

Wirtschafts- und sozialgeographische Untersuchungen zur Entwicklung und Struktur der touristischen Dienstleistungsunternehmen in Luxor/Ägypten*

VON

HARALD STANDL (Bamberg)

Mit zwei Karten, einer Abbildung und zwei Kartenbeilagen

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung und Aufgabenstellung der Untersuchung	204
1.1	Forschungsüberblick über den Tourismus in Ägypten	204
1.2	Die Zielsetzung der Untersuchung	205
1.3	Empirische Erhebungen und Datenbasis	206
2	Die Entwicklung und die heutige Struktur der touristischen Dienstleistungsbranchen in Luxor	207
2.1	Die Literatur- und Quellenlage zum Fremdenverkehr in Luxor	207
2.2	Die wirtschaftliche Bedeutung der Stadt Luxor außerhalb des Tourismus	208
2.3	Die touristischen Sehenswürdigkeiten in und um Luxor	209
2.4	Zur Entwicklung und Struktur der Beherbergungsbetriebe in Luxor	211
2.4.1	Phasen der Entwicklung und Standortverteilung der Hotels	211
2.4.1.1	Phase 1: vor 1970	211
2.4.1.2	Phase 2: 1970-1975	213
2.4.1.3	Phase 3: 1976-1978	214
2.4.1.4	Phase 4: 1979-1981	214
2.4.1.5	Phase 5: 1982 bis April 1985	216
2.4.1.6	Zusammenfassung	217
2.4.2	Die Standortkriterien für die seit 1970 eröffneten Hotels	218
2.4.3	Untersuchungen zur Betriebsstruktur der Hotels	219
2.4.3.1	Besitzverhältnisse und Formen des Managements	219

*) Die Studie wurde als Magisterarbeit bei Prof. Dr. Günter Meyer am Institut für Geographie der Universität Erlangen-Nürnberg angefertigt und im August 1986 abgeschlossen. Der Verfasser möchte sich an dieser Stelle ganz herzlich beim Betreuer der Arbeit für dessen fachlich äußerst kompetente Beratung, bei Herrn Prof. Dr. Eugen Wirth für seine wohlwollende Fürsprache und bei der "Frau Dorothea- und Dr. Dr. Richard-Zantner-Busch-Stiftung" für den großzügig gewährten Reisekostenzuschuß bedanken.

2.4.3.2	Die Ausstattung der Beherbergungsbetriebe	226
2.4.3.3	Preise für Übernachtung und Mahlzeiten	227
2.4.3.4	Die Formen der Kundenwerbung	229
2.4.3.5	Herkunft und Aufenthaltsdauer der Touristen in den Beherbergungsbetrieben der unterschiedlichen Kategorien	229
2.4.3.6	Die Wirtschaftlichkeit der Unternehmen	230
2.4.3.7	Die Beschäftigungswirkungen des Beherbergungssektors	231
2.5	Zur Entwicklung und Struktur des Souvenirhandels in Luxor	234
2.5.1	Phasen der Entwicklung und Standortverteilung der Betriebe	234
2.5.1.1	Phase 1: vor 1970	234
2.5.1.2	Phase 2: 1970-1975	235
2.5.1.3	Phase 3: 1976-1981	235
2.5.1.4	Phase 4: 1982 bis April 1985	236
2.5.1.5	Zusammenfassung	237
2.5.2	Analyse zur Betriebsstruktur der Souvenirgeschäfte	238
2.5.2.1	Die Besitzverhältnisse	238
2.5.2.2	Struktur und Herkunft des Warenangebots in den Souvenirgeschäften	244
2.5.2.3	Die Verbindungen des Souvenirhandels zum lokalen Devisenschwarzmarkt	248
2.5.2.4	Die wirtschaftlichen Verflechtungen des örtlichen Souvenirhandels	250
2.5.2.5	Die Beschäftigungswirkungen des Souvenirhandels	254
2.5.2.6	Die Wirtschaftlichkeit der Unternehmen	255
2.5.2.7	Zusammenfassung der Betriebsstrukturanalyse	256
2.6	Zur Analyse der Restaurationsbetriebe in Luxor	257
2.7	Zur Entwicklung und Struktur des örtlichen Transportwesens	259
2.7.1	Die Pferdekutscher von Luxor	260
2.7.2	Der lokale Fährbetrieb über den Nil	265
2.7.3	Die Fahrradverleiher	266
3	Zusammenfassung der Untersuchungsergebnisse	267
	Literaturverzeichnis	268

1 Einleitung und Aufgabenstellung der Untersuchung

1.1 Forschungsüberblick über den Tourismus in Ägypten

Wie viele andere Entwicklungsländer, so hat auch Ägypten spätestens seit Anfang der 70er Jahre in immer größer werdendem Umfange am weltweit expandierenden Fernreiseverkehr partizipieren können. Dennoch liegen bisher nur recht wenige wissenschaftliche Untersuchungen zum Tourismus in Ägypten vor.

Die Anfänge einer intensiven Forschung zum Fremdenverkehr in Ägypten lassen sich zwar bis in die 60er Jahre zurückverfolgen, doch hat die Geographie bis zum jetzigen Zeitpunkt nur selten Beiträge zur angesprochenen Thematik geliefert. NEUMANN promovierte im Jahre 1967 mit einer Planungs- und Entwicklungsanalyse

über die "Tourist Centres in the Red Sea Region". Ingeborg AUERBAUER veröffentlichte 1970 die erste und bis heute immer noch einzige wirtschaftsgeographische Monographie zum Thema "Der Fremdenverkehr Ägyptens". Zuvor hatte RITTER bereits 1966 einen grundlegenden Aufsatz publiziert, in dem er sowohl über den Tourismus der einheimischen Ägypter wie über den Ausländertourismus berichtete; dem folgte im Jahre 1977 ein Kapitel über den "Fremdenverkehr" in der berühmten "Ägypten"-Länderkunde, herausgegeben von Heinz SCHAMP. Die wohl jüngste Studie von SERAG (1980) setzt sich aus raumplanerischer und architekturwissenschaftlicher Sicht mit den Möglichkeiten einer Erschließung der Nordwestküste Ägyptens für den internationalen Badetourismus auseinander.

Wer sich über die erwähnten Arbeiten hinaus insbesondere über den aktuellen Stand des Tourismus in Ägypten während der ersten Hälfte der 80er Jahre informieren wollte, konnte lediglich auf die wenigen, meist wirtschaftswissenschaftlichen Zeitschriftenaufsätze und auf neuere Zeitungsartikel zurückgreifen. Bisher bestand jedoch ein grundsätzlicher Mangel an empirischen Fallstudien über die vier großen Tourismuszentren Ägyptens, über Alexandria, Kairo, Luxor und Assuan. Keine der erwähnten Arbeiten enthielt eine detaillierte sozial- und wirtschaftsgeographische Analyse zum *lokalen* Fremdenverkehrsgewerbe, dessen Entwicklung, dessen Strukturen und Organisationsformen und den dabei ablaufenden Veränderungen: NEUMANN und SERAG waren hauptsächlich nur mit der Erkundung der planungsrelevanten natur- und kulturgeographischen Voraussetzungen für den Aufbau neuer Fremdenverkehrsgebiete am Roten Meer bzw. am Mittelmeer beschäftigt. AUERBAUER und RITTER hatten sich in ihren Arbeiten methodisch primär darauf beschränkt, das ihnen zur Verfügung stehende statistische Material zum Tourismus für Gesamt-Ägypten aufzubereiten. Nicht zuletzt aus diesem Mangel an empirisch fundierten sozial- und wirtschaftsgeographischen Untersuchungen zu den kleinräumigen Auswirkungen des Tourismus in Ägypten heraus entstand die Idee zu der hier vorliegenden Studie. Luxor bot sich deshalb als Untersuchungsobjekt an, weil es sich hierbei um einen relativ eng begrenzten Wirtschaftsraum handelt, der schon seit dem Ende des 19. Jahrhunderts seine Haupteinnahmequelle im Fremdenverkehr besitzt. Somit konnten die Struktur und die Entwicklung des dortigen Tourismus im Rahmen einer Magisterarbeit auch ziemlich leicht erfaßt und analysiert werden.

1.2 Die Zielsetzung der Untersuchung

Das Hauptanliegen der Arbeit besteht darin, zu untersuchen, welche Konsequenzen sich aus dem starken Anwachsen des Touristenstromes in Ägypten für eines der wichtigsten Fremdenverkehrszentren des Landes, nämlich die oberägyptische Stadt Luxor, ergeben haben. Insbesondere soll der Frage nachgegangen werden, zu welchen räumlichen und zeitlichen Strukturwandlungen es innerhalb derjenigen Wirtschaftsbranchen von Luxor gekommen ist, die direkt vom Fremdenverkehr abhängig sind. Als solche tourismusbedingten Dienstleistungsbranchen wurden das ansässige Beherbergungs- und Restaurationsgewerbe sowie der Einzel-

handel mit Souvenirartikeln und das innerörtliche Transportwesen ausgewählt. Der Schwerpunkt der Untersuchung soll dabei *erstens* darin liegen, die genannten Wirtschaftszweige einer *Angebotsanalyse* zu unterziehen, und zwar hinsichtlich der heutigen Standort- und Betriebsstruktur sowie deren Entwicklung speziell während des Zeitraums von Mitte der 60er bis Mitte der 80er Jahre. *Zweitens* soll in einer *Prozeßanalyse* ... "den Auswirkungen des Fremdenverkehrs auf die im Raum anzutreffenden sozialen Strukturen und dem verursachten Wandel besondere Beachtung geschenkt werden" (RUPPERT und MAIER, 1970, S.16). Im Mittelpunkt der Betrachtung dieses zweiten Untersuchungsschwerpunktes stehen die Inhaber bzw. die Betreiber der unterschiedlichen Dienstleistungsunternehmen. Deren Motive für den Einstieg und für die dabei getätigten Investitionen in den Tourismussektor von Luxor sind näher zu ergründen. Des weiteren sollen für jeden der genannten Wirtschaftszweige die sozialen Daten der jeweiligen Betriebsinhaber im Detail interpretiert werden, um gegebenenfalls sozialbedingte branchen- und standortspezifische Regelmäßigkeiten beim Ausbau der lokalen Fremdenverkehrswirtschaft aufdecken zu können (vgl. dazu auch MAIER, 1983 und NEWIG, 1975).

1.3 Empirische Erhebungen und Datenbasis

Die vorliegende Arbeit ist hauptsächlich das Ergebnis einer zehnwöchigen Feldforschung im Frühjahr 1985, mit einer mehrtägigen Voruntersuchung im April 1984. Dabei wurde eine Vielzahl von Interviews mit den Inhabern und Betreibern der genannten Dienstleistungsbetriebe in Luxor geführt. Das Ziel bestand in einer Totalerhebung aller Betriebe der oben angesprochenen Tourismusbranchen. Im Verlauf dieser Interviewaktion konnten weit über 300 Betriebsinhaber befragt werden. Die Fragebögen bestanden aus einer Kombination von standardisierten Fragen und einem Interviewleitfaden. Der erste Teil eines Fragebogens befaßte sich mit der Betriebsstruktur der jeweiligen Unternehmen, der zweite Teil enthielt Fragen zur Sozialstruktur der Betriebsinhaber. Wie es für ein traditionsreiches Zentrum des internationalen Fremdenverkehrs nicht anders zu erwarten war, konnte der überwiegende Teil der Interviews in Englisch geführt werden. Größere Verständigungsschwierigkeiten traten in den seltensten Fällen auf. Lediglich bei den etwa 100 Befragungen der Pferdekutscher wurde ein Dolmetscher benötigt. Die Zahl der Verweigerungen blieb mit weniger als fünf Prozent äußerst gering. Die Befragten waren in der Regel sehr aufgeschlossen und gaben bereitwillig Antwort sowohl zur Betriebsstruktur ihrer Unternehmen als auch zur eigenen Person.

Zusätzlich zu den Interviews stellten sich noch mehrere Informanten zur Verfügung, die unabhängig voneinander über Entwicklungen und Hintergründe der lokalen Tourismusgewerbe berichteten. Mit Hilfe dieser Personen, die meist langjährig und intensiv mit dem Fremdenverkehr in Luxor verbunden waren, konnte unter anderem der mit dem örtlichen Souvenirhandel eng verknüpfte Devisenschwarzmarkt beleuchtet werden.

Des Weiteren wurden sämtliche Standorte der Unternehmen kartiert, wobei die Kartierungsgrundlage leider nur aus einem alten, aus dem Jahre 1922 stammenden Stadtplan (Luxor & Karnak) im Maßstab 1:10.000 bestand.

Mit der Beschaffung des statistischen Materials gab es zwar keine größeren Schwierigkeiten, doch veröffentlicht das ägyptische Tourismusministerium leider nur solche Daten, die sich auf Gesamtägypten, jedoch nicht auf einzelne Touristenzentren beziehen. Die darin registrierten Zahlen sagen u.a. aus, daß sich die Touristenankünfte im Zeitraum von 1970 (358.000) bis 1984 (1.560.000) mehr als vervierfacht, und ab 1955 (145.000) sogar mehr als verzehnfacht haben. Auch bei der Entwicklung der Touristenübernachtungen in Ägypten war von 1970 (4,57 Mio.) bis 1984 (8,57 Mio.) eine deutliche Zunahme zu verzeichnen¹.

2 Die Entwicklung und die heutige Struktur der touristischen Dienstleistungsbranchen in Luxor

Der folgende Hauptteil der Studie befaßt sich mit der Entwicklung und der Struktur der wichtigsten touristischen Dienstleistungsbranchen in Luxor, von ihren Anfängen, die sich zum Teil bis ins 19. Jahrhundert zurückverfolgen lassen, bis heute (Stand April 1985). Als erster Wirtschaftszweig soll der lokale Beherbergungssektor untersucht werden, gefolgt vom Souvenirhandel, dem Restaurationsgewerbe und dem örtlichen Transportwesen. Die Betrachtung des jeweiligen Wirtschaftszweiges beginnt mit der Darstellung der Entwicklung dieser Branche und einer ausführlichen Analyse der Standortverteilung sowie der dafür verantwortlichen Standortkriterien. Den Abschluß bildet dann eine Untersuchung zur Betriebsstruktur der Unternehmen, angefangen von den vorhandenen Besitzverhältnissen und dem Dienstleistungsangebot, über die wirtschaftlichen Verflechtungen der Betriebe bis zu den Beschäftigungswirkungen und der Rentabilität der Unternehmen.

2.1 Die Literatur- und Quellenlage zum Fremdenverkehr in Luxor

Die Literatur- und Quellenlage in bezug auf den Fremdenverkehr in Luxor ist auf einigen Gebieten relativ gut, in anderen Bereichen wiederum außerordentlich schlecht. So werden bedauerlicherweise für die Touristenankünfte bzw. -übernachtungen von offizieller Seite keinerlei Daten veröffentlicht, ja nicht einmal vollständig registriert, so daß selbst das Tourismusministerium auf Schätzungen angewiesen ist. Diese Schätzungen gehen davon aus, daß etwa jeder dritte Ägyptenbesucher auch nach Luxor reist².

Als gewisser Ausgleich für die dürftige Datenlage wurden dem Verfasser vom Tourismusministerium in dankenswerter Weise jedoch einige unveröffentlichte

Detailstudien zu Luxor zur Verfügung gestellt, die eine brauchbare Ergänzung zu den selbsterhobenen Daten bildeten. Es handelt sich dabei um:

- die Arbeit von Michael WELBANK, der vermutlich Mitte der 70er Jahre (es wird keine Jahreszahl angegeben!) eine Art Raumplanungskonzept für die Stadt erstellte;
- des weiteren liegt der erste Teil einer sozio-ökonomischen Studie für die gesamte Einwohnerschaft und die der umliegenden Dörfer in Form einer repräsentativen Haushaltsbefragung vor (siehe *Clifford, Culpin and Partners*, 1978);
- drittens wurde 1981 eine Weltbank-Dokumentation veröffentlicht, in der hauptsächlich die künftigen Investitionen in die technische Infrastruktur der Stadt und deren Finanzierungsplan vorgestellt wurden;
- schließlich konnte in den Jahren 1981-1983 eine mehrbändige, vom Tourismusministerium in Auftrag gegebene Untersuchung über das Westufer des Nils bei Luxor erstellt werden. Dabei sollten die Verfasser jener Arbeit (*Arthur D. Little, Inc.*) Pläne für die Erhaltung der Nekropole von Theben erarbeiten, und herausfinden, welche Infrastruktureinrichtungen noch notwendig sind. Zusätzlich wurde eine Touristenbefragung u.a. hinsichtlich der Höhe ihrer finanziellen Ausgaben in Luxor durchgeführt. In einem weiteren Teil der Studie wollte man ergründen, inwieweit die ländliche Bevölkerung (insbesondere die des Dorfes "Kurna") am Tourismusgeschäft in Luxor wirtschaftlich partizipieren kann.
- auch im *National Plan for Tourism* (1978) wurde dem Kapitel "Luxor" ein großer Raum gewidmet.

2.2 Die wirtschaftliche Bedeutung der Stadt Luxor außerhalb des Tourismus

Die topographische Lage von Luxor ist etwa 670 km südlich von Kairo, direkt am östlichen Ufer des Nils.

