

Falkenfang und Falkenhandel in der Arabischen Republik Syrien*

VON

NORBERT BÄR

mit 7 Abbildungen und 2 Fotos

1 Einleitung, Fragestellung und Zielsetzung der Untersuchung

Der Handel mit geschützten Tierarten ist neben Drogen-, Waffen- und Menschenhandel weltweit eine der einträglichsten illegalen Einnahmequellen. Illegal sind diese Geschäfte nach den geltenden Gesetzen und moralischen Maßstäben der westlichen Zivilisationen. Einige dieser Praktiken sind zweifelsfrei menschenverachtend, andere wiederum haben eine jahrhundertlange Tradition und wurden zum Teil erst aufgrund von jüngsten weltpolitischen Veränderungen an den Rand der Legalität bzw. in die Illegalität gedrängt. Dies gilt auch für den Falkenfang und Falkenhandel in der Arabischen Republik Syrien.

Die moderne arabische Falknerei und der arabische Falkenhandel unterscheiden sich von ihren abendländischen Pendanten insbesondere hinsichtlich ihrer Gesetzesgrundlagen. In Deutschland wird die Falknerei von zehn Gesetzeswerken geregelt oder zumindest tangiert (u.a. von Bundesjagdgesetz und Tierschutzgesetz). Die Grundlagen und die Richtlinien des internationalen Falkenhandels sind im Washingtoner Artenschutz Übereinkommen (CITES: Convention for International Trade with Endangered Species) vom 22.05.1975 festgeschrieben¹. Kernaussage des entsprechenden Gesetzesabschnittes ist, daß Falken, die der freien Wildbahn entnommen werden, vom Handel ausdrücklich ausgeschlossen sind und der Handel mit Zuchttieren darüber hinaus nur unter bestimmten Auflagen durchgeführt werden kann, d.h. der legitimierte, internationale Falkenhändler muß eine CITES-Lizenz für den Handel mit Greifvögeln besitzen.

Die arabische Falknerei und der arabische Falkenhandel wird, im Gegensatz dazu noch heute von den der mittelalterlichen Falknereiliteratur sowie Vorgaben aus Koran und Hadithen² geregelt. Eine einschlägige moderne Gesetzgebung hinsichtlich der Tierhaltung gibt es ebensowenig wie eine organisierte Tierschutzlobby. Der Handel mit Falken wird deshalb ökonomisch unter den gleichen Gesichtspunkten – und rechtlichen Vorgaben – betrieben wie der Handel mit Gütern jeglicher Art.

*) Kurzfassung einer Magisterarbeit, die am Institut für Geographie der Universität Erlangen-Nürnberg im Jahr 1995 abgeschlossen wurde.

Die syrischen Händler selbst sehen ihre Tätigkeit darüber hinaus von Gott legitimiert: „Allah gab den Haligi (Bewohner der arabischen Halbinsel) viel Öl (und damit viel Geld). Uns ermöglichte er dadurch, daß er die Falken durch unser Land ziehen läßt, dieses wirtschaftliche Ungleichgewicht wenigstens ein bißchen auszugleichen. Mit unserer Erfahrung und unserem Geschäftssinn machen wir uns diese Gabe Gottes zunutze und handeln daher in seinem Interesse. Warum sonst hätte er uns die Falken geschickt?“

Da in der orientalischen Gesellschaft weder in moralischer, noch in judikativer Hinsicht eine Infragestellung der gängigen Praktiken bezüglich des Fanges und Handels mit Falken offensichtlich ist, betrachten die betroffenen Geschäftsleute die moderne westliche Gesetzgebung als Bevormundung und als nicht nachvollziehbaren Angriff auf ihre arabische Identität und Tradition.

Vor diesem Hintergrund verfolgt meine Arbeit vier zentrale Fragestellungen:

- Unter welchen geographischen, gesellschaftlichen und ökonomischen Rahmenbedingungen sind Falkenfang und Falkenhandel in Syrien entstanden?
- Wie sind Falkenfang und Falkenhandel heute strukturiert und organisiert?
- Wie sehen die Geschäftsgrundlagen der Falkenhändler aus?
- Mit welchen wirtschaftlichen Strategien arbeiten die Falkenhändler?

Ziel der Untersuchung ist es, die räumlichen, sozialen und ökonomischen Komponenten des traditionellen und modernen Falkenfanges und Falkenhandels in der Arabischen Republik Syrien darzustellen und zu analysieren.

2. Methodische Vorgehensweise

Einen Überblick über die Falknerei und den internationalen Falkenhandel und erste Berührungspunkte zu potentiellen Kontaktpersonen verschaffte ich mir durch den Besuch von Falkenhöfen, Falknern und „sonstigen Falkenspezialisten“ in Deutschland im Sommer 1993. Die empirische Arbeit in Syrien begann im darauffolgenden Sommer in Ruhayba, einem Zentrum des Falkenhandels im Vorderen Orient.

Bei der Datenaufnahme im Dorf wurden die Techniken der qualitativen Sozialwissenschaften herangezogen (GIRTLE 1984, GLASER U. STRAUSS 1984)). Die Einführung in das Aktionsfeld der Falkenhändler wurde über eine anerkannte Autoritätsperson, einen Damaszener Tierarzt, erreicht. Auf diese Weise wurde der Kontakt zu einer der einflußreichsten Händlerfamilien in Ruhayba hergestellt. Soziale und räumliche Nähe zu dieser Familie ermöglichte persönliche Kontakte zu einzelnen Familienmitgliedern. Obwohl die Falkenhändler in einem engen sozialen und räumlichen Verhältnis zueinander stehen, ist eine geschäftliche Rivalität in

Form von Argwohn, Neid und Geheimniskrämerei unter einigen Händlerfamilien ein latentes Hindernis während der empirischen Datenerfassung. Aus diesem Grund konnte der Kontakt zu den übrigen Händlerfamilien nur bedingt gesucht und gepflegt werden. Somit stellen die Informanten dieser Händlerfamilie – sie ist eine der ältesten, größten, erfolgreichsten und innovativsten Familien in Ruhayba – sowie ihre befreundeten Geschäftspartner und Falkenfänger das Grundgerüst der Untersuchung dar. Eine breitere Datenbasis erreichte ich durch das „Weiterge-reichtwerden“ an befreundete und verwandte Falkenfänger und Falkenhändler. Darüber hinaus wurden neben Interviews mit Personen, die nicht in die Dorfgemeinschaft integriert waren, aber mit dem Falkenfang bzw. Falkenhandel direkt und indirekt zu tun haben – Besitzer der Versteigerungsbüros in Damaskus, Tierärzte, Journalisten und beduinische Falkenfänger und Zubehörhandwerker aus Damaskus – auch Gespräche mit „Berufsfremden“ innerhalb und außerhalb der Dorfgemeinschaft geführt, um vorhandenes Datenmaterial zu ergänzen bzw. zu überprüfen.

Die textliche Bearbeitung des empirischen Datenmaterials basiert auf vielen narrativen Interviews und zahlreichen Leitfadeninterviews, die in Form von Gedächtnisprotokollen niedergeschrieben wurden, darüber hinaus auf mehreren Tonbandaufnahmen und Tagebuchaufzeichnungen, die aufgrund von teilnehmender Beobachtung bei periodischen Treffen beim Frisör des Falkenhändlerviertels³ und bei abendlichen Gesprächsrunden gemacht wurden.

Unter Berücksichtigung der Integrität der Personen, die diese Arbeit letztendlich erst ermöglicht haben, verzichte ich im allgemeinen auf eine Namens- und Ortsnennung bei Zitaten und entsprechenden Textstellen.

3 Die Falknerei im Orient

Die Falknerei, die Jagd auf freilebendes Federvieh mit dafür ausgebildeten Greifvögeln, bzw. mit einem sogenannten abgetragenen *Beizvogel*⁴, hat eine jahrtausendealte Tradition. Die *Beizjagd* entstand in den Trockengebieten West- und Zentralasiens. Ob sie allerdings von Anfang an ausschließlich der Nahrungsbeschaffung, z.B. der nomadisierenden Bewohner diente, oder schon immer eine elitäre Freizeitbeschäftigung war, ist nicht eindeutig geklärt. Im vorderasiatischen Raum wurde sie in Assyrien bereits im 8. Jh. v. Chr. ausgeübt (EPSTEIN 1943:497-509). Zur Zeit der Ummayyaden- und Abbasidenkalifen war sie weit verbreitet und Lieblingssport der wohlhabenden Eliten. Falken waren ein Statussymbol für Macht und Reichtum. Nicht selten wurden Beizjagden über mehrere Wochen mit Hunderten von Beteiligten durchgeführt. Die Bedeutung der Falknerei in der orientalischen Gesellschaft läßt sich auch an ihrer literarischen Anerkennung konstatieren. Im 9. Jahrhundert erschienen in Bagdad die ersten Falkenfachbücher, die sowohl ornithologische und tiermedizinische Ausführungen, als auch detaillierte Anleitungen zum Falkenfang, zur Haltung und zur Ausbildung von Greifvögeln

enthielten. Nach dem Niedergang der Abbasidendynastie Mitte des 13. Jhd. wurde die Falknerei von den „städtischen Arabern“ im Vorderen Orient kaum mehr ausgeübt, wohl aber von Beamten der osmanischen Besatzungsmacht (1517-1917) und von Nomaden.

Die Hunnen brachten die Falknerei vor ungefähr 1500 Jahren nach Europa. Im neunten Jahrhundert war sie bereits in ganz Westeuropa bekannt. Im Hochmittelalter erreichte sie hier zur Zeit Friedrichs II. von Hohenstaufen, dem „Falkenkaiser“, ihre Blütezeit. Sein Falkenbuch „De arte venandi cum avibus“ (dt. Über die Kunst, mit Vögeln zu jagen) gilt als erste wissenschaftliche Abhandlung über Vögel in Europa. Bereits zu jener Zeit wurden Falken an den Königshöfen in lebhaften Auktionen versteigert oder über Handelsgesellschaften, z.B. in Lübeck, nach Venedig und von dort weiter in den Vorderen Orient nach Konstantinopel, Alexandria und Bagdad verkauft.

Diese traditionelle Falknerei konnte sich in Europa bis zur Mitte dieses Jahrhunderts halten. Seitdem gibt es hier die bereits erwähnten eindeutigen Richtlinien und Gesetze, die die Haltung von Beizvögeln, die Ausübung der Beizjagd und die Beschaffung von Beizvögeln regeln.

3.1 Die Wiederbelebung der arabischen Falknerei im 20. Jahrhundert

Nachdem die Beizjagd während der osmanischen Vorherrschaft im Vorderen Orient kaum in Erscheinung trat, wurde sie in den dreißiger und vierziger Jahren dieses Jahrhunderts auf der arabischen Halbinsel von den führenden Eliten wiederentdeckt und wiederbelebt. Diese Renaissance hat im wesentlichen zwei Gründe:

- den wirtschaftlichen Aufschwung am Golf
- und die Wiedererstarkung der arabisch-beduinischen Identität nach Abstreifen der türkischen Oberherrschaft und dem Abzug der Briten aus der Region.

Im Zuge des wirtschaftlichen Aufschwungs in der Golfregion zu Beginn der siebziger Jahre kam es auch zu einer raschen Ausbreitung der Falknerei. Man kann heute sogar von einer sportlichen Massenbewegung sprechen. Insbesondere in den Vereinigten Arabischen Emiraten und in Qatar wird sie von vielen Bürgern aus der Mittelschicht betrieben. In Kuwait, Bahrain, Oman und vor allem in Saudi-Arabien werden heute noch, wie in den 40er bis 60er Jahren in allen anderen Golfstaaten auch, nahezu alle eingeführten Falken von den königlichen Familien erstanden.

Die Ausübung der Beizjagd verkörpert in vielerlei Hinsicht arabisch-beduinische Traditionen; besonders den männlich-elitären Charakter⁵ und ein freies Leben in der Natur unter Gleichgesinnten.

„In Qatar wird sie [die Falknerei] ausgeübt und geliebt von allen, ob jung oder alt, reich oder arm, trotz ihres hohen Kostenaufwands und ist die populärste Sportart überhaupt. Der arabische Falkner preist die Zeit der Beizjagd, wo er nicht selten Wochen von seinen Angehörigen getrennt ist, als ein Leben in Freiheit und Unabhängigkeit. Man solle nicht denken, die arabischen Falkner erfreuen sich nur am Töten [...] [der Vögel]. Die Wahrheit sei vielmehr, daß ihr Vergnügen das freie Leben in der Wüste oder in der freien Landschaft sei....“ (TIMIMI 1987:12). Timimi betont hierbei insbesondere die gesellschaftlichen und sozialen Aspekte des Freizeitsportes, nicht die uns so vertraute harte körperliche Anstrengung. Andere Quellen heben die Wettkampfatmosphäre und die Leidenschaft an der Sache selbst als die entscheidenden Merkmale der Falknerei hervor. „Nicht auf die Beute, sondern auf die Entfaltung höchster Kunstfertigkeit kommt es [...] an. Raubvögel dahin zu bringen, daß sie ihre in der freien Wildbahn gewohnten Leistungen um ein Vielfaches überbieten, ist [...] die Leidenschaft“, betont MÜLLER (1965:108). Diese sozialen, ideellen und ökonomischen Hintergründe prägen auch die qualitativen Anforderungen der arabischen Falkner an ihre Falken.



