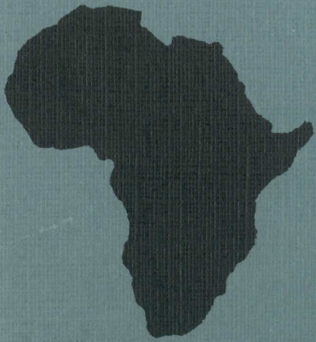


Schriften der VAD
Band 15



Afrika hilft sich selbst

Prozesse und Institutionen
der Selbstorganisation

hrsg. von
Anna-Maria Brandstetter, Gerhard Grohs
und Dieter Neubert

LIT VERLAG

Münster – Hamburg

INHALTSVERZEICHNIS

Einleitung <i>Anna-Maria Brandstetter, Gerhard Grohs, Dieter Neubert</i>	1
Eröffnungsvortrag: Afrika, die neue Einsamkeit. <i>Jean Ziegler</i>	9
Forum 1: Kulturelle, soziale und religiöse Bewegungen	
Einleitung <i>Gudrun Lachenmann, Renate Nestvogel</i>	24
Kulturelle Aktivitäten Jugendlicher als trojanisches Pferd der Modernisierung des Politischen in Westafrika: zur Vorgeschichte der Demokratisierungsprozesse <i>Lazare Maurice Séhouéto</i>	29
Die Föderation der Nicht-Regierungsorganisationen in Senegal (FONGS) <i>Mamadou Cissokho</i>	42
No burden so binding that it could not be dropped - Zimbabwe Women Writers on their way to self help <i>Chiedza Msengezi</i>	52
Prozesse von Selbstorganisation bei traditioneller Medizin in Afrika <i>Karl Peltzer</i>	57
Die Afro-deutsche Bewegung: Aufbruch in eine selbstbestimmte Identität <i>Katharina Oguntoye</i>	68

Forum 2: Zwischenstaatliche und regionale Kooperation in Afrika

Einleitung <i>Karl Wohlmuth</i>	72
Erfahrungen mit regionaler Integration in Westafrika <i>Robert Kappel</i>	98
Regionale Integration und militärische Zusammenarbeit in Westafrika: Die ECOMOG-Intervention in Liberia <i>Peter Körner</i>	113
Die Außenpolitik der Republik Zimbabwe: Fallstudie einer aktiven Regionalpolitik <i>Ulf Engel</i>	126
Umweltpolitische Kooperation und Strategien zur Umsetzung nach- haltiger Entwicklung in der SADCC-Region <i>Frank Messner</i>	136

Forum 3: Erfahrungen mit Demokratisierungsprozessen

Einleitung <i>Dieter Neubert</i>	151
Verfrühte Demokratie in Äthiopien - die noch fehlenden Voraussetzungen einer demokratischen Streitkultur (oder der Versuch, das Demokratie- paradox mit Hilfe von Luhmanns Systemtheorie verstehen zu wollen) <i>Rainer Tetzlaff</i>	157
"Demokratische Erneuerung" (renouveau démocratique) und "Politik von unten" in der Republik Benin <i>Thomas Bierschenk</i>	177
Einparteiherrschaft in Mehrparteienstaaten - Zum politischen System- wandel in Mosambik, Sambia und Simbabwe <i>Peter Meyns</i>	188
Problems of democratization in South Africa <i>Neville Alexander</i>	202
Aufgaben und Agonien von Basisentwicklungsorganisationen in Südafrika <i>Volkhard Hundsdörfer</i>	210

Forum 4: Wirtschaftliche Initiativen im lokalen und nationalen Bereich

Einleitung <i>Robert Kappel, Gabriele Zdunek</i>	227
The economic activities of the "New Poor" in Tanzania <i>Joe L.P. Lugalla</i>	229
Urban agriculture in Africa: The recent situation in its most important aspects <i>Friedhelm Streiffeler</i>	241
Religiös-ökonomische Netzwerke in Senegal. Das Beispiel der muridischen Expansion in Dakar <i>Roman Loimeier</i>	256
Selbsthilfe im Wiederaufbau nach einem Bürgerkrieg: Südost-Nigeria seit 1970 <i>Axel Harneit-Sievers</i>	270

