

| | | | | |
|----------|-----|------|----------|--------------------|
| DIE ERDE | 118 | 1987 | S. 79–91 | Regionaler Beitrag |
|----------|-----|------|----------|--------------------|

- Marokko, Sozialgeographie, Wirtschaftsgeographie, Entwicklungsländer

Anton Escher (Erlangen)

Ist das traditionelle Handwerk in marokkanischen Städten heute zum »Informellen Sektor« zu rechnen?

Zum Beispiel die Mattenflechter von Salé

Mit 3 Figuren

Im Gegensatz zur herkömmlichen Definition des »Informellen Sektors«, die kurz als Mantel- und Merkmalsdefinition vorgestellt wird, plädiert der Verfasser für eine handlungsbezogene Definition dieses Wirtschaftsbereiches. Danach sollte der »Informelle Sektor« Klein- und Kleinstbetriebe umfassen, deren Betreiber oder Inhaber ökonomische Strategien entwickeln und dabei traditionelle Regeln, herrschende Gesetze bzw. kulturspezifische »gute Sitten« überschreiten.

Am Beispiel der Mattenflechter von Salé wird untersucht, ob das traditionelle Handwerk in marokkanischen Städten zum »Informellen Sektor« gerechnet werden kann. Zunächst wird gezeigt, daß die vorprotektoralen traditionellen sozioökonomischen Organisationsstrukturen zerbrochen sind. Danach folgt eine Beschreibung der wichtigsten Elemente der heutigen Handlungssituation und der konkreten wirtschaftlichen Probleme der Mattenflechter. Eine Analyse ihrer individuellen Handlungsstrategien verdeutlicht, wie die einzelnen Handwerker versuchen, die ökonomischen Probleme im Mattenflechter-Betrieb zu lösen oder zu kompensieren.

Die traditionellen Handwerker in marokkanischen Städten können in Anbetracht der Untersuchungsergebnisse nur bedingt zum »Informellen Sektor« im herkömmlichen Sinn gerechnet werden.

Abschließend unterbreitet der Verfasser unter Beachtung der traditionellen wirtschaftlichen Organisation und der heutigen Handlungssituation sowie in Weiterführung der positiven Handlungsstrategien einzelner Handwerker der staatlichen Handwerksbehörde und den betroffenen Handwerkern Handlungsvorschläge.

Summary: Can the traditional crafts currently pursued in Moroccan towns be assigned to the »informal sector«? The mat weavers of Salé are a case in point.

In contrast to the conventional definition of the »informal sector«, which is briefly presented here as a general definition of characteristic features, the author supports

a more practically-oriented definition of this economic sector. Applying this approach, the term »informal sector« should cover small and one-man businesses whose managers or owners develop economic strategies which go beyond traditional rules, current laws and/or the accepted customs of a specific culture.

Taking the mat weavers of Salé as an example, this paper investigates the question of whether the traditional crafts pursued in Moroccan towns can be assigned to the »informal sector«. It begins by showing that the traditional, pre-protectorate socioeconomic organizational structures no longer exist. It then goes on to describe the most important elements of the present-day situation in practical terms and the specific economic problems with which the mat weavers are confronted. An analysis of the strategies followed by individual craftsmen illustrates the ways in which they are attempting to solve or compensate for the economic problems facing the mat-weaving trade.

In view of the results obtained in the course of this study, the traditional craftsmen of Moroccan towns can only partially be assigned to the »informal sector« in the conventional sense of the term.

Taking into account not only traditional economic structures, but also the current situation, and based on the positive strategies adopted by individual craftsmen, the author concludes by suggesting possible courses of action to be taken by the state trade authorities and by the craftsmen concerned.

Résumé: L'artisanat traditionnel dans les villes marocaines d'aujourd'hui peut-il être compris dans le »secteur informel«? L'exemple des nattiers de Salé.

Contrairement à la définition traditionnelle du »secteur informel« présentée brièvement comme une définition générale et des caractères distinctifs, l'auteur plaide en faveur d'une définition adaptée à la situation de ce secteur de l'économie. D'après cette définition, le »secteur informel« devrait comprendre les entreprises de petite et très petite taille dont les patrons ou propriétaires développent des stratégies économiques tout en transgressant les règles traditionnelles, les lois en vigueur ou les »bonnes moeurs« en usage dans le pays.

En prenant l'exemple des nattiers de Salé, nous analysons si l'artisanat traditionnel dans les villes marocaines peut être compris dans le »secteur informel«. Nous montrons tout d'abord que les structures socio-économiques traditionnelles datant de la période avant le protectorat sont détruites. Il s'ensuit une description des éléments essentiels du cadre d'action actuel et des problèmes économiques concrets des nattiers. Une analyse de leurs stratégies individuelles d'action tente de démontrer comment les nattiers essaient chacun de résoudre ou de compenser les problèmes économiques dans le secteur de la natterie.

Les résultats de cette analyse montrent les artisans traditionnels dans les villes marocaines ne peuvent être inclus dans le »secteur informel« au sens traditionnel du terme que sous certaine réserve.

En conclusion, l'auteur soumet à la Délégation Régionale de l'Artisanat et aux artisans concernés des propositions d'action tout en tenant compte de l'organisation économique traditionnelle et du cadre d'action actuel, de même qu'en prolongeant les stratégies d'action positives de certains artisans.

Seit Beginn der siebziger Jahre tritt der Begriff »Informeller Sektor« in der developmentpolitischen Diskussion auf. Der von Hart (1973) präzierte Ausdruck wurde vom Internationalen Arbeitsamt/Genf (ILO) unter der Federführung von Sethuraman (1976 und 1981) weiter entwickelt und zu einem Strategiekonzept ausgebaut.

1. Der »Informelle Sektor«, eine Mantel- und Merkmalsdefinition

Man nimmt für die Entwicklungsländer im wirtschaftlichen Bereich die Dichotomie »formeller – informeller Sektor« an und versucht, alle Unternehmen in diese Kategorie einzuordnen. Ein Betrieb wird neu definiert und kann auch aus nur einem Mann (z. B. Lohnarbeiter) bestehen. Trotz »begrifflicher und konzeptioneller Unklarheiten« (vgl. Sethuraman 1981, Moser 1978 und Schneider 1986) läßt sich der »Informelle Sektor« durch folgende Manteldefinition näher bestimmen: Man versteht unter informellen Produktionseinheiten Unternehmen am unteren Ende eines Kontinuums aus dem Bereich der nicht-landwirtschaftlichen Klein- und Kleinstunternehmen, die vom Staat vernachlässigt bzw. benachteiligt werden. Für sie besteht weder Rechtssicherheit noch staatlicher Schutz. Die Betriebe sind durch traditionelle Organisations- und Produktionsformen gekennzeichnet. Zunehmend setzt sich je-

doch eine kleinkapitalistische Wirtschaftsweise durch (vgl. Sethuraman 1976 und 1981, Wahnschafft 1984, Herrie 1983, Bromley 1978, Moser 1978, Mazumdar 1976). Die Konzeption des »Informellen Sektors« umfaßt aber nicht nur Handwerk und Gewerbe, sondern auch Dienstleistungen und Handel (Sethuraman 1976). Die Betonung der Überlebensökonomie und des Existenzkampfes einer Schicht der Ungesicherten (Elwert et al. 1983) tritt als wichtiges Merkmal des »Informellen Sektors« hinzu.

Zusätzlich wurde versucht, die Betriebe des »Informellen Sektors« mit Hilfe von Merkmalen zu charakterisieren, wobei für die Zuordnung bereits ein einziges Kriterium genügen sollte: kleine Betriebsgröße (weniger als 5 bzw. 10 Beschäftigte), geringer Produktionsumfang, wenig Kapital, einfachste bzw. handwerkliche Produktionsverfahren, geringe bzw. ungenügende Schulbildung, anwendungsbezogene Ausbildung, keine staatlichen Kredite, längere Arbeitszeiten, Individual- oder Familienbetrieb, ruinöse Konkurrenz, saisonale oder semi-permanente Produktion und leichter Zugang für Beschäftigungssuchende (vgl. Sethuraman 1976 und 1981, Wahnschafft 1984).