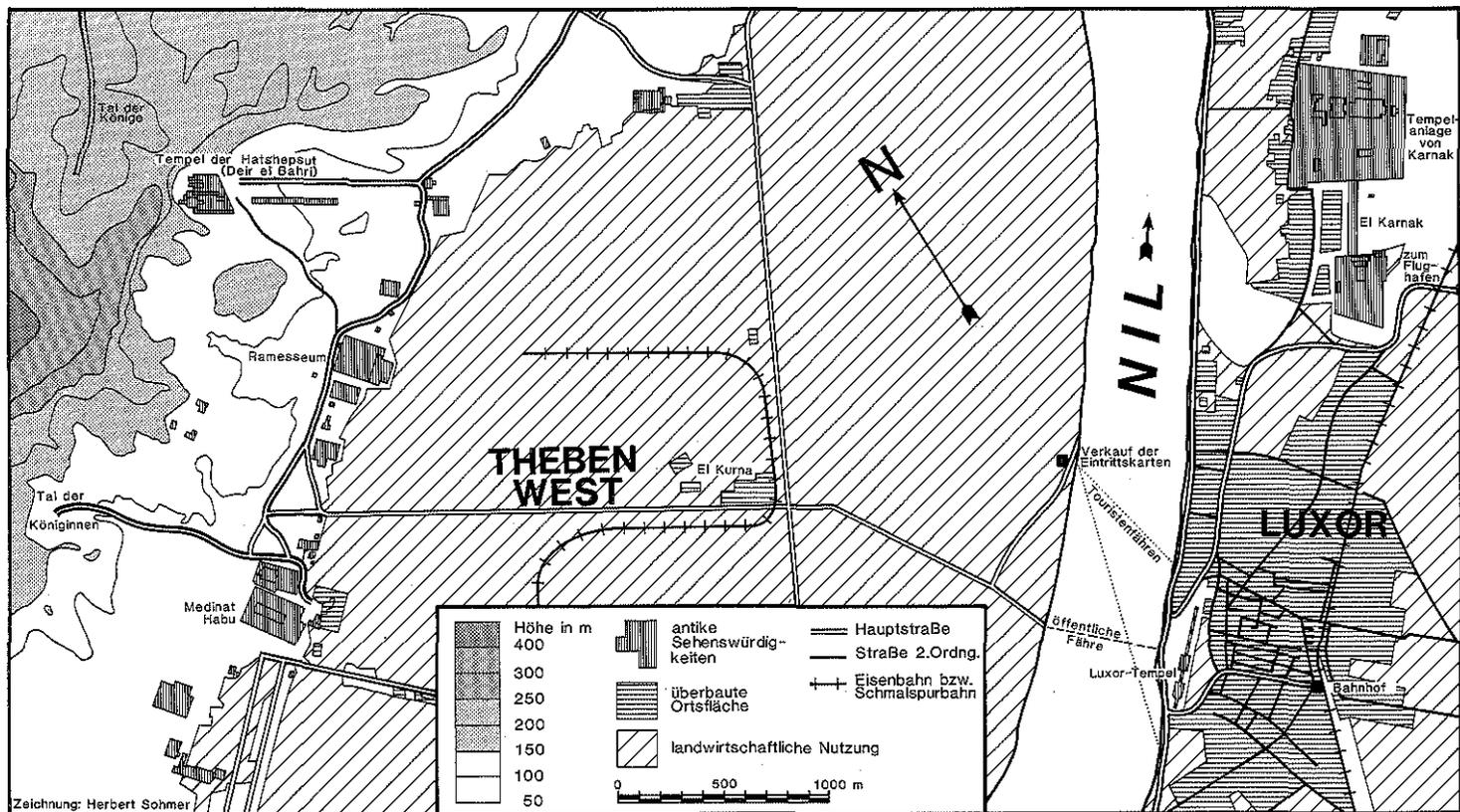
Administrativ gehört die Gemeinde zum Gouvernorat Qena (1978: 1.781.000 Einwohner - *Baedeker*, 1983, S.8), mit der gleichnamigen Hauptstadt, die 70 km nördlich von Luxor liegt. Somit besitzt Luxor im Gegensatz zu Assuan (selbst Gouvernoratshauptstadt!) nur eine untergeordnete Verwaltungsfunktion, und ist lediglich einer von acht Distriktshauptorten innerhalb des Gouvernorats Qena (Luxor-District 1976: 212.000 Einwohner). Die Einwohnerzahl, ohne die umliegenden, administrativ selbständigen Dörfer, beträgt 1985 etwa 55.000 (1976: 47.000).

Wie viele Städte zwischen Assiut und Assuan so weist Luxor auch einen beträchtlichen Anteil christlicher, meist koptischer Bevölkerung auf, der hier in der Stadt bei rund 35 Prozent und im Umland bei etwa 10 Prozent liegt, während er für den Landesdurchschnitt auf 6,3 Prozent beziffert wird (*Clifford, Culpin and Partners*, 1978). Auf die wichtige Rolle der Kopten innerhalb des Tourismusgeschäftes wird im übrigen noch einzugehen sein.

Die zentralörtliche Funktion der von ihrer Größe her gut überschaubaren Kleinstadt besteht primär darin, als größerer Marktort das rein agrarisch strukturierte Hinterland (Hauptanbauprodukt Zuckerrohr) mit kurz- und mittelfristigen Konsumgütern zu versorgen. Die Stadt kann mit ihren zwei Krankenhäusern und mehreren Fachärzten ebenfalls als ein regional bedeutendes Gesundheitszentrum angesehen werden. Im Bereich des Bildungswesens ist es ihr möglich, neben den obligatorischen Grundschulen auch mehrere weiterführende Schulen vorzuweisen. Der nicht unerhebliche Bedeutungsüberschuß im tertiären Sektor versetzt Luxor in die Lage, das völlige Fehlen von Industrieanlagen zu kompensieren, denn sogar das Zuckerrohr wird nicht hier verarbeitet, sondern in die Fabrik nach Armant (15 km südöstlich von Luxor) gebracht. Mit dem Bahnanschluß direkt an der Niltal-Hauptstrecke (Kairo-Assuan) und der Fährverbindung über den Fluß, stellt Luxor ebenfalls einen kleinen Verkehrsknotenpunkt dar. Der Flughafen, der etwa fünf Kilometer westlich der Stadt liegt, dient hauptsächlich dem Militär und den ausländischen Gästen.

2.3 Die touristischen Sehenswürdigkeiten in und um Luxor

Es stellt sich hier die Frage, was Luxor für den Fremdenverkehr im einzelnen so interessant macht. Nicht von ungefähr, hat man der Stadt das Prädikat "Zentrum des oberägyptischen Tourismus" verliehen, denn hier befinden sich die eindrucksvollsten Kultstätten und Nekropolen, welche die Antike uns überliefert hat (Karte 1). An gleicher Stelle befand sich nämlich die Hauptstadt des sogenannten "Neuen Reiches", das "hunderttorige Theben", wie schon Homer sie bewundernd nannte. Seine Blütezeit erlebte Theben zwischen 1500 und 1200 v. Chr., als Ägypten die alleinige Großmacht im Mittelmeerraum war. Aller Reichtum aus den eroberten Gebieten zwischen dem heutigen Syrien bis in den Sudan floß in die Residenzstadt der Pharaonen. In dieser Zeit versuchten jeder König und jede Königin durch verschwenderisch aufwendige Tempelbauten nicht nur den Hauptgott Amoun-Re zu ehren, sondern auch sich selbst ein Denkmal zu setzen. So entstanden große Kultstätten, z. B. der riesige Karnak-Tempel (drei Kilometer nördlich der heutigen Stadt) sowie der Luxor-Tempel (im Ortskern gelegen), um nur die beiden wichtigsten zu nennen. Auf der Westseite des Nils lassen sich noch weitere überaus beeindruckende Anlagen besichtigen. Ihre Gräber legten die Pharaonen am Rand der Wüste (der Schwelle zum Reich des Todes) an, in die Nekropole von Theben-West. Diese reich geschmückten Grabkammern, wie beispielsweise die des berühmten Tut-Ench-Amoun, stellen heute die zweite Hauptattraktion von Luxor dar. Deshalb darf auf dem Besuchsprogramm eines Touristen keinesfalls eine Besichtigung dieser Gräber im sogenannten "Tal der Könige" fehlen.



Zeichnung: Herbert Sohmer

Karte 1: Die Lage der touristischen Sehenswürdigkeiten in Luxor und in Theben-West (Quelle: The Oxford Map of Egypt, 1981)

2.4 Zur Entwicklung und Struktur der Beherbergungsbetriebe in Luxor

2.4.1 Phasen der Entwicklung und Standortverteilung der Hotels

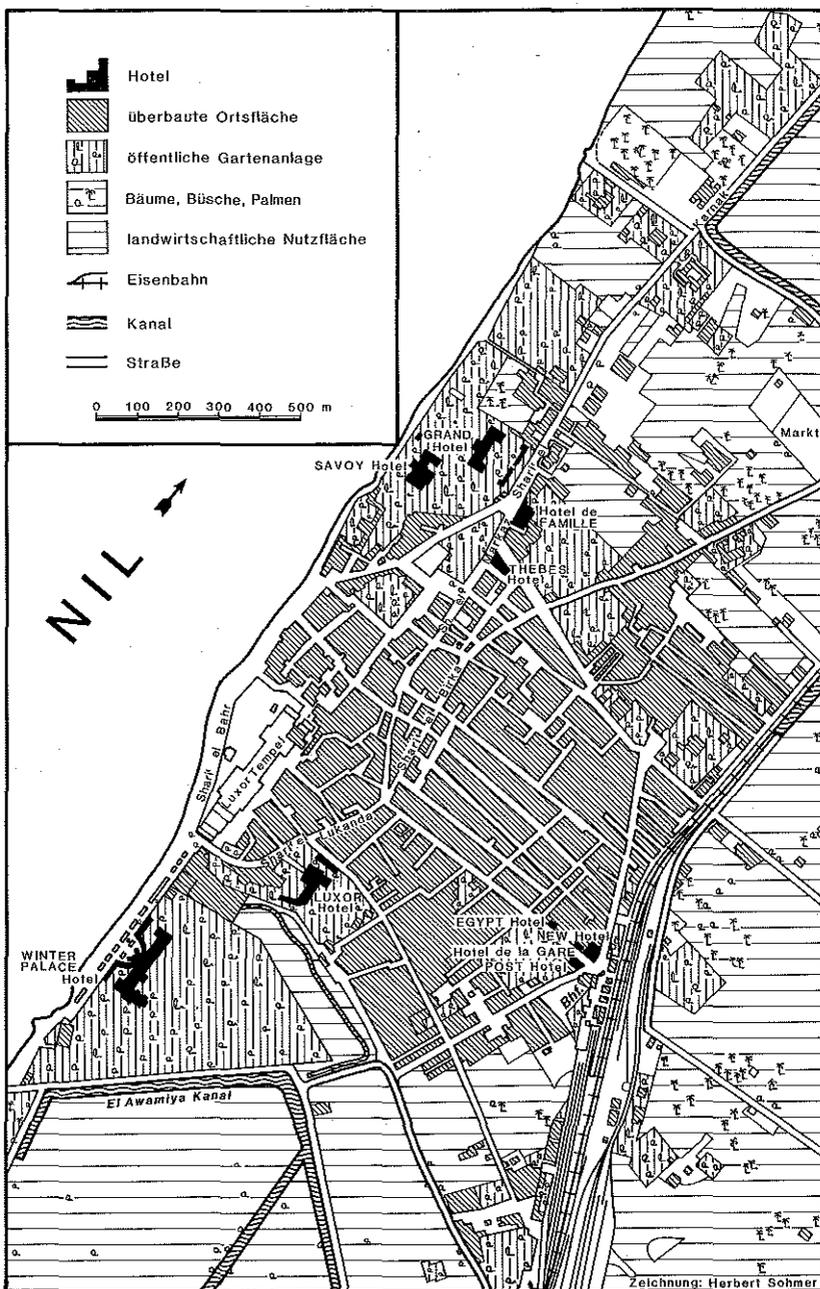
2.4.1.1 Phase 1: vor 1970

Um die Anfänge der Hotellerie in Luxor in Erfahrung zu bringen, muß man auf alte Reisebeschreibungen oder Reiseführer zurückgreifen. Es war der berühmte Thomas Cook, der im Frühling des Jahres 1869 zwei Dampfer gechartert hatte, um "zweiunddreißig Damen und Herren" (PUDNEY, 1955, S.183) den Nil aufwärts zu befördern. Ein Jahr später wurde sein Sohn John Mason vom Khediven offiziell zum Agenten der Regierung für den Passagierverkehr auf dem Nil ernannt, ein Monopol, das er etwa 50 Jahre lang innehaben sollte. Als die erste Fahrt glücklich abgelaufen war, "häuften sich aus England und Amerika die Anfragen nach geruhsamen, reinlichen und vor allem sicheren Exkursionen nach Ägypten" (a.a.O., S.196). Im Jahre 1890 liefen schon 15 Schiffe für die Cook'sche Nilflotte, die zum Teil in der eigenen Werft in Bulaq gebaut worden waren. 1877 eröffnete Cook das *Luxor*-Hotel, das mit seinen 100 Zimmern erst das zweite in der Stadt überhaupt war. Wenig später kaufte er auch das etwas ältere *Karnak*-Hotel (50 Zimmer) auf, das bis dahin wohl hauptsächlich der Unterbringung von einzelreisenden Forschern gedient hatte. In den folgenden Jahren kamen immer mehr ausländische Investoren nach Luxor, die mit weiteren Hotelbauten am blühenden Tourismusgeschäft mitverdienen wollten. Anhand verschiedener Auflagen des *Baedeker*-Reiseführers (1891, 1906 und 1928) läßt sich rekonstruieren, daß

- im Winter 1890/91 das *Grand*-Hotel (100 Betten) eröffnet wurde, welches zuerst einen englischen, später einen deutschen Besitzer hatte;
- um 1895 erfolgte die Fertigstellung des *Savoy* (Schweiz) mit wieder etwa 100 Betten, sowie
- um 1900 die *Pension des Familles* (40 Zimmer, italienischer Eigentümer);
- 1905 wurde von einem englischen Konsortium von Geldgebern "The Upper Egypt Company" gegründet (SERAG, 1980, S.73), die im Jahre 1907 das (mit ca. 150 Zimmern) bis dato größte und schönste Hotel, das *Winter Palace*, bauen ließ. Diese Gesellschaft konnte spätestens bis 1928 auch das *Luxor*-Hotel in ihren Besitz bringen und kontrollierte von da ab bis weit nach dem Zweiten Weltkrieg die örtliche Hotelbranche.

Die Standorte der genannten Betriebe können im übrigen der Karte 2 entnommen werden.

Zwar klafft bis 1956 eine Lücke im Quellenmaterial, doch sowohl der "*Guide-bleu*" aus jenem Jahr, als auch der Reiseführer von BRUNNER-TRAUT und HELL (1966²) geben lediglich die oben genannten Beherbergungsbetriebe als vorhanden an. Bis Ende der 60er Jahre scheint es jedoch so gewesen zu sein, daß die *Pension*



Karte 2: Der Stadtplan von Luxor aus dem Jahre 1922 (Quelle: Luxor & Karnak - Tourist Edition)

des Familles, ebenso wie das *Karnak*- und das *Grand-Hotel* entweder geschlossen oder schon abgerissen waren, zumindest aber den Reisenden als Unterkünfte nicht mehr zur Verfügung standen. Im Jahre 1970 gab es jedenfalls nur noch drei große Hotels, nämlich das *Luxor*-Hotel (bis 1980 nur 3-Sterne), das *Savoy* (4-Sterne) und das *Winter Palace* (5-Sterne). Alle drei Betriebe, die, wie gesagt, alle schon kurz vor bzw. nach der Jahrhundertwende errichtet worden waren, liegen in direkter Nähe zum Luxor-Tempel.

Anfang der 60er Jahre (1962/63) hatten das *Savoy*- und das *Winter Palace-Hotel* eine Erweiterung erfahren. Während jedoch im Falle des *Savoy-Hotel* nur mehrere Bungalows hinter dem Hauptgebäude entstanden, so fand der Bau des *New Winter Palace* in Form eines achtstöckigen Hochhauskomplexes (mit 144 Betten) statt. Aus heutiger Sicht muß dieses Hochhausgebäude wohl eine ästhetische Katastrophe genannt werden, da der Neubau nicht nur die schöne Silhouette der Stadt von der Westseite aus gesehen völlig zerstörte, sondern weil er vom Baustil auch überhaupt nicht an den des alten Hotelgebäudes angepaßt war. Dieselbe Kritik wurde im *National Plan for Tourism* (1978) geübt, doch stellte seine Analyse den überaus schlechten Erhaltungszustand und mangelhaften Komfort des *Luxor-Hotels* in den Vordergrund. Trotz eines von der Weltbank (1981) ausgesetzten Kredits von mehreren Millionen U.S.-Dollar waren dort bis zum Mai 1985 noch keinerlei Renovierungs- oder Umbauarbeiten im Gange. In dieser Hinsicht ist es umso überraschender festzustellen, daß das *Luxor* im Jahre 1980 von einem 3-Sterne- zu einem 4-Sterne-Hotel "befördert" wurde, denn es entspricht in seiner qualitativen und quantitativen Ausstattung bei weitem nicht den gesetzlichen Anforderungen der "Regulation for Categorisation of Touristic Hotels". Das gleiche läßt sich über das *Savoy* sagen, das 1984/85 jedoch die Konsequenzen ziehen und das alte Hauptgebäude wegen zu großer Baufälligkeit schließen mußte.

2.4.1.2 Phase 2: 1970-1975

Bis in die Mitte der 70er Jahre blieben das *Savoy*-, das *Luxor*- und das *Winter Palace-Hotel* nahezu die einzigen, die den ausländischen Touristen zur Verfügung standen³. Nur das *Horus*, ein 1-Sterne-Hotel, wurde 1971 neu gebaut. Als dann ab 1974 der Massentourismus über Luxor hereinbrach, war man dort nahezu unvorbereitet. Die geringe Kapazität von insgesamt nur wenig mehr als 1000 Betten reichte bei weitem nicht mehr aus, um dem Ansturm der Touristen Herr zu werden. Überbuchungen von Hotelzimmern in der Hochsaison waren an der Tagesordnung. Glücklicherweise wurde eben in diesem Jahr (1974) das berühmte Gesetz Nr. 43 "Concerning the Investment of Arab and Foreign Funds and the Free Zones" (abgedruckt bei GILLESPIE, 1984) erlassen, welches die Grundlage für Präsident Sadats allgemeine wirtschaftliche Liberalisierungspolitik bilden sollte, die in Ägypten als "El Infitah" (arab.: Öffnung) bezeichnet wird. Zusammen mit einem Ergänzungsgesetz aus dem Jahre 1977 zielte das Gesetz Nr. 43 nicht nur auf den Tourismus, sondern auf alle Bereiche der ägyptischen Ökonomie ab. Man wollte

einerseits ausländische Unternehmen auf joint-venture-Basis zu Investitionen ermutigen, andererseits sollte aber auch inländisches Kapital in eine produktive, die Volkswirtschaft belebende Form überführt werden. Die Anreize, die geboten wurden, waren beachtlich (*Fiani and Partners*, 1982):

- Erstens wurden alle neugegründeten Unternehmen für die Dauer von mindestens fünf Jahren von den gewerblichen, sowie deren Besitzer von den Einkommens- und Vermögenssteuern befreit.
- Zweitens brauchte man keine hohen Einfuhrzölle mehr für solche Güter zu bezahlen, die zur Errichtung eines Hotels notwendig waren, angefangen von Baumaterialien, über Möbel bis zu technischen Geräten.
- Und drittens wurde das Privateigentum zum ersten Mal in Ägypten per Gesetz vor Enteignung geschützt.