Forum 5: Krieg und gewaltförmige Konflikte

Einleitung <i>Anna-Maria Brandstetter</i>	283
Menschenrecht und Gottesrecht. Zu den Auswirkungen des islamischen Fundamentalismus im Sudan <i>Bernhard Streck</i>	287
Disco in Belet Weyne. Probleme einer Ethnographie der Gewalt am Horn von Afrika <i>Thomas Zitelmann</i>	295
Der Staatsterrorismus als politisches Erpressungsmittel in Zaïre <i>Mabiala Mantuba-Ngoma</i>	304
Konflikt und Gewalt in Südafrika <i>Paul Drechsel</i>	306

Arbeitsgruppe 1: **Geographie**

- Einleitung - Formen gesellschaftlicher Selbst(-Hilfe)-Organisation
in Afrika als geographisches Untersuchungsfeld.
Hans-Joachim Büchner 312
- Das Dallalsystem. Zur Vitalität einer traditionellen Marktorganisation
des städtischen Handwerks im Maghreb
Anton Escher 318
- Verkaufsstrategien mobiler Händlerinnen und Händler auf den
Märkten der Oase Fayum (Ägypten)
Andreas Dittmann 329
- Lebenssicherung in ungesicherter Existenz: Migranten in Kumasi/Ghana
Karl Vorlauffer 342
- Aspekte der Existenzsicherung städtischer Haushalte in der kenia-
nischen Mittelstadt Nakuru
Helmut Schneider 356
- Auswirkungen der Gastarbeiterwanderung auf die Oasenwirtschaft:
das Beispiel des saharischen Marokko
Herbert Popp 371
- Standortgerechter Landbau als Hilfe zur Selbsthilfe? - Möglichkeiten
und Akzeptanz ökologisch angepaßter Agrartechnologie am Bei-
spiel Ruandas
Dieter König 381

Arbeitsgruppe 2: **Geschichte**

- Einleitung - Afrikanische Initiativen der Selbstorganisation - einige
Anmerkungen aus historischer Sicht
Anne-Sophie Arnold 395
- Kirche und Staat in Tansania während der ersten Phase der Unab-
hängigkeit
Frieder Ludwig 400
- Gewerkschaftliche Interessengruppen in Nigeria vor dem zweiten
Weltkrieg
Oliver von Mengersen 413

Der Bergbau in Südwestafrika unter deutscher Kolonialherrschaft 1884-1915, ökonomisch-technische Prozesse, soziale Verhältnisse, Umweltprobleme <i>Heinz Schippling</i>	426
Die Konkurrenz der "Indolenten": Konflikte zwischen marktorien- tierten afrikanischen Bauern und europäischen Pflanzern in der Kolonie Deutsch-Ostafrika <i>Harald Sippel</i>	439
"Afrika den Afrikanern": Visionen für eine selbstbestimmte Entwick- lung in Westafrika (am Beispiel von Casely Hayfords "Ethiopia Unbound") <i>Christian Mährdel</i>	452

Arbeitsgruppe 3: **Kunst und Musik**

Einleitung <i>Ulla Schild</i>	458
African Woman in Self-Help: A Perspective through Literature <i>Asenath Bole Odaga</i>	462
Selbsthilfe in der bildenden Kunst Nigerias: Das Beispiel der Nsukka-School <i>Norbert Aas</i>	472
Das NIGERPHONE Label - Afrikanische Musik braucht keine Hilfe <i>Wolfgang Bender</i>	482
Podiumsdiskussion: Zur Situation der afrikanischen Intellektuellen <i>Gerhard Grohs</i>	497

Das Dallalsystem. Zur Vitalität einer traditionellen Marktorganisation des städtischen Handwerks im Maghreb.

Anton Escher

In den meisten Städten des Maghreb von Fès, Marrakech und Rabat über Tlemcen, Algier und Constantine bis Tunis, Kairouane und Sousse spielten bis um die Jahrhundertwende Dallalmärkte beim innerstädtischen Warenaustausch eine wichtige Rolle. In den Bazaren der Städte Marokkos und Tunesiens wie z.B. Fès, Marrakech und Tunis hat sich diese traditionelle Institution für verschiedene traditionsnahe Handwerksprodukte in unterschiedlicher Ausprägung erhalten.