Die bisherigen Definitionsversuche werden durchgehend (vgl. Sethuraman 1981, Elwert et al. 1983) als problematisch bezeichnet. Hinzu kommt, daß man mit Hilfe des Konzepts »informeller – formeller Sektor« Theorien im Sinn allgemeiner Funktionsdarstellungen konstruiert, anhand derer dann die Handlungen der betroffenen Personen erklärt werden (siehe Mazumdar 1976, S. 676 ff.). Dabei versucht man eine möglichst große Bandbreite von Tätigkeiten – vom selbständigen Unternehmer bis zum Lohnarbeiter – einzubeziehen. Es ist jedoch zu fragen, »ob nicht solche theoretischen Konstruktionen sozusagen hinter dem Rücken der handelnden Personen und in irregeleiteter Nachahmung der Naturwissenschaften eine Welt imaginieren, die trotz ihrer Faszination für den Intellektuellen eine Scheinwelt ist« (Schwemmer 1981, S. 102). Sollte Sozialwissenschaft nicht zunächst als Weiterführung lebensweltlicher Erkenntnis auf systematischer, methodischer Basis problemorientiert betrieben werden und so zur Lösung unserer Alltagsschwierigkeiten beitragen? Erst ein weiterer Schritt sollte – nach empirischer Analyse mehrerer Fallstudien – zur Formulierung von Modellen und Theorien bzw. Invarianten führen. Letzteres

wird nicht im Rahmen dieses Aufsatzes angestrebt, sondern an anderer Stelle versucht.

2. Der Informelle Sektor, ein handlungsbezogener Ansatz?

Die derzeitige Diskussion um den »Informellen Sektor« verstellt partiell die Sicht auf die konkreten Probleme der Betroffenen. Die aus den Theorien und Modellen abgeleiteten Handlungsanweisungen für die Regierungen der betroffenen Staaten fallen entsprechend allgemein und wenig konkret aus (vgl. *Wahnschafft* 1984, S. 50–57).

Menschen sind vor allem handelnde Individuen, die aufgrund einer vorgegebenen Situation – Handlungssituation – nicht nur reagieren und sich verhalten, sondern bei einer Verschiebung oder Veränderung der Handlungssituation handeln: sich also bewußt oder unbewußt zielorientiert verhalten (*Weber* 1980, S. 1).

Es erscheint uns sinnvoll, den »Informellen Sektor« nach seinem Entstehen, d. h. nach seinem handlungsbezogenen Merkmal zu definieren. Durch die Suche nach Beschäftigung, nach Mehreinkommen, nach ökonomischer Sicherheit (z. B. durch Kombination verschiedener Einkommensquellen) und durch das Streben zum Überleben in einer Branche, entsteht ja erst das Phänomen »Informeller Sektor« (vgl. *Elwert* et al. 1983, *Schneider* 1986, S. 96 ff). So schlagen wir vor, wenn Betreiber oder Inhaber von Klein- und Kleinstbetrieben ökonomische Strategien entwickeln und dabei traditionelle Regeln, herrschende Gesetze, kulturspezifische »gute Sitten« überschreiten und somit oftmals aus europäischer Sicht in einer Grauzone zwischen Legalität und Illegalität (vgl. *Hart* 1973, S. 69) operieren, von informellen Betrieben zu sprechen. Außerdem plädieren wir dafür, die informellen Betriebe ausschließlich durch empirische Untersuchungen zu verifizieren (vgl. *Schmitz* 1982, S. 443) und nicht durch Merkmale auf der Basis sekundärstatistischer Erhebungen zu bestimmen. So sollte man zunächst die Handlungssituation und danach die Handlungsstrategien der betroffenen Personen rekonstruieren.

Der Einwand gegen eine handlungsbezogene Definition, daß sich unterschiedliche Orientierungen oder Motivationen nur schwer im Sinne erkennbarer Verhaltensunterschiede operationalisieren lassen (vgl. *Schneider* 1986, S. 98), trifft nicht zu. Denn Orientierungen und Motivationen

der Personen können zwar interessant sein; sie sind aber für das Überleben bzw. für das Mehreinkommen nicht relevant. Relevant hingegen ist, ob und wie weit das Handeln bzw. der erzielte Effekt der Handlung als Mittel zum Zweck des Überlebens überhaupt oder in einer bestimmten Branche dient oder sich als derartiges Mittel interpretieren läßt (vgl. *Escher* 1986). Inwieweit diese Handlungen rationalem Kalkül entspringen, ist eventuell für das Gelingen der Strategien, aber nicht für ihre Rekonstruktion von Bedeutung (vgl. *Acham* 1984, *Cohen* 1980, *Gäfen* 1980, S. 251 und vgl. *Schwemmer* 1976). Aufgrund der beschriebenen Handlungssituation und der rationalteleologisch rekonstruierten Handlungsstrategien lassen sich für die untersuchte Branche – wie wir es am Beispiel der Mattenflechter versuchen wollen – klare Handlungsanweisungen bzw. zielgerichtete Empfehlungen sowohl für die staatlichen Behörden, als auch für die betroffenen Handwerker formulieren.

3. Die Mattenflechter (Hsairiya)¹ in Salé – ein traditionelles Handwerk

Mit der Beschreibung der Innenräume einiger Moscheen in Fès in der ersten Hälfte des 16. Jahrhunderts weist *Leo Africanus* auf einen wichtigen Verwendungszweck der Binsmatten hin: Der Boden ist gefliest und so dicht mit sehr schönen Matten bedeckt, daß man die Fliesen nicht sehen kann. Sogar die Wände sind bis in die Höhe einer Person mit Matten belegt (vgl. *Leo Africanus*, S. 184). Das Auslegen der Moscheen mit Matten geht auf eine alte Tradition zurück. »Den Ḥaḍīḡen zufolge benutzte Mohammed eine Matte aus geflochtenen Palmblättern, und aus historischen Aufzeichnungen geht hervor, daß in frühumayyadischer Zeit die Moscheen mit solchen Matten ausgelegt waren« (*Watt/Welch* 1980, S. 294). Trotzdem bricht man in vielen Ländern der islamischen Welt mit dieser Tradition; Teppiche ersetzen die Matten. In Nordafrika – im Bereich des konservativen Ritus der Malekiten – hält man an den Matten fest. Nicht zuletzt diese Praxis trug dazu bei, die Mattenflechter in Marokko – vor allem in Salé und Tétouan – zu erhalten.

¹ Die arabischen Termini¹ werden in der üblichen französischen Umschrift wiedergegeben. In der Literatur werden die Mattenflechter oftmals auch als »Hassara« (vgl. *Massignon* 1924, S. 27) bezeichnet.

Das traditionelle Handwerk der Mattenflechter ist – per definitionem – an den Flechtstuhl gebunden (vgl. *Ricard* 1924, S. 220). Der Apparat ist einfach gebaut: Er besteht aus zwei großen Rundhölzern, die eine Kette aufspannen; dazwischen hängt das Schlagholz (Fig. 1). Es werden durchweg pflanzliche Rohstoffe verwendet. Die Kette einfacher Matten stellt man aus Blättern der Zwergpalme (Doum), die bessere Qualität aus Hanf (*Ricard* 1925, S. 115) her.