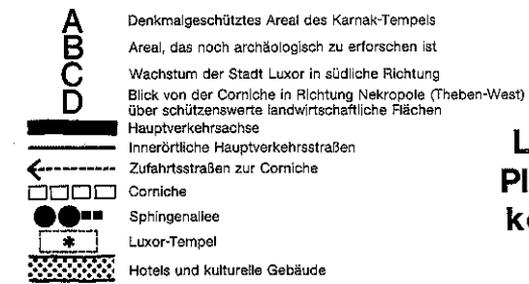
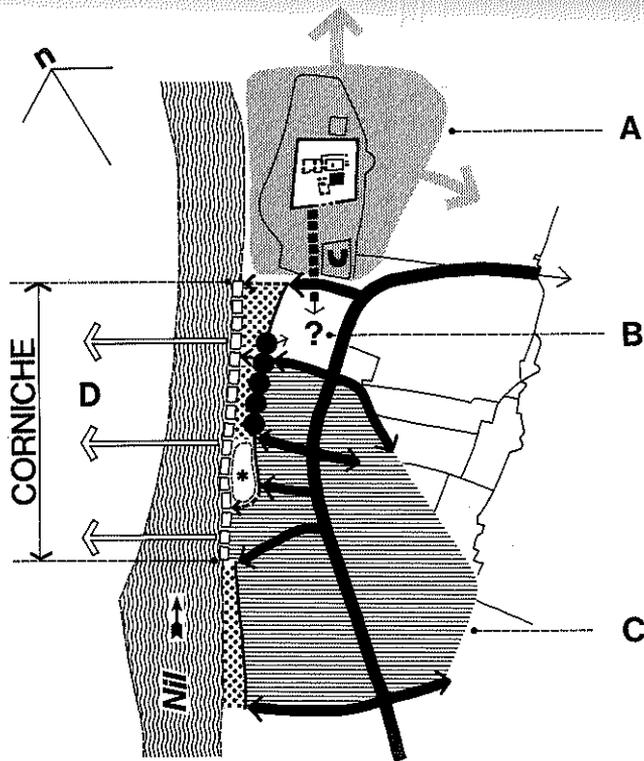
Mit jenen gesetzlichen Rahmenbedingungen konnte für Luxor eine völlig neue Periode im Hotelbau eingeleitet werden.

2.4.1.3 Phase 3: 1976-1978

Auf der Grundlage der zitierten Bestimmungen entstand 1977 das *Etap* direkt an der attraktiven Niluferstraße (Sh. Bahr El Nil), ein 4-Sterne-Hotel mit französischem Management. Gleich daneben konnten in der Nefertari St. zwei der mittleren 2- und 3-Sterne) und in der Sh. Yussuf Hassan zwei Hotels der unteren Kategorie (1-Stern) eröffnet werden. Zudem wurden noch mehrere Hotels der Touristenklasse errichtet.

2.4.1.4 Phase 4: 1979-1981

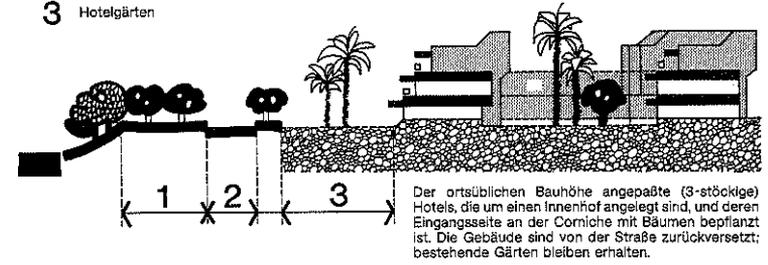
In den drei Jahren von 1979 bis 1981 fand der bisher größte Zuwachs an Beherbergungsbetrieben statt (Karte 3). Es kamen vier Mittelklassehotels (!) hinzu, die jedoch sehr dispers über die Stadt verteilt sind und offensichtlich keine Regelmäßigkeit bezüglich der Standortwahl aufweisen. In ihrer Streulage kündigt sich bereits ein grundsätzliches Problem an, mit dem nicht nur Luxor, sondern jede expandierende Stadt in Ägypten zu kämpfen hat, nämlich das der geringen Verfügbarkeit an Baugrund. Der Bebauungsplan sah bis Anfang der 80er Jahre nur vor, daß noch verbliebene Freiflächen innerhalb des Stadtkerns zum Bau von Hotels herangezogen werden durften. Wie aus Karte 2 zu entnehmen ist, handelt es sich meist um kommunale Gartenanlagen (z.B. nördlich des *Savoy-Hotels*), die einer touristischen Nutzung weichen mußten. Eine andere Möglichkeit sich ein freies Grundstück zu beschaffen, war, insbesondere für die kleinen Stadthotels, nur noch durch Abriß eines alten Gebäudes (z.B. eines Wohnhauses) gegeben. Somit war das Luxor City Council darauf bedacht, das direkt im Süden an die Stadt grenzende und agrarisch genutzte Kulturland unberührt zu lassen, obwohl WELBANK in seinem Raumord-



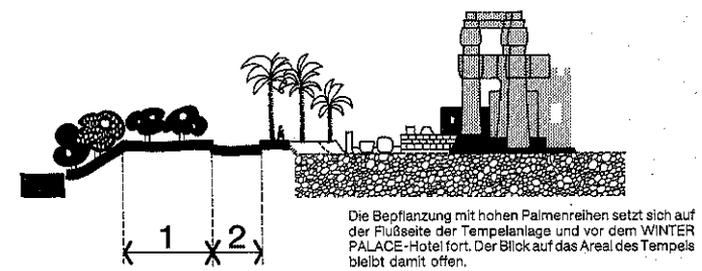
LUXOR Planungs- konzept

Die Hotelzonen

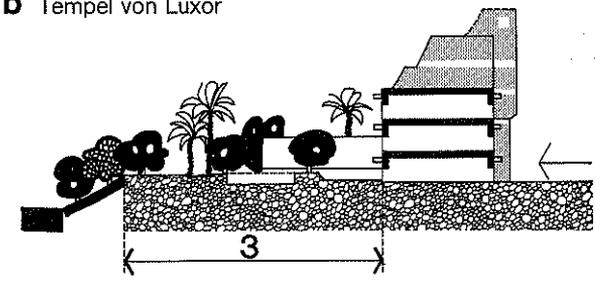
- 1 Promenade entlang der Corniche
- 2 Straße für den örtlichen Verkehr
- 3 Hotelgärten



a zentrale Hotelzone



b Tempel von Luxor



c südliche Hotelzone

Die Gebäude können höher sein, sollten jedoch auf der Flußseite hinter großzügigen Gartenanlagen zurückversetzt sein, in denen sich Schwimmbäder und öffentliche Einrichtungen befinden. Der Eingang in die Hotels erfolgt von der östlichen Seite (von der Straße).

Abb. 1: Planungskonzept von Luxor und Hotelzonen

nungskonzept schon Mitte der 70er Jahre eine eindeutige Präferenz für eine Süderweiterung gesetzt hatte (Abbildung 1).

Erste Kompromisse mußten aber schon im Jahre 1980 und 1981 beim Bau des *Club Méditerranée* und des *Isis* geschlossen werden. Beide Hotels (Sh. Khalid Ibn El Walid) waren schon alleine wegen ihres überaus hohen Platzbedarfs für Swimming-Pool und für sonstige Freizeiteinrichtungen dazu gezwungen, Standorte weit außerhalb der Stadt einzunehmen und Kulturland, wenn auch nicht besonders wertvolles, zu verbrauchen. Dabei war man der Konzeption von WELBANK gefolgt, der in seiner Planung von einer nördlichen (=“zentralen”) und einer südlichen Hotelzone ausgegangen war, in deren Mitte der Luxor Tempel liegen sollte.

2.4.1.5 Phase 5: 1982 bis April 1985

Auf den ersten Blick scheint sich im Zeitraum von 1982 bis April 1985 nicht sehr viel Neues im Hotelbau getan zu haben. Doch der Schein trügt, denn der *Mövenpick-Konzern* setzte mit der Errichtung eines weiteren 4-Sterne-Komplexes neue Maßstäbe, indem man sich dazu entschloß, ganz von der Stadt wegzurücken, und sich drei Kilometer südlich auf einer Insel im Nil, dem sogenannten “Crocodile-Island”, im weitläufigen Bungalow-Stil anzusiedeln. Man tat dies nicht nur aus Platzmangel innerhalb der eigentlichen Stadtgrenzen von Luxor, sondern auch um die Touristen ein wenig näher an die wirklich beeindruckende Oasenlandschaft heranzuführen - ein äußerst werbeträchtiges Unterfangen!

Des weiteren läßt sich zum ersten Mal eine gewisse Konzentration von Beherbergungsunternehmen südlich der Sh. Salah El Din erkennen. Das regelmäßige Straßennetz verrät, daß es sich dabei um ein planmäßig angelegtes Neubaugebiet handelt. Die Stadtverwaltung mußte sich also aufgrund des starken Bevölkerungsdrukkes doch dazu entschließen, Kulturland aufsiedeln zu lassen; dabei wurden die Bewässerungsgräben einfach zugeschüttet und zu Straßen umfunktioniert. Neben vier Touristenhotels haben sich dort relativ viele Pensionen angesiedelt, von denen in der Karte 3 nur diejenigen eingetragen sind, die auch tatsächlich einer Befragung unterzogen wurden. Über den gesamten Stadtbereich sollen sich nach Auskunft des City Council etwa 150 Pensionen verteilen, von denen aber viele nur in der Hochsaison betrieben werden. Ihre Standorte lassen sich nur schwer ausmachen, da sie oft in reine Wohnhäuser integriert und von der Straße aus nur selten als Unterkunftsmöglichkeit für Touristen gekennzeichnet sind. Im oben angesprochenen Neubaugebiet sind etwa 20-30 Pensionen ständig in Betrieb.

Bei der Betrachtung der jüngsten Entwicklung darf jedoch auch nicht vergessen werden, daß sich im Frühjahr 1985 noch mehrere Hotels im Bau befanden, wie z.B. das *Novotel* (Erweiterung der südlichen Hotelzone) oder das *Egotel*, ein zur neuen Hotelfachschule gehöriges GTZ-Projekt, das im November 1985 eröffnet werden konnte.

2.4.1.6 Zusammenfassung

Die These, daß ein starkes Anwachsen der touristischen Nachfrage seit Mitte der 70er Jahre zwangsläufig einen Bauboom im Hotelgewerbe auslösen mußte, hat sich vollauf bestätigt. Wie zu vermuten war, kam es dabei bis in die frühen 80er Jahre hinein zu einer Übergangsphase mit einem zu geringen Angebot an Bettenkapazität, weil der Ausbau des Beherbergungssektors nicht mit den enormen Steigerungsraten an Touristenankünften Schritt halten konnte. Aus diesem Grunde war das größte Wachstum, bezogen auf die Anzahl der Betten, seit 1979 zu verzeichnen (Tabelle 1).

Tabelle 1: Zuwachs an Bettenkapazität in den Hotels von Luxor seit 1970

Hotelkategorie	Inbetriebnahme				insgesamt
	1970 - 1975	1976 - 1978	1979 - 1981	1982 - April 1985	
(5- und 4-Sterne	-	240	576 (136)*	640 (256)*	1.848
3- und 2-Sterne	-	127	374 (24)*	84	609
1-Stern	71	98	194 (18)*	115	496
Touristen- klasse	72	145	205	375 (14)*	811
insgesamt	143	610	1.527	1.484	3.764

*) Ausbau der Kapazität in schon bestehenden Betrieben

Quelle: eigene Erhebungen (Stand: April 1985)

Während sich sämtliche Hotels der Luxusklasse (5- und 4-Sterne) und nahezu alle Betriebe der Mittelklasse (3- und 2-Sterne) in der nördlichen bzw. südlichen Hotelzone befinden, so lassen sich demgegenüber bei den preiswerteren Hotels der unteren Kategorien drei Gebiete mit einer gewissen Standortkonzentration erkennen: Erstens in der Umgebung des Bahnhofs (zumeist ältere Betriebe), zweitens im Bereich der Kreuzung Sh. El Birka/Sh. Yussuf Hassan (sieben 1-Sterne-Hotels!), sowie drittens im erwähnten Neubaugebiet (primär Billighotels und Pensionen).

Als zusätzliche Anreize für Investitionen in der Hotelbranche dienten die seit 1974 gewährten Steuervergünstigungen, die in vielen Fällen der entscheidende Impuls zum Bau eines Hotels waren (vgl. Kapitel "Besitzverhältnisse").

2.4.2 Die Standortkriterien für die seit 1970 eröffneten Hotels

Die Standortkriterien lassen sich aus den Antworten der Hotelbesitzer bzw. der Manager recht gut ablesen (Tabelle 2): Die Standortwahl für den Bau eines Hotels mußte sich primär an der Verfügbarkeit über möglichst billiges Baugelände orientieren. Dabei fällt auf, daß für die Errichtung von Betrieben der unteren Kategorien (1-Stern und Touristenklasse) in vielen Fällen auf Grundstücke aus langjährigem Familienbesitz zurückgegriffen werden konnte, während zum Bau eines "First-Class"- oder "Second-Class"-Hotels immer adäquates Gelände angekauft werden mußte.

Tabelle 2: Von den Betriebsinhabern bzw. -managern genannte Gründe für die Standortwahl der seit 1970 eröffneten Hotels in Luxor*

genannte Standortkriterien	Hotelkategorie			
	(5- und 4-Sterne)	3- und 2-Sterne	1-Stern	Touristenklasse
- direkte Nähe zum Nil	4	4	-	-
- freier Blick nach Theben-West	3	-	-	-
- Zentrumsnähe	-	1	3	1
- Grundstück schon viele Jahre im Eigentum	-	-	5	6
- Möglichkeit des Ankaufs von billigem Baugrund (Neubaugebiet)	4	4	1	2
- Hotel war ursprünglich als Wohnhaus geplant bzw. errichtet worden	-	1	1	3
- Umbau eines schon vorhandenen Gebäudes (z.B. einer Pension)	-	-	-	2
- keine Angaben	-	-	-	4
Anzahl der Hotels	4	6	9	18

*) Mehrfachnennungen waren möglich!

Quelle: eigene Erhebungen (Stand: April 1985)

Im Mittelpunkt der Standortwahl für die Hotels der höchsten Klasse (4-Sterne) standen aber noch weitere Kriterien: Zum einen sollte die direkte Nähe zum Nil gegeben sein, zum anderen wollte man den Gästen gleichzeitig einen möglichst freien Blick auf das landschaftlich reizvolle Theben-West bieten, wobei letzteres in hohem Maße durch eine mehrstöckige Bauweise erreicht wurde. Zwar konnten sich auch vier von sechs Betrieben der Mittelklasse einen Standortvorteil an der Corniche sichern, doch versperren sie sich heute entweder gegenseitig die Sicht, oder es sind die recht hohen Bäume der Nilallee, welche den Panoramablick von den nur zwei- bis dreistöckigen Hotelgebäuden aus stark einschränken.

Bei allen acht Betrieben, die ihren Standort am Nil, d.h. also innerhalb der beiden "Hotelzonen" (WELBANK) gefunden haben, fungierte der Staat als Verkäufer von öffentlichem Baugelände. Doch während der Erwerb bei den kleineren Mittelklassehotels über einen ganz normalen Ankauf abgewickelt wurde, trat die öffentliche Hand bei den großen 4-Sterne-Hotels als Teilhaber auf, indem sie die Grundstücke als Investitionsanteile mit in das jeweilige Projekt einbrachte (vgl. wieder Kapitel "Besitzverhältnisse"). Insgesamt vier Betriebe waren ursprünglich als reine Wohnhäuser konzipiert, doch entschlossen sich deren Besitzer zum Teil erst nach dem Baubeginn zu einer Umdisposition, um damit die beachtlichen Steuervergünstigungen in Anspruch nehmen zu können. Daraus erklärt sich z.B. der Standortnachteil des *Santa-Maria-Hotels* (2-Sterne), welches im Neubaugebiet an der Television St., weitab vom eigentlichen Stadtzentrum errichtet wurde.

Während man somit den größten Hotels bisher immer die besten Standorte verschaffen konnte, waren demgegenüber die Besitzer der kleinen und mittelgroßen Betriebe bei der jeweiligen Standortwahl eher einer Vielzahl von Sachzwängen unterworfen, als daß sie frei wählen konnten. Somit ist das daraus entstandene Raummuster zwar aus heutiger Sicht erklärbar, sein Zustandekommen wurde jedoch in erheblichem Umfang vom Zufall (freies Grundstück!) gelenkt.

2.4.3 Untersuchungen zur Betriebsstruktur der Hotels

2.4.3.1 Besitzverhältnisse und Formen des Managements

Die ältesten Unternehmen, das *Savoy*-, das *Luxor*- und das *Winter Palace-Hotel*, wurden schon im Jahre 1962 verstaatlicht und in den Besitz der ein Jahr zuvor gegründeten EGOH (The Egyptian General Organization for Tourism and Hotels) überführt (Tabelle 3). Bis zu diesem Zeitpunkt war noch immer die oben erwähnte "Upper Egypt Hotel Company" - ein vermutlich seit der Revolution (1952) rein ägyptisches Konsortium mit geringem Staatsanteil - für das Management verantwortlich gewesen. Seit der Nationalisierung wurden Beamte zu Leitern der Hotels ernannt, die der neugeschaffenen "Egypt Hotel Company" (EHC) angehörten. Jene Zwangsehe zwischen EGOH als Besitzer und der EHC als Managementbeauftragter dauerte bis 1982, als man einsehen mußte, daß vermehrte Kompetenzschwierigkeiten und gegenseitige Schuldzuweisungen bezüglich eingefahrener Verluste ein

Ende haben sollten. Die Lösung der Probleme sah man darin, der EHC nicht nur wie bisher das Management zu überlassen, sondern ebenfalls das alleinige Besitzrecht und damit die gesamte Eigenverantwortlichkeit für die Betriebsführung der drei staatlichen Hotels.

Tabelle 3: Besitzstrukturen der Beherbergungsbetriebe in Luxor

Hotel-kategorie	Anzahl der Beherbergungsbetriebe					
	insgesamt	staatlich	staatlich/ privat	Privat- eigentum	privater Pächter	keine Angaben
5- und 4-Sterne	7	3	3	-	-	1
3- und 2-Sterne	6	-	-	6	-	-
1-Stern	9	-	-	9	-	-
Touristen- klasse	21	-	-	16	4	1
Pensionen*	11	-	-	2	8	1

*) Nur Pensionen, die einer Befragung unterzogen wurden

Quelle: eigene Erhebungen (Stand: April 1985)

Bei den Luxushotels, die seit 1975 gebaut wurden, handelt es sich durchweg um joint-venture-Projekte, auf der Basis des Gesetzes Nr. 43. Dies bedeutet für die Teilhaberschaft, "that at least 49 % of the shares of a joint stock company must be Egyptian" (FIANI, 1982). In der Regel sind die Anteile an ausländischem Kapital jedoch sehr viel geringer (z.B. am *Etap* 20 Prozent oder am *Mövenpick* nur zwölf Prozent) und können wie beim *Isis-Hotel* sogar gegen Null gehen. Im zuletzt genannten Hotel findet sich dann auch das einzige ägyptische Management, während die vier anderen Unternehmen ausschließlich von ausländischen Konzernangestellten geleitet werden. Die inländischen Geldgeber waren in den meisten Fällen Großbanken oder Versicherungen, doch selbst der ägyptische Staat konnte über die EGOH oder über die eigene *Misr-Bank* Anteile für sich erwerben (z.B. Anteil der EGOH am *Etap-Hotel*: 80 Prozent!).