1. Die Bazarökonomie in den Städten des Maghreb

Um das Dallalsystem in Nordafrika darstellen zu können, ist es sinnvoll, zunächst den Rahmen zu skizzieren, innerhalb dessen sich Dallal und Dallalmarkt ausgebildet haben. Deshalb werden zunächst die strukturellen Merkmale und charakteristischen Elemente der Bazarökonomie in den Städten Nordafrikas aufgezeigt.

Bazarökonomie definiert Geertz (1963: 28) in seiner Studie über den Bazar von Sefrou, einer Kleinstadt in Marokko, als eine Wirtschaftsform, "in which the total flow of commerce is fragmented into a very great number of unrelated person-to-person transactions". Die Funktion und das Ziel des maghrebinischen Bazars ist der Austausch von Gütern über Handeln, das auch "Feilschen" genannt werden kann. Mit folgenden wichtigen Merkmalen läßt sich die nordafrikanische Bazarökonomie beschreiben:

- Im Bazar gibt es eine Vielzahl an kleinen Unternehmen, die oftmals aus einer bis drei Personen bestehen. Diese Kleinstunternehmen leiden an Kapitalmangel, produzieren mit traditionellen Arbeitsmitteln und partiell angepaßten technischen Verfahren; Meister und Arbeiter sind in keiner Weise ökonomisch abgesichert, sondern ruinöser Konkurrenz bzw. dem Druck der Händler ausgeliefert.

- Die traditionelle marokkanische städtische Zivilisation kennt eine stark ausgeprägte Arbeitsteilung in technischer, sozialer und räumlicher Hinsicht. Die handwerkliche Produktion ist für die meisten Produkte in eine Vielzahl technischer Arbeitsschritte untergliedert. Die einzelnen Schritte werden von verschiedenen Handwerksbetrieben ausgeführt, die traditionell einen geschlossenen, meist endogamen sozialen Verband (Segment) bilden. Weiterhin finden wir im orientalischen Bazar ein hohes Maß an räumlicher branchenbezogener Gliederung vor (Wirth 1974/1975).
- Das Bildungsniveau der Handwerker und Bazaristen ist vom europäischen Standpunkt aus gesehen eher niedrig; Abstraktionsvermögen und Umgang mit Zahlen ist bei den Handwerkern aufgrund der fehlenden spezifischen Ausbildung nur gering bzw. nicht vorhanden. Betriebswirtschaftliche Kalkulationen sowie mittel- und langfristige Planungen werden von den meisten Leitern der kleinen Unternehmen kaum durchgeführt.
- Die wirtschaftlichen Transaktionen finden zwischen Individuen als Individuen und nicht als Repräsentanten kollektiver ökonomischer Einheiten statt; hinzu kommt, daß die Güter nicht standardisiert sind und deshalb ihr Wert schwer einschätzbar ist (Geertz 1979: 214f).

Der Bazar und die Bazarökonomie zeigen sich nicht nur dem fremden Beobachter, sondern auch dem Maghrebiner als informelles Chaos. Mit Sicherheit trifft dies für die zugewanderten Bauern der Umgebung der Städte zu. Die Suche nach Information ist im Bazar ein wichtiges Streben. Ohne Information ist eine Orientierung im Handel nicht möglich. Ohne Kenntnisse der Marktsituation wird man - auch der Einheimische - übervorteilt! Nicht nur der Handwerker, der auf dem Bazar die Rohstoffe und Vorprodukte erstet sowie seine Produkte verkauft, muß befürchten, von den Händlern übervorteilt zu werden, sondern jederman, der lebensnotwendige Waren erstet. Nicht umsonst prägte sich in Marokko das Sprichwort aus: "Derjenige, der sich die Schneidezähne herausreißen will, braucht nur auf den Bazar zu gehen".

2. Dallal, Dallalmarkt und Dallalsystem in den Städten des Maghreb

Damit trotz Kleinstunternehmen, Arbeitsteilung, niedrigem Bildungsniveau, individuenbezogenem Agieren und nicht standardisierten Gütern sowie informellem Chaos eine stabile und kontinuierliche Handwerksproduktion möglich ist, sind Institutionen notwendig, die, ebenfalls personengebunden, den

Handwerkern Orientierung in der für sie undurchsichtigen Marktorganisation und Kompensation der betrieblichen Mängel bieten. Das Dallalsystem kann als ein derartige stabilisierende Institution für die handwerkliche Produktion in den Städten des Maghreb gesehen werden. Der Dallal und seine notwendigen Eigenschaften setzen sich mit den periodischen Dallalmärkten zum Dallalsystem zusammen.