Die Binsen werden vor der Verarbeitung zunächst gewaschen, getrocknet und vom Meister (Maallem) nach Qualitätsstufen sortiert. Die schlechteren Binsen färbt man; vormals benutzte der Mattenflechter natürliche Farbstoffe und Beizen. Heute haben Anilinfarben die umständliche Prozedur vereinfacht. Zahl und Abstand der Kett-schnüre zueinander hängt von der Größe und dem Muster des gewünschten Produkts ab. Ein bis vier Arbeiter (Sanaa) schieben die Binsen je nach Muster und Qualität einzeln oder zu mehreren zwischen die Kett-schnüre. Danach schlagen die Handwerker das Schußmaterial mit Hilfe des Holzes an das bereits fertige Geflecht. Durch den abwechselnden Gebrauch verschiedenfarbiger Binsen in unterschiedlicher Kettlage erzielen sie vielerlei Muster (vgl. *Ricard* 1925, S. 116–118 und *Baldoui* 1940). Die Arbeit erfordert Konzentration und wird im Sitzen ausgeführt.

Obwohl je nach Betriebsgröße ein Hsairiya-Atelier unterschiedlich beschaffen ist, läßt sich bei Kenntnis aller Ateliers eine branchentypische Struktur der Arbeitsräume in der Medina von Salé skizzieren. Zwar erfordert der Flechtstuhl keinen großen materiellen Aufwand; dafür ist der Raum-

bedarf relativ groß, da die Kette mindestens zur Hälfte bzw. in der gesamten Länge des gewünschten Produkts aufgespannt werden muß. Der »typische Betrieb« verfügt über zwei Flechtstühle und entsprechende Einrichtungen zum Färben der Binsen (Fig. 2).

Bis zu Beginn des 20. Jahrhunderts waren die Mattenflechter von Salé als Hanta (Zunft) organisiert. Ein Amin stand an der Spitze dieser Vereinigung; er sorgte für den Kontakt mit der städtischen Herrschaft, die auf dem Markt durch den Muhtasib (Marktvogt) vertreten war. Außerdem regelte der Amin viele technische und soziale Probleme der Handwerker (vgl. *Massignon* 1924)².

Der wichtige Rohstoffmarkt der Hsairiya wurde traditionell durch zwei verschiedene Mechanismen reguliert: Für die Kette war das traditionelle Dallal-System zuständig; für den wesentlich wichtigeren Rohstoff, die Binsen, hatte sich ein Verfahren entwickelt, das jedem Hanta-Mitglied einen bestimmten Anteil des Rohstoffes sicherstellte. Die Binsen einer bestimmten (für Salé festgelegten) Erntefläche wurden auf alle Patrons verteilt. Eine Monopolisierung der Rohstoffe durch Händler war nicht möglich.

»La récolte de jonc de environs Mehdi³ constitue la qesma⁴, qui se partage entre les patrons de Salé... Cette récolte est faite par un agent, hâdi ou jâri, commis par la corporation des natiers de Salé à l'achat, à la garde et au partage entre les artisans. Cet agent reçoit le jonc qui lui apportent les compagnards« (*Ricard* 1925, S. 114/115).

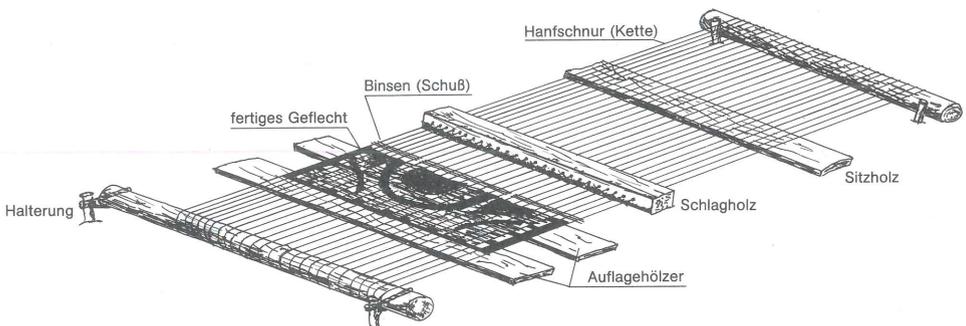


Fig. 1. Der traditionelle Flechtstuhl in Salé (vgl. *Lisse/Louis* 1954, S. 64).

Das traditionelle ökonomische System (Dallal und Qesma) garantierte jedem Mattenflechter die wirtschaftliche Existenz. Eine marktwirtschaftliche Konkurrenz gab es in der traditionellen Gesellschaft nicht.

4. Die Handlungssituation der Mattenflechter von Salé

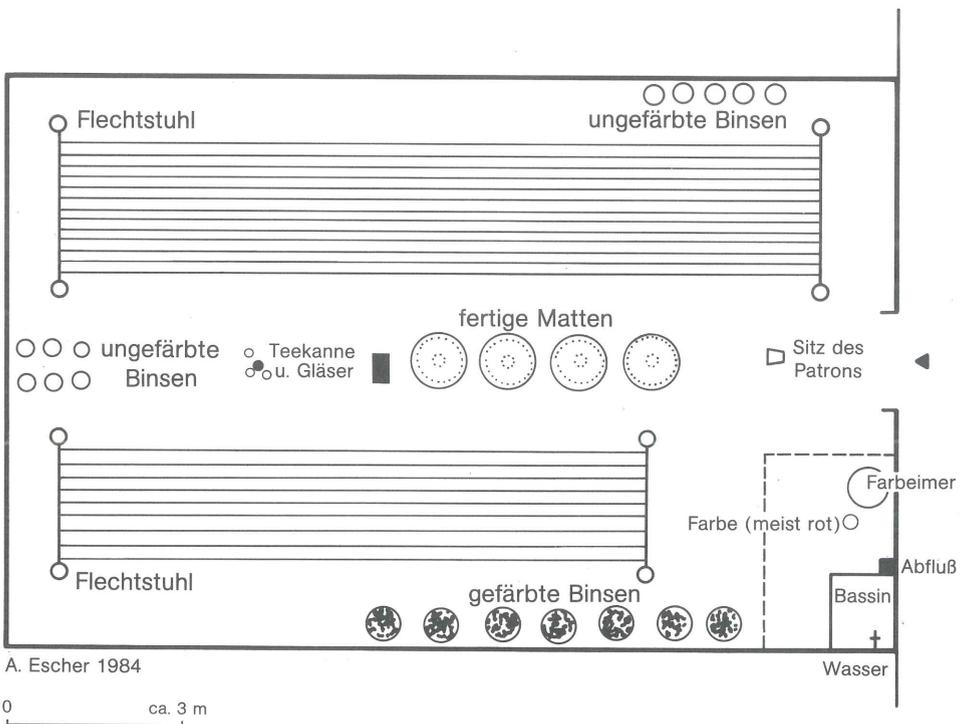
Bereits zu Beginn des 20. Jahrhunderts übertreten die Mattenflechter von Salé die traditionellen Regeln der Hanta; sie kaufen an anderen Orten zusätzlich Rohstoffe ein (vgl. *Ricard 1925*, S. 115). Auch *Perigny* berichtet, daß die Binsen nicht nur im Norden (Rharbgebiet), sondern auch im Osten von Salé, im Gebiet der Banu Hassan und Zemmour erstanden wurden (*Perigny 1920* nach *Brown 1976*, S. 131). Der zusätzliche Binsenbedarf ist durch die steigende Nachfrage zu Beginn des Protektorats bedingt. Die farbigen Matten aus Salé konnten – nachdem das Land befriedet und die Verkehrsinfrastruktur ausgebaut war – in ganz Marokko abgesetzt werden. Außerdem trug die europäische Bevölkerung zum Umsatz nicht unerheblich bei. Entsprechend nimmt die Zahl der Hsairiya-Betriebe nach einem Einbruch vor der Jahrhundertwende in der Zeit

nach Beginn des Protektorats wieder zu (*Tab. 1*). Matten aus Salé werden aufgrund der guten Qualität, der schönen Farben und abwechslungsreichen Muster in allen Landesteilen gefragt (vgl. *Ricard 1925*, S. 115 und 1934a, S. 173). Die Zunahme der Betriebe geht mit einem Verlust der Hanta-Disziplin einher. Bei weiterer Zunahme der Produktion und problemlosen Absatz macht sich dies nicht negativ bemerkbar. Nach den vorliegenden Angaben bleibt die Zahl der Betriebe bis zum Ende des Zweiten Weltkrieges konstant. Danach verschlechtert sich die Absatzsituation;

² Nähere Ausführungen und weiterführende Literaturhinweise zur traditionellen Organisation des Handwerks in marokkanischen Städten finden sich bei *Escher (1986, S. 30–36)*.