Alle anderen Betriebe gehören ausschließlich Privatpersonen (Tabelle 3). Auch hier bei den privat geführten Beherbergungsunternehmen, insbesondere bei denjenigen, die seit 1970 gegründet wurden, stellt sich die Frage nach der Herkunft des Kapitals: Tabelle 4 unterscheidet Finanzierungsquellen aus selbständiger Tätigkeit

im Tourismus von solchen, die nicht-touristischen Aktivitäten entsprangen. Dabei zeigt es sich, daß drei der sechs Besitzer von Mittelklasse-Hotels (3-Sterne- und 2-Sterne) schon ein Fremdenverkehrsgewerbe betrieben hatten: Zwei den Souvenir-

Tabelle 4: Herkunft des Kapitals für die seit 1970 errichteten Beherbergungsbetriebe in Luxor

Herkunft des Kapitals aus einer selbständigen Tätigkeit im Tourismus	Anzahl und Kategorie der Beherbergungsbetriebe	Herkunft des Kapitals aus nicht-touristischen, z.T. selbständigen, z.T. nicht-selbständigen Aktivitäten
3 joint-venture-Projekte mit ausländ. Management	4 4-Sterne-Hotels	1 joint-venture-Projekt (Inländische Banken) mit ägypt. Management
2 Souvenirhandel 1 Hotel (1-Stern)	6 3- und 2 Sterne-Hotels	1 Gruppe von 4 Gewerbetreibenden ¹ 1 Goldhandel ¹ 1 Großbäckerei ¹
1 Restaurant	9 1-Stern-Hotels	6 traditionelle Läden ¹ 1 Erbschaft ² 1 keine Angaben
1 Fährbetrieb	18 Hotels der Touristenklasse	4 Großgrundbesitz ¹ 8 traditionelle Läden ¹ 1 Arbeitsemigration ² 2 Erbschaft ² 2 keine Angabe ²
	ca. 150 (?) Pensionen (oft gepachtet)	sehr unterschiedliche Arten von Geldquellen
+ ein gewisser, im Einzelfall nicht exakt zu erforschender Prozentsatz an geliehenem Geld!		

1) selbständig

2) unselbständig

Quelle: eigene Erhebungen (Stand April 1985)

handel großen Stils (Fam. Philippe und Fam. Morris Fahmy), ein weiterer war bereits im Besitz eines 1-Stern-Hotels, des 1971 gegründeten *Horus* (siehe oben!). Gerade diese letzte Beobachtung beleuchtet schlaglichtartig, wieviel Geld während der 70er und frühen 80er Jahre im Tourismusgeschäft zu verdienen war. Die restlichen Eigentümer von Beherbergungsbetrieben der mittleren Kategorie hatten vor der Eröffnung ihres Hotels zwar keinerlei Erfahrung im Tourismus sammeln können, doch waren sie allesamt Besitzer selbständiger und gewinnbringender Unternehmen. Lediglich ein einziger Hotelbetrieb (das *Mina-Palace*) wurde von einer ganzen Gruppe von Privatpersonen finanziert, die sich aus vier Akademikern zusammensetzte (1 Apotheker, 1 Ingenieur, 2 Architekten).

Bei den 1-Stern-Hotels war der Anteil des Kapitals aus dem Fremdenverkehr schon viel geringer, nur in einem Falle war ein kleines Restaurant vorhanden. Hier, sowie im Falle der Unternehmen der Touristenklasse (zusammen 18) herrscht eindeutig die Geldquelle "traditionelle Läden" (8) vor, wobei es sich hauptsächlich um das Stoff- und Textilgewerbe handelt.

Bei den Pensionen ließ sich keinerlei Regelmäßigkeit bezüglich der Finanzierungsarten feststellen, doch scheint die Zahl derjenigen Eigentümer, die den Bau mit ersparten Mitteln aus der Arbeitsemigration finanzieren, relativ beträchtlich zu sein. Häufig werden die Räumlichkeiten (oft nur ein bis zwei Stockwerke eines sich noch im Bau befindlichen Hauses) solange verpachtet (Tabelle 3), bis genug Kapital vorhanden ist, um den Bau fertigzustellen und ihn wieder selbst als Wohnhaus nutzen zu können. In der Zwischenzeit wird von den Pächtern eine Pension darin betrieben.

Für die Errichtung fast aller Betriebe einer jeden Kategorie war zusätzlich noch ein gewisser, im Einzelfall nicht exakt zu erforschender Prozentsatz an geliehenem Geld notwendig. Wie vermutet, waren bei den Interviews aber nur wenige Eigentümer dazu bereit, über die Details der Finanzierung zu sprechen, ebensowenig wie über die Höhe der gesamten Investitionssumme. Diese wurde in erheblichem Maße davon bestimmt, zu welchem Zeitpunkt der Betrieb fertiggestellt werden konnte, denn Ende der 70er Jahre lagen die Baukosten noch weit niedriger als zu Beginn der 80er Jahre. In beträchtlichem Umfange waren die finanziellen Belastungen natürlich auch dadurch beeinflusst, ob das Baugrundstück vorher teuer erstanden werden mußte, oder ob man auf Eigenbesitz zurückgreifen konnte (siehe oben!).

Nachdem bereits im einleitenden Kapitel zu Luxor erwähnt wurde, daß in der Stadt ein erheblicher Anteil christlicher Bevölkerung lebt (35 Prozent), so stellt sich quasi zwangsläufig die Frage nach der Rolle, die sie im lokalen Tourismusgeschäft spielt (Karte 4).

Für das Beherbergungsgewerbe läßt sich diesbezüglich sagen, daß sich die Mittelklasse-Hotels fast ausschließlich im Besitz von Kopten befinden, während bei den Betrieben mit nur einem Stern das zahlenmäßige Verhältnis zu den Moslems

Während überdurchschnittlich viele Inhaber von Läden eine höhere Schulbildung vorweisen können, sind demgegenüber 38 Prozent aller Kioskbesitzer Analphabeten. Wer unter ihnen dennoch eine weiterführende Schule besuchen konnte, betreibt in der Kioskzone I den Souvenirhandel oft nur als Nebenerwerb, beispielsweise nachmittags nach Büroschluß.

Tabelle 18: Schulbildung der Besitzer von privaten Souvenirgeschäften in Luxor

	n	Art der Schulbildung					
		keine	Primary School	Preparatory School	Secondary School	Uni.	k. A.
Ladenzone I	32	1	9	-	13	5	4
Ladenzone II	28	1	8	-	7	8	4
Ladenzone III	14	2	3	-	4	4	1
Kioskzone I	31	14	6	1	6	3	1
Kioskzone II	52	18	14	-	12	6	2

Quelle: eigene Erhebungen (Stand: April 1985)

Der letzte Punkt dieser inhaltlich stark komprimierten Besitzstrukturanalyse ist dem Thema "Akkumulation von Besitztiteln" gewidmet. Einige Familien haben es nämlich in den letzten Jahren hervorragend verstanden, mehrere Läden oder Kioske in ihren Händen zu vereinigen. So besitzen sieben Brüderpaare jeweils zwei bzw. in einem Fall sogar drei Kioske in der Savoy St. Zwar ist jeder von ihnen ein eigener Kioskinhaber, dennoch arbeiten die Brüder meist eng zusammen. Oft liegen ihre Kioske sogar direkt nebeneinander. Ebenfalls sieben Familien gehören jeweils zwei Läden in der Zone L-I und fünf Familien jeweils mindestens zwei in der Ladenzone II bzw. III. Damit reduziert sich das Gesamtbild auf etwa 20 "Clans", die eine mehr oder weniger große Kontrolle über den Andenkenhandel von Luxor ausüben. Dabei erweisen sich die traditionsreichen Familien wie Morris Fahmy & Bros. (vier Läden und ein 2-Sterne-Hotel), Philipp Megalla'a Tadross (drei Läden und ein 2-Sterne-Hotel), Aboudi (zwei Läden) und insbesondere die Familie Gaddis (sieben Läden in Luxor und einen in Assuan!) bis heute als äußerst einflußreich. Daneben gibt es viele soziale "Aufsteiger", die als risikobereite und geschäftstüchtige Neu-Unternehmer in immer größer werdendem Umfang am Souvenirgeschäft teilhaben.

2.5.2.2 Struktur und Herkunft des Warenangebots in den Souvenirgeschäften

Ausgehend von der Überlegung, daß der ökonomische Status eines Souvenirbetriebes wohl am besten mit Hilfe des Indikators der vorhandenen "Angebotspalette" beurteilt und dargestellt werden kann, soll im nun folgenden Abschnitt nicht so sehr die Ausstattung der Unternehmen, d.h. die Größe der Verkaufsflächen oder die Art

und Anzahl des Mobiliars im Mittelpunkt der Betrachtung stehen, als vielmehr das aktuelle Angebot an Souvenirartikeln und deren Herkunft.

Ladenzone I und III

Auffällig ist die starke Konzentration von Geschäften, die bevorzugt Gold- und Silberschmuck anbieten (Tabelle 19). Bei diesen Artikeln handelt es sich zumeist um Anhänger für Halsketten oder um Ohringe, die in ihrer Form den Königskartuschen der Pharaonen nachgebildet sind. Der besondere Kaufanreiz besteht für den Touristen zum einen in den relativ niedrigen Goldpreisen, und zum anderen darin, daß er sich auf Wunsch einen individuellen Namenszug in hieroglyphischen Schriftzeichen (ebenfalls in Gold oder Silber) auf eine solche Kartusche auflöten lassen kann. Die Endfertigung der kleinen "Namensschilder" erfolgt in Luxor selbst, wobei die Arbeiten als Auftragsdienste von wenigen Goldschmiedern ausgeführt werden. Die dazu notwendigen, mit einem amtlichen Echtheitsstempel versehenen Edelmetallteile kommen ebenso wie jede Art von Schmuck aus Kairo⁶. Wollte man für den Souvenirhandel von Luxor eine Bewertungskala an Hand der Qualität der angebotenen Waren aufstellen, so müßte man wohl denjenigen Geschäften den ersten Platz zubilligen, die ein geordnetes Sortiment an Edelmetallschmuck vorweisen können. Deren Inhaber verfügen über ein bedeutendes finanzielles Polster, welches als Betriebskapital gebunden ist.

Das Angebot an sogenannten "Antiquitäten" findet sich lediglich noch im alten "Tourist-Souk" (L-I), da dieser ehemals wichtigste und umsatzträchtigste Zweig des Andenkenhandels (vgl. *Baedeker*, 1891 ff.) durch die verschärfte Gesetzgebung bereits Anfang der 70er Jahre fast völlig zum Erliegen kam. Seither sind sowohl der Vertrieb wie die Ausfuhr von echten Antiquitäten strengstens verboten, so daß es kaum ein Tourist mehr wagt, solch eine Art von (heute meist sowieso nur mehr äußerst minderwertiger und überteuerter) Ware zu kaufen. Aus diesem Grunde schlossen viele Unternehmer ihre Geschäfte und übergaben die Restbestände an Altertümern dem staatlichen "Antiquity Department". Diejenigen sechs Betriebsinhaber, die sich bisher hartnäckig der endgültigen Geschäftsaufgabe widersetzen, betreiben den Verkauf unter dem Ladentisch nur noch als eine Art Freizeitbeschäftigung. Um ihre finanzielle Existenz braucht man sich dennoch keine Sorge zu machen, haben sie und ihre Vorfahren es in besseren Zeiten doch prächtig verstanden, zu großem Wohlstand und Ansehen zu gelangen. Trotzdem hat einer der vormals berühmtesten Händler am Ort (namens *Hassani*) kurioserweise seinen Laden inklusive der darin ausgestellten "Antiquitäten" in eine kleine Reiseagentur umfunktioniert.

Früher wurde der blühende Antiquitätenmarkt von den Bewohnern des Dorfes Kurna (Theben-West) mit Nachschub aus geplünderten Gräbern beliefert⁷. Die intensiven Verbindungen zum Westufer lassen sich bis heute verfolgen, da drei der noch "aktiven" Händler von Luxor in dem berühmten Grabräuberdorf geboren sind

Tabelle 19: Das Warenangebot des Souvenirhandels in Luxor in Abhängigkeit vom Standort der Betriebe

Art des Warenangebots	Anzahl der Betriebe mit dem jeweiligen Warenangebot				
	Laden- zone I	Laden- zone II	Laden- zone III	Kiosk- zone I	Kiosk zone II
1. Gold- und Silberschmuck und sonstige hochwertige Artikel der Warengruppe 3-9 (nicht spezialisiert, aber gut sortiert)	20	8	12	1	-
2. "Antiquitäten"	6	-	-	-	-
3. Galabiyas oder Textilien (spezialisiert)	2	4	-	10	9
4. Kupfer- oder Messingarbeiten (spezialisiert)	-	1	-	3	9
5. Papyrus (spezialisiert)	-	-	-	-	3
6. Bücher, Postkarten, Zeitungen, Filme (spezialisiert)	2	-	1	1	1
7. Steinskulpturen, Skarabäen, Alabaster (spezialisiert)	1	-	-	7	5
8. Teppiche (spezialisiert)	-	5	1	2	1
9. sonstige handwerkliche bzw. kunsthandwerkliche Artikel, z.B. Lederwaren, Elfenbeinschnitten, Keramik, Edelsteine (spezialisiert)	2	1	-	1	-
10. gemischtes Angebot (Kupfer- oder Lederwaren, Papyrus, Teppiche, Skarabäen ...)	-	5	2	3	17
11. Silberschmuck und gemischtes Angebot der Warengruppe 10	1	3	4	2	1
12. sonstiges Angebot (z.T. spezialisiert)	4	2	-	2	8
Anzahl der Betriebe insgesamt	38	29	20	32	54

Quelle: eigene Erhebungen (Stand: April 1985)

(vgl. Tabelle 16). Jetzt, nach dem Zusammenbruch des Marktes für Altertümer, haben sich die Kurnawi auf die Herstellung von Kopien antiker Steinskulpturen und Skarabäen spezialisiert, die jedoch in den seltensten Fällen in Geschäften als "echte" Antiquitäten verkauft werden (siehe unten).

Hervorgerufen durch den Niedergang des Antiquitätenhandels, könnte man von einem gewissen Attraktivitätsverlust des "Tourist-Souk" beim *Winter Palace-Hotel* sprechen, zumal in den Läden, die sich dort befinden, ebenfalls nur noch sehr selten kunsthandwerklich hochwertige Artikel anzutreffen sind. Der Standard und das Niveau des dortigen Souvenirangebots ist in qualitativer Hinsicht während der letzten 15 Jahre allgemein gefallen; die früher bestehende Vielfalt hat sich zur Monotonie gewandelt, da jeder Betrieb versucht, den anderen bezüglich der angebotenen Ware zu kopieren, und weil in zunehmendem Maße minderwertige, industriell gefertigte Artikel den Markt zu beherrschen beginnen. Dies dürfte nicht zuletzt eine Folge des wachsenden Massentourismus sein, und des damit verbundenen Konsumverhaltens des Pauschaltouristen, der aufgrund seiner finanziell beschränkten Möglichkeiten nicht so sehr an originärer, aber teurerer Handwerkskunst, als am Kauf preiswerter Mitbringsel interessiert ist. Wirklich ausgefallene Souvenirs finden sich deshalb hier in der traditionsreichen Ladenzone I nur noch in Form der berühmten Keramikarbeiten aus dem Kopten-Dorf Garagos, das ca. 25 km nördlich von Luxor liegt, sowie in Form wertvoller Elfenbeinschnitzereien und Intarsienarbeiten aus Kamelknochen, die zum Großteil in Assiut und Kairo hergestellt werden. Assiut war einst der Endpunkt einer wichtigen Karavanenroute aus dem Sudan, von wo das Elfenbein (zumeist illegal) noch immer importiert wird. Aus Assiut sind auch einige koptische Handwerker - insbesondere Elfenbeinschnitzer - zwischen 1920 und 1950 nach Luxor umgesiedelt (Tabelle 16), um hier mit Hilfe ihrer Kunstfertigkeit Geld zu verdienen. Vielen gelang es bald, sich selbständig zu machen. Heute beklagen sie und ihre Nachfolger sich jedoch darüber, daß sie der ägyptische Staat durch eine ihrer Meinung nach übertrieben hohe Steuer- und Zollpolitik (z.B. für Elfenbeinimporte) immer mehr dazu zwingt, die Anfertigung der (Zitat:) "selbst für reiche Amerikaner unbezahlbar teuer gewordenen Elfenbeinarartikel" einzustellen.

Ladenzone II

Obwohl auch in der Ladenzone II schon einige Betriebe Gold- und Silberschmuck in ihrem Sortiment führen, herrscht in der Regel dennoch eine gewisse Streuung des Angebots vor. Es dominiert der Verkauf von Teppichen sowie von Galabiyas, den traditionellen ägyptischen Gewändern. Da sie dem ursprünglichen Angebot (Stoffe) sehr verwandt sind, könnte man diese Tatsache als einen gewissen Konservatismus der Unternehmer interpretieren. Zum Teil trifft man sogar Einheimische beim Einkauf in diesen Läden an, so daß insbesondere im nördlichen Teil des Sh. El Birka die Abgrenzung zwischen nicht-touristisch geprägten und den tatsächlichen Souvenir-Läden schwer fällt. Viele Stoffhändler sprechen die Touri-

sten auf der Straße darauf an, ob sie nicht Interesse am Kauf von maßgeschneiderten Galabiyas haben. Ihre Betriebe erwirtschaften durch den Fremdenverkehr nur einen kleinen Zugewinn, der im Durchschnitt lediglich 10 bis 30 Prozent der Gesamteinnahmen ausmacht. Da sie die Grundbedingung einer eindeutigen Ausrichtung auf den Tourismus nicht erfüllen, sind sie weder in die Kartierung noch in die Tabellen aufgenommen worden. Von den in der Ladenzone II verkauften Artikeln werden außer den Galabiyas keine weiteren in Luxor selbst hergestellt; sowohl die hübschen Kupfer- und Messingarbeiten (ziselierte Teller und Vasen) als auch die Lederwaren (Taschen und Gürtel) kommen von Kairo. Die Teppiche, die in den meisten Fällen gewebt sind, stammen zum Teil aus Garagos, aus Kerdassa, aus Assiut oder aus Bilbeis (50 km NE von Kairo),.

Kioskzone I und II

Die starke Abweichung im Angebot der Kioske von dem der Läden wird in Tabelle 19 sehr deutlich. Da sich die Händler in der Regel große Investitionen in höherwertige Verkaufsgüter nicht leisten können, greifen sie auf billigere Souvenirartikel zurück. Neben den auch in der Ladenzone II erhältlichen Souvenirs, trifft man des weiteren auf drei spezialisierte Anbieter von Papyrus (K-II). Diese mit altägyptischen Motiven bemalten, zum Teil auch nur bedruckten Papyri erfreuen sich bei den Touristen einer besonders großen Nachfrage.

