

Studien zum traditionellen Handwerk der orientalischen Stadt

Wirtschafts- und sozialgeographische Strukturen und Prozesse anhand von
Fallstudien in Marokko*

von

ANTON ESCHER

mit 69 Abbildungen, 67 Tabellen und 40 Bildern

Inhaltsverzeichnis

		Seite
1	Einleitung	28 16
1.1	Kennzeichen des Handwerks	28 16
1.1.1	Allgemeine Charakterisierung des Handwerks	28 16
1.1.2	Offizielle Definition des Handwerks für Marokko	29 17
1.2	Handwerksforschung im Orient (insbesondere im Maghreb)	32 20
1.2.1	Reise- und Konsularberichte	32 20
1.2.2	Studien zur überbetrieblichen Organisation des Handwerks	33 21
1.2.3	Französischsprachige Arbeiten zur materiellen Kultur des Handwerks	33 21
1.2.4	Neuere deutschsprachige Untersuchungen	34 22
1.3	Konzeptionelle Grundlage, Fragestellung und Zielsetzung der Untersuchung	35 23
1.3.1	Die handlungsbezogene Konzeption der Untersuchung	35 23
1.3.2	Der Handlungsrahmen der Handwerker	36 24
1.3.2.1	Die überbetriebliche Organisation	37 25
1.3.2.2	Die betriebliche Organisation	37 25
1.3.2.3	Die Marktorganisation	38 26
1.3.2.4	Die Handlungssituation und Handlungsstrategien	39 27
1.3.3	Fragestellung und Zielsetzung der Arbeit	40 28

*) - D 29 -

2	Handwerk in Marokko, einem Entwicklungsland in Maghreb	41	29
2.1	Historische Entwicklung und traditionelle Organisation des Handwerks	41	29
2.1.1	Das Sultanat Marokko um 1900	41	29
2.1.2	Die traditionelle Organisation des Handwerks in den Städten	42	30
2.1.2.1	Die räumliche Branchensortierung des städtischen Handwerks	42	30
2.1.2.2	Der Muhtasib (Marktaufseher)	43	31
2.1.2.3	Der Amin (Zunftvorsteher)	44	32
2.1.2.4	Die hierarchische Struktur des traditionellen Handwerks	46	34
2.1.2.5	Das Dallalsystem oder die traditionelle Marktorganisation	46	34
2.1.2.6	Das Ziel der traditionellen Organisation	47	35
2.1.3	Der Wirtschaftsgeist des traditionellen Handwerkers	48	36
2.1.4	Ursachen der Krise des Handwerks und des Verfalls der Zünfte	49	37
2.2	Die Handwerkspolitik der französischen Protektormacht (1912–1956)	52	40
2.2.1	Prosper Ricard und seine Handwerkspolitik (1912–1937)	52	40
2.2.2	Der Versuch zur Erneuerung der traditionellen Zunft (Hanta) (1937–1947)	53	41
2.2.3	Die Politik des „atelier-pilote“ (Musterbetriebs) (1948–1956)	55	43
2.3	Die Handwerkspolitik des selbständigen Staates Marokko (1956–1985)	59	47
2.3.1	Das Erbe des Protektorats: Die Übernahme der Institutionen (1956–1959)	59	47
2.3.2	Politik der „Chambre d’Artisanat“ (Handwerkskammer) (1960–1967)	61	49
2.3.3	Politik des „Ensemble Artisanal“ (Handwerkszentrums) (1968–1980)	62	50
2.3.3.1	Genossenschaften	63	51
2.3.3.2	Rohstoffversorgung	67	55
2.3.3.3	Kreditwesen	67	55
2.3.3.4	Lehrlingsausbildung	67	55
2.3.3.5	Vermarktung der Handwerksprodukte	69	57
2.3.3.6	Qualitätskontrolle	69	57
2.3.3.7	Handwerkliche Produktion auf individueller traditioneller Basis	71	59
2.3.3.8	Räumlichkeiten für Veranstaltungen	71	59
2.3.3.9	Soziale Dienstleistungen für Handwerker	71	59
2.3.4	Fortsetzung der Politik des „Ensembles Artisanal“ (Handwerkszentrums) (1981–1985)	72	60
3	Methodisches Vorgehen der Untersuchung und Auswahl der Fallstudien	74	62
3.1	Methodisches Vorgehen	74	62
3.1.1	Rationale Rekonstruktion der Handlungssituation	74	62
3.1.2	Vorgehen bei der empirischen Untersuchung	75	63
3.2	Die Auswahl der Fallstudien	78	66
3.2.1	Zur Auswahl der Handwerksbranchen	78	66
3.2.2	Zur Auswahl der Städte	79	67
4	Derraza und Harrara (Weber)	80	68
4.1	Allgemeine Ausführungen	80	68
4.2	Fallstudie Fès	84	72
4.2.1	Entwicklung und Struktur der Weberbetriebe	84	72
4.2.2	Die räumliche Verteilung der Weberbetriebe	90	78
4.2.3	Die Genossenschaft	94	82
4.2.4	Derraza	96	84
4.2.4.1	Der Händler und Weber Daïri	96	84