Foto: NB

Foto 1: Saker (lat. *Falco cherrug*)

3.2 Die Merkmale der modernen arabischen Falknerei

Die ästhetischen und ideellen Ansprüche der arabischen Falkner manifestieren sich in einer Bevorzugung bestimmter Beizvögelarten und auch der Beutetiere.

Die arabischen Falkner bevorzugen bei der Beizjagd die beiden Großfalkenarten *Saker* (arab. *Saqr*; lat. *Falco cherrug*. Vgl. Foto 1) und *Wanderfalke* (arab. *Schahin*; lat. *Falco peregrinus*. Vgl. Foto 2). Darüber hinaus werden auch vereinzelt heimische *Lanner-* (*Falco biarmicus*) und *Berberfalken* (*Falco peregrinus pelegrinoides*) geflogen. Angekauft und ausgebildet werden ausschließlich *Wildfänge*. Wildfänge sind Falken, die selbständig leben und jagen, Wilderfahrung haben, aber jung genug sind, um eine methodische Jagdausbildung durch den Falkner zu adaptieren. Ihnen wird eine – im Vergleich mit Vögeln aus einer Aufzucht, sog. *Nestlingen* – überdurchschnittliche Jagdpassion und Agressivität nachgesagt. Noch bis vor wenigen Jahren wurde fast ausschließlich der zur Gruppe der *Hierofalken* gehörende *Sakerfalke* geflogen, da er körperlich robust und sehr klimaverträglich ist. Er ist ein Jäger im bodennahen Raum des offenen Geländes. Seine Hauptbeute sind größere Bodensäuger (im allgemeinen Ziesel und Rennmäuse) sowie mittelgroße Vögel (z.B. Rebhühner). Wie bei allen Falkenarten ist das Weibchen bis zu einem Drittel größer als der *Terzel* (männlicher Falke).

Heute wird auch der kleinere *Wanderfalke* verstärkt nachgefragt⁶. Er ist der wendigere und schnellere Vogel. Im Gegensatz zum *Saqr*, der sowohl Boden- als auch Luftjäger ist, ist der *Schahin* ein ausschließlicher Vogeljäger und somit ein ausgezeichnete Langstreckenjäger, der seine Beute, Vögel von der Größe eines



Foto: NB

Foto 2: *Wanderfalke* (lat. *Falco peregrinus*)

Sperlings bis zur Wildente, oft erst nach minutenlangen Verfolgungsflügen schlägt und somit sehr zum Unterhaltungswert der Beizjagd beiträgt.

Die ästhetischen Ansprüche der Falkner sind geprägt von der Größe und der Farbe der Tiere. Ein großer Falke gilt als stärker, ausdauernder und somit erfolgreicher bei der Jagd. Schon deswegen wird das Weibchen dem Terzel immer vorgezogen. Die „Gardemaße“ eines *Saqr* betragen 18,5 Inch⁷ Brustumfang und ebenfalls 18,5 Inch Länge. Ein großer *Schahin* mißt ca. 16,5 Inch. Wesentlich kleinere Falken können mit größeren nur dann konkurrieren, wenn sie eine besondere Farbe und einen sehr guten Ruf haben. Die bevorzugten Farbtöne beim *Saqr* sind Weiß, Gold und Rot, beim *Schahin* Dunkelbraun und Schwarz. Das Rücken- und Flügelgefieder der Vögel sollte möglichst einfarbig und ohne Flecken auf den Federn sein. Falken, die in Syrien und im Irak gefangen werden, gelten im allgemeinen als die besten Jagdfalken. Ihnen wird nachgesagt, daß sie in diesen kargen Regionen mit wenigen Beutetieren eine perfekte Jagdtechnik entwickelt hätten und deshalb am besten für die Jagd nach den scheuen *Hubaras* geeignet seien.

In der arabischen Falknerei wird die *Kragentrappe* (arab. *Hubara*; lat. *Chlamydotis undulata*) als Beutetier bevorzugt. Sie ist ungefähr doppelt so groß wie die Falken selbst und ist auf der arabischen Halbinsel und in den benachbarten Steppen- und Wüstengebieten als Wintergast anzutreffen. „Wegen seiner Größe, Kraft und Ausdauer sehen die Falkner das *Hubara* als einen angemessenen Gegner für ihre Falken“ (TIMIMI 1987). Nicht nur wegen seines „Unterhaltungswertes“ wird das *Hubara* geschätzt, auch sein Fleisch ist sehr begehrt und wird in der Regel am Abend der Jagd verzehrt. Die Beizjagd am Golf kann ähnlich wie auch in Europa nur saisonal ausgeübt werden. Neben der Schlüpfzeit und der Mauser der Falken ist sie auch von der Verfügbarkeit der Beutetiere abhängig. Weil das *Hubara* auf der arabischen Halbinsel aber immer seltener anzutreffen ist und zudem die Beizjagd in vielen Gebieten untersagt ist – in Saudi-Arabien ist sie auf vier Monate begrenzt, in den Vereinigten Arabischen Emiraten ist sie ganzjährig verboten – fahren bzw. fliegen wohlhabende arabische Falkner mit ihrem Jagdtrösz zur Beizjagd unter anderem nach Pakistan, Marokko und Mauretanien.

4 Falkenfang und Falkenhandel im Vorderen Orient

Die arabischen Falkner kauften von den 40er bis in die 70er Jahre ihre Falken ausschließlich in den traditionellen Falkenfangländern Irak und Syrien. Die Handelszentren waren Bagdad, Basra und das syrische Ruhayba. Seit Mitte der 80er Jahre ist Pakistan, wo die Falknerei ebenfalls eine sehr alte Tradition hat, zumindest quantitativ zum Hauptexporteur an den Golf avanciert. Aber auch aus Nordafrika (Tunesien, Ägypten und Libyen), dem Iran, vom Golf selbst, aus Zentralasien und Europa bezieht man heute die Beizvögel⁸. Heute sind Falkenfang und Falkenhandel

mit Wildfängen außer in Syrien, Jordanien und Ägypten, wo sie geduldet, bzw. nicht konsequent verfolgt werden, überall in der Welt verboten. Trotzdem werden von den Falknern am Golf jährlich zwischen 2500 und 5000 Wildfänge "konsumiert". Der Anteil von Nestlingen und Ästlingen (sie werden von Pflegern aufgezogen und auch ausgebildet), wenn sie als solche angeboten werden, liegt zur Zeit nur bei ca. zwei Prozent⁹. Sie bringen aus den bereits erwähnten Gründen weitaus geringere Erlöse als Wildfänge. Der lukrative Gewinn – es werden Preise zwischen eintausend und zwanzigtausend DM pro Falke und gelegentlich auch ein Vielfaches davon erreicht – ist der Antrieb für einen sich ständig weiterentwickelnden und wachsenden internationalen Falkenhandel.

4.1 Die Methoden des traditionellen Falkenfangs

Beim Falkenfang bedient man sich zweier seit Jahrhunderten bekannter Fangmethoden. Die nicht bodensteten beduinischen Falkner entwickelten eine mobile Fangmethode (arab. *Qans*: dt. Jagd), die „städtischen Falkner“ oder deren Bedienstete eine stationäre Fangeinrichtung (arab. *Kuch*: dt. Hütte).

Die Methode der Beduinen basiert auf einer freifliegenden Taube, auf deren Rücken ein mit Schlingen versehenes Netz befestigt ist. Wenn der Falke die Taube schlägt, verfängt er sich darin mit seinen Fängen. Aufgrund des Gewichtes und der Pendelbewegung der Beute ermüdet der Falke sehr schnell und wird so gezwungen, zu landen. Die nacheilenden Jäger versuchen dann, ihn am Boden zu stellen. Da die aus Roßschwanzhaaren gefertigten Schlingen nicht sehr reißfest sind, ist diese Methode jedoch nicht sehr effizient.

Bereits in der mittelalterlichen arabischen Falknereiliteratur wird die stationäre Fangeinrichtung *Kuch* detailliert beschrieben. Sie hat im wesentlichen vier Komponenten: Einen Unterschlupf – den eigentlichen Namensgeber, der dem Fänger Deckung bietet, einen Lockkraben, eine Taube und ein Schlagnetz. Der Rabe, der über eine Schnur immer wieder zum Fliegen gebracht wird, dient dabei als Lockvogel¹⁰. An seinen Fängen ist ein Federspiel als Beuteattrappe befestigt. Ist der Falke in Sichtweite des Fängers, läßt dieser eine an einer Schnur befestigte Taube auffliegen. Da sie für den Falken die attraktivere Beute darstellt, läßt dieser vom Raben ab und schlägt die Taube. Daraufhin zieht sie der Falkenfänger langsam in das Zentrum des Schlagnetzes, das dann über eine weitere Schnur ausgelöst wird und zuschnappt. (vgl. Abb.1)

Da es sich um eine stationäre Fangeinrichtung handelt – für den Aufbau der Anlage braucht der Betreiber einen Tag – hängt der Erfolg des Falkenfängers vor allem von seiner Standortwahl ab. Die Fänger waren deshalb gezwungen, sich Kenntnis über Brutgebiete, Zugrouten, Nahrungs- und Rastgewohnheiten der Falken anzueignen. Eine intensive Beschäftigung mit der Spezies der Falken und

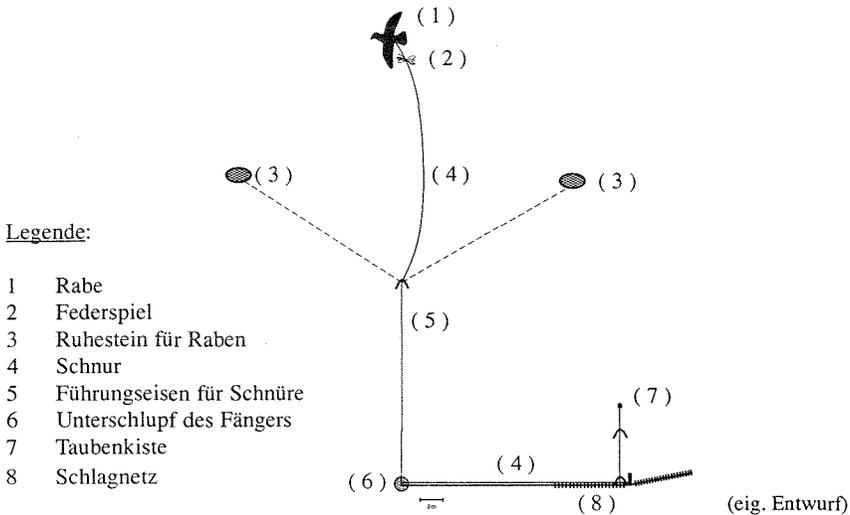


Abb. 1: Schematische Darstellung einer stationären Falkenfanganlage (Draufsicht)

eine relativ geringe Nachfrage – im Vergleich zu heute – waren über Jahrhunderte hinweg bis Mitte dieses Jahrhunderts die Grundlage für einen „ökologisch verträglichen“ Falkenfang und Falkenhandel im Vorderen Orient“. So berichten die Fänger aus Ruhayba auch selbstverständlich, „daß sie nur die jungen und kräftigen Falken an die Händler weiterverkaufen, die alten und zu kleinen hingegen wieder fliegen lassen“¹¹.

4.2 Die Entstehungsbedingungen für den Falkenfang in der Region Ruhayba

Die Entstehung des Falkenfanges in Ruhayba ist auf die exponierte Lage der Region zurückzuführen. Einerseits ist sie Durchzugs- und Brutgebiet für Greifvögel, andererseits lag sie im Kontaktfeld der potentiellen Nachfrager, der Beduinen und der elitären städtischen Falkner, insbesondere des Kalifenhofes von Damaskus.

Wann und wie die Technik des Falkenfanges in die Region kam und was letztendlich der Auslöser war, die Nachfrage der syrischen Beduinen bzw. die der städtischen Eliten oder der Eigenbedarf der als „leidenschaftliche Jäger“ bekannten einheimischen Bevölkerung selbst, kann nicht mehr eindeutig nachvollzogen werden. Es muß angenommen werden, daß bereits in vorislamischer Zeit in der Umgebung von Ruhayba Falken in stationären Fanganlagen gefangen wurden.