Nachdem der bekannte Dr. Raggab aus Kairo den Papyrus, seinen Anbau und seine Herstellungsweise erst in den 50er Jahren wieder in Ägypten eingeführt hat, kann man heute bereits von einem regelrechten Industriezweig sprechen, der sich in und um Kairo sowie im Nildelta etabliert hat. Fast ebenso begehrt sind die Steinskulpturen und Skarabäen aus Kurna. Dort, wo sich fünf größere und mehrere kleinere Unternehmen befinden, betreiben etwa 90 Personen die gewerbsmäßig organisierte Steinschleiferei; die Anfertigung in Heimarbeit scheint dagegen selten zu sein. Tabelle 19 offenbart erneut den Standortnachteil der Kioske in Zone II, indem sie das Vorherrschen eines "gemischten Angebots" zeigt. Dieses Warenspektrum, das man oft nur als billigen "Ramsch" bezeichnen kann, beweist, daß nahezu jeder dritte Kioskbesitzer den Aufstieg vom ambulanten Händler zum wirtschaftskräftigen Kleinunternehmer noch nicht geschafft hat.

2.5.2.3 Die Verbindungen des Souvenirhandels zum lokalen Devisenschwarzmarkt

Da bereits seit Anfang der 70er Jahre überaus enge Verbindungen zwischen dem Souvenirhandel von Luxor und dem lokalen Devisenschwarzmarkt bestehen, darf dieser Aspekt bei einer Analyse der Betriebsstruktur nicht fehlen. Dazu sind jedoch einige Vorbemerkungen zur allgemeinen und verwirrenden Praxis der staatlichen Wechselkurspolitik notwendig, deren komplizierte historische Entwicklung seit der Revolution von 1952 bei DAVIES (1984, S.35ff.) nachzulesen ist. Für unsere Zwecke genügt es zu wissen, daß es in Ägypten keine freie Devisenbör-

se gibt, die den Wechselkurs zwischen dem ägyptischen Pfund und den wichtigsten internationalen Währungen nach Angebot und Nachfrage täglich neu festsetzt. Statt dessen bestehen derzeit, das heißt 1986, vier offizielle und amtlich fixierte Wechselkurse, die je nach Bezugsquelle oder Verwendungszweck zwischen 0,40 und 1,24 ägyptische Pfund (L.E.) pro Dollar liegen. Daneben hat sich verstärkt seit dem Beginn der 70er Jahre aufgrund vermehrter Gastarbeiterüberweisungen aus den Erdölländern und steigender Tourismuseinnahmen ein zwar behördlich verbotener, aber dennoch auf breiter Basis praktizierter Schwarzmarkt herausgebildet, der sich als einziger an einer freien Notierung (je nach der jeweiligen Stärke bzw. Schwäche) des Dollars orientiert, und dessen Umtauschkurse durchweg höher liegen, als die der staatlichen Banken. "So gibt es eigentliche Geldkuriere, welche bei den Gastarbeitern im Ausland Dollarnoten einsammeln und diese nach Ägypten schmuggeln, wo sie nach Bedarf am freien Markt gewechselt werden" (Neue Züricher Zeitung vom 10.4.85).

Der erste, der in Luxor diese illegale Einnahmequelle für sich entdeckte, war ein Herr namens Mohamed Abdel Rady. Sein Zeitungs- und Zigarettenkiosk, den er schon seit vielen Jahren vor dem *Winter Palace-Hotel*, also an exponierter Stelle, betrieben hatte, diente anfangs (d.h. etwa zwischen 1965 und 1972) lediglich als Filiale für einen Schwarzhändler in Kairo. Von dort erhielt Abdel Rady größere Mengen an einheimischer Währung, mit dem Auftrag, dieses Geld bei den Touristen in Devisen einzutauschen, die wiederum nach Kairo zurückflossen. Dadurch entstand ein Kreislauf, dessen Dimensionen mit der wachsenden Zahl an Touristen immer größer wurde. Mit der Zeit gelang es Abdel Rady, sich selbständig zu machen und ambulante Straßenverkäufer als Unterhändler anzuheuern, welche die ausländischen Gäste insbesondere bei den Tempelanlagen zum Geldwechseln animieren sollten. Die Geschäfte des Abdel Rady liefen dabei so gut, daß er sich mit Hilfe der erwirtschafteten Gewinne 1973 einen ersten und 1978 sogar einen zweiten Souvenirladen im benachbarten "Tourist-Souk" kaufen und diese mit einem beachtlichen Angebot an Goldschmuck bestücken konnte. Damit konnte er sich ein zusätzliches ökonomisches Standbein schaffen, das es ihm erlaubte, sich etwas aus der Illegalität zurückzuziehen.

Seit dem Ende der 70er Jahre haben sich in der Stadt drei weitere große Zentren des Schwarzhandels herausgebildet, von denen sich zwei wiederum in Souvenirgeschäften befinden: im *Fatah-Bazar* in der Nefertari St. und im *Bazar El Sawy* in der Sh. Bur Said, deren Besitzer in engem Kontakt miteinander stehen; der dritte Händler heißt *Harragan* und bietet seine Dienste in einem der fünf sonst ungenutzten Kioske an, die sich in der Straße südlich der Savoy St. befinden. Sie alle haben ihre von ihnen abhängigen Zwischen- und Unterhändler, wobei das Marktsystem folgendermaßen geregelt ist: Die Kioskbesitzer, von denen mindestens jeder zweite (!) eine zusätzliche Einnahmequelle im Tausch von Devisen sucht, werden mit durchschnittlich 500 bis 2.000 ägyptischen Pfund ausgestattet, die sie mit einer lautstarken "change-money"-Werbung an den Touristen bringen müssen. Da ihnen

ihre Geldgeber nur den jeweiligen Tageskurs für die abgelieferten Devisen berechnen, hängt ihre Verdienstspanne alleine davon ab, inwieweit es ihnen gelingt, den Ausländern einen möglichst schlechten Wechselkurs abzufeilschen und auszubehalten. Das Hauptproblem besteht nun darin, daß sich mehrere schwarze Schafe unter den Kioskbesitzern befinden. Diese setzen ihrerseits gezielt Handlanger ein, die mit dem Motorrad auf "Touristenfang" gehen und dabei versuchen sollen, gutgläubige Gäste durch Taschenspielertricks um deren Geld zu prellen. Das Motorrad dient dann zur etwaigen schnellen Flucht. Diese Gefahr der Kriminalisierung wurde selbst von der Stadtverwaltung schon als Problem erkannt, doch glaubte man dort durch die Ansiedlung der Händler (1982), eine stärkere Kontrolle über sie ausüben zu können, ein Ziel, das sich bis heute aber als unerreichbar erwies. Der weitere Weg der Devisen führt danach von den Unterhändlern zurück zur Zentrale, wo eine gewisse Menge an Dollars, D-Mark, Franken usw. gesammelt wird, bis sich ein Kuriertransport mit der Bahn oder dem Flugzeug nach Kairo in den Bazar Khan El-Khalili oder in die Freihandelszone von Port Said zu den dortigen Verbindungsleuten lohnt. Von diesen Stellen können sich dann Privatpersonen oder Unternehmen leicht und unbürokratisch die notwendigen Devisen für den Import von Konsum- und Investitionsgütern beschaffen, ohne die staatlichen Banken und den damit verbundenen schwerfälligen Apparat einschalten zu müssen.

Was den Verfasser bei seinen Recherchen am meisten verblüfft hat, war die Freimütigkeit, mit der sogar führende Schwarzhändler in Luxor über ihre illegalen Geschäftspraktiken berichteten. Jene unverblühte Offenheit beweist nicht zuletzt auch die Unverfrorenheit, mit der sie gegenüber den polizeilichen Behörden auftreten. Deren stillschweigende Duldung kann praktisch jederzeit durch kleine "Geschenke" erkaufte werden, sei es nun in Form einiger Zigaretten für den kleinen Hilfswachtmeister, der zufälligerweise eine "change-money"-Aktion im Abstand von wenigen Metern auf der Straße beobachtet hat, oder aber in Form von größeren Bestechungsgeldern für den Offizier, der gerade für eine Kontrolle am Flughafen zuständig ist. Damit scheint klar geworden zu sein, daß von administrativer Seite keine entscheidende Änderung der Verhältnisse zu erwarten ist; nur durch eine weitergehende Liberalisierung der Gesamtwirtschaft im allgemeinen und der Devisenpolitik im besonderen könnte es gelingen, dem Schwarzmarkt das Wasser abzugraben. Trotz aller Schwierigkeiten und Probleme will der neue Wirtschaftsminister, Sultan Abu Ali, den Kurs einer verstärkten staatlichen Kontrolle des Devisenmarktes auf jeden Fall beibehalten⁸.

2.5.2.4 Die wirtschaftlichen Verflechtungen des örtlichen Souvenirhandels

Über die *Formen des Warenbezugs* wollten die interviewten Händler äußerst ungerne sprechen. Eine stichhaltige Begründung für dieses Verhalten konnte leider nicht gefunden werden. Die aus den Gesprächen resultierenden Ergebnisse sowie die Auskünfte von Informanten ergaben zusammengenommen jedoch ein insgesamt recht detailliertes Bild der wirtschaftlichen Verflechtungen im Souvenirhan-

del: Da die Besitzer von Läden in der Zone I und/oder III oftmals über mindestens zwei Unternehmen gleichzeitig verfügen und somit einen größeren Warenumsatz haben als die anderen Anbieter, können sie es sich leisten, mehrmals pro Jahr nach Kairo in den Khan El-Khalili zu fahren, um dort ihre benötigten Souvenirartikel einzukaufen. Den Vorteil, den sie sich dabei gegenüber ihren Konkurrenten verschaffen können, liegt darin, daß sie die Ware bei den Großhändlern im Bazar selbst aussuchen und einen gewissen Mengenrabatt beanspruchen können, falls sie nicht sogar - was nicht selten ist - dort "ihre" traditionellen Werkstätten haben, die ihnen auf Wunsch die bestellten Artikel sozusagen maßanfertigen. Damit gelingt es den größten Souvenirhändlern von Luxor am ehesten, auf neue Modetrends zu reagieren.

Bei den Läden in der Marktstraße (L-II) war zu beobachten, daß einige kleinere Unternehmer sich beim Einkauf miteinander absprechen. Einige unter ihnen, die über die vermeintlich besten Kontakte im Khan El-Khalili verfügten, kauften oder bestellten dort nicht nur für sich, sondern gleich noch für den einen oder anderen Nachbarn die benötigten Waren ein, um dafür ebenfalls einen nicht unbeträchtlichen Mengenrabatt aushandeln zu können. Selbstverständlich darf der Einkäufer von seinen Nachbarn eine gewisse Provision einfordern. Eine solche Aktion findet zumeist vor Beginn der Tourismussaison, d.h. im Oktober statt. Dem Verfasser fiel auf, daß es keine Rolle spielt, welcher Religion die Mitglieder einer solchen Einkaufsgemeinschaft angehören; die oft recht uneigennützig Hilfsbereitschaft untereinander, die auch sonst in der Sh. El Birka zu beobachten ist, macht keinerlei Unterschiede zwischen Christen und Moslems, da es sich hier um altgewachsene Strukturen handelt.

Nur selten kommen Großhändler persönlich aus Kairo, um ihre Ware bei den Einzelhandelsgeschäften an den Mann zu bringen, es sei denn, um dort die bestellten Artikel abzuliefern und dabei den ausgehandelten Kaufpreis in bar (!) zu kassieren.

Wesentlich weniger eng sind die wirtschaftlichen Verflechtungen der *Kioskbesitzer*. Nur wenige haben die finanziellen Möglichkeiten, sich selbst im Bazar von Kairo nach den benötigten Souvenirwaren umzusehen. Daher bietet mehr als jeder Dritte mit den Galabiyas oder den Steinskulpturen solche Artikel an, die in Luxor bzw. Theben-West hergestellt werden. Hier bei den örtlichen Werkstätten können sie auf persönliche Kontakte zurückgreifen - zumal die Steinverkäufer oft selbst aus Kurna stammen -, hier können sie die Bezugskonditionen noch individuell aushandeln, und hier wird ihnen bei Bedarf auch einmal Kredit gewährt. Ein großer Teil der Kioskbesitzer ist jedoch, wie schon früher als ambulante Händler, auf die Einschaltung von Zwischenhändlern angewiesen, wollen sie Waren aus dem Khan El-Khalili beziehen. Diese Tatsache haben sich zwei, in der Sh. El Birka ansässige Unternehmer zunutze gemacht (Karte 3 bzw. 4): Amu Fuad, der seit fast 30 Jahren ein Kurzwarengeschäft in der Marktstraße betreibt, belieferte gleichzeitig schon immer die ambulanten Händler mit Halsketten, Anhängern und Postkarten. Seine

Geschäfte liefen so gut, daß er sich 1980 zur Expansion entschloß; er eröffnete eine Filiale in der Sh. Cleopatra (einer Seitenstraße zur Sh. El Birka) und konnte 1984 sogar seinen alten Laden nach den modernsten Gesichtspunkten renovieren. Ebenso der zweite, ihm benachbarte und mit ihm sogar entfernt verwandte Händler Raggab Agaiby (gest. 1982). Er war hier bereits seit 1932 mit einem Geschäft für Haushaltsartikel ansässig und spezialisierte sich mit der Zeit auf die Beschaffung von Kupfertellern, T-Shirts und Lederwaren. Als mit der Errichtung der Kioske (1982) der Bedarf für solche Souvenirartikel stark anstieg, stockten Agaibys Erben ihren Laden (1983) auf und bauten ihn zu einem "Shopping Centre" aus: Seither werden im Erdgeschoß noch immer Haushaltswaren und Elektrogeräte sowie Spielsachen verkauft, im ersten Stock hingegen befindet sich ein großräumiges Lager, in dem sogar Teppiche auf den Kauf durch die Kioskbesitzer warten. Die Nachfrage ist dabei so enorm (wie sich der Verfasser selbst überzeugen konnte), daß die beiden koptischen Zwischenhändler sogar mehrmals pro Jahr nach Kairo reisen müssen, um neue Ware zu beschaffen. Der Vorteil für die Kioskbesitzer liegt darin, daß sie auch bei den Zwischenhändlern auf Kredit kaufen können, ein gravierender Nachteil besteht jedoch in der überaus großen wirtschaftlichen Abhängigkeit. Neben den Unternehmen in Luxor werden von Fuad und Agaiby zusätzlich noch etwa 70 ambulante Händler in Theben-West mit "Ramsch" versorgt. Diejenigen Kioskbesitzer, die sich ganz auf den Verkauf von Papyrus oder Teppichen spezialisiert haben, beziehen ihre Artikel von den Handelsvertretern der Fabriken, beispielsweise von "Delta Papyrus". Andere kaufen von Genossenschaften (z.B. von den Teppichwebern aus Garagos) oft auf Kommissionsbasis.

Insgesamt bleibt festzuhalten, daß ein überaus großer Kapitalabfluß vom lokalen Souvenirhandel nach Kairo besteht. Die dominierende Produktions- und Distributionstätte Khan El-Khalili profitiert davon am meisten. Dies ist zwar eine für Luxor bedauerliche, wohl aber nicht zu ändernde Tatsache.

Hinsichtlich der unterschiedlichen Verkaufspraktiken greifen die "Clans" (in L-I und L-III), die einen Großteil des Souvenirhandels in der Stadt kontrollieren, auf die Mitarbeit von in- und ausländischen Reiseleitern zurück. Die nicht am Umsatz, aber am Gewinn bis zu 25 Prozent beteiligten Travel-Guides führen nicht selten ganze Gruppen von Touristen in die entsprechenden Geschäfte. Daneben haben diese Familien die Standorte ihrer Betriebe so gewählt, daß sie mindestens einen Laden im traditionellen "Tourist-Souk", und einen anderen in der neuen, nördlichen Hotelzone besitzen, um die Touristenströme optimal nutzen zu können.

In den Läden der Zone II, auf deren Besitzer die alteingesessenen Souvenirhändler wie auf "Bohnenverkäufer" herabblicken, wird der Tourist permanent angesprochen und "gebeten", doch einmal einen kurzen Blick auf die deutlich sichtbar ausgestellte Ware zu werfen. Teilweise bedienen sich die Besitzer der Hilfe von Schlepfern, welche die Animation der Touristen übernehmen sollen. Dabei kann es passieren, daß ein solcher "Freund" gleich für mehrere Läden gleichzeitig auf Provisionsbasis arbeitet. Bei gelungenem Geschäftsabschluß, den die Manager

Tabelle 20: Anzahl der Arbeitsplätze im Souvenirhandel von Luxor

	n ¹⁾	keine Angaben	Anzahl der Beschäftigten				geschätzte ²⁾ Gesamtzahl der Beschäftigten
			Besitzer und Familien- angehörige	Angestellte			
				männlich	weiblich	insgesamt	
Ladenzone I	32	6	31	29	42	71	121
Ladenzone II	25	4	42	18	1	19	71
Ladenzone III	15	5	15	28	20	48	84
Kioskzone I	31	1	47	26	-	26	76
Kioskzone II	53	1	61	24	-	24	86
insgesamt	156	17	196	125	63	188	438

1) Zahl der Interviews

2) Geschätzte Gesamtzahl der Beschäftigten (unter Berücksichtigung der Betriebe, für die keine Angaben vorlagen, durch Hochrechnung der Mittelwerte je Zone)

Quelle: eigene Erhebungen (Stand: April 1985)

der Unternehmen persönlich übernehmen, steht ihnen dann ein Drittel des gemachten Gewinns zu. Auch manch ein Pferdekutscher hofft, sich ein paar Pfund zusätzlich verdienen zu können, wenn er dann und wann einen ausländischen Fahrgast während einer der beliebten Spazierfahrten durch die Stadt "rein zufällig" bei einem bekannten oder sogar verwandten Andenkenverkäufer abliefern. Noch aufdringlicher verhalten sich die Kioskbesitzer. Sie halten bisher an ihrem lärmenden Verkaufsgebaren früherer Straßenhändler-Zeiten fest und nerven die Touristen sowohl durch ihr monotones "change-money"-Geschrei, als auch durch das teilweise rüpelhafte Zerren an den Hemdsärmeln der Gäste.

2.5.2.5 Die Beschäftigungswirkungen des Souvenirhandels

Obwohl durch den Souvenirhandel nur wenige Arbeitsplätze im örtlichen Handwerk, d.h. in Zulieferbetrieben geschaffen werden konnten - es profitieren lediglich einige Schneider(innen) sowie die Steinschleifer von Kurna - so zeigt Tabelle 20 dennoch, daß in den Verkaufsbetrieben von Luxor mehr als 400 Beschäftigte ihrem Broterwerb nachgehen. Dabei werden etwa die Hälfte der Stellen von den Unternehmern selbst bzw. deren Familienangehörigen eingenommen. Die durchschnittliche Anzahl der Beschäftigten (Tabelle 21) ist zusätzlich ein hervorragender Index zur Beurteilung der Größe der Verkaufsfläche und der Umsätze der Läden bzw. der Kioske. Betrachtet man die durchschnittliche Zahl der Angestellten in Abhängigkeit vom jeweiligen Standort der Betriebe, so stellt man fest, daß der Index in den Geschäften der Ladenzone III am höchsten ist. Dort in den Filialen der traditionellen Betriebe muß die Geschäftsleitung oftmals Personen übergeben werden, die nicht mit dem Inhaber verwandt sind, aber dessen Vertrauen besitzen. Dies geschieht aber nur dann, wenn keine Familienangehörigen des Eigentümers eingesetzt werden können.