³ Mehdiä ist eine kleine Hafenstadt nördlich von Salé. Mit »environs de Mehdiä« ist vermutlich das gesamte Rharbgebiet gemeint, soweit es vor der Inwertsetzung für ackerbauliche Nutzung durch französische Colons mit Binsen bestanden war.

⁴ qisma = Teilung, Verteilung, Division, Teil, Anteil; (von Gott bestimmtes) Los, Schicksal, Geschick (vgl. *Wehr 1977, S. 80*).



A. Escher 1984

0 ca. 3 m

Fig. 2. Ein typischer Arbeitsraum der Mattenflechter in der Medina von Salé.

in den sechziger Jahren treten zusätzliche Probleme auf, die die Situation der Mattenflechter erheblich verschärfen (vgl. *Naciri* 1963).

Die Kette, vormals von Handwerkern hergestellt und von Dallala an die Mattenflechter weitergegeben, wird heute von Händlern verkauft, die Hanfschnüre importiert und die Doumkette von Fabriken in Safi bzw. Casablanca gefertigt (vgl. *Naciri* 1963, S. 68). Aber nicht nur die Kette vertreiben heute Händler, sondern auch das wichtigste Basismaterial, die Binsen. Das Qesma-Verfahren gibt es nicht mehr; einige wenige Mattenflechter bzw. Händler verschafften sich das Monopol bei der Vermarktung der Binsen⁵. »Actuellement, des intermédiaires contrôlent la commercialisation du jonc et par leur entente, interdisent au modeste artisan de se ravitailler directement« (*Naciri* 1963, S. 68).

Üblicherweise werden Binsen nur saisonal nach der Ernte zum Verkauf angeboten. So muß der einzelne Patron über genügend Kapital und Lagerraum verfügen, um ausreichend Rohstoff für die jährliche Produktion kaufen zu können. Die dabei auftretenden Schwierigkeiten sind vorprogrammiert. Kapitalkräftige Händler erstehen große Teile des angebotenen Rohstoffes; sie

verfügen im Gegensatz zu den Kleinbetrieben auch über die notwendigen Lagerkapazitäten. Dadurch haben sie die restlichen Hsairiya »in der Hand«, wenn diesen im Lauf des Jahres der Rohstoff ausgeht. Dieser Entwicklung war im traditionellen Verfahren vorgebeugt. Heute haben sich fast alle Betriebe mit dem Problem der Binsenbeschaffung auseinanderzusetzen (vgl. *La Vannerie* 1978, S. 35). Die Unkosten für Farbmittel sind dagegen zu vernachlässigen.

Der wichtigste Abnehmer von Matten in Salé und in anderen Städten ist die Habous-Verwaltung. Die Aufträge für die benötigte Menge werden vom Nadir (Habous-Verwalter) wie folgt vergeben: Auf einer jährlich abgehaltenen Versammlung geben die Betriebsleiter Gebote (auf Zetteln) zu den gewünschten Posten ab. Das günstigste Gebot erhält den Zuschlag. Dieses Verfahren bringt es mit sich, daß viele Kleinbetriebe aufgrund des Kapitalmangels und der

⁵ Die Binsen kosten je nach Qualität, Jahreszeit und Händler 17,50–21 DH; die Kettschnüre aus Hanf 13–19 DH pro Kilo. Ein Bündel Doumschnüre kostet 3 DH. 1 Dirham (DH) \cong 0,40 DM (1983).

Tabelle 1. Die Entwicklung der Hsairiya-Betriebe in Salé

| Quelle | Jahr | Betriebs- räume | Patrons | Arbeiter (+ Lehrlinge) | Fußnote |
|-----------------------|------|--------------------|---------|---------------------------|---------|
| Miège 1959, S. 179 | 1865 | 25 (29) | – | 250 | a) |
| Miège 1959, S. 181 | 1872 | 16 | – | 100 | a) |
| Ricard 1925, S. 114 | 1912 | 27 | – | – | |
| Brown 1976, S. 131 | 1913 | 30 | 41 | 200 | |
| Ricard 1925, S. 114 | 1922 | 51 | 56 | – | |
| Massignon 1924, S. 88 | 1924 | – | 35/49 | 143 | b) |
| Ricard 1934 b, S. 426 | 1934 | – | 40 | 150 | c) |
| Baldoui 1940, S. 407 | 1940 | 50 | – | 200 | |
| Naciri 1963, S. 68 | 1962 | 65 | – | 500 | d) |
| Eigene Aufnahme 1983 | 1983 | 22 | 21 | 70 | |

- a) Bei diesen Zahlenangaben muß berücksichtigt werden, daß sie sich auf Salé und Rabat beziehen. Es ist vermerkt, daß sich die meisten Betriebe in Salé befinden. Für den Wert im Jahre 1865 zitiert *Miège* einen Bericht von *R. F. de la Regnera*. Dieser gibt in diesem Jahr für Rabat 4 hassara an, so daß für Salé von ca. 25 Betrieben auszugehen ist (vgl. *Miège* 1959, S. 179 und 180).
- b) *Massignon* (1924, S. 27) gibt »35 hassara« an. Dieser Wert wurde – wie die meisten Angaben im Bericht von *Massignon* – vom zuständigen Muhtasib erhoben. In Klammern ist »49 hassara« notiert mit dem Hinweis: »référé à l'étude sur les patentes« (*Massignon* 1924, S. 27).
- c) Zusätzlich vermerkt *Ricard* (1934 b, S. 426): »Cette industrie, qui a vu doubler en dix ans son effectif, est en ce moment stationnaire, mais non en péril.«
- d) Die Angabe 65 Ateliers im Jahr 1962 scheint etwas zu hoch gegriffen, da auf der Karte »Réparation de l'Artisanat« (*Naciri* 1963, S. 65) lediglich 21 Ateliers festgehalten sind.

daraus resultierenden Rohstoffengpässe einer Gebotsbeschränkung unterliegen. Die Aufträge werden in der Regel von nur wenigen Betrieben angenommen, die dann Anteile an andere Betriebe weitergeben und Rohstoffe zur Verfügung stellen.

Von unerheblichen Exporten abgesehen, bleibt die Kundschaft der Mattenflechter im wesentlichen auf den nationalen Markt beschränkt. Zu den traditionellen Käufern sind neben den Habous-Verwaltungen Handwerksbranchen und ärmere Bevölkerungsschichten (vgl. *Le Toumeau* 1949, S. 338) zu rechnen. Mittlerweile gingen die Absatzmöglichkeiten für die Hsairiya-Produkte stark zurück. Für die ärmeren Haushalte ist es heute billiger, Importteppiche, Plastikdecken oder -planen zu kaufen, anstelle von Binsenmatten. So ist es nicht verwunderlich, daß Läden, die Matten anbieten, auch die Konkurrenzprodukte, wie z. B. Plastikmatten, Teppichböden (Rollen), Plastikdecken etc. in ihr Sortiment aufnehmen. Lediglich zum Schmücken von Cafés und Restaurants finden die Matten verstärkt Verwendung.