Dafür spricht ein noch rudimentär vorhandener Fangplatz nordwestlich des Dorfes, der von den Fängern „*Kuch Romani*“ (dt. die römische Hütte) genannt wird. Darüber hinaus existiert unweit davon eine „*Kuch Al Basri*“¹², die auf einen lokalen Falkenfang mindestens seit dem 10. Jahrhundert schließen läßt. Professor Mustafa Al Hatib, der selbst in Ruhayba wohnt und an der Universität in Damaskus Geschichte lehrt, beschreibt die Anfänge des Falkenfangs in Ruhayba wie folgend: „Ruhayba war zur Zeit der Ummayyadendynastie ein Militärstützpunkt und spielte eine wichtige Rolle bei den Eroberungszügen der Muslime gen Osten. Am Rande der Wüste gelegen, war die landwirtschaftlich intensiv genutzte Oase ein wichtiger Knotenpunkt der Handelsstraßen Damaskus-Aleppo und Damaskus-Tadmor-Bagdad.[...] Die unmittelbare Nähe zur Hauptstadt Damaskus und die Randlage an der syrischen Wüste mit ihrem üppigen Tierbestand machten Ruhayba zur dieser Zeit zum Jagdrevier und zum Zweitwohnsitz der Kalifenfamilie, der Minister und anderer hochgestellter Persönlichkeiten. Diese betrieben hier auch die Beizjagd. Es ist zu vermuten, daß schon damals die Wohlhabenden aus Damaskus mit Falken von den Jägern aus unserem Dorf versorgt wurden.“

Die Gebirgszüge des Qalamun mit ihren vorgelagerten Ebenen und der hohe Tierbesatz der Region boten Greifvögeln bis Mitte dieses Jahrhunderts optimale Lebens- und Nahrungsgrundlagen. Bis vor 30 Jahren gab es hier noch eine lokale Falkenpopulation von ca. 80 Lannerfalkenpaaren. Mittlerweile gibt es in Syrien weder für den Sakerfalken noch für den Wanderfalken konkrete Brutnachweise. Bei den heute gefangenen Vögeln handelt es sich wohl ausnahmslos um Zugvögel. Sie kommen Mitte September mit dem großen Herbstvogelzug aus Mittel- und Osteuropa über die Bosphorusroute oder aus Südrußland über die östliche Türkei in die südöstlichen Steppen- und Wüstengebiete Syriens, in die angrenzenden Wüsten Iraks, Jordaniens und Saudi-Arabiens, um dort zu überwintern (BAUMGART 1984). Beide Flugrouten führen direkt durch oder tangieren zumindest die Region Ruhayba. Ein Falkenfänger erläutert: „Die Falken flogen jedes Jahr zur gleichen Zeit hier an den Feldern im Osten des Dorfes vorbei. Schon mein Vater hat hier gefangen. Und er hat es wieder von anderen, noch älteren Fängern erfahren. Jetzt aber gibt es schon lange keine Falken mehr, die in der Nähe des Dorfes gefangen werden.“

Die Tatsache, die einzigen zu sein, die in der Lage waren Falken – noch dazu in einer technisch so anspruchsvollen Anlage – zu fangen, der wirtschaftliche Aspekt des Falkenfanges, der naturräumliche Bezug zu und die intensive Beschäftigung mit den Falken führten zu einer tiefen Verankerung des Falkenfangs im Bewußtsein der Bevölkerung. Dies hatte zur Folge, daß sowohl seine technischen als auch ideellen Inhalte nach dem Niedergang der arabischen Falknerei ab dem 13. Jahrhundert (MÜLLER 1965) von Teilen der Dorfbevölkerung weiter gepflegt wurden und somit bis in dieses Jahrhundert erhalten blieben. Bis zur Mitte dieses Jahrhunderts wurden in Syrien ausschließlich in der Region Ruhayba Falken gefangen.

4.3 Falkenfang und Falkenhandel in Syrien seit 1950

Zu Beginn dieses Jahrhunderts gab es in Ruhayba drei bis vier Falkenfänger. Ihre Abnehmer waren die Scheichs der syrischen Beduinenstämme. Obwohl der Falkenfang von Zeit zu Zeit einen nicht unerheblichen monetären Gewinn brachte, war er damals mehr eine Neben- als eine Hauptbeschäftigung. Ihren Lebensunterhalt bestritten die Einwohner aus der subsistenz-orientierten Landwirtschaft. Bis in die 20er Jahre fing man kaum mehr als 50 Falken im Jahr.

4.3.1 Der Eintritt der Golfänder in den Falkenhandel

Mit der Abwanderung vieler Beduinenstämme in den 20er und 30er Jahren an den Golf verloren die Falkenfänger aus Ruhayba potentielle Kunden. Andererseits erfuhren dadurch die Scheichs am Golf von dem Falkenfängerdorf Ruhayba und die Fänger wiederum von den Falknern am Golf.

Dies veranlaßte zum einen einige Falkenfänger – aber auch andere Händler – aus dem Ort, an den Golf zu reisen, um den arabischen Falknern dort direkt ihre Falken anzubieten. 1943 fuhr erstmals ein Mann aus Ruhayba mit dem Fahrrad – er war der erste in Ruhayba, der ein Fahrrad besaß – über Damaskus und Amman nach Saudi-Arabien, um dort zu prüfen, ob ein Bedarf bestünde. Zur gleichen Zeit schickten Emire aus Saudi-Arabien, Qatar und aus Bahrain ihre Abgesandten nach Ruhayba, um dort Falken zu erstehen. Dadurch erhöhte sich die Falkennachfrage sehr stark; dies wiederum hatte zwei Auswirkungen auf die Struktur und Organisation des Falkenfanges. Die wenigen Falkenfänger erzielten in den folgenden Jahren erhebliche Gewinne; der Nebenberuf wurde zum Hauptberuf. Zum anderen konnten sie den anfallenden Arbeiten alleine nicht mehr nachkommen. Dies führte zur Arbeitsteilung, aus der Falkenfänger und Falkenhändler als zwei unabhängig voneinander arbeitende Personen hervorgingen.

4.3.2 Die Beduinen und der kommerzielle Falkenfang

Im Jahre 1958 führte ein Scheich der Hadidi-Ibrahimi aus Ägypten eine modifizierte Version der traditionellen beduinischen Fangmethode ein: Das Rückengestell der Taube wurde mit Draht verstärkt und die Roßhaarschlingen mit Nylon ersetzt.

Mit dieser verbesserten Fangtechnik begannen die Hadidi-Ibrahimi mit dem kommerziellen Falkenfang in den Wüstensteppen östlich des Dorfes Buedir, dem Sitz der Sheihfamilie, nahe Aleppo und in der Region von As-Salamiyyah. Die Falken verkaufte sie an die Händler in Ruhayba. Aufgrund ihrer Mobilität und einfachen Handhabung wurde diese Technik in den folgenden Jahrzehnten zur dominierenden Fangmethode in Syrien. Dazu äußert sich ein Aleppiner Falken-

fänger: „ Es gibt viele, die mit dem Fahrrad durch die Wüste fahren, andere reiten auf Eseln oder Pferden, wieder andere gehen zu Fuß. Alle haben sie eine Taube dabei, um für den Fall, daß sie auf einen Falken treffen, ihr Glück zu versuchen. Jedes Haus [Familie] hat eine Taube mit Netz parat. Jedes Kind und jede Frau wissen damit umzugehen.“

Heute betreiben Hunderte von Beduinen – mittlerweile auch von anderen Stämmen – den kommerziellen Falkenfang; neben dem Auto benutzen sie auch Motorräder, Pferde oder Esel als mobilen Untersatz. Darüber hinaus betätigen sich einige Zehntausend als Gelegenheitsfänger und verdienen damit zumindest einen Teil ihres Lebensunterhaltes.

Der Scheich der Hadidi-Ibrahimi erläutert: „ Ich muß die jungen Leute irgendwie beschäftigen. Sie haben keine Arbeit. Der Falkenfang ist das Einzige, was ihnen bleibt.“

Auch in Ruhayba nahm seit den 60er Jahren die Zahl der Falkenfänger stetig zu¹³. Die meisten fangen jedoch mit stationären Anlagen. Ihre Zahl erhöhte sich „von einer Handvoll“ in den 30er Jahren kontinuierlich auf 150 bis 250 in den 70er Jahren. Nur wenige Fänger aus Ruhayba fangen mit Taube und Netz. Die neu Hinzugekommenen kamen vor allem aus dem Freundschafts- und Verwandtschaftskreis der „alten Fänger“. Es waren Männer aus den unterschiedlichsten Berufsgruppen, Mechaniker, Bauern, Beamte, Schüler und Studenten, die ihr Glück versuchten. „ Es ist wie Lotterie. Wenn du Glück hast, kannst du Dir vom Verkaufserlös ein neues Haus bauen. Wenn du keinen Falken fängst, hast du nichts verloren. In den Sommermonaten gibt es sowieso nichts zu tun.“

Mit der Zunahme der Fänger stieg auch die Zahl der gefangenen Falken pro Saison von 100 in den 50er Jahren auf 500 bis 700 in den 60er Jahren an. Alleine in Ruhayba kam es bereits in den 50er Jahren zu einer Verdoppelung der Fangzahlen¹⁴. Die Folge war, daß die den Dörfern angrenzenden Fanggebiete bald überbelegt bzw. leergefangen waren.¹⁵

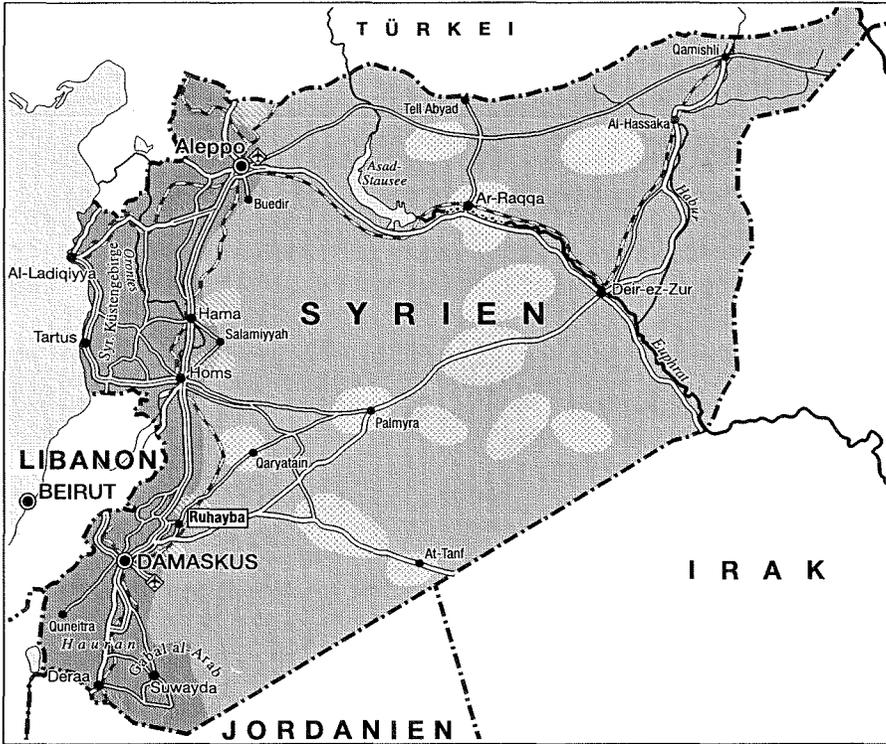
4.3.3 Die Expansion des Falkenfanges

Sowohl die Beduinen als auch die Fänger aus Ruhayba begannen daraufhin, neue Gebiete zu erschließen. Da es bis in die 70er Jahre in Ruhayba kaum private Kraftfahrzeuge gab, waren die Fänger auf öffentliche Transportmittel angewiesen. Ihre neuen Fanggebiete belegten sie deshalb entlang der Hauptverkehrsachsen Damaskus-Aleppo und Damaskus-Tudmor unweit von Dörfern oder Städten (vgl. Abb. 2).

Die Beduinen organisierten die Qans seit Mitte der 60er Jahre flächendeckend in ganz Syrien¹⁶. Sie finden sich dazu meist in Gruppen mit mehreren Autos zusammen; die Fänger aus Ruhayba arbeiten meist alleine. Nur in weiter abgelege-

Falkenfang und Falkenhandel in Syrien

nen Fanggebieten arbeiten sie in kleineren Gruppen, um Versorgung, Transport und Sicherheit zu gewährleisten. Den erzielten Gewinn teilen sie ebenso wie die beduinischen Fänger am Ende der Saison nach einem vorher vereinbarten Schlüssel auf. Darüber hinaus werden Einzelpersonen, aber auch Gruppen, von wohlhabenden



- für Falkenjagd ungeeignete Gebiete, da:
 - zu dicht besiedelt und/oder
 - stark landwirtschaftlich genutzt
- Falkenfang nur mit Kuh
- Falkenfang mit Kuh und Auto
- für Falkenjagd geeignete Gebiete, da überwiegend Wüstensteppe

Kartengrundlagen:
 Staatl. Vermessungsamt: Syrie & Territoires Adjacents,
 1:2.000.000. Damaskus, 1984.
 Cartographia: Sziria Libanon, 1:1.000.000. Budapest.
 Eigene Erhebungen, 1994.