2.1 Der Dallal, ein Vermittler zwischen zwei Parteien

Der Dallal (pl. Dallala) ist die zentrale Figur des Vermarktungssystems; der Dallal ist im Mahreb "exclusivement un intermédiaire qui contre rémunération, vend à la criée publique des objets confiés par des tiers" (Colin 1965: 105).

Der Dallal ist lediglich Vermittler zwischen zwei Parteien, die nicht miteinander in Kontakt treten. Von seiten der Verwaltung benötigt der Dallal heute neben der Anerkennung durch den Amin (Vorsteher) der Dallala eine Genehmigung (Carnet) der Stadtverwaltung und er muß über einen von der Stadtverwaltung anerkannten Bürgen (Damin) für seinen guten Leumund verfügen.

Der Amin, der Zunftvorsteher der Dallala auf dem Ledermarkt in Fés beschreibt die Eigenschaften eines Dallal folgendermaßen:

"Er muß aufrichtig sein, alle Leute müssen ihn kennen und wissen, mit wem er Umgang hat. Er muß sich im Handwerk auskennen, so daß er den Wert der Ware gut bestimmen kann. Er muß ein ehrlicher Mann sein, zu dem man Vertrauen haben kann. Der Dallal muß eine gute Persönlichkeit und ein guter Mann sein, der gut handelt. Er muß geradlinig sprechen."

Der Dallal ist weder Händler noch Zwischenhändler! Er verfügt nicht als Eigentümer über die Ware und darf keine Spekulationsgewinne machen; traditionellerweise führte der Dallal neben der Vermittlertätigkeit auch eine Kontrollfunktion über die Qualität und Herkunft der Ware aus. Der Dallal und seine Tätigkeit unterliegen der Kontrolle des Amin (Vorsteher der Dallala) und damit der Aufsicht der Administration.

Der Verdienst des Dallal ist - verglichen mit dem Lohn der Handwerker - relativ hoch; deshalb werden von der Stadtverwaltung vorzugsweise ältere Männer mit vielen Kindern als Dallal zugelassen. Die Bezahlung erfolgt entweder in Prozentanteilen am Erlös oder fest vereinbart pro verkaufte Einheit.

Aus der Sicht des Dallal sieht die tägliche Arbeit auf dem Markt folgendermaßen

aus: "Ich sage: Im Namen Gottes und der Gruß gilt seinem Propheten Mohamed und der Verlaß ist auf Gott. Dann beginne ich die Versteigerung, indem ich zum nächsten Kaufmann gehe. Er soll einen Preisvorschlag machen, und dann gehe ich mit der Ware durch andere Geschäfte. Wenn jemand mehr bietet als er, dann komme ich wieder zu ihm und sage ihm Bescheid. Der Meistanbietende bekommt die Ware. Dann setze ich mich mit dem Handwerker in Verbindung, er prüft die Gegenstände, und er wird für seine Ware bezahlt. Wenn der Handwerker noch weitere fertige Ware hat, dann sagt er mir nachher Bescheid, daß er so und soviel Gegenstände hat. Er sagt es nicht dem Kaufmann, sondern er sagt es zu mir. Dann sage ich zu ihm, er soll das am Tag darauf bringen, und ich gehe dann zu dem Kaufmann und sage ihm Bescheid, daß der Handwerker noch etwas von der Ware hat. Wenn er Interesse hat, dann bringe ich den Handwerker am Tag darauf zu ihm."

Der Dallal ist aber nicht nur zu den üblichen Marktzeiten für die Handwerker tätig, wie der Bericht eines Dallal aus Fès aufzeigt: "Es kommt manchmal ein Kaufmann zu mir, der z.B. Taschen braucht. Dann gehe ich mit ihm zu einem Handwerker und sie einigen sich über den Preis. Es kann sein, daß der Handwerker eine Vorauszahlung verlangt. Wenn ich weiß, daß er ein ehrlicher Handwerker ist, dann sage ich dem Kaufmann, er solle diese Vorauszahlung geben. Wenn ich aber weiß, daß er kein ehrlicher Handwerker ist, dann ziehe ich mich von der Sache zurück und sage, sie sollen untereinander die Sache besprechen. Wenn der Handwerker aber ein ehrlicher Mann ist, dann trage ich selber die Bürgschaft dafür, daß er keine Angst um seine Vorauszahlung zu haben braucht. Uns, den Dallala, ist es grundsätzlich verboten, uns in diese Geschäfte einzumischen".