4.2.4.2	Selbstvermarktung (und andere Händler)	105	93
4.2.4.3	Der traditionelle Souk	106	94
4.2.4.4	Auftragsarbeit	108	96
4.2.5	Harrara	110	98
4.2.5.1	Die Produktion der Harrara-Betriebe	110	98
4.2.5.2	Kopftücher für Berberfrauen aus Seide	111	99
4.2.5.3	Kopftücher für Berberfrauen aus Kunstseide	113	101
4.2.5.4	Brokat	115	103
4.2.5.5	Schalproduktion	116	104
4.3	Fallstudie Marrakech	117	105
4.3.1	Entwicklung, Struktur und räumliche Verteilung der Weberbetriebe	117	105
4.3.2	Die Genossenschaft	119	107
4.3.3	Derraza	119	107
4.3.3.1	Die drei Händler Ben Driss, Demnati und Abd el Kerim	119	107
4.3.3.2	Betriebe mit gemischter Produktion	128	116
4.3.3.3	Das traditionelle Dallalsystem	129	117
4.3.3.4	Produktion für feste Kunden (Bazaris)	132	120
4.3.3.5	Produktion und Vermarktung im zentralen Bazar	133	121
4.3.3.6	Auftragsarbeit	134	122
4.3.3.7	Die Französin (K. Marat)	135	123
4.3.4	Harrara	137	125
4.3.4.1	Die Produktion der Harrara-Betriebe	137	125
4.3.4.2	Kopftücher für Berberfrauen	137	125
4.3.4.4	Schal (weiß mit Gold- oder Silberfäden)	139	127
4.3.4.4	Servietten (weiß mit grüner oder mit roter Musterung)	141	129
4.4	Fallstudie Meknès und Anmerkungen zu Rabat	141	129
4.4.1	Fallstudie Meknès	141	129
4.4.1.1	Entwicklung und Struktur der Weberbetriebe	141	129
4.4.1.2	Die Genossenschaft	144	132
4.4.1.3	Typischer Beispielbetrieb	144	132
4.4.1.4	Fondouk Nejjarine	145	133
4.4.1.5	Betriebsverlagerung in Außenbereiche (randstädtische Douars)	148	136
4.4.2	Anmerkung zu Rabat	148	136
5	Sebbaga (Färber)	152	140
5.1	Allgemeine Ausführungen	152	140
5.2	Fallstudie Fès	156	144
5.3	Fallstudie Marrakech	164	152
5.4	Fallstudie Salé	170	158
6	Fehhara (Keramiktöpfer)	177	165
6.1	Allgemeine Ausführungen	177	165
6.2	Fallstudie Fès	182	170
6.2.1	Leo Africanus über die Töpferei in Fès	182	170
6.2.2	Die Töpferbranchen in Fès	182	170
6.2.3	Räumliche Verteilung der Töpferbetriebe	183	171
6.2.4	Von der traditionellen Hanta zur modernen Produktionsgenossenschaft	183	171
6.2.5	Harrasa	189	177