0 100 km

Entwurf: N. Bär 1995
 Kartographie: Ing.-Büro B. Spachmüller



Abb. 2: Die Falkenfanggebiete in Syrien

„Freunden“ gesponsort. Dazu ein Scheich der Hadidi-Ibrahimi: „Ich selbst zahlte dieses Jahr zwei Männern [...viel Geld...]. Davon bezahlten sie ihren Flug und den Falkenfang in Zentralasien. Sie fingen zehn Vögel, die sie alle gleich dort an Falkner vom Golf verkauft haben.“

Der Falkenfang in Syrien hatte zu Beginn der 70er Jahre mit 700 bis 1200 gefangenen Falken pro Saison einen Höhepunkt erreicht. Zu Ende des Jahrzehntes kam es aufgrund einer stark rückläufigen Zugvogelpopulation zu einem dramatischen Rückgang der Fangzahlen¹⁷ (vgl. Abb. 3). In den folgenden Jahren dehnten die Fänger ihre Fanggebiete in den Irak und Iran aus. Aber erst mit der Erschließung neuer Fanggebiete Mitte der 70er Jahre im Süden der Türkei, insbesondere im Taurus, bekamen die im Ausland gefangenen Falken ein deutliches statistisches Übergewicht. Die Expansion des Falkenfangs wurde fast ausschließlich von den mobilen Beduinen initiiert, die stationären Fänger zogen nur vereinzelt nach.

Ende der 80er Jahre erreichte der Falkenfang in der Türkei seinen Zenit. Zwischen 300 und 600 Vögel wurden dort pro Saison gefangen und über Ruhayba an den Golf verkauft. Seit Anfang der 90er Jahre sind die Fangzahlen auch dort stark rückläufig (vgl. Abb. 4). Der Hauptgrund dafür ist im Gegensatz zu dem extremen Rückgang in Syrien nicht nur in der rückläufigen Zugvogelpopulation zu sehen, sondern insbesondere in der Verlagerung der Fanggebiete nach Zentralasien.

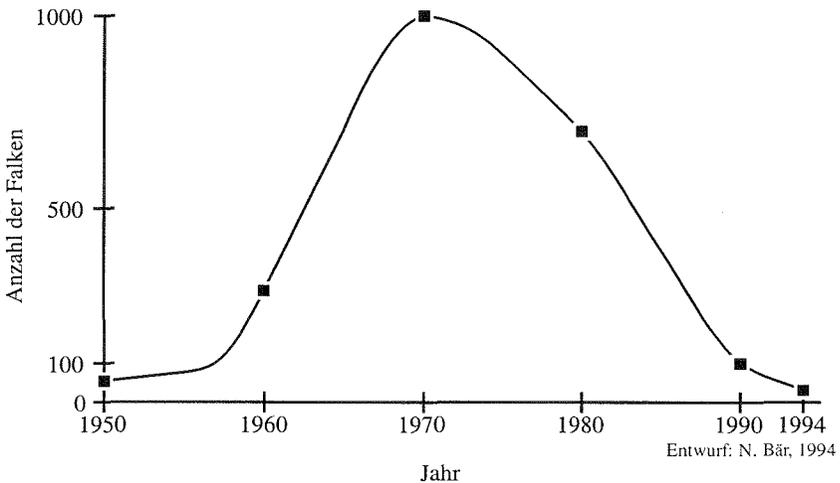


Abb. 3: Entwicklung der Falkenfangzahlen in Syrien (Quelle: Eigene Erhebungen)

Die Falken aus den Nachbarländern transportieren die nicht motorisierten Fänger noch heute mit dem Bus, gelegentlich auch mit dem Taxi oder mit gemieteten Pick-ups von den Fanggebieten nach Aleppo und Damaskus in die Versteigerungsbüros. Wegen des weltweiten Fang- und Handelsverbotes werden die Vögel in der Regel über die Grenzen geschmuggelt, oder es werden entsprechende Ausfuhrpapiere gekauft bzw. Polizei- und Grenzbeamte bestochen. Ein Jäger erzählt: „Ich fuhr dieses Jahr mit dem Bus über Aleppo in die Türkei und von dort in den Ost-Iran. Dort habe ich einen *Schahin* gefangen. Ich habe ihn unter meinem Mantel versteckt im Bus wieder zurück nach Syrien gebracht. Früher war es kein Problem, in der Türkei und im Iran Falken zu fangen und nach Syrien zu bringen. Aber heute ist der Falkenfang dort auch verboten und wenn man erwischt wird, werden einem die Vögel abgenommen. Wenn Du Glück hast mußt du nur eine Strafe bezahlen, wenn nicht, mußt du ins Gefängnis!“ Seit Mitte der 70er und 80er Jahre fingen die Beduinen auch vereinzelt in Nordafrika und in Afghanistan.

Den jüngsten entscheidenden Wandel erfuhr der syrische Falkenfang und Falkenhandel zu Beginn dieses Jahrzehnts. Seit 1993 fangen vor allem beduinische Falkenfänger, aber auch solche aus Ruhayba, in den zentralasiatischen Staaten Kasachstan, Usbekistan, Kirgisien und Tadschikistan. 1993 waren 400 bis 500 syrische Beduinen in dieser Region. 1994 waren es immer noch 200 bis 300. Ihre Zahl ist aufgrund erheblicher Probleme mit Naturschutzbehörden und korrupten

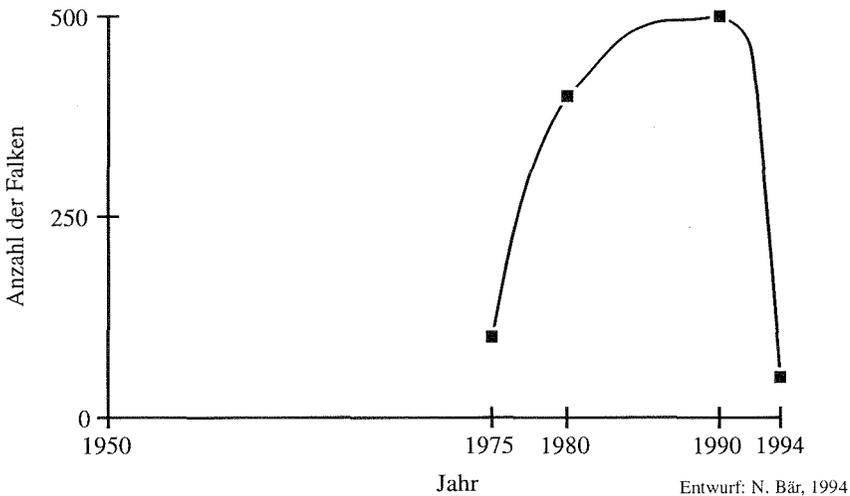


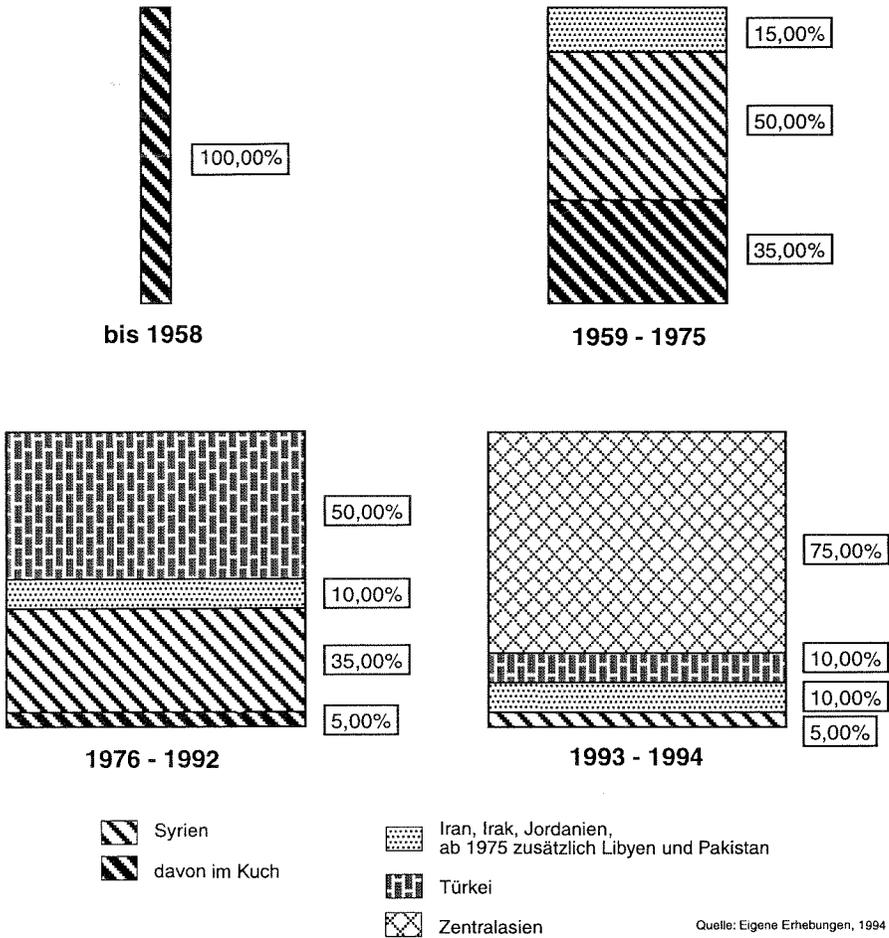
Abb. 4: Entwicklung der Fangzahlen in der Türkei (Quelle: Eigene Erhebungen)

Beamten sowie aufgrund zunehmender Konflikte mit örtlichen Mafiaorganisationen (Überfälle auf Fängercamps, Raub und Entführung, Erpressung und Mord) stark zurückgegangen. Ein Teil der gefangenen Falken wird vor Ort an Händler aus Syrien und vom Golf oder direkt an die Falkner vom Golf verkauft. Erhofft sich der Fänger einen größeren Gewinn in einer Versteigerung in den Damaszener Büros, verschickt er die Falken als normal deklarierte Luftfracht nach Syrien. Der Anteil der in Zentralasien gefangenen Falken nimmt heute 60-70% des Gesamthandelsvolumens der syrischen Händler ein.

Über den Wandel des Falkenfangs resumiert ein Vertreter der jungen Falkenfängergeneration aus Ruhayba wie folgt: „Ich bin hauptberuflich Falkenfänger. Ich habe einen technischen Studienabschluß, aber gearbeitet habe ich in meinem Beruf noch nie. Mit den Gewinnen aus dem Falkenfang versorge ich meine Familie und meinen Vater. Alles, was ich besitze, habe ich mit dem Falkenfang verdient. Ich kaufte mir davon zwei Motorräder und renovierte das Haus meines Vaters. Später heiratete ich und baute mir selbst ein kleines Haus. Inzwischen gehen die Geschäfte nicht mehr ganz so gut. Ich mußte meine Motorräder wieder verkaufen. Dennoch bestreite ich meinen Lebensunterhalt immer noch von den zwei Monaten im Sommer, in denen ich Falken fange. Ich wurde 1956 geboren, und bereits mit zehn Jahren trainierte ich zusammen mit meinem Vater, der ebenfalls Falkenfänger war, Raben. Mit 14 Jahren ging ich das erste Mal auf Falkenfang, nicht mit meinem Vater, sondern mit einem der ältesten und erfahrensten Falkenfänger von Ruhayba. In das Fanggebiet fuhr ich mit dem Fahrrad und der alte Mann ritt auf dem Esel. Ich war damals nur für die Verpflegung und für den Aufbau der Anlage zuständig. Dafür konnte ich dem Alten aber genau auf die Finger schauen. Wir waren beide zu gleichen Teilen am Gewinn beteiligt. Bereits ein Jahr später fing ich das erste Mal alleine in der Nähe von Gayrud. Danach pausierte ich, ging auf die Universität und studierte Ingenieurwissenschaften. Danach setzte ich meine Laufbahn als Falkenfänger alleine fort. Aufgrund meiner naturwissenschaftlichen Ausbildung konnte ich die Technik des Kuchfangs entscheidend verbessern. Ich entwickelte z.B. ein Schlagnetz mit Springvorrichtung, mit dem man auch knapp über dem Boden fliegende Falken fangen kann. In meiner Freizeit lerne ich Englisch, Russisch und Türkisch und studiere die Zugrouten der Falken. Ende der 70er Jahre fing ich auch in der Türkei. Jetzt fahre ich aber nach Zentralasien, wo es viel mehr Falken gibt. Dieses Jahr habe ich dort drei Falken gefangen, davon kann ich wieder bis zur nächsten Saison leben.“

Zusammenfassend kann festgehalten werden, daß sich der Falkenfang der syrischen Fänger mittlerweile völlig ins Ausland verlagert hat. 1994 betrug der Anteil der in Syrien gefangenen Falken nur noch ein Fünftel, der im Umkreis von 1000 km von Damaskus gefangenen Falken nur noch ca. ein Drittel des Gesamthandelsvolumens der syrischen Falkenhändler (vgl. Abb. 5).