Die Hauptaufgabe des Dallal ist jedoch die Versteigerung der Produkte auf dem täglichen Markt. Deshalb nun zurück zum Dallalmarkt.

2.2 Der Dallalmarkt

Dallalmärkte sind tägliche (außer Freitag) Versteigerungsmärkte von Rohstoffen sowie handwerklich gefertigten Vor- und Endprodukten, die an festgelegten Orten einer Stadt zu festgelegten Zeiten stattfinden und je nach Angebot und Nachfrage eine halbe bis drei Stunden andauern können.

Kurz vor Beginn des Dallalmarktes für Pantoffeln in Marrakech fühlt man sich auch heute noch an die Beschreibung der Bazargasse der Pantoffelverkäufer von A. Stählin (1891: 238/239) vor über hundert Jahren erinnert: "Wo man hinblickt, sieht man nichts als Pantoffeln, wo man geht und steht, stolpert man über

Pantoffeln - überall, am Boden und auf Schäften sind sie etaliert, diese gelben Pantoffeln, Paar an Paar, überall stehen und sitzen Männer mit dieser kostbaren Bürde in der Hand - es ist das reinste Pantoffelfeld!" Der Autor schildert, ohne es zu bemerken, den Beginn eines Dallalmarktes.

Mit dem Spruch "Geh mit der Ware, mit den Pantoffeln, bei Gott und verkaufe sie bei Gott" beauftragen die Handwerker die Dallala, ihre Ware für sie zum bestmöglichen Preis zu verkaufen. Der Amin der Dallala, der für alle Probleme und Streitigkeiten, die während des Marktes auftreten, zuständig ist, eröffnet den Dallalmarkt mit den Worten: "Will man gewinnen, so muß man sich auf Gott verlassen. Der Käufer soll gewinnen, der Verkäufer soll gewinnen und jeder, der den Propheten ehrt, soll auch gewinnen" oder "Käufer und Verkäufer machen Gewinn und wer den Propheten ehrt, macht Gewinn". Daraufhin bieten die Dallala den Bazaristen mit folgenden Worten ihre Ware an: "Im Namen Gottes und der Gruß gilt seinem Propheten Mohamed und der Verlaß ist auf Gott. Komm heraus mit deiner Forderung zum Gewinn Gottes". Der Dallal geht mit seiner Ware mehrmals vor den Läden auf und ab und gibt den potentiellen Käufern immer die neuen Angebote, soweit vorhanden, an; dies wiederholt er solange, bis kein höheres Angebot mehr eingeht. Daraufhin wird an den Bazari, der das beste Angebot gemacht hatte, verkauft. Mit den Worten: "Gott gebe dir den Gewinn", die Dallal und Bazari aussprechen, findet das Geschäft seinen rechtskräftigen Abschluß. Hat jeder Dallal seine ihm anvertraute Ware abgesetzt, kehrt wieder das normale alltägliche Leben in die Gassen der Pantoffelverkäufer ein.

Alle Dallalmärkte orientieren sich an den Gebetszeiten, die im islamischen Orient den Alltag der Stadtbewohner strukturieren. Im Zentrum des Bazars von Fès, in den Gassen der Pantoffelverkäufer werden täglich ab 17 Uhr nach dem Nachmittagsgebet Pantoffel im Ausrufverfahren vermarktet. In Fès und Marrakech haben die Dallala auf dem Dallalmarkt für Pantoffeln in jüngster Zeit sogar zugenommen, denn die Nachfrage nach dem traditionellen Produkt Pantoffel ist mit der Rückbesinnung auf traditionelle Werte und traditionelle Kleidung gestiegen.

2.3 Das Dallalsystem

Das Dallalsystem ist die Verknüpfung von Dallalmärkten, die idealerweise dem Handwerker die Möglichkeit geben, Rohstoffe und Vorprodukte für sein Produkt von Dallala zu kaufen und das Endprodukt über Dallala an den Bazarhändler weiter zu geben (siehe Figur). Bei einzelnen Produkten werden mehrere Rohstoffe bzw. Vorprodukte benötigt; das einfach skizzierte System kann man

sich auch komplexer vorstellen.