Den Marktverlust konnte man nicht kompensieren. Die abnehmende Zahl der Betriebe spiegelt dies klar wider. Monopolisierung der Rohstoffe und der Habous-Aufträge trugen zum Niedergang der Handwerksbranche in den Städten bei. Diese Tendenz wird durch die ländliche Konkurrenz verstärkt, deren Erzeugnisse sich heute nur bedingt hinsichtlich Qualität und Muster von der städtischen Produktion unterscheiden lassen. Die Standortvorteile auf dem Land liegen auf der Hand: billigere Arbeitskräfte und effektiverer Zugang zu den Rohstoffen. Dies bedingt eine ernsthafte Konkurrenz, da man die Transportkosten vernachlässigen kann.

Die Handlungssituation änderte sich während des 20. Jahrhunderts grundlegend. Der gemeinschaftliche Schutz durch traditionelle Einrichtungen ist zerstört, der einzelne Handwerker muß sich einer schonungslosen Konkurrenz stellen.

Im Gegenzug versucht der marokkanische Staat das Handwerk gezielt zu fördern und zu unterstützen. Damit entfällt ein wesentliches Kriterium für die Zuordnung des marokkanischen Handwerks zum »Informellen Sektor«. In den meisten Städten wurden Handwerkszentren errichtet, durch die ein Bündel von Maßnahmen (z. B. Gründung von Genossenschaften, Auftragsvermittlung,

Kredite u. v. a. mehr) in die Praxis umgesetzt werden soll (*Escher* 1986, S. 47–74).

Im Rahmen dieser Politik gründete man 1973 in Salé unter staatlicher Anleitung – trotz Widerstand mehrerer Handwerker – eine Mattenflechter-Genossenschaft (Coopérative Artisanale des Nattiers de Salé). Die Genossenschaft mit Sitz im Gebäude des Handwerkszentrums (Ensemble Artisanal) von Salé zählt 28 eingeschriebene Mitglieder. Die Genossenschaft sollte die verhärteten Strukturen des Rohstoffmarktes aufbrechen und den Absatz der Matten intensivieren. Leider konnte keines der gesetzten Ziele erreicht werden. Heute beschränken sich die Aktivitäten der Genossenschaft auf den Betrieb ihres Präsidenten im Ensemble Artisanal. Im Zuge der Handwerkspolitik wurde 1982 ein Amin »gewählt«. Seine Aufgaben erschöpfen sich darin – wie ein Mattenflechter sarkastisch bemerkte – höhergestellte Besucher herumzuführen. Bezeichnenderweise ist der Amin nicht als Handwerker, sondern als Händler aktiv. Zwar sind fast alle Mattenflechter Genossenschaftsmitglieder, weisen aber im gleichen Atemzug darauf hin, daß diese Mitgliedschaft lediglich nominell und für Rohstoffeinkauf, Produktion und Absatz irrelevant sei. So wurden für die Mattenflechter auch nach der Gründung der Genossenschaft keine Kredite vermittelt (vgl. *La Vannerie* 1978, S. 43).

Trotz der genannten Rahmenbedingungen gibt es in Salé heute noch 21 Mattenflechterbetriebe. 18 der Betriebe haben ihren Arbeitsraum in der Medina, drei Betriebe sind im nahe gelegenen Viertel Sidi Moussa angesiedelt. 12 Betriebe verfügen über 3 Arbeiter; 5 Betriebe beschäftigen 4 bis 6 Arbeiter und nur 4 Betriebe haben 7 bis 9 Arbeiter angestellt. Ein Vergleich der räumlichen Verteilung der Mattenflechter in den Jahren 1963 bis 1983 spiegeln die abnehmende Bedeutung der Branche wider (*Fig. 3*). Die ehemalige Konzentration von Mattenflechtern an einem zentralen Platz der Medina am Souk el Ghezal mit 8 Betrieben ist völlig aufgelöst; nur vier Hawanit werden dort noch als Verkaufsläden für Matten und andere Waren genutzt. Lediglich südlich der Kisseria El Jdida kann man eine Konzentration von fünf Betrieben erkennen, während die übrigen Betriebe regellos über die Medina verstreut sind. Die Betriebe wurden in die Wohnbereiche abgedrängt. Außerdem überrascht es, daß für fast alle Betriebe keine Standortpersistenz festgestellt werden kann. Nur ein Betrieb findet sich heute noch am von *Naciri* (1963) ver-

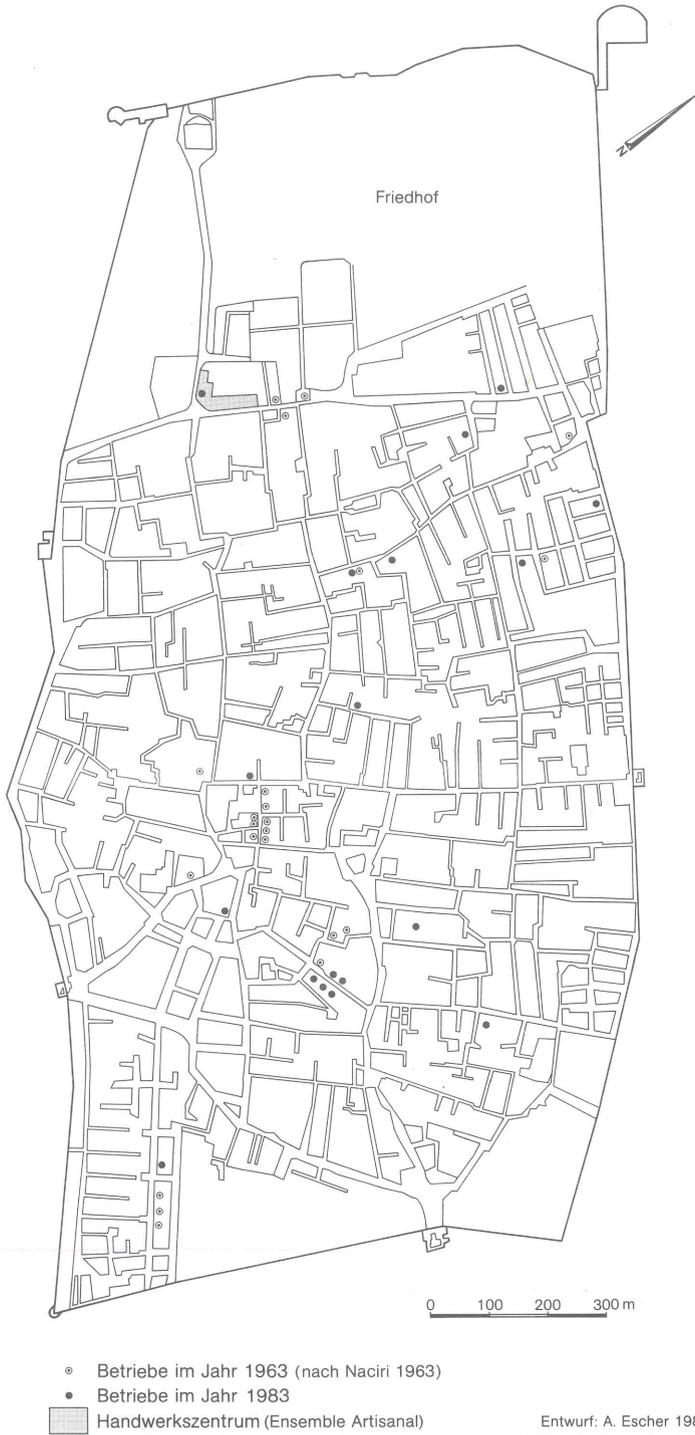


Fig. 3. Die räumliche Verteilung der Mattenflechterbetriebe in der Medina von Salé in den Jahren 1963 und 1983.

zeichneten Standort. Es ist der Betrieb eines der drei Händler, die »das Geschäft mit Binsen und Matten in der Hand« haben. Abd-er-Rahman besitzt neben der eigenen Produktionsstätte mit 7 Arbeitern auch einen Verkaufsstand am Souk el Ghezal. Ebenso agiert der Händler Abd-er-Rani. Er nennt einen Betrieb, einen Verkaufshanut am Souk el Ghezal in Salé und eine Boutique am Bab el Had in Rabat sein eigen. Der dritte Händler (Amin) betreibt keine eigene Produktion.