Falkenfang und Falkenhandel in Syrien



Entwurf: N. Bär, 1994

Abb. 5: Die Fanggebiete der in Ruhayba gehandelten Falken

5 Die Organisation des modernen Falkenhandels

Die Innovationen im Falkenfang und seine räumliche Verlagerungen beeinflussten auch die Organisation und die Struktur des Falkenhandels. Bis in die 40er Jahre verkauften die Fänger ihre Falken selbst an die Falkner vom Golf. Gelegentlich bildeten sie untereinander auch Arbeitsgemeinschaften, die sich die anfallenden Aufgaben teilten. Als es in den 50er Jahren zu einer ersten starken Zunahme der – beduinischen – Falkenfänger kam, begannen einige der Fänger aus dem Dorf, sich ausschließlich auf den Kauf und Wiederverkauf der Vögel zu spezialisieren. Da sich die einzelnen Handelsgeschäfte aber zunehmend zeitlich überschneiden und räumlich expandierten, waren die Anforderungen von einzelnen Personen nicht mehr zu bewerkstelligen; es mußten Mitarbeiter gewonnen werden. Da die Händler aber ebenso wie die Falkenfänger bemüht waren, das “Know-how” als Grundlage ihres Geschäftes geheimzuhalten, vergaben sie die anfallenden Arbeiten zunächst nur an Familienmitglieder, da diese in einer sozialen Verpflichtung und auch in einer materiellen Abhängigkeit standen. In den 50er Jahren waren in Ruhayba drei Familienverbände im Falkenhandel tätig. In den 60er Jahren kamen zwei weitere hinzu. Diese geringe Zunahme bei gleichzeitiger Explosion der Fängerzahlen, ist vor allem unter finanziellem Hintergrund zu sehen. Bei einem relativ geringen Risiko hatten die Fänger die Chance auf einen hohen Gewinn. Der Händler hingegen hat dadurch, daß er den Falken vom Fänger kauft, ihn transportiert, unterbringt und gepflegt und wieder verkaufen muß, ein vergleichbar hohes Risiko bei weit geringeren Gewinnmargen.

Erst in den 80er Jahren, als die Falkenfänger weniger Falken fingen und durch die Angebotsverknappung die Gewinne der Händler stiegen, nahm auch die Zahl der Falkenhändler stark zu. Mit der Verzehnfachung des Handelsvolumens, der räumlichen Verlagerung sowie Ausweitung der Geschäfte und der damit verbundenen zunehmenden Kapitalintensivität konnten auch die Familienverbände den Anforderungen des Marktes nicht mehr gerecht werden. Es mußte eine neue Personal- und Vertriebsstruktur gefunden werden.

Seit Ende der 70er Jahre schließen sich dazu Händlerfamilien untereinander oder mit anderen – auch fachfremden – Personen zu Zweckgemeinschaften zusammen. Diese Arbeitsgemeinschaften bezeichnen sich selbst als *Schariqa* (dt. Firma). Die Struktur und die Strategie dieser *Schariqa* werden von den Teilhabern in der Regel nur für eine Handlungssaison festgelegt. Die Vorgaben liefern die sich ständig verändernden Marktgegebenheiten (z.B. Nachfrage und Angebot) und Rahmenbedingungen (z.B. gesetzliche Beschränkungen des Falkenfangs und -handels oder Verfügbarkeit von Kapital und Mobilität). Seit Beginn der 90er Jahre finden sich jedes Jahr zwischen zehn und 15 Händlerfirmen, in denen insgesamt 100 bis 120 Berufshändler arbeiten, zusammen. Der Kern jeder Firma besteht aber immer aus einem Familienverband, der je nach Bedarf um drei bis zehn Personen erweitert wird. Die neuen Partner der Familienverbände erhalten entsprechend ihren Einlagen

Geschäftsanteile, die die Gewinn- und Verlustbeteiligung bestimmen. Die wichtigsten eingebrachten Einlagen sind nach ihrer Wertigkeit Bargeld und Kompetenz, Visumtauglichkeit und hohe Reisebereitschaft, Autos und Immobilien. Welche Einlage an welcher Stelle der Werteskala steht, liegt aber auch im Verhandlungsgeschick des Einzelnen. Die Gewinn- und Verlustverteilung innerhalb des Familienverbandes erfolgt im allgemeinen zu gleichen Anteilen pro Kopf, unabhängig von den Qualifikationen. Es gibt aber auch wenige Großfamilien, die auch hierbei die Einlagen zur Gewinn- und Verlustverteilung zugrundelegen. Diese Geschäftsanteile werden als *Hissa* (dt. Anteil) bezeichnet. In der Regel werden pro *Schariqa* vier *Hissas* vergeben. Ihre Stückelung geht bis zu 1/8 Anteilen.

5.1 Die Organisation des Falkenkaufs durch die Händler

Bis in die 50er Jahre kauften die Falkenhändler ihre Falken ausschließlich von den Fängern aus Ruhayba, in den 60er und 70er Jahren überwiegend in den Versteigerungsbüros der Beduinen. Darüber hinaus erwarben die Händler ihre Falken auch direkt im Ausland (vgl. Abb. 5).

5.1.1 Der Kauf von den Falkenfängern aus Ruhayba

In den 50er Jahren kauften die Händler um die 50 Falken, in den 60er Jahren zwischen 100 und 300 Falken pro Jahr von den Fängern im Dorf. Seit Mitte der 70er Jahre nimmt deren Anteil drastisch ab. 1994 wurden nur noch zwei Falken von Fängern aus Ruhayba in Syrien gefangen. Meist wurden die Falken in Versteigerungen im Hause des Fängers an den meistbietenden Händler verkauft. Bestand zwischen beiden eine enge soziale oder verwandtschaftliche Beziehung, kam es in der Regel nicht zu solchen Versteigerungen, die Vögel wurden dann direkt an die befreundeten oder verwandten Falkenhändler weiterverkauft. Seit den 80er Jahren gibt es darüber hinaus eine vertragliche, saisonale Verpflichtung zwischen Fänger und Händler. Der Falkenfänger erhält dabei vom Händler Geld für Ausrüstung und Reisekosten vorgestreckt und verpflichtet sich im Gegenzug, die gefangenen Falken über den finanzierenden Händler zu verkaufen. Der Gewinn wird in der Regel zu gleichen Teilen geteilt. Während die Aufkäufe von Fängern aus Ruhayba in den letzten Jahrzehnten stark rückläufig waren, nahm der Kauf von den beduinischen Jägern stetig zu.

5.1.2 Der Kauf in den Versteigerungsbüros der Beduinen

Als sie mit dem Falkenfang begannen, verkauften die Beduinen ihre Falken direkt in ihren Dörfern an die Händler aus Ruhayba. Seit 1962 in Damaskus und seit 1991 in Aleppo organisieren sie den Verkauf in Versteigerungsbüros. In Damaskus

gab es 1994 fünf Büros, in Aleppo drei. In Aleppo werden vorrangig Falken aus der Türkei und einige, die mit dem Flugzeug aus Zentralasien¹⁸ ankommen, verkauft. Allerdings ist das Aleppiner Handelsvolumen nur ein Bruchteil dessen der Damaszener Büros. Die Gründe für Damaskus als Versteigerungsstandort liegen auf der Hand: Neben den Händlern aus Ruhayba kaufen dort auch die arabischen Falkner selbst direkt von den Beduinen¹⁹.

Das erste Büro wurde in einem *Suq* (dt. Markt) in der Nähe der Touristenhotels im Stadtzentrum eröffnet. Heute befinden sich alle Büros in einem Radius von ca. 100m in diesem *Suq*. Sie sind von Anfang August bis Ende Dezember angemietet. Es handelt sich um typisch orientalische Innenhofhäuser, die recht spartanisch eingerichtet sind. Sie haben eine Koch- und Waschgelegenheit, eine Toilette und ein mit Kunststoffmatten ausgelegtes Geschäftszimmer, das gleichzeitig Aufenthaltsraum und Schlafraum für die Angestellten ist. Alle Häuser haben einen 20 bis 50 qm großen Innenhof, der ebenfalls mit Matten oder mit Teppichen belegt ist. Innenhof und Geschäftszimmer dienen dem Personal, den Händlern und den Falkenfängern als Kommunikations-, Gebets- und als Geschäftsplatz. In mindestens einem Zimmer des Gebäudes werden die Falken aufbewahrt (vgl. Abb. 6).

Die Struktur und Organisation der Büros hat sich seit ihrer Gründung kaum verändert. Sie sind für die zwei bis drei dort beschäftigten Familienangehörigen gleichermaßen Arbeits- und Lebensraum. Die Bürobesitzer sind angesehene Stammesmitglieder der Hadidi-Ibrahimi mit langer Erfahrung im Falkengeschäft. Beliefert werden sie ausschließlich von beduinischen Falkenfängern, die zu ihnen in einem ähnlichen Vertrags- bzw. Verwandtschafts- und Freundschaftsverhältnis stehen, wie die Fänger aus Ruhayba zu den dortigen Händlern.

Gewöhnlich nimmt das Büro die angelieferten Falken in Kommission und organisiert deren Versteigerung. Während der Hauptsaison sind alle Händler – teilweise rund um die Uhr – im *Suq* anwesend und betreten meist gleichzeitig mit dem ankommenden Fänger und seinen Falken das Versteigerungsbüro. Bürobesitzer und Fänger sind einerseits bestrebt, die Falken möglichst schnell weiterzuverkaufen, um eine Wertminderung z.B. durch Krankheit oder gar einen Totalverlust durch Tod oder Diebstahl auszuschließen, andererseits sind sie aber auch bemüht, möglichst viele Interessenten in der Versteigerungsrunde zu versammeln, um so einen höheren Verkaufspreis erzielen zu können. Befinden sich nur wenige Händler im *Suq*, werden auch andere in Ruhayba telefonisch von der Versteigerung benachrichtigt. Der Betreiber des Büros verlangt für die Unterbringung des Falken und für die Durchführung der Versteigerung eine Provision von sieben Prozent des erzielten Verkaufspreises – 1963 waren es noch fünf syrische Pfund pro Falke²⁰. Sie sind vom Käufer zu bezahlen.

Die meisten Händler aus Ruhayba verbindet mit den Bürobesitzern eine langjährige Freundschaft. Diese Freundschaft wird durch gelegentliche kleine Geschenke an die Angestellten oder an die Kinder des Besitzers aufgefrischt, um

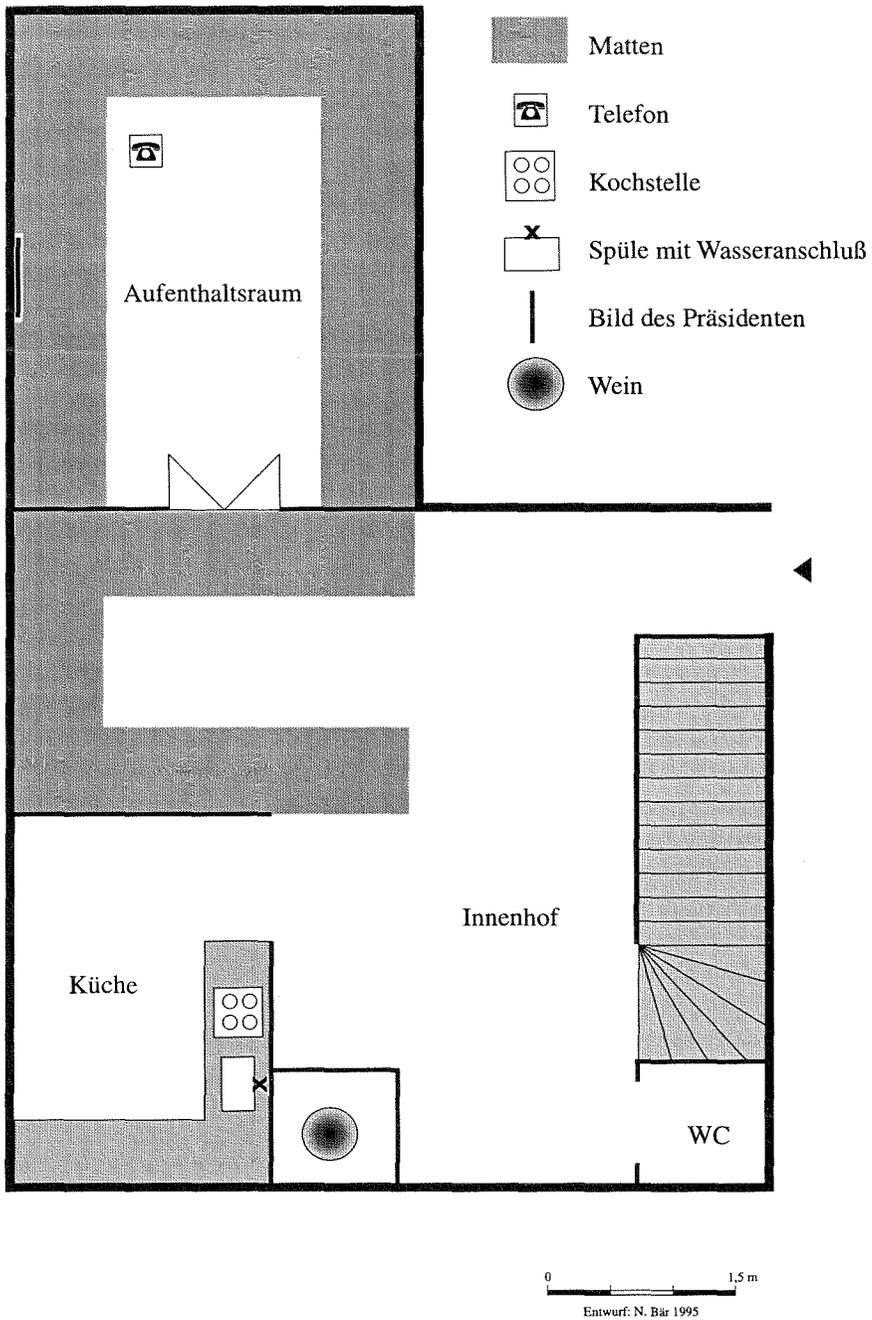


Abb. 6: Schematische Darstellung eines Versteigerungsbüros in Damaskus

z.B. bei der Ankunft eines Falken als einziger informiert zu werden. In den meisten Fällen werden die Falken jedoch in klassischen Versteigerungen verkauft.