Tabelle 21: Durchschnittliche Anzahl der Beschäftigten pro Unternehmen im Souvenirhandel von Luxor

	Anzahl aller Betriebe	Durchschnittliche Anzahl der Beschäftigten		
		Besitzer und Familienangehörige	Angestellte	insgesamt
Ladenzone I	38	1,0	2,2	3,2
Ladenzone II	29	1,7	0,8	2,4
Ladenzone III	20	1,0	3,2	4,2
Kioskzone I	32	1,5	0,8	2,4
Kioskzone II	54	1,2	0,4	1,6
insgesamt	173	1,3	1,2	2,5

Quelle: eigene Erhebungen (Stand: April 1985)

Die geringste Anzahl an Angestellten pro Unternehmen weist, wie nicht anders zu erwarten war, die wirtschaftlich stark benachteiligte Kioskzone II auf. Interessant ist ferner die Tatsache, daß nur jede dritte Verkaufskraft weiblichen Geschlechts ist; diese Frauen sind fast ausschließlich in den Geschäften der Zone I und III anzutreffen.

Tabelle 22, in der die Herkunftsorte der Angestellten dargestellt sind, beweist, wie wichtig die "Sippenverbundenheit" auch heute noch ist; besonders auffällig ist dies in der Kioskzone I (Savoy St.), wo nicht nur viele Besitzer (Tabelle 16), sondern gleichzeitig deren Angestellte aus Karnak kommen. Verwunderlich ist dies nicht, denn die Unternehmer müssen mit der unbedingten Loyalität ihrer Hilfskräfte rechnen können; freundschaftliche Verbindungen zu Nachbarn desselben Dorfes spielen dabei eine ausschlaggebende Rolle, wenn schon keine direkten Verwandten den Arbeitsplatz besetzen können.

Tabelle 22: Herkunftsorte der Angestellten im Souvenirhandel von Luxor

	Stadt Luxor	umliegende Dörfer	sonstige	keine Angaben	insgesamt
Ladenzone I	70	1	-	-	71
Ladenzone II	18	1	-	-	19
Ladenzone III	41	-	3	4	48
Kioskzone I	8	18*	-	-	26
Kioskzone II	17	5	2	-	24

*) davon 12 aus Karnak!

Quelle: eigene Erhebungen (Stand: April 1985)

2.5.2.6 Die Wirtschaftlichkeit der Unternehmen

Die Rentabilität der Souvenirgeschäfte hängt primär vom jeweiligen Standort, dem Warenangebot sowie der Eigeninitiative der Besitzer ab. Zweifelsohne hat der örtliche Andenkenhandel aufgrund der seit dem Beginn der 70er Jahre enorm gestiegenen Touristenankünfte durchweg profitiert. Es beklagten sich aber nahezu alle Geschäftsführer über die deutlich gesunkenen Gästezahlen seit der Saison 1981/82 und auch darüber, daß nicht mehr so viele "Dollar-potente" Amerikaner wie in früheren Zeiten die Kundschaft stellen. In zunehmendem Maße kommen die nicht so reichen und kauffreudigen Pauschaltouristen aus Europa, von denen die Deutschen (neben den Japanern) bei ihnen noch am beliebtesten sind, weil sie im Gegensatz zu den Franzosen am meisten einkaufen, ohne dabei um die Preise zu feilschen. Eine zusätzliche Problematik sehen die Händler in der erdrückenden Konkurrenz des Khan El-Khalili. Dieser ist ihnen gegenüber insofern im Vorteil, als die Touristen in der Regel erst kurz vor Beendigung ihrer Rundreise in Kairo

einkaufen, um nicht zusätzliches Gepäck in Form von Souvenirs durch Ägypten schleppen zu müssen. Zudem steht ein Besuch im Kairoer Bazar oft sogar im obligatorischen Besuchsplan der meisten Pauschalreiseveranstalter. Die dort angebotenen Artikel können meist auch billiger verkauft werden als in Luxor. Die wachsende Zahl an Kreuzfahrtschiffen sowie die (bisher wenigen) konzernbetriebenen Läden in den großen neuen Hotelanlagen (z.B. im *Mövenpick-Hotel*), die eine reichhaltige Warenpalette führen, ermöglichen es den Gästen, bequem und nervenschonend einzukaufen, und sind als weitere Konkurrenten ebenfalls nicht zu vernachlässigen.

Durch die allgemeine Expansion des Souvenirhandels während der letzten Jahre hat insbesondere der traditionsreiche "Luxor-Tourist-Souk" an Bedeutung verloren. Einhergehend mit einer Ausweitung der Hotelzone, kam es zu einer Verlagerung der Touristenströme vor allem in den Bereich nördlich des Luxor-Tempels. Die Reaktion der reichen, alteingesessenen Händler konnte damit nur in einer Expansion in Form von Filialgründungen bestehen, wodurch diese "Clans" ihren beherrschenden Einfluß auf den lokalen Markt zumindest bewahren konnten. Das konsequente, meist schon von Jugend auf erlernte Management sowie die Ausstattung mit hochwertigen Artikeln bedingen das durchweg positive Erscheinungsbild dieser Unternehmen. Hier werden deshalb auch die größten Umsätze gemacht.

Zu den Gewinnern des Tourismusbooms seit Mitte der 70er Jahre gehört unbestreitbar das Ladenviertel in der Sh. El Birka. Dort hat sich mit Hilfe enormer Eigenleistungen ein neuer, den Souvenirhandel mitbeherrschender Markt herausgebildet. Die hier anzutreffenden Betriebe basieren zumeist auf einem soliden Kapitalpolster, und auch die Umsätze scheinen nicht unbeträchtlich zu sein.

Das gleiche läßt sich über die Kioske in der Savoy St. (K-I) sagen. Da die in dieser Straße angesiedelten Händler ebenfalls schon vor 1982 - damals noch mit ihren selbstgebauten Kiosken und Vitrinen - über die gewinnträchtigsten Standorte verfügten, hatten sie eine wesentlich günstigere wirtschaftliche Ausgangsposition als viele Kioskbetreiber an der Hauptdurchgangsstraße (K-II). Letztere können wohl als die einzigen Verlierer bezeichnet werden. Die teilweise primitive Ausstattung der Verkaufsbuden sowie die bei den Interviews klar zu spürende Resignation der Verkäufer, die praktisch gezwungen sind, auf den Devisenschwarzmarkt oder eine andere Form des Nebenerwerbs zurückzugreifen, findet ihre Begründung alleine in der krassen Standortbenachteiligung. Eine Verbesserung ihrer bedauerlichen Situation scheint jedenfalls nicht in Sicht.

2.5.2.7 Zusammenfassung der Betriebsstrukturanalyse

Die zurückliegende Betriebsstrukturanalyse hat in der Hauptsache folgende Ergebnisse gebracht:

1. Während sich nahezu jeder zweite Souvenirladen im Besitz eines Kopten befindet, werden die Kioske fast alle von Moslems betrieben.
2. Die Händler sind in den seltensten Fällen auch die Eigentümer, sondern meist nur die Pächter (Mieter) der Geschäfte bzw. der Verkaufshäuschen.
3. Das Investitionsvolumen in den Umbau der 1982 von den staatlichen Behörden aufgestellten Kioske belief sich für die Pächter je nach Standortregion auf durchschnittlich 1.300 (K-II) bzw. 2.700 (K-I) ägyptische Pfund, wohingegen in der Ladenzone II (Marktstraße) und vor allem beim Bau der Filialbetriebe in der Ladenzone III in der Regel bedeutend höhere Kapitalsummen vonnöten waren.
4. Je jünger und je kleiner die Betriebe sind, desto jünger sind auch deren Besitzer und desto niedriger sind deren Bildungsstand und deren soziales Umfeld, dem sie entstammen.
5. Die Qualität des Warenangebots sowie die damit verbundenen allgemeinen wirtschaftlichen Verflechtungen richten sich nach dem Standort der Betriebe bzw. der ökonomischen Ausgangsbasis der Inhaber.
6. Ein Großteil der in Luxor verkauften Souvenirartikel wird außerhalb, d.h. zumeist in Kairo hergestellt und von dort bezogen, wodurch ein beträchtlicher Gewinnabfluß für das oberägyptische Fremdenverkehrszentrum entsteht.
7. Im Andenkenhandel von Luxor sind heute mehr als 400 Arbeitsplätze vorhanden. Die Beschäftigungswirkungen in den handwerklichen Zulieferbetrieben sind dagegen nur in Theben-West von größerer Bedeutung. Weibliche Arbeitskräfte sind erheblich unterrepräsentiert.
8. Die Wirtschaftlichkeit der Unternehmen ist primär vom Standort sowie von der Betriebsführung abhängig. Trotz leicht rückläufiger Touristenzahlen seit 1981 und einem rapiden Zuwachs an Souvenirgeschäften seit Mitte der 70er Jahre schien bis zum Ende des Saisonjahres 1984/85 ein befriedigendes bis gutes Einkommen der Händler gesichert, insbesondere bei denjenigen, die im Besitz gleich mehrerer Betriebe waren.

2.6 Zur Analyse der Restaurationsbetriebe in Luxor

Für den Fremdenverkehr in Ägypten ist Luxor eine der wichtigsten Anlaufstationen europäischer, japanischer und nordamerikanischer Gäste, wobei der Besuch der antiken Schätze zumeist als Besichtigungsrundreise konzipiert und in Form einer Gruppenreise organisiert wird. In den gebuchten Pauschalangeboten sind als Serviceleistungen unter anderem auch die Unterkunft sowie die Verpflegung mit Halb- oder gar Vollpension inbegriffen. Die Reisenden nehmen daher ihre Mahlzeiten fast ausschließlich in denjenigen Hotels ein, in denen sie untergebracht sind. Daraus resultiert wiederum zwangsläufig, daß sich außerhalb der Hotelbetriebe

kaum eine größere Anzahl von Restaurants herausbilden wird. Dieser Prämisse entspricht die lokale Realität durchaus, konnten bei der Analyse im Frühjahr 1985 doch lediglich 15 Speisegaststätten in der Stadt gezählt werden. Aufgrund dessen genügt es wohl, die Untersuchungsergebnisse für den zu analysierenden Wirtschaftszweig in einer relativ kurzen Form zusammenzufassen.

Viele der heutigen Restaurationsbetriebe gehen in ihrer Entwicklung auf ältere Vorläufer zurück, zum Teil auf Kaffeehäuser, zum Teil auf kleine Garküchen, die oft als Erbe übernommen und danach um- und ausgebaut wurden. Bei den zur Hälfte neuerrichteten Unternehmen entspringen die dazu notwendigen Kapitalaufwendungen in den seltensten Fällen einer unselbständigen Arbeit; meist kam es zu finanziellen Hilfeleistungen von seiten der Familie des Besitzers. Deren Angehörige waren häufig selbständige Kleinunternehmer. Kein Betrieb ist in seiner heutigen Erscheinungsform älter als 20 Jahre. Eine Regelmäßigkeit hinsichtlich von Entwicklungsphasen läßt sich in keiner Weise feststellen (Karte 3).

Die Standorte der Restaurants sind auf drei Bereiche in der Stadt beschränkt: Drei von ihnen liegen an der Corniche, von wo aus man einen schönen Blick auf den Nil genießen kann. Sieben befinden sich direkt im Stadtzentrum an der bzw. in direkter Nähe zur Hauptstraße, wo die allgemeine Passantenstromdichte am höchsten ist. Fünf gruppieren sich um den Bahnhofplatz, weil sich dort unter anderem viele Pensionen und Billighotels konzentrieren, die von Rucksacktouristen frequentiert werden.

Nur die wenigsten Speiselokale leben alleine vom Tourismus; insbesondere in denjenigen, die sich im Stadtkern befinden, trifft man selbst während der Hochsaison mehr einheimische als ausländische Gäste an. Ausnahmen bilden nur das "*Marhabba*", das teuerste Speiselokal (im ersten Stock des "*Luxor-Tourist-Souk*"), und diejenigen Restaurants in direkter Nähe zum Bahnhof, wobei letztere davon profitieren, daß sich die Individualtouristen in ihren einfachen Herbergen nicht verpflegen können. Dies alles läßt schon erkennen, daß es sich hier um keine luxuriösen Unternehmen handeln kann. Ausstattung, Angebot und Service befinden sich eher auf einem niedrigen Niveau: Das Mobiliar besteht aus einfachen Holztischen und aus Plastikstühlen, und selbst die Speisekarte bietet kaum mehr als eine Auswahl von maximal vier oder fünf preiswerten einheimischen Gerichten (Fisch, Hühnchen, Rindersteaks oder Kebab). Die Größenverhältnisse der Restaurationsbetriebe sind sehr unterschiedlich: Das kleinste, mit nur geringem Aufwand betriebene Freiluftrestaurant (eine Kebab-Braterei) weist 30, das größte ("*El Marhabba*") 350 Sitzplätze auf. In der Regel waren die Investitionen nicht übermäßig hoch. Die Betreiber der Restaurants sind meist auch deren Eigentümer. Fast alle sind Moslems (Karte 4). Lediglich zwei Restaurantbesitzer stammen nicht aus Luxor, sieben sind in der Stadt geboren, alle anderen kommen aus den umliegenden Dörfern, davon vier aus Karnak.

Die Zahl der Arbeitsplätze, die durch das Restaurationsgewerbe geschaffen wird, beläuft sich während der Hochsaison auf etwa 150. Rein rechnerisch muß im Durchschnitt eine Person für die Bedienung von zehn Sitzplätzen eingestellt werden; dies erscheint auf den ersten Blick recht hoch, doch es ist dabei zu bedenken, daß hier in zwei bis drei Schichten pro Tag gearbeitet wird. Zudem ist in dieser Rechnung auch jede Art von Hilfstätigkeiten (z.B. Reinigung) beinhaltet. Von den Angestellten sind etwa 90 Prozent in Luxor gebürtig.

Die Wirtschaftlichkeit der Unternehmen muß äußerst differenziert betrachtet werden. Sicher ist, daß in den meisten Fällen eine einheimische Stammkundschaft besteht; die wenigen Reisenden, die im Winterhalbjahr ihr Essen dort einnehmen, sind zwar ein nicht zu unterschätzender, aber auch nicht entscheidender Faktor im betriebswirtschaftlichen Kalkül. Nur zwei bis drei Restaurants am Bahnhof haben sich fast ausschließlich auf Touristen spezialisiert. Ihre Saison läuft praktisch ganzjährig, da die Rucksacktouristen - in der Hauptsache Schüler und Studenten - auch in den Sommermonaten nach Luxor reisen.

2.7 Zur Entwicklung und Struktur des örtlichen Transportwesens

Den Touristen stehen in Luxor mehrere unterschiedliche Arten von Transportmitteln zur Verfügung, von denen aus Zeitgründen jedoch nicht alle näher untersucht werden konnten. Ausgeklammert blieben die neun lokalen Transportagenturen, die im Auftrag von Reiseunternehmen vor allem damit beschäftigt sind, die Touristengruppen in mehr oder weniger großen Bussen von einer Sehenswürdigkeit in Theben-West zur anderen zu fahren. Diese Aufgabe teilen sie sich mit privaten Kleinunternehmern, die im Besitz von Minibussen sind und mit Eseltreibern, die in altbewährter, aber anstrengender Methode die Individualtouristen vom linken Nilufer hinauf in das Tal der Könige bringen. Unberücksichtigt mußten auch die etwa 120 Taxifahrer bleiben, die hauptsächlich Einzelreisende zum Flughafen transportieren bzw. von dort abholen. Ebenfalls nur oberflächlich wurden die Besitzstrukturen für die 60-70 Segelboote ("Feluken") betrachtet, die den Gästen einen kurzen und zumeist beschaulichen Ausflug auf dem Nil ermöglichen, und die seit wenigen Jahren auch von jüngeren Abenteuerurlaubern gerne für eine fünf- bis siebentägige Reise zwischen Luxor und Assuan gechartert werden.

Sehr intensiv dagegen wurden fast 100 Pferdekutscher befragt, da sie für das Erscheinungsbild der Stadt ungemein prägend sind. Vom Transportaufkommen noch bedeutender ist der Fährbetrieb, der weit und breit die einzige Verbindung zwischen Luxor und der Westseite des Nils darstellt und deshalb von jedem Touristen benutzt werden muß. Als dritte Form des Transportwesens wurden die örtlichen Fahrradverleihstationen unter die Lupe genommen; sie werden gerade von Rucksacktouristen besonders stark frequentiert.

2.7.1 Die Pferdekutscher von Luxor

Nach Auskünften der staatlichen Lizenzvergabestellen sind derzeit (Stand April 1985) annähernd 340 Pferdekutschen in Luxor gemeldet, während es 1980 lediglich 220, 1975 etwa 190, 1970 ca. 130 und 1965 gar nur 100 waren, wobei die Zahl der illegal betriebenen Fahrzeuge bei zusätzlich ca. 20 Prozent liegen dürfte. Abgesehen von allen Vorbehalten, die man der Exaktheit dieser Informationen entgegenbringen sollte, so kann doch immerhin grob von einer Zunahme um etwa 200 Prozent innerhalb des Zeitraums von 1965 bis 1985 ausgegangen werden. Diese Feststellung deckt sich recht klar mit den Ergebnissen der 97 Interviews, die im April 1985 mit den Kutschern geführt wurden (Tabelle 23): Selbst wenn man davon ausgeht, daß mit zunehmendem Alter der Fahrer die Rate derjenigen rapide ansteigt, die ihren Beruf aufgeben, so beträgt doch der Anteil derer, die die Tätigkeit als Kutscher weniger als 15 Jahre ausüben ca. 75 Prozent. Über ein Drittel aller Fahrer ist erst maximal fünf Jahre in diesem Beruf tätig.

Tabelle 23: Anzahl der Jahre als Fahrer einer Pferdekutsche in Luxor

n	Anzahl der Jahre als Pferdekutscher tätig				
	≤5	6-10	11-15	16-20	>20
97	33	24	19	11	10

Quelle: eigene Erhebungen (Stand: April 1985)

Bei den Behörden sind zu Beginn des Jahres 1985 insgesamt etwa 700 (!) Droschkenfahrer gemeldet, also doppelt so viele, wie es Kutschen gibt. Somit besitzt nicht jeder Fahrer ein eigenes Fahrzeug. Eine erhebliche Anzahl von ihnen ist unterbeschäftigt oder arbeitslos oder hat sich völlig aus dem Berufsleben zurückgezogen, was sich im Einzelfall nicht nachprüfen läßt, weil eine Fahrerlizenz eine Gültigkeitsdauer von fünf Jahren hat, und nach Ablauf oft auch dann verlängert wird, wenn der Betroffene gar nicht mehr als Kutscher tätig ist.

