in Rabat und Töpfer in Fes, vgl. *Escher* 1988).

Die angeführten Standortverlagerungen treten in verschiedenen Städten bei den jeweiligen Branchen in unterschiedlichem Maße auf und werden durch die jeweiligen Rahmenbedingungen, wie z.B. Bausubstanz, Branchenspektrum, Tourismusintensität und Stadtplanungsamt beeinflusst.

7. Schlußbemerkung

Abgesehen von den allgemeinen wirtschaftlichen und sozialen Rahmenbedingungen sowie den staatlichen Förderungen und Hilfestellungen (vgl. *Ministere des Affaires Sociales et de l'Artisanat et Banque Central Populaire 1977–79* und *Golvin 1956*) tragen heute insbesondere Flexibilität, Anpassungsfähigkeit und Handlungsstrategien der Handwerker zum Überleben und Funktionieren des traditionellen Handwerks in marokkanischen Städten bei.

LITERATUR

- Escher, Anton*: Studien zum traditionellen Handwerk der orientalischen Stadt. Wirtschafts- und sozialgeographische Strukturen und Prozesse anhand von Fallstudien in Marokko. Erlangen 1986 (= *Erlanger Geographische Arbeiten* 46).
- Escher, Anton*: Ist das traditionelle Handwerk in marokkanischen Städten heute zum „Informellen Sektor“ zu rechnen? Zum Beispiel die Mattenflechter von Sale. – *Die Erde* 118. 1987, S. 79–91.
- Escher, Anton*: Modernisierung und Formalisierung traditioneller Handwerksbranchen in Marokko. Zum Beispiel die Lebatta in Fes und Marrakech. – *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie* 32. Heft 2, 1988. (Im Druck)
- Epaulard, A.*: Jean-Leon L'Africain. Description de l'Afrique Bd. 1. Paris 1956.
- Golvin, Lucien*: Aspects de l'Artisanat en Afrique du Nord. Paris 1956: (= *Publications de l'Institut des Hautes Etudes de Tunis II*).
- Graul, Franz*: Tarhzout. Grundlagen und Strukturen des Wirtschaftslebens einer Talschaft im Zentralen Rif (Marokko). Hamburg 1982. (= *Hamburger Geographische Studien* 38).
- Le Tourneau, Roger*: Fes avant le Protectorat. Paris/Casablanca 1949.
- Ministere des Affaires Sociales et de l'Artisanat et Banque Central Populaire* (Hrsg.): Etude Sectorielle sur l'Artisanat No. 1–7. Casablanca 1977–1979.
- Müller, Herbert*: Das Handwerk in Marokko. Frankfurt/Main 1968. (= *Studien und Berichte des Forschungsinstituts für Handwerkswirtschaft an der Universität Frankfurt am Main. Bericht Bd. 40*).
- Wirth, Eugen*: Zum Problem des Bazars (suq, carsi). Versuch einer Begriffsbestimmung und Theorie des traditionellen Wirtschaftszentrums der orientalisches-islamischen Stadt. – *Der Islam* 51 und 52. 1974, S. 203–260 und 1975, S. 6–46.
- Wirth, Eugen*: Tradition und Innovation im Handwerk und Kleingewerbe der vorderorientalischen Stadt. Strukturwandlungen und Überlebensstrategien in den vergangenen 150 Jahren. – *Die Welt des Islam* XXV. 1985, S. 174–222.