6.2.6	Zällaijiya	193	181
6.2.7	Tollaya	197	185
6.2.8	Exkurs: Mosaikhersteller (Zällaijiya-Mosaïstes)	205	193
6.3	Fallstudie Safi	206	194
6.3.1	M. Lamali in Safi	206	194
6.3.2	Die Genossenschaft	208	196
6.3.3	Die Töpferbetriebe in Saafi	211	199
6.4	Fallstudie Salé und Anmerkungen zu Rabat	222	210
6.4.1	Fallstudie Salé	222	210
6.4.1.1	Guy Laurent in Salé	222	210
6.4.1.2	Die Konzeption des neuen Töpferviertels (Cité des Potiers)	223	211
6.4.1.3	Der genossenschaftliche Betrieb	227	215
6.4.1.4	Die Struktur der Töpferbetriebe	228	216
6.4.1.5	Betriebstyp Ia	229	217
6.4.1.6	Betriebstyp Ib	232	220
6.4.1.7	Betriebstyp II	232	220
6.4.1.8	Strategie: Produktion an anderen Standorten (Ausfallstraßen usw.)	234	222
6.4.1.9	Der Betrieb von Guy Laurent	234	222
6.4.2	Anmerkungen zu Rabat	235	223
7	Harraza (Pantoffelmacher)	237	225
7.1	Allgemeine Ausführungen	237	225
7.2	Die Pantoffelmacher aus dem AntiAtlas (Irhern)	243	231
7.3	Fallstudie Fès	248	236
7.3.1	Produktionsstätte und räumliche Verteilung der Harraza	248	236
7.3.2	Entwicklung der Harraza-Betriebe	250	238
7.3.3	Madafni (Hersteller von Männerpantoffeln)	253	241
7.3.4	Charabli (Hersteller von Frauenpantoffeln)	258	246
7.3.5	Die Semilproduktion	262	250
7.4	Fallstudie Marrakech	265	253
7.4.1	Die Entwicklung der Harraza-Betriebe	265	253
7.4.2	Räumliche Verteilung der Pantoffelmacher in Marrakech	268	256
7.4.3	Männerpantoffeln	273	261
7.4.4	Frauenpantoffeln	275	263
7.4.5	Pantoffeln für ländliche Kunden	276	264
7.4.6	Mietprobleme der Harraza in Marrakech (z. B. Fondouk Sieta)	278	266
7.4.7	Montage-Herstellung	279	267
7.5	Fallstudie Salé	280	268
7.5.1	Entwicklung der Harraza-Betriebe	280	268
7.5.2	Räumliche Verteilung der Pantoffelmacher in Salé	282	270
7.5.3	Die Produktionspalette der Harraza	284	272
8	Ausgewählte Branchen des Metallhandwerks	288	276
8.1	Allgemeine Ausführungen	288	276
8.2	Qzadriya und Seffara, die Metallhandwerker von Fès	290	278
8.2.1	Entwicklung der Metallhandwerker-Betriebe	290	278
8.2.2	Von der traditionellen Hanta zur modernen Genossenschaft	292	280