Bei der Betrachtung der Besitzverhältnisse der Droschken (Tabelle 24) fällt auf, daß von etwa 100 Befragten nur jeder Fünfte ein lohnabhängiger Fahrer, also nicht gleichzeitig Eigentümer des Pferdegespanns ist.

Tabelle 24: Besitzverhältnisse der Pferdekutschen in Luxor

n	Formen der Eigentums- und Besitzverhältnisse			
	Eigentum des Fahrers	Vater = Eigentümer	teilweise Eigentum des Fahrers	Fahrer nicht Eigentümer
97	68	5	4	20

Quelle: eigene Erhebungen (Stand: April 1985)

Tabelle 25 zeigt, wie stark der Zuwachs derer war, die sich in den letzten zehn Jahren eine eigene "Carriage" (ägyptisch-englisch: "Calesch") erarbeiten konnten. Die meisten Eigner konnten sich erst nach dem Anstieg des Massentourismus eine solche Kalesche zulegen, wobei mehr als die Hälfte unter ihnen vorher niemals als lohnabhängige Fahrer gearbeitet hatte.

Tabelle 25: Anzahl der Jahre Eigentümer einer Pferdekutsche in Luxor*

n	Anzahl der Jahre Eigentümer einer Pferdekutsche					
	≤5	6-10	11-15	16-20	>20	k.A.
77	36	17	10	3	8	3

*) alleiniges Eigentum oder Teileigentum oder Vater ist der Eigentümer

Quelle: eigene Erhebungen (Stand: April 1985)

Eine größere Anhäufung von Besitztiteln ist nicht festzustellen; bei den Interviews gaben 20 Befragte an, es befände sich noch eine weitere Kutsche im Familienbesitz, die entweder vom Vater oder von einem Bruder oder (selten) von einem lohnabhängigen Fahrer gesteuert würde; sechs sagten aus, die Familie besäße insgesamt drei Kutschen, in zwei Fällen waren vier und in einem einzigen angeblich sogar fünf Droschken vorhanden. Ein Grund dafür, daß nur wenige Eigentümer ihre Fahrzeuge verpachten, findet sich wohl in den doch recht hohen Investitionskosten, die beim Kauf eines Pferdegespanns anfallen (Tabelle 26).

Tabelle 26: Höhe der durchschnittlichen Investitionen beim Kauf einer Pferdekutsche und/oder eines Zugpferdes in Abhängigkeit vom Zeitpunkt des Erwerbs

Zeitpunkt des Erwerbs	Durchschnittliche Investitionen in L.E. (gerundet) beim Erwerb:		
	eines einzelnen Pferdes	einer einzelnen Kutsche	(gleichzeitig) eines Pferdes und einer Kutsche
vor 1970	k.A.	ca. 90	ca. 120
1970-1974	250	230	450
1975-1979	490	650	950
1980-1985	620	1050	1530

Quelle: eigene Erhebungen (Stand: April 1985)

Für eine neue Droschke, die in Tanta (Unterägypten) hergestellt wird, mußten 1985 bereits 2.000 ägyptische Pfund aufgebracht werden, während 1980 etwa 1.200 und noch fünf Jahre früher nur ca. 450 L.E. genühten. Die Mehrzahl der heutigen Eigentümer konnte sich jedoch zumindest nicht gleich eine neue Kutsche kaufen; etwa 60 Prozent mußten beim Ersterwerb auf ein gebrauchtes Fahrzeug zurückgreifen. Auch das erste Pferd war meist nicht mehr das allerjüngste, denn ein gutes, zwei

Jahre altes Zugtier kostete 1985 fast 1.000 L.E.. So ist es auch nicht verwunderlich, daß jeder zweite Kutschenbesitzer sein Gespann mit Hilfe geliehenen Geldes finanzierte, das im Durchschnitt zwei Drittel des Kaufpreises entsprach. Etwa jeder vierte erhielt Unterstützung von seiten seiner Familie (durchschnittlich 70 Prozent des zu zahlenden Betrages). Nur wenige konnten den Kauf aus eigenen Mitteln bestreiten, wie z.B. vier über eine Erbschaft und zwei durch Gastarbeit im Ausland. Die soziale Schicht, der die meisten Fahrer entstammen, ist noch niedriger als bei den Betreibern von Kiosken. Nach ihrer früheren Tätigkeit befragt, antworteten 45 Prozent, sie hätten ihren Lebensunterhalt durch unselbständige Hilfsarbeiten, beispielsweise in der Landwirtschaft oder als Gepäckträger, verdient. 25 Prozent hatten vorher überhaupt keinen Beruf ausgeübt. Viele (22 von 97) gaben an, sie hätten einen Eselskarren gefahren und Güter damit transportiert, wobei zehn sogar Eigentümer eines solchen Kleinunternehmens gewesen waren. Nachdem ihnen diese Erwerbsmethode zu beschwerlich geworden war, bzw. ihnen der Verdienst für die Ernährung einer eigenen Familie nicht mehr ausreichte, sind sie auf eine Pferdekutsche umgestiegen. Zur jeweiligen Motivation für die Ergreifung des Kutscherberufes war unter anderem die Tatsache von ausschlaggebender Bedeutung, daß in 20 Prozent aller Fälle bereits der Vater eine Tätigkeit als Droschkenfahrer nachgegangen war; zum Teil hat auch der Bruder als Vorbild gedient (5 Prozent). Insgesamt ist das Ansehen dieses Berufsstandes jedoch nicht sehr hoch.

Nahezu zwei Drittel aller befragten Fahrer waren jünger als 40 Jahre. In der Regel findet man nur wenige ältere Männer bei der Ausübung dieser Tätigkeit, da im Laufe der Zeit typische Berufskrankheiten (wie Rheuma und Bandscheibenschäden) auftreten. Die meisten der Kutscher (85 von 97 Befragten) stammen aus Luxor selbst. Nur wenige leben in den umliegenden Dörfern, weil diese mit Ausnahme von Karnak (im N) und El Auwamia (im S) von der Stadt schon so weit entfernt liegen, daß täglich lange An- und Abfahrtswege in Kauf genommen werden müßten, was die Pferde aber zusätzlich belasten würde. Keiner der Befragten kam vom Westufer (aus Kurna) nach Luxor zur Arbeit, da ein Transport mit der Fähre über den Nil zu aufwendig und zu beschwerlich ist.

Beachtenswert ist die Tatsache, daß 95 Prozent aller Kutscher Moslems sind. Der Bildungsstand der Fahrer (Tabelle 27) ist äußerst niedrig, was der Verfasser bei den Interviews deutlich zu spüren bekam. Selbst der überaus fleißige Dolmetscher (der Sohn eines Hotelbesitzers aus Luxor) hatte oftmals Schwierigkeiten, sich mit seinen Landsleuten zu verständigen.

Tabelle 27: Schulbildung der Pferdekutschenfahrer von Luxor

n	Art der Schulbildung				
	keine	Primary School	Preparatory School	Secondary School	Universität
97	62	30	3	2	-

Quelle: eigene Erhebungen (Stand: April 1985)

Wie bereits erwähnt, müssen sich die Fahrer mit ihren Kutschen bei mehreren offiziellen Stellen registrieren lassen. Eine besonders wichtige Anlaufstation ist die sogenannte "Nagaba", eine Art Transportvereinigung (Gewerkschaft?), die ihre Niederlassung in der Sh. El. Mahatta (Bahnhofstraße) hat. Deren Leiter, ein Herr namens Haggag Omar, von dem im folgenden noch die Rede sein wird, nennt sich selbst "chief of all carriage-drivers in Luxor". Bei ihm müssen sich die Droschkenkutscher anmelden, wollen sie in den Genuß von staatlich subventionierten Grundnahrungsmitteln (Reis, Zucker, Weizen, Mehl usw.) kommen. Des weiteren kassiert er den jährlichen Beitrag zur Rentenversicherung in Höhe von 22 L.E. für Verheiratete ohne Kinder und 4 L.E. für solche mit Kindern. Damit erwerben sich die Kutscher den Anspruch auf eine Alters- bzw. Berufsunfähigkeitsrente in Höhe von derzeit 15 L.E. pro Monat. Eine zusätzliche Aufgabe dieses Amtes besteht darin, Jahreslizenzen für den Betrieb der Fahrzeuge auszugeben (Kosten: 4 L.E.), der eine ebenfalls jährlich zu absolvierende technische und ästhetische Kontrolle von seiten der Verkehrspolizei zu folgen hat, bevor die endgültige Betriebserlaubnis erteilt wird. Jede Kalesche erhält eine Fahrzeugnummer, die deutlich sichtbar am Heck anzubringen ist.

Die Kutscher erhalten von der Stadtverwaltung (für 2,50 L.E.) eine fünf Jahre gültige Fahrerlizenz mit Paßbild, mit der sie sich - wie jeder der mit ausländischen Gästen in Kontakt kommt - bei der Touristenpolizei im "Luxor-Tourist-Souk" vorzustellen haben. Bei einer etwaigen Kontrolle sind die Betriebserlaubnis und der "Führerschein" unaufgefordert vorzuzeigen. Restriktionen bestehen nur insofern, als ein Fahrer seinen dreijährigen Grundwehrdienst bei der Armee abgeleistet haben muß, bevor ihm Haggag Omar bzw. die anderen staatlichen Institutionen eine Lizenz ausstellen, eine Maßnahme, welche die Flut von Anträgen für eine Fahrerlaubnis eindämmen soll.

Neben seinem offiziellen Beamtenposten bei der "Nagaba" hat Herr Haggag Omar noch zusätzlich seit etwa Mitte der 60er Jahre die Aufgabe übernommen, als Geschäftsvermittler zwischen den örtlichen Reiseagenturen und den Pferdekutschern aufzutreten, wobei dieses Dreiecksgeschäft nach folgendem Prinzip organisiert ist: Jeden Morgen warten die Fahrer mit ihren Kaleschen vor den großen Hotels, in der Hoffnung, eine organisierte Touristengruppe zum Karnak-Tempel transportieren zu dürfen. Ist dies der Fall, so notiert sich der zuständige Reiseleiter die Fahrzeugnummern jener Kutschen, die am Transport seiner Gruppe beteiligt sind. Dann werden die Reisenden in den viersitzigen Kaleschen im Konvoi zum Tempel gebracht, vor dessen Eingang die Kutscher so lange zu warten haben (durchschnittlich ein bis zwei Stunden), bis die Führung durch die Anlage beendet ist. Nach einer Fahrt zum Luxor-Tempel werden die Gäste schließlich wieder geschlossen zum Hotel zurückgebracht. Dort erhalten die Fahrer keine direkte Entlohnung für ihre Dienste, es sei denn in Form von Trinkgeldern durch die beförderten Touristen. Am späten Nachmittag melden sich die Kutscher dann bei Haggag Omar, der sich vor dem *Etap*-Hotel postiert hat, um die Nummern der

Fahrzeuge, die am selben Tag für eine Reiseagentur unterwegs waren, in sein großes "Fahrtenbuch" einzutragen. Abends begibt er sich zu den Auftraggebern, um sich die Rückbestätigung der Einsätze zu besorgen; teilweise wird er auch telefonisch in seinem Büro über geplante bzw. schon abgewickelte Fahrten von den Agenturen unterrichtet. Einmal im Monat kassiert Haggag Omar schließlich die angefallenen Fahrtkosten von den jeweiligen Reiseveranstaltern. Je nach Bedarf rechnet dann jeder Kutscher individuell mit dem "Chef" ab, wobei dieser eine Vermittlungsprovision von 10 Prozent für sich einbehält; als weitere Gegenleistung vertritt er jedoch die Interessen der Fahrer bei etwaigen Konflikten mit der Touristen- oder der Verkehrspolizei. Der Hauptvorteil für die Reiseveranstalter liegt in der zeit- und personalsparenden Geschäftsabwicklung.

Die halborganisierten Transporte von Reisegruppen, die meist am frühen Morgen stattfinden, stellen aber nur einen kleineren Teil der Verdienstmöglichkeiten dar; während des restlichen Tages versuchen die Kaleschenfahrer, Passanten auf der Straße anzusprechen und diese zu einer Rundfahrt durch die Stadt einzuladen. Einige unter ihnen warten vor den Hoteleingängen oder vor den neu angekommenen Nilkreuzern an der Corniche auf Individualtouristen. Selbstverständlich benutzen auch Einheimische diese Droschken, deren Standorte z.B. am Bahnhof oder beim Anleger der öffentlichen Fähre (hinter dem *Mina Palace-Hotel*) liegen. Für den lokalen Bedarf würden nach Auskunft von Haggag Omar 50 Kutschen ausreichen, was bedeutet, daß mehr als 80 Prozent des Transportaufkommens von den Touristen gestellt wird. Grundsätzlich kann jeder Fahrer seine Standorte frei wählen; es gibt also keine strenge Trennung zwischen "Touristenkutschen" und solchen nur für die ortsansässige Bevölkerung.

Die Wirtschaftlichkeit der Kutschen muß wiederum sehr differenziert betrachtet werden: Ein lohnabhängiger Fahrer erhält lediglich 25 Prozent der Einnahmen, die er täglich vom Eigentümer des Gespanns ausbezahlt bekommt. Jener wiederum ist nicht nur von der Loyalität seines "Pächters" abhängig, sondern er muß zusätzlich noch den Unterhalt der Kalesche (Reparaturen und Renovierungen) sowie das Futter für das Pferd von seinem Gewinn bezahlen; ein für beide Partner nicht gerade lukratives Geschäft. Ein Fahrer, der selbst eine eigene Kutsche besitzt, kann in der Regel während der Hochsaison täglich zwischen 10 und 15 ägyptische Pfund einnehmen, wovon er aber die Futterkosten für das Pferd in Höhe von etwa 5-6 L.E. abziehen muß. Durch die Vielzahl an Kaleschen, die insbesondere seit Anfang der 70er Jahre erheblich zugenommen hat, ist die Konkurrenz untereinander recht groß. Das hinsichtlich des Einkommens geringste Geschäft läßt sich mit dem Transport von Reisegruppen machen, da die Reiseagenturen lediglich den von der Regierung festgesetzten und für alle Orte Ägyptens in gleichem Maße gültigen Tarif von nur einem (!) ägyptischen Pfund für eine Fuhre (= Hin- und Rückfahrt) zwischen der Innenstadt und dem Karnak-Tempel (= insgesamt 6 Kilometer) ausbezahlen. Deshalb versuchen die Kutscher - verständlicherweise - soviel wie möglich an Trinkgeldern von den Fahrgästen einzufordern.

Über den Nettoverdienst der Eigenbetreiber während der Fremdenverkehrssaison von täglich etwa 5-10 L.E. wurde schon berichtet; im Sommer sind die Einkommen aber bedeutend geringer, zumal die Pferde in der großen Mittagshitze nicht arbeiten können. Das drückendste Problem der Eigentümer besteht in den fixen Kosten für den Unterhalt des Gespanns, welche durchschnittlich 30 Prozent der Einnahmen "auffressen".

Als kurzes Fazit läßt sich sagen, daß mit dem Betrieb einer Pferdekutsche nicht übermäßig viel Geld verdient wird, doch es reicht, um eine Familie ernähren zu können. Für die meisten stellt der Kutscherberuf im Vergleich zur Tätigkeit des Hilfsarbeiters einen sozialen Aufstieg dar.

2.7.2 Der lokale Fährbetrieb über den Nil

Da am Ort bis heute keine Brücke über den Nil existiert, erfolgt die Beförderung der Touristen wie der einheimischen Bevölkerung von Luxor nach Theben-West noch immer mit Hilfe von Fährbooten. Die geschichtliche Entwicklung dieses überaus wichtigen Transportmittels läßt sich einigermaßen exakt aber nur bis in die 50er Jahre zurückverfolgen. Zwischen 1950 und 1954 war ein Herr namens Dr. Sabri Adjur der alleinige Betreiber des Unternehmens, bestehend aus einem Segelschiff und einem kleinen hölzernen Motorboot. Am 1. Oktober 1954 übernahm der heutige Eigentümer, Herr Abdel Montalab Ahmed, genannt "El Marif", den Fährbetrieb. Sein Vater, ein Großbauer aus Kurna hatte dem Vorbesitzer das Geschäft abgekauft. Von nun an expandierte das Fährunternehmen; ein drittes Holzschiff, das 40 Personen Platz bieten sollte, konnte 1955, ein weiteres 1958 (60 Personen) erstanden werden. Ab 1965 wurden dann nur noch Boote mit einem Stahlkorpus angeschafft; im Abstand von jeweils etwa drei bis fünf Jahren folgten weitere Zukäufe angeblich immer werftneuer Fähren, die in Kairo (Bulaq) gebaut worden waren. Derzeit besitzt das Familienunternehmen zwei Holz- und fünf Stahlschiffe, auf denen insgesamt 1.150 Gäste Platz finden. Sie bedienen zwei Anleger für Touristen (einen vor dem *Savoy*-Hotel und einen weiteren vor dem *Winter Palace*-Hotel) sowie einen Anleger für die einheimische Bevölkerung beim *Mina Palace*-Hotel (Karte 3 bzw. 4). Die Autofähre gehört nicht "El Marif", sondern wird von der Stadtverwaltung bzw. dem Gouvernorat Qena betrieben. Drei von Herrn Montalabs Fähren stehen für den Transport Ortsansässiger zur Verfügung. Die staatlich festgelegten Preise (Stand: April 1985) belaufen sich auf fünf Piaster (= 12 Pfennige) für Hin- und Rückfahrt. Der Tarif auf den Touristenfähren (vier in der Hoch- und zwei in der Nebensaison) liegt dagegen bei 20 Piastern (= 50 Pfennige) ebenfalls für Hin- und Rückfahrt. Der Hauptandrang auf die Touristenfähre findet in Luxor in den frühen Morgenstunden statt, wenn die Reisenden nach Theben-West gebracht werden wollen; die "rush-hour" zurück in die Stadt liegt um die Mittagszeit, wenn den Gästen die Hitze im Tal der Könige zu groß wird. In diesen Stoßzeiten verkehren die Fähren im 12- bis 15-Minuten-Takt. Die öffentliche Fähre wird hauptsächlich von Berufspendlern aus Kurna benutzt; die Schiffe kommen

morgens vollbeladen in Luxor an und bringen abends die Menschen wieder zurück ans Westufer.

Da der Moslem Montalab seit 1954 das Monopol für den Transport über den Fluß innehat, zählt er zu den reichsten Männern Oberägyptens. Für ihn arbeiten in der Hochsaison insgesamt 60 Personen, davon ca. 45 auf den Touristenfähren; acht von ihnen stammen aus seiner eigenen Familie. Zehn Arbeiter wohnen in Kurna, 40 stammen aus Luxor und den angrenzenden Dörfern, ein Maschinenbauingenieur, der sich um die technische Wartung der Schiffe zu kümmern hat, kommt aus Kairo.