Da sich mit der Einführung der Versteigerung der Einkauf für die Händler erheblich verteuerte, entwickelten sie Gegenstrategien. Um den Preis bei der Versteigerung niedrig zu halten, einigten sie sich darauf, daß nur einer, maximal zwei, aus ihren Reihen aktiv an dieser Versteigerung teilnimmt. Hat man den Falken erst einmal erstanden, trifft man sich wieder untereinander, um noch einmal eine interne Versteigerung durchzuführen. Die Differenz vom ersten Kaufpreis zum Endpreis der zweiten Versteigerung wird unter allen anwesenden Händlern zu einem bestimmten Schlüssel neu aufgeteilt. Schon alleine deshalb ist es für die Falkenhändler sehr wichtig, im *Suq* immer präsent zu sein. Gelegentlich werden die Falken aber auch von Händlern aus Prestige Gründen oder zur Demonstration ihrer Macht gegen diese Gemeinschaften ersteigert, was gelegentlich auch schon zu handfesten Auseinandersetzungen unter den Händlern führte. Die gestiegenen Einkaufspreise und die geringe Chance, in den Versteigerungsbüros einen außergewöhnlichen Falken zu ersteigern, veranlaßte bereits Mitte der 60er Jahre einige Händler, einen Teil ihrer Falken direkt im Ausland zu kaufen.

5.1.3 Der Falkenkauf der Händler im Ausland

Noch vor den Falkenfängern reisten die ersten Händler ins Ausland, um dort insbesondere qualitativ hochwertige Falken zu erstehen. Sie kauften entweder von lokalen Falkenfängern seit den 60er Jahren im Iran und in Jordanien, seit 1975 in Ägypten und Libyen oder ebenfalls in den 60er und 70er Jahren direkt von Falkenhändlern in Basra und Bagdad. Seit Mitte der 80er Jahre kaufen sie darüber hinaus auch einige Falken in Westeuropa.

Bis Ende der 80er Jahre gab es für die Händler kaum logistische und gesetzliche Hindernisse, die Falken nach Syrien zu bringen. Notwendige Dokumente, Genehmigungen der Ausfuhrbehörden und Importpapiere wurden von den entsprechenden Stellen gekauft, oder die Tiere wurden nach Syrien geschmuggelt. Gelegentlich bringen lokale Falkenfänger die Falken auch selbst über die „problematische Landesgrenze“ und verkaufen sie dann dort weiter. So schmuggeln zum Beispiel libysche Falkenfänger ihre Falken mit dem Bus nach Ägypten, irakische Fänger nach Jordanien, und verkaufen sie dort an die Händler aus Ruhayba und vom Golf.

Seit 1990 kaufen die Händler viele Falken in den zentralasiatischen Republiken der ehemaligen Sowjetunion. Mit ihren „russischen Freunden“ erschlossen sie sich seit 1992 diese neuen Märkte. 1994 kauften die Falkenhändler aus Ruhayba – darüber hinaus auch viele Händler vom Golf und einige aus Pakistan – ihre Falken vor allem in Kasachstan. Eine syrische Händlerfamilie organisierte dort zusammen mit einem wohlhabenden Freund eine großangelegte Expedition mit syrischen

Fängern und Dolmetschern, die sie 12 Mio. syrische Pfund kostete. Der Verkauf der Falken soll ihnen 30 Mio. eingebracht haben²¹.

Drei Händlerfamilien haben seit 1986 recht gute Kontakte zu westeuropäischen Züchtern und Händlern, insbesondere aus Deutschland und Österreich. Gelegentlich empfängt man diese auch in Ruhayba. Auch die Geschäfte mit den „integren Europäern“ unterliegen eigenen Gesetzen. So berichtet einer der Händler: „Ich fahre oft nach Westeuropa, um dort Falken zu kaufen. Bis jetzt gab es noch nie Schwierigkeiten. Die Falken werden von mir erst am Flughafen bezahlt, wenn ich sehe, daß sie durch den Zoll gekommen sind.“ In Europa werden pro Saison kaum mehr als zehn Falken gekauft, im allgemeinen Kreuzungen und Wanderfalken.

Außer in den o.g. Falkenfangländern kaufen die syrischen Händler ihre Falken auch auf den Märkten am Golf, insbesondere in Abu Dhabi, von pakistanischen Händlern. Sie sind zudem maßgeblich am Direktimport aus Pakistan beteiligt. Zwei Händlerfamilien haben deswegen ihre Büros in Ruhayba bereits geschlossen und ganz nach Abu Dhabi verlegt. Falken werden von ihnen in Kommissionsgeschäften oder gegen Provision – in der Regel als Wildfänge – weiterveräußert.

5.2 Die Organisation des Falkenverkaufs

Bis Mitte der 60er Jahre lief der komplette syrische Falkenhandel ausschließlich über Ruhayba. Nahezu alle Falken wurden in den Büros an die Falkner vom Golf verkauft. Im allgemeinen nahmen sie die Falken selbst mit dem Flugzeug – manchmal an eigens dafür reservierten Plätzen im Passagierraum – oder mit dem PKW wieder zurück an den Golf. Gelegentlich wurden einige Falken auch als „Diplomatenpost“ über die saudische Botschaft in Damaskus an den Golf geliefert. Nur selten reisten die Händler mit ihren Falken selbst mit Flugzeug oder eigenem Pkw, um die Vögel dort den Scheichs anzubieten. Bereits 1965 gründete ein Händler aus Ruhayba eine Niederlassung in Abu Dhabi. Seither hat sich der Verkauf der Falken kontinuierlich dorthin verlagert. Die Falkenmärkte in Abu Dhabi und Doha sind die Drehscheibe des internationalen Falkenhandels an den Golf.

In Ruhayba selbst und in den temporären Zweigstellen in Damaskus werden nur noch wenige Falken verkauft. 1994 kamen weniger als zehn Falkner vom Golf zum Falkenkauf nach Ruhayba und nur einige mehr nach Damaskus. Ende der 80er Jahre wurden bereits neun Zehntel der Falken in die Niederlassungen am Golf geflogen und dort zum Verkauf angeboten. Der Luftfrachtversand erfolgt je nach Wert der Falken entweder im preiswerten Sammelkarton mit bis zu einem Dutzend anderer Falken, oder alleine in einer Großraumbox²². Der Falkenexport war 1994 in Syrien noch legal. Die Händler mußten sich nur die notwendigen Ausfuhrdokumente besorgen und einen bestimmten Betrag in ausländischen Devisen – US\$ – zu einem festen Kurs gegen Syrische Pfund eintauschen. Darüber hinaus zahlt jeder der Händler Steuer und Gebühren für den Export seiner Falken.

5.3 Die Geschäftsgrundlagen des modernen Falkenhandels

Die ökonomische Nische Falkenhandel konnte sich in Ruhayba aufgrund der geographischen Lage des Dorfes und der kulturhistorischen Entwicklung der Region Vorderer Orient etablieren und halten. Seine ökonomischen Grundlagen sollen im folgenden dargestellt werden.

Inwieweit ein Händler im internationalen Falkenhandel bestehen kann, hängt neben der Qualität, die er anbietet, sehr stark von seiner Infrastruktur, seiner finanziellen Ausstattung, seiner Mobilität und darüber hinaus von seinem Verhandlungsgeschick und seinem Ruf ab. Der gute Ruf des Händlers beruht auf seiner Fachkompetenz, Lebensweise und seinem Geschäftsgebaren. Die fachliche Kompetenz – einen guten Falken als solchen zu erkennen – haben sich die „alten Falkenhändler“ in jahrzehntelangem Erfahrungsaustausch mit den lokalen Falkenfängern, den Beduinen und den Falknern vom Golf angeeignet.

Bei den Geschäften mit den konservativen Eliten vom Golf ist ein Verhalten gemäß den religiösen Regeln, eine traditionell-muslimische Lebensart und ein ehrenhaftes Geschäftsgebaren unverzichtbar. Gastfreundschaft nach arabisch-beduinischer Tradition, das ausschließliche Tragen von traditioneller Kleidung, das Führen der Verkaufsgespräche in den Privathäusern der Händler, die Fixierung des Vertragsabschlusses per Handschlag, gegenseitiger Respekt, Aufrichtigkeit und Vertrauen sind dabei die wichtigsten Merkmale. Die Bedeutung des traditionellen Handlungsrahmens zeigt sich auch daran, daß viele europäische – vor allem deutsche – und einige pakistanische Falkenhändler ihre Falken über die syrischen Händler am Golf verkaufen lassen, um einerseits überhaupt an potentielle Käufer heranzukommen, und um andererseits einen sehr guten Preis erzielen zu können.

Die Reisemobilität der Händler wird aufgrund der restriktiven Visa-bestimmungen vieler Länder zunehmend eingeschränkt. Auf ihrer Suche nach neuen Märkten stoßen Händler und Fänger immer mehr auf Länder, deren Visa-bestimmungen sie nicht oder nur bedingt erfüllen. Dies gilt mittlerweile auch für einige arabische bzw. islamische Länder. Große Probleme bereiten aber besonders Reisen nach Westeuropa, vor allem nach Deutschland. Ein Visum für Österreich, Rußland, die Ukraine oder Tschechien hingegen ist leichter zu bekommen, deshalb trifft man die westeuropäischen Geschäftspartner vorzugsweise in diesen Ländern oder man benützt sie als Durchgangsstation auf dem Weg in jene „Problemländer“. Personen, die Möglichkeiten und Mittel haben, den Visa-bestimmungen zu genügen, sind für die Händler daher als potentielle Geschäftspartner sehr wichtig.

5.3.1 Die materiellen Geschäftsgrundlagen

Neben dem eigentlichen „Know how“ hat in den letzten zehn Jahren insbesondere die materielle Grundausrüstung aufgrund von modernen technischen und

wirtschaftlichen Entwicklungsprozessen einen tiefgreifenden Wandel erfahren. Mit der Internationalisierung der Geschäfte sind Kapital, Telefon, Auto und Niederlassungen in Damaskus und am Golf zu den dominierenden Geschäftsgrundlagen geworden.