»Traditionsbetriebe«, bei denen das Handwerk vom Großvater auf Vater und Sohn überging, konnten nicht nachgewiesen werden. Nur 5 der 21 Patrons gaben an, daß ihr Vater Mattenflechter gewesen sei. Alle Betriebsleiter stammen aus Salé, wie auch 85% der Arbeiter Salé als Geburtsort angeben. Das Alter der Patrons liegt bei einem Durchschnitt von 56 zwischen 37 und 70 Jahren. Jeder Betrieb verfügt über 1 bis 2 Flechtstühle. Lediglich drei Betriebe betreiben 4 Einrichtungen.

5. Ausgewählte repräsentative Betriebe und die Handlungsstrategien der Betriebsleiter

Beispielbetrieb A

Seit drei Jahren arbeitet der 54jährige Patron nunmehr in seinem Hanut in der Medina von Salé. Bevor er den Betriebsraum für 100 DH monatlich mietete, hatte er mehrere Jahre in Casablanca Matten geflochten. Durch den Tod seines Vorgängers wurde der Hanut frei, deshalb konnte er das Gewerbe in seiner Heimatstadt Salé bei seiner Familie weiterführen. Seine soziale Situation beurteilt er als sehr zufriedenstellend. Leider ist dies bei der ökonomischen Situation nicht so! Bei Übernahme des Hanuts machte der Vermieter – einer der drei Händler – zur Auflage, daß der neue Patron die Rohstoffe bei ihm kaufen und die Produktion an ihn zu verkaufen habe.

Der Patron sieht keine Möglichkeit, sich der Umklammerung des Händlers effektiv zu entziehen. Ein anderer Hanut in der Medina sei nicht zu finden bzw. die Ablösesumme (Schlüsselgeld) zu hoch. Er versucht sein Einkommen durch zusätzliche Produktion, die er eigentlich illegal – trotz der Absprache – nicht über den Vermieter vermarktet, zu erhöhen. Seine sechs Arbeiter, die durchwegs aus Salé stammen und in den randstädtischen Douars wohnen, verdienen je nach Al-

ter 27, 30 bzw. 40 DH pro Tag. Im Vergleich liegt ihr Verdienst höher als in anderen Städten Marokkos wie Fés oder Marrakech. Die relativ exakt festgelegte Arbeitszeit beträgt von 8 bis 17 Uhr ca. 8 Stunden. Mit ihrem Verdienst liegen die Arbeiter weit über den staatlich garantierten Mindesttagessätzen⁶ der Landwirtschaft und ziehen mit den entsprechenden Sätzen der Industriearbeiter gleich bzw. übertreffen sie. Obwohl der Handlungsspielraum des Betriebsleiters begrenzt ist, verdienen die Arbeiter für marokkanische Verhältnisse ausreichend. Sie liegen – anders als für den »Informellen Sektor« vorgesehen – über dem Existenzminimum.

Betriebsbeispiel B

Bereits der Vater des 50jährigen Betriebsleiters führte den Betrieb als Mattenflechter. Obwohl im Hanut Platz für zwei Flechtstühle ist, wird nur eine Bahn betrieben. Der Inhaber arbeitet selbst beim Flechten der Matten mit. Nach Arbeitschluß, wenn die Beschäftigten nach Hause gehen, sortiert er die Binsen und bereitet sie für den nächsten Arbeitstag vor. Er fertigt nur einfache und vor allem ungefärbte Matten. Seine beiden Arbeiter bezahlt er lediglich mit 20 bzw. 22,50 DH/Tag. Auch er ist vollkommen vom Händler Abd-er-Rahman abhängig; dieser liefert die Rohstoffe und erhält die Produktion. Der Patron versucht in einer Art defensiver Strategie – im Gegensatz zum vorhergehenden Beispiel – zu überleben. Er steigert den persönlichen Arbeitseinsatz, spart bei Rohstoffen (z.B. keine Farben) und bei der Bezahlung der Arbeiter. Damit kann er sich aber nicht vom Händler lösen, er läuft Gefahr, bei Absatzschwierigkeiten des Händlers noch stärker unter Druck zu geraten.

Betriebsbeispiel C

Ein weiterer Patron produziert in der gleichen Gasse mit 4 Arbeitern an zwei Flechtstühlen. Bei diesem Beispiel soll näher auf die Arbeiter eingegangen werden. Eigentlich produziert der Betrieb mit 6 Arbeitern. Zwei hatten sich frei genommen; dies ist in allen Handwerkszweigen möglich, da

⁶ Die garantierten Mindesttagelohnsätze in der Landwirtschaft betragen vor 1985 16,80 DH und danach 18,48 DH. In der übrigen Wirtschaft legte man diese Sätze vor 1985 auf 26,00 DH fest. Heute sind sie auf 28,64 DH angehoben (vgl. Länderbericht Marokko 1986, S. 76/77).

es keine festen Verträge gibt. Wenn ein Arbeiter keine Lust zur Arbeit hat, oder für diesen Tag eine lukrativere Arbeit findet, so kann er dieser nachgehen. Die Arbeiter benötigen weitere Beschäftigungen, da manche Betriebe, wie auch unser Beispielbetrieb, nur 6–7 Monate im Jahr produzieren. Trotz des lockeren Arbeitsverhältnisses bildet sich eine stabile Beziehung von Betrieb bzw. Patron und Arbeiter heraus. Von den anwesenden Arbeitern, die 29, 34, 44 und 45 Jahre alt sind, 1 bis 3 bzw. 10 Kinder haben, arbeiten zwei bereits seit 20 Jahren, einer seit seiner Kindheit und der letzte auch schon 7 Jahre im gleichen Betrieb. Mit dem Tageslohn von 30 DH/Tag, der an die Menge der produzierten Matten gebunden ist, sind sie zufrieden. Die Arbeitszeit beläuft sich auf sieben bis acht Stunden pro Tag. Am Freitag wird in der Regel nicht gearbeitet; obwohl in Marokko Sonntag der offizielle Feiertag ist, hält man sich in der Medina an die traditionellen Vorschriften. Das genannte Beispiel zeigt, daß trotz der hohen Fluktuation bei den Arbeitern (insbesondere bei den Wanderarbeitern) bei einem Teil eine relativ hohe Persistenz vorherrscht. Die postulierte Beziehungslosigkeit der Menschen im »Informellen Sektor« ist somit bei den Mattenflechtern nicht generell nachzuweisen.

Betriebsbeispiel D

Eine besondere Strategie verfolgt ein 56jähriger Patron, der seit 37 Jahren im gleichen Hanut arbeitet. Er stellt Matten ausschließlich auf Auftrag her. Der Kunde kann die Ausmaße und die Musterung sowie die Farbe selbst bestimmen. Nach einer ersten Anzahlung kauft er die Rohstoffe ein. Die Arbeit geht nur langsam voran, da er alleine flicht. Die Binsen bringt der Handwerker einzeln in das Fach ein; dies wirkt sich erheblich auf die Qualität der Matte aus. Sie wird stabiler und gleichmäßiger. Außerdem können so markantere Musterungen erzielt werden. Bei der normalen Produktion werden immer mehrere Binsen eingebracht, um die Flechtgeschwindigkeit zu erhöhen. Da der Kunde die Materialien getrennt bezahlt, kann er seine Arbeitszeit voll berechnen. Der Maallem ist mit seinem Einkommen, über das er ausdrücklich nicht sprechen möchte, voll auf zufrieden. Wenn er keine Aufträge hat, arbeitet er nicht. Der Patron hat sich eine traditionelle Einstellung zum Erwerb bewahrt; seine Betriebsorganisation ist aber dennoch zweckmäßig auf die veränderte Handlungssituation ausgerichtet.