8.2.3	Auswahl von vier Produktionsstätten (Fondouks)	295	283
8.2.4	Fondouk Bennis (M 1)	295	283
8.2.5	Fondouk el Mechchatine (M 2)	300	288
8.2.6	Fondouk Blida (M 3)	306	294
8.2.7	Fondouk Louqid (M 4)	310	298
8.2.8	Die Entwicklung der galvanotechnischen Betriebe	312	300
8.2.9	Eine Handlungsstrategie der Messingschmiede (Seffara)	315	303
8.2.10	Herstellung von Aluminiumplatten	317	305
8.3	Tbailiya, die Metallhandwerker von Marrakech	318	306
8.3.1	Entwicklung der Metallhandwerker-Betriebe	318	306
8.3.2	Der Fondouk Moulay el Mamoun	320	308
8.3.3	Weitere Tbailiya in der Medina von Marrakech	326	314
8.4	Kupferschmiede (Nhaisiya) und Tauscheure (Rhaibiya) in Fès und Meknès	330	318
8.4.1	Kupferschmiede (Nhaisiya) in Fès	330	318
8.4.2	Die Tauscheure (Rhaibiya)	333	321
8.4.2.1	Die Produktion der Tauscheure	333	321
8.4.2.2	Meknès	334	322
8.4.2.3	Fès	335	323
9	Ergebnisse	337	325
9.1	Die überbetriebliche Organisation (Hanta und Genossenschaft)	338	326
9.2	Die betriebliche Organisation	339	327
9.2.1	Die technische Organisation (Ausgangsmaterial, Verarbeitung und Handwerksprodukt)	339	327
9.2.1.1	Das Ausgangsmaterial	339	327
9.2.1.2	Die Verarbeitung	339	327
9.2.1.3	Das Handwerksprodukt	340	328
9.2.2	Die räumliche Lage der Betriebe (Gebäudebestand und Standorte)	340	328
9.2.2.1	Die Betriebsräume und ihre räumliche Konzentration	340	328
9.2.2.2	Religiöser Stiftungsbesitz (Habous)	341	329
9.2.2.3	Tourismus	341	329
9.2.3	Die soziale Organisation (Hierarchie, Arbeiterwanderung und Wirtschaftsgeist)	341	329
9.2.4	Die ökonomische Organisation (Kapital und Kredit)	342	330
9.3	Die Marktorganisation	343	331
	Literaturverzeichnis	345	333
	Wichtige Begriffe und Hinweise	357	345
	Résumé Français	358	346

Verzeichnis der Abbildungen

1. Der Handlungsrahmen der Handwerker
2. Die traditionelle Organisation des Handwerks in marokkanischen Städten
3. Das Dallalsystem – die traditionelle Marktorganisation
4. Grundriß eines „Ensemble Artisanal“ (Handwerkszentrums)
5. Handwerkszentren, Handwerkskammern und Handwerksgenossenschaften in Marokko

6. Entwicklung der marokkanischen Handwerksgenossenschaften im Zeitraum von 1956 bis 1982
7. Höhe der staatlichen Kreditvergabe an Handwerksbetriebe im Zeitraum von 1973 bis 1982
8. Export handwerklicher Produkte im Zeitraum von 1955 bis 1982
9. Die staatlichen Organe der Handwerkspolitik
10. Webstuhl der Derraza und Webstuhl der Harrara
11. Standorte der Weber in Fès
12. Traditioneller Dräz der Derraza in Fès
13. Traditioneller Dräz der Harrara in Fès
14. Traditioneller Dräz der Wollweber in Fès
15. Dallalmärkte, Händler- und Weberstandorte im zentralen Bazar von Fès
16. Weberbetrieb des Händlers Daïri
17. Betrieb eines Harrara in Fès
18. Standorte der Weber in Marrakech
19. Dallalmärkte, Händler- und Weberstandorte im zentralen Bazar von Marrakech
20. Der Souk el Haïk in Marrakech
21. Der Souk el Ghezal in Marrakech
22. Betrieb eines Auftragwebers in Bab Aïlen/Marrakech
23. Die Weber im Fondouk Nejjarine/Meknès
24. Der Weberbetrieb Gzouli in Rabat
25. Die Färbergasse von Fès
26. Der Färbersouk von Marrakech
27. Ein Färber-Hanut in Marrakech
28. Die Färberbetriebe in der Medina von Salé
29. Färber-Hanut in Salé
30. Traditioneller Arbeitsablauf der Fayenceherstellung
31. Die in Marokko gebräuchliche Töpferscheibe (Spindelscheibe mit rotierender Achse)
32. Das alte und die neuen Töpferviertel in Fès
33. Der protektoratszeitliche Planentwurf für das Töpferviertel Aïn Nokbi
34. Ausbau in Aïn Nokbi um 1979/80
35. Kapitalanteile der Mitglieder der Töpfergenossenschaft in Fès
36. Arbeitsgeräte zur Formung von Keramikfliesen (Zällij) und Dachziegel (Qarmud)
37. Traditionelle Produktionsbeispiele der Tollaya in Fès
38. Der Töpferbetrieb Serghini in Fès
39. Die Töpferviertel Bab Chaaba (Colline) und Oued Chaaba in Safi
40. Entwicklung der Töpferbetriebe in Safi
41. Der Töpferhügel (Bab Chaaba) in Safi vor Ausbau des Soukplatzes
42. Der Töpferhügel (Bab Chaaba) in Safi
43. Mitglieder- und Kapitalentwicklung der Töpfer-Genossenschaft in Safi
44. Einkauf, Verkauf und Lagerbestände an Rohstoffen der Töpfergenossenschaft in Safi
45. Töpferbetriebe in Salé-Oulja vor und nach der Neugestaltung