5.3.1.1 Die Händlerbüros in Ruhayba, Damaskus und am Golf

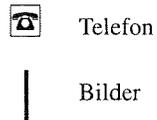
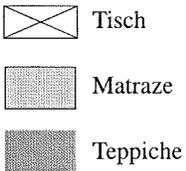
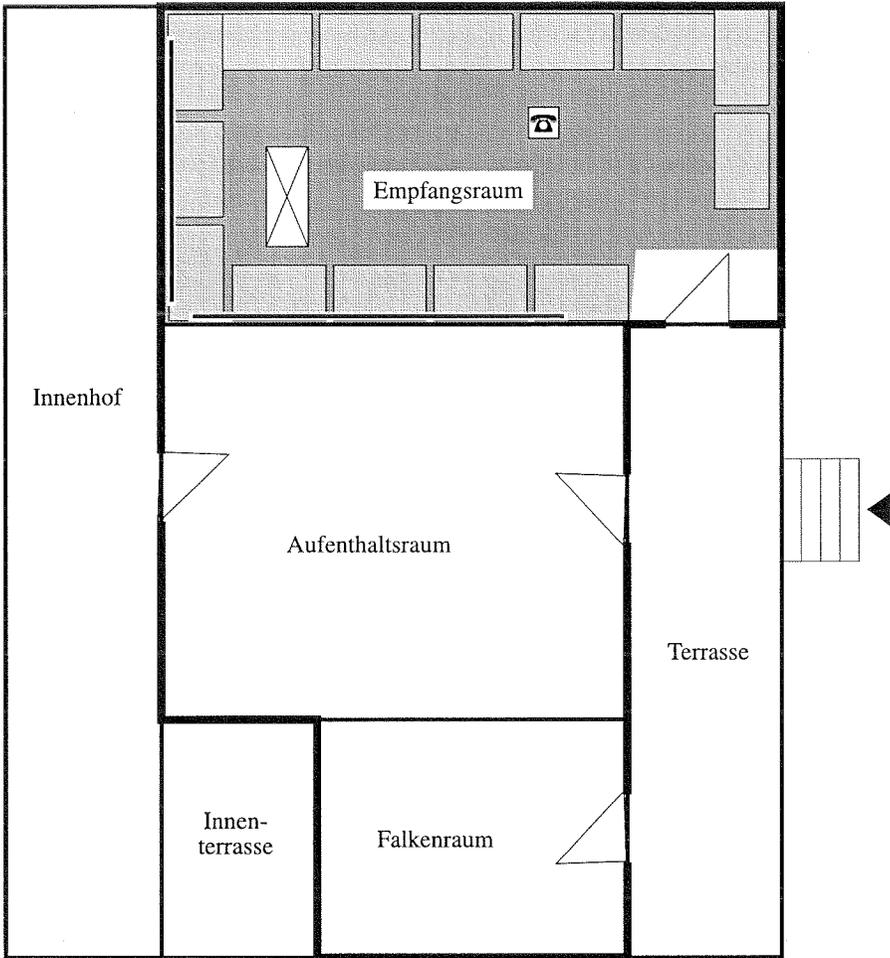
Die Büros der Falkenhändler in Ruhayba befinden sich alle im Ostteil des Dorfes. Sie sind einfach eingerichtet, meist mit Sitzmatten oder Matratzen entlang den Wänden, mit Teppichen auf dem Boden, einer kleinen Kochstelle, auf der Tee oder Mate zubereitet wird, und mit einem Telefon. Bei den Büros befinden sich in der Regel auch die Zimmer zur Unterbringung der Falken. Der Boden dieser Zimmer ist mit Sand bedeckt, die Falken sitzen verkappt auf Sandsäcken oder Korbstühlen.²³ Mit Ventilatoren wird die Zimmertemperatur geregelt.

Die repräsentativen Empfangs- und Verhandlungsräume hingegen befinden sich in den Wohnhäusern der Händler. Auch sie sind sich, weil traditionell arabisch eingerichtet, relativ ähnlich. Die Böden sind mit Teppichen und Sitzpolstern ausgelegt. An den Wänden befinden sich gerahmte Bilder von Falken und Geschäftspartnern, insbesondere aber auch Kunstdrucke mit religiösen Motiven und Koransprüchen. In der Mitte des Raumes steht ein meist messingfarbener kniehocher Tisch, auf dem Wasserpfeifen, Kaffekannen, Gläser und Tassen stehen (vgl. Abb. 7).

Seit 1980 haben ruhaybianische Händler temporäre Niederlassungen in Damaskus. Die drei Büros im Jahre 1994 befanden sich in den nordöstlichen Bezirken der Hauptstadt. In ihrer Funktionalität unterscheiden sie sich kaum von jenen in Ruhayba, mit der Ausnahme, daß sich Büro, Zimmer für die Falken und Verhandlungsräume im gleichen Haus befinden. Die Büros, die rund um die Uhr besetzt sind, bieten dem Falkenhändler den wesentlichen Vorteil der Nähe zu den Versteigerungsbüros der Beduinen und zu den Falknern vom Golf.

Heute haben bis auf einen, der sein Büro in Riad hat, alle syrischen Händler eine Niederlassung in Abu Dhabi. Die Büros dort befinden sich ebenfalls alle in unmittelbarer Nähe zueinander. Auch Falkenhändler aus Pakistan und aus den Golfstaaten haben ihre Geschäftsräume in diesem *Falkensuq*. Aber auch in Doha, Riad und Kuwait City gibt es solche *Suqs*. Geführt werden die angemieteten Büros²⁴ von einem Familienmitglied oder einem Geschäftspartner. Die Büros vor Ort bieten den Händlern drei wesentliche Vorteile:

- Dort können Geschäftskontakte zu anderen – nicht syrischen – Falkenhändlern geknüpft werden,
- es können durch die Nähe zum potentiellen Absatzmarkt offensiv neue Kunden gewonnen werden



Entwurf: N. Bär 1995

Abb. 7: Schema eines Händlerbüros in Ruhayba

– und es werden dadurch Transportwege von den Fanggebieten an den Golf verkürzt und somit Kosten gesenkt.

Mit der Verlagerung der Geschäfte an den Golf und der Internationalisierung der Fang- und Kaufgebiete gewannen auch moderne Kommunikations- und Transportmittel und vor allem das Kapital an Bedeutung.

5.3.1.2 Die Betriebsmittel Telefon und Auto

Jede Händlerfirma in Ruhayba besitzt mindestens ein Auto und ein Telefon. Über das Telefon steht der Händler ständig mit den Niederlassungen am Golf und in Damaskus und mit den Beduinenbüros in Damaskus und Aleppo in Kontakt. Da Schriftverkehr bei den Falkenhändlern in Ruhayba nicht üblich ist, werden alle Bestells- und Auslieferungsmodalitäten fermündlich abgemacht.

Das Auto war vor der Installierung eines modernen Telefonnetzes in Ruhayba im Jahre 1978 sowohl Transport- als auch Kommunikationsmittel zwischen den Händlern und ihren Geschäftspartnern. Da ein durchschnittlicher Mittelklassewagen in Syrien heute bis zu einer Million Syrische Pfund kostet, werden Fahrzeuge von den Firmen nicht speziell für den Falkenhandel gekauft, sondern durch die Aufnahme eines autobesitzenden Falkenhändlers in die Firma substituiert.

5.3.2 Kapital als limitierende Geschäftsgrundlage

Mit der Ausweitung der Geschäfte über die Grenzen Syriens hinaus wurde der Faktor Kapital, d. h. Bargeld zu der dominierenden Geschäftsgrundlage des Falkenhandels. Die Aufwendungen für Flugreisen, für Vorfinanzierungen der Fänger, aber auch Preise für Pkw, Mietaufwendungen und Lebenshaltungskosten in In- und Ausland schlagen mittlerweile kräftig zu Buche. Mit der Expansion des Falkenhandels stieg auch sein Bekanntheitsgrad und somit die Zahl jener, die daran mitverdienen wollten. Im ehemaligen Sowjetasien mußten die Händler 1994 pro Falken durchschnittlich 1000 US\$ Schmier- und Schutzgelder²⁵ bezahlen.

Neben diesen „außergewöhnlichen Aufwendungen“ sind auch die steigenden Marktpreise zu einem erheblichen Kostenfaktor geworden. Mit der Verknappung des Falkenangebotes seit den 70er Jahren stiegen z.B. die Einkaufspreise für einen weißen 18-Inch-*Sagr* von ca. 5000 bis auf mehrere Millionen Syrische Pfund in den 90er Jahren an.

Eine mittelgroße Firma startet heute mit einem Grundkapital von zwei bis fünf Mio., eine große mit 10 bis 15 Mio. Syrischen Pfund in die Saison. Die Firmen haben deshalb reges Interesse daran, daß die erzielten Verkaufserlöse sofort wieder reinvestiert werden, um zusätzliche Einlagen zu vermeiden. Abgeschöpft wird nur soviel, wie die Familie zu einem „angemessenen Lebensstil“ benötigt. Trotzdem

kommt es vor, daß die Firmenteilhaber „nachlegen“ müssen. Insbesondere dann, wenn ein unvorhergesehener Verlust, zum Beispiel durch den Tod eines Falken, eingetreten ist. Es sind auch Fälle bekannt, wo Geschäftspartner vom Golf finanzielle Engpässe mit großzügigen Zuwendungen beseitigten. Die großen Händlerfamilien operierten 1994 auf allen potentiellen Kaufmärkten in Zentralasien, Europa, Nordafrika und Pakistan gleichzeitig. Die Suche nach neuen Märkten ist dabei von hoher Risikobereitschaft und des öfteren von gesunder Naivität und Gottvertrauen gekennzeichnet. Ein Händler berichtet: „Wenn ich von jemanden höre oder auch lese, daß es Falken in einem bestimmten Land gibt, dann besorge ich mir ein Visum, kaufe mir ein Ticket und fliege los. Ich beziehe in einem [x-]beliebigen Hotel Quartier und versuche, mit den Bediensteten oder Gästen ins Gespräch zu kommen. Ich erzähle, daß ich mich für Falken interessiere. Manchmal kommen hier schon Leute auf mich zu, die mit mir Geschäfte machen wollen. Bekomme ich so keinen Kontakt zu entsprechenden Kreisen, fahre ich zum Beispiel in den Zoo und frage nach, wo es Falken gibt. Dann fahre ich dorthin, gehe wieder in ein Hotel und spreche mit Einheimischen. Irgendwie ergibt sich immer etwas. Auf diese Art und Weise habe ich schon viele Freunde in den unterschiedlichsten Ländern gewonnen“.

Die Geschäftsstrategien der ruhaybianischen Händler haben sich in der Vergangenheit als sehr flexibel und erfolgreich dargestellt. Ihre ökonomischen und räumlichen Auswirkungen auf die Region Ruhayba sind dementsprechend stark ausgeprägt.

6 Die Auswirkungen des Falkenfangs und Falkenhandels auf die Region Ruhayba

Trotz aller Schwierigkeiten ist der Falkenhandel in der Arabischen Republik Syrien weiterhin sehr expansiv. Seit den 70er Jahren ist er neben dem Staat und dem Bergbau mit seinen Derivaten der wichtigste Arbeitgeber in der Region Ruhayba. Einen Großteil der erwirtschafteten Gewinne investierten viele der Händler und Fänger in den Wohnungsbau und in die Anschaffung von höherwertigen Konsumgütern und Luxusgütern; womit erläutert wird, was oben mit einem „angemessenen Lebensstil“ gemeint ist. Die großen Familienverbände erstanden darüber hinaus Immobilien in Damaskus, Pkws und Pickups. Einige gründeten neue Firmen, insbesondere im Transport- und im steinverarbeitenden Gewerbe und in einem Fall wurde auch in die Blumenzucht investiert.

Die neuen Wohn- und Geschäftshäuser der Falkenhändler und -fänger wurden vor allem am östlichen Ortsrand an der Hauptverkehrsstraße nach Gayrud gebaut. Die neuen Häuser der alteingesessenen Falkenhändlerfamilien sind demonstrativ aufwendig gebaut und durch einen typisch islamisch-orientalischen Grund- und Aufbau gekennzeichnet. Die meisten dieser Häuser sind zweigeschossig, mit inte-

grierten Autogaragen, einem eigenen Brunnen und einem großzügig angelegten Nutzgarten mit Oliven- und Granatapfelbäumen sowie Weinreben. Die Herstellungskosten betragen nicht selten zwischen zwei und fünf Mio. Syrische Pfund. Die neuen, meist eingeschossigen und weniger aufwendig gebauten Häuser der Falkenfänger kosten dagegen nur ein Zehntel davon. Durch den Falkenhandel zu Reichtum und Ansehen gekommene Familien förderten ebenso wie einige Geschäftspartner vom Golf den Bau von Moscheen und sozialen Einrichtungen im Dorf.

Mit der Expansion des Falkenfangs und -handels und der Veränderung der Handelsstruktur und -organisation boten sich darüber hinaus vielen Bewohnern Ruhaybas – und einigen in Damaskus – neue Betätigungsfelder, vor allem im Falknereizubehörhandwerk, im Transportbereich (Transportkistenherstellung und Versandabwicklung) und im Handel mit den Accessoires. 1994 gab es zwischen 20 und 50 Familien, die teils als Nebenerwerb, aber auch hauptberuflich im Umkreis des Falkenhandels beschäftigt waren. Einige sind dabei zu wichtigen Arbeitgebern geworden, die z.B. Schneider- und Näharbeiten vergeben. Es sind vor allem verwandtschaftlich und sozial nahestehende Personen der Händler und Fänger, die die Produktion und den Handel von Falknerhandschuhen, Anbindeschnüren und Falkenhauben betreiben. Dieser Nebenzweig des Falkengeschäftes ist in den vergangenen Jahren ebenfalls stark expandiert und erwies sich im Gegensatz zum Falkenfang und -handel als relativ konstante und risikolose Einnahmequelle. Die Produkte werden entweder über die Falkenhändler selbst direkt an den Golf exportiert oder aber an andere nicht produzierende Händler und Fänger und an Handelsreisende aus Ruhayba verkauft.