Betriebsbeispiel E

Die erfolgsversprechendste Strategie, dem Zugriff der Händler zu entkommen, verfolgt ein 50jähriger Patron. Jahrelang suchte er in der Umgebung von Salé einen geeigneten Standort, wo Binsen wachsen, zu mieten. Vor einigen Jahren wurde er in der Nähe von Fés fündig; er pachtete das Gelände für eine Jahresmiete von 2000 DH. Jetzt braucht er die Binsen nicht mehr von Bauern bzw. von Händlern zu kaufen, sondern kann mit Hilfe seiner Arbeiter oder von Tagelöhnern die Binsen selbst ernten. Der Patron berichtet mit Begeisterung über die Verwirklichung seiner Idee. Die Ketschnüre bezieht er ebenfalls preisgünstig über einen Freund – so nennt er die Quelle – für nur 13,50 DH pro kg. Den Hanut in der Medina hat er kostengünstig von Habous für 70 DH pro Monat gemietet. Extra muros im Viertel Sidi Moussa betreibt er ein weiteres Atelier. Die Wahl dieses Standorts hatte einen zweifachen Grund: In der Medina gibt es keine derartig billig zu mietenden Arbeitsräume, da die Mieten inzwischen stark angestiegen sind und hohe Schlüsselgeldforderungen oder andere Auflagen bestehen. In Sidi Moussa bezahlt er lediglich 65 DH/Monat Miete und das Schlüsselgeld entfiel völlig, da er der Erstmieter ist.

Außerdem ist der Arbeitslohn bei den dort rekrutierten Arbeitern (Zuwanderer!) niedriger. Seinen vier Arbeitern in der Medina bezahlt er je 30 DH/Tag; die Leute in Sidi Moussa verdienen bei gleicher Flächenproduktion lediglich 22 DH/Tag. Die Abnehmer des Patrons sind Habous, Händler und Privatleute. Der Patron ist auch Mitglied in der Genossenschaft, die aber – wie er betont – zumindest zur Zeit nutzlos ist. Der Patron ist nicht nur aufgrund seiner Strategie, sondern auch wegen seiner Haltung als kapitalistischer Unternehmer zu bezeichnen. Man kann hier keinesfalls von einer »informellen Produktionseinheit« im Sinne der herkömmlichen Definition sprechen.

6. Sind die Mattenflechter von Salé zum »Informellen Sektor« zu rechnen?

Die Mattenflechter entwickelten aufgrund der veränderten Handlungssituation, wie z. B. Verlust der traditionellen ökonomischen Organisation, Konkurrenz und vieles anderes mehr, kapitalistische Verhaltensweisen bzw. Handlungsstrategien, um ihr Überleben in der Branche zu sichern. Dem traditionellen Schlendrian ist ein

am wirtschaftlichen Erfolg ausgerichtetes Handeln gefolgt.

Es konnte gezeigt werden, daß sich die Mattenflechter zielorientiert in bezug auf das Überleben (bzw. Mehreinkommen) ihrer Betriebe verhalten. Wenn wir also von der handlungsbezogenen Definition des »Informellen Sektors« ausgehen, könnte das traditionelle Handwerk heute in Marokko zu diesem Sektor gerechnet werden.

Sicherlich treffen auch verschiedene Merkmale der herkömmlichen Definition des »Informellen Sektors« auf die Mattenflechter zu. Jedoch kümmert sich der marokkanische Staat gezielt um das traditionelle Handwerk; demnach entfällt ein wesentliches Merkmal für den »Informellen Sektor«. Wenn auch einige Funktionäre hauptsächlich in die eigene Tasche arbeiten oder ihre Stellung ausnützen, so beginnen doch die vielfältigen Hilfestellungen des Staates (siehe *Escher* 1986) zu greifen. Von einer Dichotomie Handwerk und Industrie kann in marokkanischen Städten keine Rede sein. Die Beziehungen zwischen beiden Sektoren sind vielfältig (Arbeiter und Vorprodukte) und die Übergänge fließend. Sicherlich sind viele traditionelle Elemente, wie z. B. Dallal-Markt und Qesma-Verfahren, nicht mehr vorhanden und die personelle Tradition weitgehend abgerissen. Die Handwerker konnten jedoch in »lebendiger Weiterführung alter kultureller Traditionen auch heute noch ihre unverwechselbare kulturraumspezifische Eigenart bewahren« (*Wirth* 1985, S. 221).

Die grundlegende Neuorientierung auf eine konkurrenzgeprägte Wirtschaftsweise ist nicht mit transzendenten Bezügen zu begründen, wie die Entstehung des produktiven Kapitalismus in der westlichen Welt (vgl. *Weber* 1981), sondern entspringt primär dem Bedürfnis, materiell zu überleben bzw. in der Branche der Mattenflechter weiter zu bestehen.

Im traditionellen Handwerk in Marokko findet man im allgemeinen nicht die »Schicht der Ungeicherten«, die man allerdings in den Branchen der Dienstleistung und des Kleinhandels antrifft. Aus den angeführten Gründen sollte man bei entwicklungspolitischen Betrachtungen (zumindest für Marokko) Handwerk und Gewerbe nicht zusammen mit Dienstleistungen und Kleinhandel thematisieren, sondern gesondert abhandeln.

7. Empfehlungen für die staatliche Handwerksbehörde und für den individuellen Hsairiya-Betrieb

Wenn wir uns auch dagegen wenden, die traditionellen Handwerker in die Konzeption des »Informellen Sektors« einzuordnen, so konnten dennoch – trotz der negativen Handlungssituation – recht erfolgreiche Handlungsstrategien einiger Mattenflechter rekonstruiert werden. Bei Kenntnis der traditionellen Organisation, der heutigen Handlungssituation der Mattenflechter und in Aufnahme und Weiterführung der positiven individuellen Ansätze lassen sich folgende Empfehlungen sowohl für die staatliche Handwerksbehörde als auch für den Einzelbetrieb formulieren:

- Der Verteilungsmodus für Habous-Aufträge sollte geändert werden. Man sollte mindestens die Hälfte der Aufträge zu einem Festpreis, der sich an den Rohstoffkosten orientiert, an alle Betriebe gleichmäßig verteilen. So könnte jeder Betrieb auf ein gesichertes Basiseinkommen zurückgreifen. Damit wird ein dem Qesma-Prinzip vergleichbarer Effekt erzielt.
- Für den wichtigsten Rohstoff – die Binsen – sollte die Möglichkeit zur Lagerhaltung im Handwerkszentrum (Ensemble Artisanal) bestehen. Ob der Staat oder der jeweilige Handwerker Eigentümer ist, wäre je nach Einzelfall eventuell über die speziellen Handwerkskredite (vgl. *Escher* 1986, S. 67/68) zu regeln.
- Gezielte Propaganda und Werbung könnte den Markt für die Mattenflechter erweitern. Insbesondere eine Modifikation der Produkte (z. B. Strandmatten und Tischservietten) würde zur Erschließung des touristischen Marktes beitragen. Ein Hinweis auf die traditionellen und religiösen Bezüge könnte auch bei der einheimischen Bevölkerung (z. B. Gebetsmatten?) eine Absatzsteigerung zur Folge haben.
- Die Betriebsleiter sollten Binsenflächen pachten, um so die Rohstoffhändler auszuschalten. Kredite für die jährliche Pacht stellt die Handwerksbehörde zur Verfügung.
- Die Patrons sollten versuchen, Betriebsräume entweder von der Habous-Verwaltung oder außerhalb der Medina anzumieten.
- Einige Betriebe sollten sich auf qualitativ hochwertige Matten spezialisieren.

- Verschiedene Betriebe sollten kleinere, hochwertige Matten, die auch als Handgepäck im Flugzeug transportiert werden können, herstellen. Dies ist für den Absatz an Touristen wichtig!
- Betriebe, die an Hauptgassen liegen, sollten zusätzlich direkt an den Kunden verkaufen.