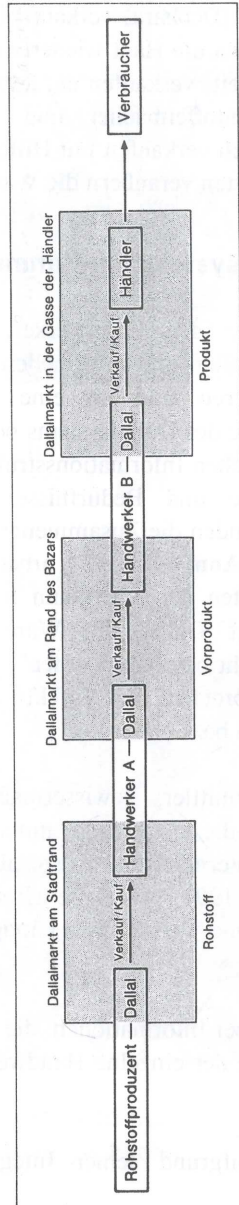
In Marokko hat sich in den Altstädten von Fès und Marrakech dieses System für die Herstellung von verschiedenen Lederwaren erhalten: Die Bauern liefern Schaffelle aus der Umgebung an; die Felle werden über Dallala an Entwoller (Lebbata) oder an Gerber (Debbara) verkauft. Die Entwoller trennen die Wolle von der Haut und verkaufen die Haut wiederum mit Hilfe von Dallala weiter an Gerber. Die Gerber ihrerseits verkaufen die fertig gegerbten Leder mit Hilfe von Dallala an Sattler, Pantoffelmacher und andere Lederhandwerker. Die Pantoffelmacher schließlich verkaufen mit Hilfe von Dallala die Pantoffel an die Bazarhändler. Die Bazaristen veräußern die Ware an den Endverbraucher.

3. Effekte des Dallalsystems im Rahmen der Bazarökonomie

Das Dallalsystem ist für den Handwerker, den Kleinstunternehmer, eine Möglichkeit, die strukturellen und informellen Defizite der Nicht-Organisation des Bazars zu reduzieren und so eine kontinuierliche Produktion zu gewährleisten. Die Effekte des Dallalsystems beziehen sich jedoch nicht nur auf Überwindung der chaotischen Informationsstruktur der Bazarökonomie, sondern auch auf die Probleme und Bedürfnisse der einzelnen Kleinstbetriebe. Handwerker in Fès begründen die Zusammenarbeit mit Dallala folgendermaßen: "Sie (die Handwerker; Anm. d. Verf.) arbeiten deswegen mit einem Dallal zusammen, weil an-sonsten der Kaufmann im Geschäft sie betrügen könnte. Aber dadurch, daß der Dallal die Ware an verschiedenen Geschäften vorbeibringt, kann er nicht betrogen werden". Doch damit wird nur ein Aspekt des Dallalsystems angesprochen. Die Effekte des Systems sind als strukturell, ökonomisch und sozial zu bezeichnen.

- Der Dallal ist Vermittler, gewissermaßen ein Grenzgänger zwischen segmentären Einheiten, die nur bedingt miteinander kommunizieren könnten, da der Austausch von Gütern sowohl als soziale wie als ökonomische Handlung betrachtet wird (Lohlker 1991: 161). Jede wirtschaftliche Beziehung würde auch eine soziale Beziehung und Verpflichtung induzieren, die nicht immer gewollt ist.
- Der Dallal verfügt über Informationen, die dem einzelnen Handwerker nicht zugänglich sind bzw. die der einzelne Handwerker aufgrund seiner Fähigkeiten nicht verarbeiten kann.
- Der Dallal baut aufgrund seiner Integrität, seines Vertrauens, seiner

Erfahrung und seines Wissens sowie aufgrund des Prinzips der Nichteinmischung in den Handel eine stabile Beziehung zu den Handwerkern auf, für die er die Ware veräußert.