7 Die Zukunft des syrischen Falkenhandels

Struktur und Organisation des Falkenfangs und Falkenhandels in der Arabischen Republik Syrien sind seit den 50er Jahren permanent Wandlungsprozessen unterworfen. Dabei ist die Bedeutung des nationalen Falkenfangs stetig zurückgegangen. Der Falkenhandel hingegen ist besonders in den letzten 20 Jahren sehr stark expandiert. Seine Bedeutung für die Zukunft hängt im wesentlichen von zwei Faktoren ab:

- von den nationalen und internationalen gesetzlichen und „außergesetzlichen“ Rahmenbedingungen
- und von der betrieblichen Ausstattung, d.h. von Mobilität, Flexibilität und vom Budget der Firmen.

Die gesetzlichen Rahmenbedingungen haben sich Anfang der 90er Jahre auch in Syrien verändert. Es wurden schärfere Gesetze bezüglich des Falkenfangs verabschiedet und darüber hinaus eine kompromißlosere Strafverfolgung bei Verstößen vereinbart. Gleichzeitig wurde vom Wirtschaftsministerium eine Ver-

sechsfachung der Exportkosten für Falken durchgesetzt und die Ein- und Aus- (3) fuhrmodalitäten für Falken wurden erschwert.

Diese Hindernisse und die damit einhergehende Verbannung in die Illegalität veranlaßte die syrischen Händler und Fänger, ihre Aktivitäten in Länder zu verlegen, in denen die Gesetzesvorgaben noch nicht von den staatlichen Stellen umgesetzt bzw. geahndet werden (können). Auf solche relativ instabilen Verhältnisse traf man in den vergangenen Jahren vor allem in der ehemaligen Sowjetunion, aber auch in anderen Staaten West- und Zentralasiens und in Osteuropa. Allerdings hat diese Verlagerung der Fang- und Handelsgebiete auch die ausländische Konkurrenz gefördert. Neben Falkenhändlern aus Pakistan und vom Golf betätigen sich seit geraumer Zeit auch die arabischen Falkner selbst, z.B. in Kasachstan, am Falkengeschäft. Dort kaufen oder mieten sie sich große Ländereien und lassen sich durch angestellte Fänger Falken fangen und fliegen sie gelegentlich auch mit ihren Privatjets an den Golf.

Darüber hinaus sind Verständigungsschwierigkeiten und die angesprochene Visaproblematik die größten Hindernisse, mit denen die Fänger und Händler in der Zukunft konfrontiert werden. Diese versucht man vor allem in Kooperativen mit ausländischen Partnern zu beseitigen. Dadurch wird sich der syrische Falkenhandel in den nächsten Jahren noch weiter internationalisieren. Der Standort Ruhayba wird dabei als Koordinationszentrale seine Bedeutung behalten. Die Geschäfte werden jedoch noch stärker an den Golf verlegt werden.

All dies hat zur Folge, daß der Falkenhandel noch kapitalintensiver wird. Deshalb werden sich die größeren Firmen und Familien den kleineren gegenüber durchsetzen. Diese werden dann gezwungen sein, sich mit den drei oder vier Großen zu arrangieren.

Die Zukunft aber, so resümiert ein Falkenhändler, liegt nicht mehr im Handel mit in der freien Wildbahn gefangenen Falken, da dies sehr kapitalintensiv sei, sondern im Handel mit Falken aus der Aufzucht, die zu Wildfängen ausgebildet werden. Die ersten Geschäfte dieser Art wurden bereits 1994 von mindestens zwei Händlern aus Ruhayba ausgeführt.

Der nüchterne Ökonom wird sich abschließend wohl die Frage stellen, ob denn langfristig überhaupt noch Nachfrage nach Falken bestehen wird, wo doch heutzutage aufgrund der hohen Preise der Tiere die Nutzungsdauer mehrere Jahre beträgt.

Dieser Überlegung begegnete ein halbwüchsiger Sohn eines Falkenhändlers mit folgenden Worten: „Am Golf gibt es Millionen von Männern und jedem von denen können wir einen Falken verkaufen.“

Anmerkungen

- 1) Im CITES werden Tiere entsprechend ihres Gefährdungsgrades in verschiedenen Anhängen erfaßt. Je nach Zugehörigkeit zum entsprechenden Anhang ist der Handel untersagt oder nur unter bestimmten Auflagen möglich. Mit Handel ist die Ausfuhr, Einfuhr und Wiederausfuhr gemeint.
- 2) Während die Gesetzgebung weitgehend traditionellen Richtlinien folgt, ist z.B. die „arabische Falkenmedizin“ auf dem westlichen Stand. In Dubai befindet sich die modernste Vogelklinik der Welt, die speziell für die Behandlung von Falken gebaut wurde und von zwei Tierärzten aus den USA geleitet wird.
- 3) Der Frisör des Orients ist eine soziale Einrichtung. Er ist nicht nur ein Dienstleistungsunternehmen sondern insbesondere ein öffentlicher Kommunikationsort für die Bewohner des Viertels.
- 4) Das Wort „Beiz“ wird abgeleitet von dem persischen (bzw. arabischen) Wort für Falke, „bazi“ (bzw. „baz“).
- 5) Sie ist auch heute noch eine Domäne der Männer, obwohl es mittlerweile renommierte Falknerinnen, wie zum Beispiel die kuwaitische Prinzessin Sau'd al-Sabah, gibt.
- 6) 1994 waren 10% des Gesamthandelsvolumens der syrischen Händler Wanderfalken.
- 7) Im arabischen Raum werden die Größenangaben immer in Inch gemacht. Ein Inch ist 2,54 cm. Gemessen wird vom Flügelansatz bis zum Schwanzende.
- 8) Von europäischen Falkenhändlern und -züchtern werden nur wenige, dafür aber besonders hochwertige Falken an den Golf verkauft.
- 9) 1994 gab es drei syrische Händler, die mit Züchtern in Europa und Zentralasien zusammenarbeiteten. Einige dieser Zuchtstationen bilden die Jungfalken zu Wildfalken aus, die dann als solche am Golf verkauft werden.
- 10) Die Ausbildung eines solchen Lockrabens dauert ca. zwei bis vier Wochen. Die Raben werden im Hauran und in den Bergen um Tudmor gefangen. Mittlerweile ist auch der Rabenfang zu einer lukrativen Einnahmequelle geworden.
- 11) Auch heute noch werden von wohlhabenden Falknern die Falken nach Ablauf der Saison aus Dankbarkeit für ihre Dienste wieder in die Freiheit entlassen.
- 12) Einige der Fänger führen diese Kuch als die älteste in Ruhayba an. Andere wieder die „Kuch romani“. Die „Kuch al Basri“ hat ihren Namen von einem Mann aus Basra, der die stationäre Fangtechnik nach Ruhayba gebracht haben soll.
- 13) In den 60er Jahren setzte in der Oase Ruhayba der Niedergang der Landwirtschaft ein. Insbesondere das Austrocknen der Khanate führte im Laufe der 70er Jahre zum Verlust der großen Anbauflächen im Süden des Dorfes. So wandten sich viele der ehemaligen Bauern dem Falkenfang und -handel zu.
- 14) Die Angaben über Zahlen des Falkenfangs wurden von befragten Händlern und Fängern gemacht. Dabei gab es allerdings erhebliche Abweichungen, so daß der Mittelwert herangezogen wurde.
- 15) In den 60er Jahren verschwand die *Lannerpopulation* im südlichen Qalamun.
- 16) Die Beduinen jagen mit ihren Fahrzeugen selbst in den militärischen Sperrgebieten an der Grenze zum Irak.
- 17) Auch weltweit kam es während dieser Zeit zu einem drastischen Rückgang der Falkenpopulationen.
- 18) Es gibt mehr Direktverbindungen von Zentralasien nach Aleppo als nach Damaskus.

- 19) Die Scheichs vom Golf halten sich während ihrer Syrienaufenthalte fast ausschließlich in Damaskus auf. Sie sind bekannt dafür, daß sie sich nur ungern für längere Zeit weiter aus der Hauptstadt entfernen.
- 20) 30 Syrische Lira entsprechen auf dem Schwarzmarkt ca. einer Mark.
- 21) Nach übereinstimmenden Informationen von zwei Händlersöhnen soll allein der Verkauf von vier Falken zwölf Millionen S.L. eingebracht haben.
- 22) Für die Herstellung dieser Versandboxen gibt es je einen Handwerker in Ruhayba und Damaskus. Aufgrund der kurzen Flugzeit und der fachgerechten Betreuung und Verstaung der Falken sind bis dato noch keine Tiere beim Transport verendet.
- 23) Die Falken tragen vom Fangzeitpunkt an eine aus Leder gefertigte Haube auf dem Kopf. Sie sollen dadurch ruhig gestellt werden.
- 24) Ausländer dürfen in den V.A.E. kein Grundeigentum erwerben.
- 25) Sie selbst bezeichnen es als Bakschisch. Dadurch verliert es seinen kriminellen Bezug.

Literatur

- AL GITRIF. 1988: Die Beizvögel. Ein arabisches Falkenereibuch des 8. Jahrhunderts. Frankfurt.
- BAUMGART, W. UND STEPHAN, B. 1991: Ergebnisse ornithologischer Beobachtungen in der Syrischen Arabischen Republik, Teil 1: Non Passeriformes. Mitt. Zool. Mus. Berlin 62. Suppl.: Ann.Orn. 10.: S.69-110; Teil 2: Passeriformes. Ibid. 63. Berlin.
- BAUMGART, W. 1991: Der Sakerfalke. Berlin.
- BAUMGART, W. 1984: Die Falkenbörse von Ruhaybe. In: Der Falke 31: 294-305.
- BERGER, P.L. UND LUCKMANN, T. 1969: Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit. Eine Theorie der Wissenssoziologie. Frankfurt/Main.
- CADE, T. 1987: The Falcons of the World. Ithaca, New York.
- EISENSTEIN, H. 1993: Zu drei nordeuropäischen Tieren aus Ibn Said's Geographie. In: Acta Orientalia: 53-61.
- ELWERT, G. 1985: Überlebensökonomien und Verflechtungsanalyse. In: Z. für Wirtschaftsgeographie 29: 73-84.
- EPSTEIN, H.J. 1943: The Origin and Earliest History of Falconry.
- ESCHER, A. 1991: Sozialgeographische Aspekte raumprägender Entwicklungsprozesse in Berggebieten der Arabischen Republik Syrien. In: Erlanger Geographische Arbeiten. Sonderband 20. Erlangen.
- ESSER, H. 1986: Können Befragte lügen? Zum Konzept des „wahren Wertes“ im Rahmen der handlungstheoretischen Erklärung von Situationseinflüssen in der Befragung. In: Kölner Z. für Soziologie und Sozialpsychologie 38: 314-336.
- GEERTZ, C. 1983: Dichte Beschreibung. Beiträge zum Verstehen kultureller Systeme. Frankfurt/Main.
- GEO 12. 1994: 96-108.
- GIRTLE, R. 1984: Methoden der qualitativen Sozialforschung. Wien, Köln, Graz.
- GLASER, B.G. UND A.L. STRAUSS. 1984: Die Entdeckung gegenstandsbezogener Theorie. Eine Grundstrategie qualitativer Sozialforschung. In: HOPF; C. u.a. (Hg): Qualitative Sozialforschung, Stuttgart., 2.Aufl.:91-111.

Falkenfang und Falkenhandel in Syrien

- HÜTTEROTH, W.D. 1971: Fragestellungen und Ergebnisse anthropogeographischer Forschung in Anatolien. In: Mitt. Geogr. Ges. München:77-95.
- KÜHNEN, G. 1980: Falknerei in Afghanistan. Schriften zur Geschichte und Soziologie der Jagd. Bonn.
- LINDNER, K. 1973: Beiträge zu Vogelfang und Falknerei im Altertum. Berlin.
- MEBS, T. 1991: Greifvögel Europas. Stuttgart.
- MÜLLER D. 1965: Studien zur mittelalterlichen arabischen Falknereiliteratur, Berlin.
- SCHÖLLER, P. 1978: Aufgaben heutiger Länderkunde. In: Geogr. Rundschau 30: 296-297.
- SCHWEMMER, O. 1987: Handlung und Struktur. Zur Wissenschaftstheorie der Kulturwissenschaften. Frankfurt/Main.
- SPÖHRING, W. 1989: Qualitative Sozialforschung. Stuttgart (=Teubner-Studienskripten 133).
- TIMIMI, F. 1987: Falcons and Falconry in Qatar. Doha.
- WATZLAWICK, P. (Hg.) 1981: Die erfundene Wirklichkeit. Wie wissen wir, was wir zu wissen glauben? München.
- WATZLAWICK, P. 1978: Wie wirklich ist die Wirklichkeit? München.
- WEICK, F. 1984: Die Greifvögel der Welt. Hamburg.
- WIRTH, E. 1984: Geographie als moderne theoretische Sozialwissenschaft? In: Erdkunde 38: 73-79.
- WIRTH, E. 1971: Syrien. Eine geographische Landeskunde. Darmstadt (=Wissenschaftliche Länderkunden 4/5).