Die Empfehlungen für den Einzelbetrieb müssen je nach dessen individueller Betriebsstruktur modifiziert und angepaßt werden.

Sicherlich gehören die Mattenflechter nicht zu den expansiven traditionellen Handwerkern in Marokko, wie z. B. die Keramiktöpfer (vgl. *Escher* 1986), aber bei einer konstruktiven Politik, die jegliche Monopolisierung zu unterbinden sucht und bei zunehmender Rückbesinnung der Bevölkerung auf materielle Elemente der Tradition werden die Mattenflechter weiterhin einen festen Platz in der marokkanischen Gesellschaft behaupten können.

8. Literatur

- Acham, K.* 1984: Über einige Rationalitätskonzeptionen in den Sozialwissenschaften. – *Schnädelbach, H.* (Hrsg.): Rationalität. Frankfurt/Main, S. 32–69.
- Baldoui, J.* 1940: Les Arts Indigènes. – L'Encyclopédie Coloniale et Maritime. Le Maroc. Casablanca, S. 393–409.
- Bromley, R.* 1978: Introduction – The Urban Informal Sector: Why it is worth discussing? – *World Development* **6**, No. 9/10, S. 1033–1039.
- Brown, K. L.* 1976: People of Salé. Tradition and change in a Moroccan city 1830–1930. Manchester.
- Cohen, P. S.* 1980: Rationalität. In: *Speck, J.* (Hrsg.): Handbuch wissenschaftstheoretischer Begriffe. **3**. Göttingen, S. 531–537.
- Elwert, G.* 1985: Überlebensökonomien und Verflechtungsanalyse. – *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie*, **29**, H. 2, S. 73–84.
- Elwert, G., H.-D. Evers* und *W. Wilkens* 1983: Die Suche nach Sicherheit: Kombinierte Produktionsformen im sogenannten Informellen Sektor. – *Zeitschrift für Soziologie*, **12**, H. 4, S. 281–296.
- Epaulard, A.* 1956: Jean-Léon l'Africain. Description de l'Afrique, Bd. 1, Paris (zitiert als Leo Africanus).
- Escher, A.* 1986: Studien zum traditionellen Handwerk der orientalischen Stadt. Wirtschafts- und sozialgeographische Strukturen und Prozesse anhand von Fallstudien in Marokko. Erlangen. (= Erlanger Geographische Arbeiten **46**).
- Gäfgen, G.* 1980: Formale Theorie des strategischen Handelns. – *Lenk, H.* (Hrsg.): Handlungstheorien – interdisziplinär, Bd. 1. Handlungslogik, formale und sprachwissenschaftliche Handlungstheorien, München, S. 249–302.
- Hart, K.* 1973: Informal income opportunities and urban employment in Ghana. – *The Journal of Modern African Studies* **11** (1), S. 61–89.
- Herrle, P.* 1983: Der informelle Sektor: Die Ökonomie des Überlebens in den Metropolen der Dritten Welt. – Institut für Auslandsbeziehungen (Hrsg.): Stadtprobleme in der Dritten Welt. – Möglichkeiten zur Verbesserung der Lebensbedingungen. Stuttgart, S. 47–62. (= Materialien zum Internationalen Kulturaustausch, **18**).
- Le Tourneau, R.* 1949: Fès avant le Protectorat. Paris/Casablanca.
- Lisse, P.* et *A. Louis* 1954: A Nabeul, les nattiers et les nattes. – *Revue de l'Institut des Belles Lettres Arabes*, S. 49–92.
- Massignon, L.* 1924: Enquête sur les corporations d'artisans et de commerçants au Maroc (1923–1924). – *Revue du Monde Musulmane* **58**, S. 1–250.
- Mazumdar, D.* 1976: The Urban Informal Sector. – *World Development*, **4**, No. 8, S. 655–679.
- Miège, J.-L.*: Documents inédits sur l'artisanat de Rabat et Salé au milieu du XIX^e siècle. – *Bulletin Economique et Social du Maroc*, S. 173–183.
- Ministère des Affaires Sociales et de l'Artisanat et Banque Centrale Populaire (Hrsg.) 1978: Etude Sectorielle sur l'Artisanat No. 3, »La Vannerie«.
- Moser, C. O. N.* 1978: Informal Sector or Petty Commodity Production: Dualism or Dependence in Urban Development? – *World Development*, **6**, No. 9/10, S. 1041–1064.
- Naciri, M.* 1963: Salé. Etude de Géographie Urbaine. – *Revue de Géographie du Maroc*, **3–4**, S. 11–82.
- Ricard, P.* 1934 a: L'Artisanat à la Foire Exposition de Fès. – *Bulletin Economique du Maroc* **1** (3), S. 173
- Ricard, P.* 1934 b: L'Industrie Indigène au Maroc. – *Bulletin Economique du Maroc* **1** (6), S. 423–427.
- Ricard, P.* 1924: Les métiers manuels à Fès. – *Hespéris* **4**, S. 205–224.
- Ricard, P.* 1925: Nattes berbères de l'Afrique du Nord. – *Hespéris* **5**, S. 105–123.
- Schmitz, H.* 1982: Growth Constraints on Small-scale Manufacturing in Developing countries: A Critical Review. – *World Development* **10**, No. 6, S. 429–450.
- Sethuraman, S. V.* 1976: The Urban informal sector: concept, measurement, and policy. – *International Labour Review* **114**, No. 1, S. 69–81.
- Sethuraman, S. V.* (Hrsg.) 1981: The Urban informal sector in developing countries. Employment, poverty and environment. Geneva.

- Schneider, H.* 1986: Kleinindustrie in einem philippinischen Regionalzentrum. Das Beispiel der Municipality of San Fernando (Ilocosregion/Nord-Luzon). – Ein Beitrag zur Rolle der Kleinindustrie im Entwicklungsprozeß. – Frankfurt/Main. (= Frankfurter Wirtschafts- und sozialgeographische Schriften, Heft 50).
- Schwemmer, O.* 1976: Theorie der rationalen Erklärung. Zu den methodischen Grundlagen der Kulturwissenschaften. München.
- Schwemmer, O.* 1981: Wissenschaft als Lebensform? Über die Ziele der Kulturwissenschaften. – *Schwemmer, O.* (Hrsg.): Vernunft, Handlung und Erfahrung. Über die Grundlagen und Ziele der Wissenschaften. München, S. 85–103.
- Statistisches Bundesamt Wiesbaden (Hrsg.) 1986: Länderbericht Marokko 1986. Wiesbaden (= Statistik des Auslandes).
- Wahnschafft, R.* 1984: Zum Entwicklungspotential des Klein(st)gewerbes: Der »informelle« Sektor in thailändischen Fremdenverkehrsorten. Saarbrücken/Fort Lauderdale. (= Sozialwissenschaftliche Studien zu internationalen Problemen 98).
- Watt, M. W.* und *A. T. Welch* 1980: Der Islam. Mohammed und die Frühzeit – Islamisches Recht – Religiöses Leben. Stuttgart. (= Die Religionen der Menschheit 25, 1).
- Weber, M.* 1981: Die protestantische Ethik I. Eine Aufsatzsammlung. Tübingen, 6. Auflage.
- Weber, M.* 1980: Wirtschaft und Gesellschaft. Tübingen, 5. Auflage.
- Wehr, H.* 1976: Arabisches Wörterbuch für die Schriftsprache der Gegenwart. Arabisch–Deutsch. Beirut/London, 4. Auflage.
- Wirth, E.* 1985: Tradition und Innovation im Handwerk und Kleingewerbe der vorderorientalischen Stadt. Strukturwandlungen und Überlebensstrategien in den vergangenen 150 Jahren. – Die Welt des Islam XXV, S. 174–222.