46. Räumliche Struktur einer „alten“ und „neuen“ Töpfereianlage
47. Töpferbetrieb (Typ II) in Salé
48. Traditionelles Werkzeug der Pantoffelmacher
49. Struktur des traditionellen Männerpantoffels (Belga)
50. Herkunftsgebiet und Zielorte der Saisonarbeiter im Pantoffelhandwerk (in zeitlicher Entwicklung)
51. Traditioneller Arbeitsraum der Harraza in Fès
52. Beispiele der Nutzung von Fondouks (1. Stock) durch Harraza in Fès
53. Typische Nutzung eines ehemaligen Wohnhauses (1. Stock) durch Weber und Pantoffelmacher in Fès
54. Räumliche Verteilung der Harraza im Zentrum der Medina von Fès (zusammenfassende Darstellung)
55. Harraza-Fondouks (Typ I) in Marrakech
56. Harraza-Fondouks (Typ II) in Marrakech
57. Standorte der Harraza-Fondouks in Marrakech
58. Räumliche Verteilung der Harraza-Betriebsräume in Salé
59. Lage der galvanotechnischen Betriebe und der Fondouk-Beispiele mit Metallhandwerkern in Fès
60. Fondouk Bennis/Fès
61. Schematisierter Arbeitsgang für Qzadriya-Produkte
62. Fondouk Mechchatine/Fès
63. Fondouk Blida/Fès
64. Tbicka aus versilbertem Alpaka (Maillechort)
65. Die Entwicklung der galvanotechnischen Betriebe in der Medina von Fès
66. Vom Rohstoffimporteur zum Kunden
67. Mejmar, ein traditionelles Produkt der Tbailiya von Marrakech
68. Der Fondouk Moulay el Mamoun, das traditionelle Zentrum der Tabailiya in Marrakech
69. Der Platz Seffarin in Fès

Verzeichnis der Tabellen

1. Genossenschaftsähnliche Organisationen im Handwerk vor 1948
2. Genossenschaften und Musterbetriebe im Zeitraum von 1948 bis 1955/56
3. Entwicklung der Weberbetriebe in Fès
4. Herkunft der Beschäftigten im Weberhandwerk in Fès
5. Struktur der Weberbetriebe nach Beschäftigten in Fès
6. Altersstruktur der Weber in Fès
7. Die Beschäftigten im Weberbetrieb des Händlers Daïri
8. Die Derraza (88,1 % der Weberbetriebe) in Fès
9. Rentabilität der Produktion von Decken aus Zellwolle in Fès
10. Die Beschäftigten im Weberbetrieb El Kébir Jazzani
11. Rentabilität der Produktion von Wolldecken mit Dallalvermarktung in Fès