Entw.: A. Escher, 1993

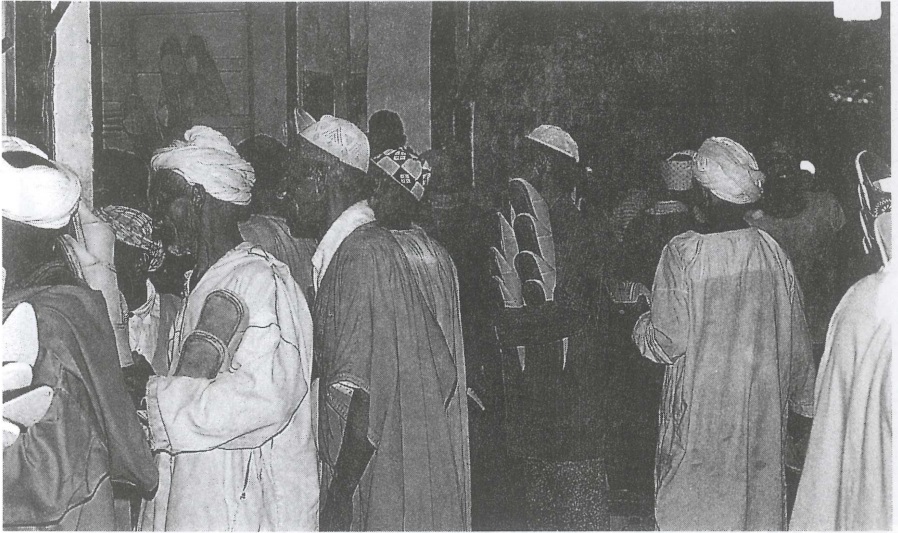
Schematische Darstellung des Dallal-Systems im Maghreb



Abb. 1: Dallalmarkt für Schaffelle in Fès im Jahr 1984
(Foto: A. Escher)



Abb. 2: Dallalmarkt für Ziegen- und Schaffleder in Fès im Jahr 1992
(Foto: A. Escher)



**Abb. 3: Dallalmarkt für Pantoffel in Marrakech im Jahr 1983
(Foto: A. Escher)**

- Durch den täglichen Verkauf der Produkte und den täglichen Einkauf der Rohstoffe bzw. der Vorprodukte wird der Kapitalmangel des Handwerkers kompensiert.
- Der Handwerker spart eine nicht unerhebliche Zeit, die er für den Verkauf der Produkte aufwenden müßte. Außerdem verbessert sich die Verkaufsposition des Handwerkers durch den Dallal, da der Dallal Produkte für mehrere Handwerker versteigert.
- Der Einkauf und der Verkauf über Dallala schützt den Handwerker gegen Großhändler, Verleger, Kapitalanleger sowie Im- und Exporteure.
- Aufgrund des täglichen Ein- und Verkaufs erübrigt sich eine aufwendige und kostenintensive Lagerhaltung von Rohstoffen und Produkten.
- Eine notwendige betriebswirtschaftliche Kalkulation entfällt, da die Einkaufskosten sofort mit dem Produkterlös gegengerechnet werden können.
- Gelegentlich vermittelt der Dallal größere Aufträge von einzelnen Groß-

händlern an die Handwerker, ohne sie in Abhängigkeit von Händlern zu bringen.

Die angesprochenen Punkte zeigen sowohl die strukturelle Überwindung des informellen Chaos der Bazarökonomie als auch die Vorteile für den Kleinstunternehmer durch das Dallalsystem. Das System muß allerdings administrativ implantiert und kontrolliert werden, da der Dallal als guter Vermittler und nicht als Händler arbeiten muß; er darf seine Informationen, sein Vertrauen und den Zugriff auf die Handwerker nicht zu seinem eigenen ökonomischen Vorteil nutzen.

4. Das Dallalsystem, ein Steuerungsinstrument zum Erhalt traditioneller Handwerksbranchen und zur Stabilisierung des "informellen Sektors" im Maghreb