Zum weiteren Eigentum des "El Marif" gehören 15 Segelboote sowie ein bedeutender Schiffseigneranteil am Nilkreuzer "*MS Egypt*". Dieses Schiff, das seit 1979 unterwegs ist, gehört der 3-Sterne-Kategorie an und verfügt über 30 Doppelkabinen. Seine überaus enge wirtschaftliche Verbundenheit mit dem Fluß hat Montalab jedoch nicht davon abgehalten, vor wenigen Jahren ein kleines Billighotel in Luxor zu eröffnen. Bis heute hat er Dank seines Einflusses verhindern können, daß bei Luxor eine Brücke über den Nil gebaut wurde. Aus raumplanerischen Erwägungen heraus wäre eine Brückenverbindung im übrigen auch nicht wünschenswert, da dadurch wohl ein erheblicher Teil des Tourismusgewerbes auf das kunsthistorisch unbedingt zu erhaltende Theben-West verlagert würde.

2.7.3 Die Fahrradverleiher

Bei seinem ersten Besuch in Luxor im April 1984 glaubte der Verfasser eine klare zeitliche Koinzidenz zwischen der Entwicklung dieses Gewerbes und der Zahl an Rucksacktouristen erkannt zu haben. Letztere sind es nämlich hauptsächlich, die sich die Fahrräder ausleihen, um damit die Umgebung von Luxor, bzw. das Gebiet von Theben-West zu erkunden. Im Laufe der Hauptuntersuchung stellte sich jedoch heraus, daß es hinsichtlich des Zeitraums, in dem der Großteil der Betriebe eröffnet wurde, keine eindeutige Verbindung zur Entwicklung des Individualtourismus gibt, denn ursprünglich waren fast alle Unternehmen alleine mit dem Verkauf und der Reparatur von Fahrrädern beschäftigt, bis einige Inhaber auf die Idee kamen, zusätzlich einen Verleih anzubieten. Die wichtigsten Kunden waren kurioserweise einheimische Gruppen von Kindern und Jugendlichen, die sich in ihrer Freizeit ein Fahrrad für wenige Piaster zum Spielen ausborgten. An zweiter Stelle kamen dann Erwachsene, die ein Zweirad für den lokalen Transport brauchten; oft waren es auch ägyptische Reisende, woraus sich die Konzentration um den Bahnhof erklärt. Erst seit Anfang der 80er Jahre nahmen die ausländischen Rucksacktouristen verstärkt die Verleihdienste in Anspruch, was zur Folge hatte, daß die Geschäfte ihren jeweiligen Bestand an Fahrrädern erhöhten. Nur wenige Verleihstationen wurden im Zeitraum von 1980 bis 1985 völlig neu eröffnet, was daran liegt, daß sich auch heute noch mehr schlecht als recht alleine vom Verleih leben läßt.

Die Leihgebühr für einen ganzen Tag beträgt nur zwischen einem und zwei ägyptischen Pfund (2,50-5,00 DM). Demgegenüber stehen die Anschaffungskosten

pro Rad in Höhe von 100 L.E.. Zudem gehen die Touristen in der Regel nicht besonders rücksichtsvoll mit den Fahrrädern um, was wiederum große Reparaturausgaben für die Verleiher mit sich bringt. So macht sich ein Verleihgeschäft auch erst bei einem Mindestbestand von 10 bis 15 Fahrrädern bezahlt. Die Anzahl an Arbeitsplätzen, die dadurch geschaffen werden, ist jedoch sehr gering (insgesamt etwa 20 bis 25). Die meisten Geschäftsinhaber sind Moslems.

3 Zusammenfassung der Untersuchungsergebnisse

Ziel der Studie war es, eine Struktur- und Prozeßanalyse für die bedeutendsten Zweige des Tourismusgewerbes von Luxor zu erstellen. Die dabei angewandten Untersuchungsmethoden - insbesondere die Interviewaktion - brachten ausreichend detaillierte Ergebnisse, mit deren Hilfe die lokalen Verhältnisse relativ umfassend dargestellt werden konnten. Dabei hat diese Analyse folgende Hauptaspekte erbracht:

1. Es läßt sich eine klare zeitliche Korrelation zwischen dem Anwachsen der Touristenzahlen und der Expansion der vorhandenen Dienstleistungsbranchen insbesondere für den Zeitraum zwischen 1975 und 1985 feststellen.
2. Für jede der tourismusbedingten Branchen haben sich spezielle Raumstrukturen herauskristallisiert, deren Veränderungen klar nachvollziehbar sind, und deren Zustandekommen von den jeweiligen Standortbedürfnissen, aber auch von Sachzwängen und den Eingriffen staatlicher Behörden (z.B. in Form raumplanerischer Maßnahmen) geprägt wurde.
3. Innerhalb der einzelnen Wirtschaftszweige konnten auffällig viele Unterschiede hinsichtlich der vorhandenen Betriebsstrukturen, der Ausstattung, der ökonomischen Verflechtungen und der Rentabilität der Unternehmen in bezug auf deren Standort und deren Alter offengelegt werden (siehe dazu die Teilzusammenfassungen der einzelnen Kapitel).
4. Die Analyse der erhobenen Sozialdaten der Betriebsinhaber läßt den eindeutigen Schluß zu, daß sich eine äußerst breite Schicht der Einwohnerschaft von Luxor durch das Anwachsen des Gästeaufkommens seit Mitte der 70er Jahre eine eigene Existenz in den unterschiedlichsten Sparten der touristischen Dienstleistungsbranchen aufbauen konnte. Damit ist zumindest für die oberägyptische Stadt der in der Literatur oft zitierte Satz widerlegt, nur wenige privilegierte Einheimische würden durch den Fremdenverkehr vor Ort profitieren können.
5. Ein weiterer Untersuchungsschwerpunkt lag auf der Betrachtung der lokalen Beschäftigungswirkungen des Tourismus: Bei einer Addition der in der Studie erfaßten Arbeitsplätze und unter Hinzuziehung derjenigen, die in nicht direkt untersuchten Dienstleistungsbranchen noch zusätzlich bestehen (wie bei Reiseagenturen, beim Tourismusministerium, der Altertümerverwaltung usw.), so

würde man sicher auf eine Zahl von 6.000 bis 6.500 Beschäftigten kommen. Somit besitzt der Tourismus eine überaus dominante Stellung in der städtischen Wirtschaft. Andererseits ist aber auch der Wohlstand Luxors entscheidend von der Entwicklung des Fremdenverkehrs abhängig.

Insgesamt war der Verfasser bei seiner Arbeit vor Ort immer wieder von der enormen Dynamik der örtlichen Wirtschaftszweige sowie von der überwältigenden Initiative der Einwohnerschaft der Stadt beeindruckt. Damit sei der Hoffnung Ausdruck verliehen, daß die Blüte der Fremdenverkehrswirtschaft weiterhin anhält, da ein zu erwartendes Absinken der Übernachtungszahlen zweifelsohne zu starken wirtschaftlichen Einbußen für die Bevölkerung führen müßte. In Luxor war jedenfalls bis zum April 1985 nichts vom oft tradierten Klischee eines nicht-innovativen und unproduktiven "orientalischen Wirtschaftsgeistes" zu spüren, ein Erfolg, den sich in Teilen zumindest auch die staatliche Führung zugute halten kann, hat sie doch zur rechten Zeit die richtigen Weichen hin zu einer liberaleren Wirtschaftspolitik gestellt.

Literaturverzeichnis

- Ägypten zwischen Fehlplanung und Markt. In: Neue Züricher Zeitung (10.04.85).
- Arthur D. Little International, Inc.: Design Brief for Visitors Centre on East Bank of the Nile at Luxor. Client: Egyptian Ministry of Tourism and Civil Aviation. Cairo 1983 (March), (unveröff.).
- Arthur D. Little International, Inc.: Study on Visitor Management and Associated Investments on the West Bank of the Nile at Luxor (Final Report). Presented to Egyptian Ministry of Tourism and Civil Aviation. Cairo 1983 (Nov.), (unveröff.).
- Arthur D. Little International, Inc.: Test of Seasonality Impact of Tourist Survey Results. Presented to Egyptian Ministry of Tourism. Cairo 1982 (April), (unveröff.).
- A u f e r b a u e r , I n g e b o r g : Der Fremdenverkehr Ägyptens. (Diss.)Wien 1970.
- B a e d e k e r , K a r l : Ägypten. Handbuch für Reisende. Zweiter Theil: Oberägypten und Nubien bis zum Zweiten Katarakt. Leipzig 1891.
- B a e d e k e r , K a r l : Ägypten und der Sudan. Handbuch für Reisende. Leipzig 1906⁶.
- B a e d e k e r , K a r l : Ägypten und der Sudan. Handbuch für Reisende. Leipzig 1928⁸.
- Baedekers (Allianz) Reiseführer: Ägypten. Hrsg. von Mairs Geographischer Verlag, Stuttgart 1983.
- B r u n n e r - T r a u t , E m m a u n d V e r a H e l l : Ägypten. Studienreiseführer mit Landeskunde. Stuttgart 1966².

- Clifford, Culpin and Partners: The Luxor Socio-Economic Study. London 1978, (unveröff.).
- Davies, Michael H.: Business law in Egypt. Deventer 1984.
- Ehlebracht, Peter: Der Greis gießt die besten Münzen. In: Art. Das Kunstmagazin, Febr. 1981, S. 55-61.
- Ehlebracht, Peter: Haltet die Pyramiden fest! 5000 Jahre Grabraub in Ägypten. Düsseldorf, Wien 1980.
- Document of the World Bank: Arab Republic of Egypt, IBRD Staff Appraisal Report, Egypt Tourism Project. o.O., April 1979.
- Fiani and Partners (Ed.): Egypt.- Investment and Business Directory 1983/84. Cairo 1982.
- Gillespie, Kate: The Tripartite Relationship: Government, Foreign Investors, and Local Investors During Egypt's Economic Opening. New York 1984.
- Governorate of Qena, Tourist Promotion Authority: Luxor City 1984-1985, o.O., o.J. (arabisch).
- Ibrahim, Fouad N.: Das Handwerk in Tunesien. Eine wirtschafts- und sozialgeographische Strukturanalyse. (=Jahrbuch der Geogr. Gesell. zu Hannover - Sonderheft 7). (Diss.) Hannover 1975.
- Jedidi, Mohamed: L'emploi touristique dans la zone de Sousse - Skanès - Monastir. In: Revue Tunisienne de Géographie, No. 2, 1979, S. 45-92.
- Kaufmann, Alfred: Ewiges Stromland. Land und Mensch in Ägypten. Stuttgart 1929².
- Krause, Rolf Friedrich: Untersuchungen zur Bazarstruktur von Kairo. (Diss.) Marburg/Lahn 1985.
- Lynch, Patricia D. und Hoda Fahmy: Craftswomen in Kerdassa, Egypt. Household production and reproduction. Geneva 1984.
- Mayer, Jörg: Spezielle Ergebnisse der Regionalforschung. In: Tourismus-Management, Tourismus-Marketing und Fremdenverkehrsplanung, hrsg. von Günther Haedrich u.a. (= Marketing Management 8). Berlin, New York 1983.
- Ministry of Tourism, Central Management of Information, Research and Training: Regulation Categorisation of Touristic Hotels (translated by Hotel School, Luxor), o.O., o.J.
- Mzabi, Hassouma: L'emploi et les investissements touristique à Jerba. In: Revue Tunisienne de Géographie, No. 2, 1979, S. 111-134.
- National Plan for Tourism, Arab Republic of Egypt, on behalf of the Federal ministry of Economic Coopération Bonn represented by the German Agency for Technical Cooperation LTD (GTZ) Eschborn, elaborated by the Steigenberger Consulting LTD Frankfurt, and Studienkreis für Tourismus Starnberg. Frankfurt, Starnberg 1978 (April).

- N e u m a n n , A m r M o h a m e d C h e r i f: Tourist Centres in the Red Sea Region. Planning and development of new tourist agglomerations within the framework of the proposed tourist policy in Egypt. (Diss.) Zürich 1967.
- N e w i g , J ü r g e n: Vorschläge zur Terminologie der Fremdenverkehrsgeographie. In: Geographisches Taschenbuch und Jahrbuch für Landeskunde 1975/1976, Wiesbaden 1975, S. 260-271.
- P u d n e y , J.: Alles inbegriffen. Die Geschichte des Hauses Cook. Stuttgart 1955.
- R i t t e r , W i g a n d: Der Fremdenverkehr. In: Ägypten: das alte Kulturland am Nil auf dem Weg in die Zukunft, hrsg. von Heinz Schamp. Tübingen, Basel 1977, S. 646-653.
- R i t t e r , W i g a n d: Die Fremdenverkehrsgeographie Ägyptens. In: Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie, Jg. 10, 1966, S. 44-52.
- R u p p e r t , K a r l u n d J ö r g M a i e r: Zum Standort der Fremdenverkehrsgeographie. - Versuch eines Konzepts. In: Münchner Studien zur Sozial- und Wirtschaftsgeographie, Bd. 6, 1970, S. 9-36.
- S c h ü r m a n n , H e i n z: Auswirkungen des internationalen Fremdenverkehrs auf die Regionalentwicklung in den Ländern der Dritten Welt. In: Frankfurter Wirtschafts- und Sozialgeographische Studien, H. 30, 1979, S. 205-249.
- S e r a g , M o h a m e d A b d a l l a: Erschließung der Nordwestküste Ägyptens für den internationalen Badetourismus. (Diss.) Stuttgart 1980.
- S t a n d l , H a r a l d: Beobachtungen zu jüngsten touristischen Entwicklungen in Ägypten. In: Berichte und Materialien Nr. 4, Teil I: Fremdenverkehr und Binnenerholung in islamischen Ländern; Teil II: Theoretische und praktische Beiträge zur Fremdenverkehrsgeographie. (= 2. Sitzung des Arbeitskreises "Freizeit- und Fremdenverkehrsgeographie" in Nürnberg, Februar 1987), hrsg. von Wigand Ritter und Gerd Mielitz. Institut für Tourismus, Freie Universität Berlin, 1988, S. 107-121.
- V o r l a u f e r , K a r l: Ferntourismus und Dritte Welt. Frankfurt/M. und Aarau, 1984.
- W e l b a n k , M i c h a e l (Shankland Cox Partnership): Luxor - Ancient Thebes. A Report to UNESCO by M. Welbank. London o.J..

Kartenwerke

- Luxor & Karnak - Tourist Edition, Scale 1:10.000, published by the Survey of Egypt, 1922.
- Luxor. Topographische Karte 1:25.000, hrsg. vom Staatl. Vermessungsamt, Kairo 1954².
- The Oxford Map of Egypt, published by GEO-projects, Beirut/Lebanon, 1981

Anmerkungen

1) Die wichtigsten Daten zur Entwicklung und Struktur des Tourismus in Ägypten wurden 1988 von STANDL an anderer Stelle bereits zusammengefaßt. Auf eine detaillierte Darstellung kann hier deshalb verzichtet werden.

2) Mündliche Auskunft von Herrn ZETOUN, Undersecretary im Tourismus-Ministerium in Kairo.

3) Die Billighotels, die sich in direkter Nähe zum Bahnhof befinden, schieden als Herbergen aus, dienten sie doch mit ihrem geringen Komfort fast ausschließlich der Unterbringung von ägyptischen Reisenden. In der Sh. El Mahatta (der Bahnhofstraße) befinden sich noch drei weitere Beherbergungsbetriebe, die aber aufgrund ihres hohen Alters und ihres völlig baufälligen Gebäudezustandes lediglich als heruntergekommene "Absteigen" zu bezeichnen sind. Da in diesen drei Betrieben verständlicherweise kein einziger ausländischer Gast übernachtet, wurden ihre Standorte nicht in die Karte 3 bzw. 4 aufgenommen!

4) Beispielsweise von KAUFMANN, 1929², S.72 (wenn dort auch stark ideologisch verbrämt).

5) Da die Grundmieten für Wohn- und Geschäftsräume in Ägypten staatlich festgelegt und deshalb sehr niedrig sind, ist es üblich, daß der Inhaber einer Wohnung bzw. eines Ladens beim Abschluß eines Mietvertrages ein sogenanntes "Schlüsselgeld" vom Mieter fordert, bevor dieser einziehen darf. Dieses Schlüsselgeld, das in den meisten Fällen recht hoch sein kann, stellt somit die eigentliche Rendite für den Eigentümer der zu vermietenden Räume dar. So werden in Kairo beispielsweise für mittelgroße Mietwohnungen Ablösesummen von über 100.000 L.E. gezahlt. Dafür erwirbt der Mieter ein lebenslanges Nutzungsrecht für die Wohnung bzw. den gepachteten Laden, ein Recht, das oft auch auf die Erben des Mieters übergeht. Der einmal festgesetzte Mietzins bleibt über die gesamte Dauer des Mietverhältnisses hinweg gleich, die Miete kann also nicht ohne weiteres erhöht werden.

6) Dabei wäre noch anzumerken, daß mit der äußerst freizügigen Erteilung solcher Lizenzen vor 1982 von seiten der Administration das Problem einer zu großen Zahl an Straßenhändlern in Luxor erst entstehen konnte. Nur ganz wenige der heutigen Kioskbesitzer in Zone II gaben bei den Interviews an, sie hätten zuvor niemals, nicht einmal im Nebenerwerb, Souvenirs verkauft.

7) Den Kairoer Goldmarkt hat im übrigen KRAUSE (1985) erst in jüngster Zeit einer Analyse unterzogen. Leider sind die daraus resultierenden Ergebnisse u.a. hinsichtlich der Verbindungen zum Souvenirhandel äußerst unbefriedigend ausgefallen. Andererseits ist bis Mitte der 80er Jahre keine Monographie zum Handwerk bzw. Kunsthandwerk in Ägypten, sowie dessen räumlicher Verbreitung und dessen Wandel durch den Tourismus erschienen, obwohl eine solche Arbeit, wie sie IBRAHIM (1975) für das Handwerk in Tunesien erstellte, schon seit langem überfällig ist. Lediglich LYNCH/FAHMY veröffentlichten (1984) eine soziologische und auf lokaler Basis unternommene Studie über die "Craftswomen in Kerdassa", einem Dorf 15 km westlich von Kairo, in der sie u.a. die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Produktion und Distribution der handwerklich angefertigten Güter (Galabiyas und gewebte Teppiche) zu ergründen versuchten.

8) Die historische Entwicklung des jahrtausendealten Grabräubertums sowie des daraus resultierenden aktuellen Fälscher(un)wesens hat der Journalist Peter Ehlebracht (1980 und 1981) erforscht, rekonstruiert und einer äußerst kritischen Betrachtung unterzogen.

9) Diese und einige zuvor gegebene Erläuterungen zu den Devisenbestimmungen in Ägypten repräsentieren den Stand von Mitte 1986 und waren bei der Drucklegung der Arbeit nicht mehr ganz zutreffend, da im Herbst 1987 der Wechselkurs für das ägyptische Pfund freigegeben wurde, was zur Folge hatte, daß der Schwarzmarkt seine Existenzgrundlage verlor.