Das Dallalsystem, eine Institution der traditionellen Ökonomie des Maghreb, leistete neben anderen Organisationsmechanismen einen Beitrag zur Stabilisierung der ökonomischen und sozialen Verhältnisse der städtischen Bazarökonomie. Das Dallalsystem trug vor allem in Marokko zur Konservierung traditioneller Handwerksbranchen bei. Es ermöglichte den Zugang ländlicher berberischer Bevölkerung Mitte des 19. Jahrhunderts zu den wichtigen Austauschmärkten der Stadt und damit den Zugang zum städtischen Handwerk. Noch heute hat das Dallalsystem - mit Einschränkung - eine wichtige schützende und unterstützende Wirkung in den Leder-Handwerksbranchen. Das Fortleben der Dallalmärkte ist derzeit an die informelle Struktur des Bazars und an die Produktion traditionsnaher Produkte gebunden. Im Laufe des 20. Jahrhunderts bewirkten insbesondere Produktinnovationen, Industrie, Überwindung der segmentären Strukturen, soziale Mobilität, Absatzkrisen von traditionellen Produkten, Händler, Ex- und Importeure den Niedergang des Dallalsystems. Auch die nur bedingt ausgeübte Kontrollfunktion der Verwaltung forcierte den Bedeutungsverlust der Dallalmärkte. Will man traditionelle Produktionsabläufe und traditionelle Produkte erhalten, sollte man das noch rudimentär funktionierende Dallalsystem aufwerten und besser kontrollieren.

Obwohl das Dallalsystem ein Element der traditionellen Ökonomie ist, müßte im Rahmen entwicklungspolitischer Überlegungen erwogen werden, ob ein Einsatz des Systems zur Stabilisierung des in der Dritten Welt inzwischen weit verbreiteten "informellen Sektors" sinnvoll ist. Analysen des "informellen Sektors" weisen in vielen Fällen auf eine der Bazarökonomie verwandte Merkmalsstruktur hin. Die Implantierung des Dallalsystems könnte zu einer Stabilisierung des Warenaustausches und somit zu einer Verbesserung der

ökonomischen und soziale Lage der Menschen führen, die mit informellen Tätigkeiten und in informellen Unternehmen ihr Überleben notdürftig sichern. Das System müßte administrativ eingeführt und überwacht werden. Auch darf nicht generell verfahren werden; man müßte jeden Einzelfall separat analysieren.

Abschließend ist festzuhalten, daß das Dallalsystem ein beachtenswertes und effektives Element der maghrebinischen Bazarkultur war und zum Teil noch ist, das in hohem Maße zur Kontinuität der arbeitsteiligen und hochwertigen Warenproduktion beiträgt.

Literatur

- Bousquet, G.H./J. Berque, 1940: La criée publique à Fès. Etude concrète d'un marché. *Revue d'Economie Politique* 4: 320-345.
- Colin, G.S., 1965: Dallal. *Encyclopédie de l'Islam*. Nouvelle Edition II: 105.
- Escher, A., 1986: Studien zum traditionellen Handwerk der orientalischen Stadt. Wirtschafts- und sozialgeographische Strukturen und Prozesse anhand von Fallstudien in Marokko. *Erlanger Geographische Arbeiten* 46. Erlangen.
- Escher, A., 1987: Ist das traditionelle Handwerk in marokkanischen Städten heute zum "Informellen Sektor" zu rechnen? Zum Beispiel die Mattenflecher von Salé. *Die Erde* 118: 79-91.
- Escher, A., 1988: Modernisierung und Formalisierung traditioneller Handwerksbranchen in Marokko. Zum Beispiel die Lebbata in Fés und Marrakech. *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie* 32: 120-130.
- Geertz, C., 1979: Suq: the bazaar economy in Sefrou. S. 123-310 in: Geertz, C./Geertz, H./Rosen, L. (Hrsg.), *Meaning and order in Moroccan society. Three essays in cultural analysis*. Cambridge.
- Glasmann, W., 1982: Entre la disparition et la survie: la métier de "dallal" à Tunis. *Revue de l'Institut des Belles Lettres Arabes* 45: 3-56.
- Lohlker, R., 1991: Der Handel im malikitischen Recht. *Islamkundliche Untersuchungen* Band 143. Berlin: Schwarz.
- Rudolph, J., 1991: Teilnehmende Beobachtung und kulturelle Hermeneutik. Zu Programm und Praxis der 'dichten Beschreibung' von Clifford Geertz. Erlangen. (unveröffentl. Magisterarbeit).
- Stählin, A., 1891: In Algerien, Marokko, Palästina und am Roten Meer. *Reiseskizzen*. Basel.
- Wirth, E., 1974/1975: Zum Problem des Bazars (suq, carsi). Versuch einer Begriffsbestimmung und Theorie des traditionellen Wirtschaftszentrums der orientalischen Stadt. *Der Islam* 51: 203-260. 52: 6-46.