12. Die Harrara (11,9 % der Weberbetriebe) in Fès
13. Struktur der Weberbetriebe nach Beschäftigten in Marrakech
14. Altersstruktur der Weber in Marrakech
15. Rentabilität der Schalproduktion mit Dallalvermarktung in Marrakech
16. Struktur der Weberbetriebe nach Beschäftigten und Webstühlen in Meknès
17. Die Weberbetriebe im Fondouk Nejjarine/Meknès
18. Verdienstspanne beim Verkauf einer Wolledecke im Weberbetrieb Gzouli/Rabat
19. Ausgangsstoffe und Beizen der traditionellen Färbtechnik
20. Entwicklung der Färberbetriebe in Fès
21. Die Färberbetriebe in Fès
22. Färbkosten von Reyonfaser aus Casablanca in Fès
23. Wochenverdienst eines Färberbetriebes in Fès
24. Die Färberbetriebe in Salé
25. Färbkosten von Wolle in Salé
26. Wochenverdienst von Färberbetrieben in Salé
27. Räumliche Verteilung der Töpfer- und Keramikbetriebe in Fès
28. Entwicklung der Harrasa, Zällajjya und Tollaya in Fès
29. Produktions- und Verkaufspreise für Keramikfliesen (Zällij), Dachziegel (Qarmud) und Bodenfliesen (Beschmat)
30. Liste der Beschäftigten eines Zällajjya-Betriebes in Fès
31. Liste der Beschäftigten im Betrieb Serghini (Aïn Nokbi I/Fès)
32. Liste der Beschäftigten eines Tollaya-Betriebes in Fès
33. Rohstoffverbrauch der Töpfer von Safi im Jahr 1981
34. Funktion der Patrons in ihren Töpferbetrieben in Safi
35. Lohn eines Töpfers an der Drehscheibe für eine Ofenladung in Safi
36. Die Töpferbetriebe der „Cité des Potiers“ in Salé-Oulja
37. Auftragsliste mit Preisangaben für einen Töpferbetrieb in Salé
38. Liste der Beschäftigten eines Töpferbetriebs (Typ I) in Salé
39. Rohstoffverbrauch (Glasur und Farben) eines Töpferbetriebs in 2-3 Monaten in Salé
40. Liste der Beschäftigten eines Töpferbetriebs (Typ II) in Salé
41. Höhe der Pantoffelexporte in wichtige Abnehmerländer im Jahr 1982 (in Paaren)
42. Entwicklung der Harraza in Fès
43. Materialkosten, Vermarktungspreis und Dallal-Abgabe bei verschiedenen „Belga“-Qualitäten in Fès
44. Betriebsstruktur der Madafni nach Beschäftigten in Fès
45. Altersstruktur der Madafni in Fès
46. Herkunft der Madafni-Patrons in Fès
47. Rohstoffkosten für die traditionellen Pantoffeln in normaler Ausführung
48. Herkunft der Charabli-Patrons in Fès
49. Betriebsstruktur der Charabli nach Beschäftigten in Fès
50. Altersstruktur der Charabli in Fès

51. Herkunft der Harraza-Patrons in Marrakech
52. Betriebsstruktur der Harraza nach Beschäftigten in Marrakech
53. Altersstruktur der Harraza in Marrakech
54. Die Pantoffelproduktion in Marrakech
55. Altersstruktur der Harraza in Salé
56. Kosten und Herkunft der Arbeitsausrüstung der Harraza in Salé
57. Produktionskosten des „Belga“ in Salé
58. Metallbranchen in Fès um 1924
59. Metallhandwerker in Fès in den Jahren 1973 und 1980
60. Die Betriebe im Fondouk Bennis
61. Wöchentliche Produktionskosten des Qzadriya-Betriebs im Fondouk Bennis/Fès
62. Produktionskosten eines Silberrabletts in Fès
63. Die Beschäftigten eines Ziseleurbetriebes im Fondouk Louqid/Fès
64. Produktionskosten einer Tischplatte aus Messing in Fès
65. Werkzeuge eines Patrons in Marrakech zur Bearbeitung von Messingrohlingen
66. Monatliche Betriebskosten eines Metallhandwerkers in Marrakech
67. Produktionskosten von tauschierten Armreifen in Meknès

Vorwort

Die vorliegende Studie entstand während meiner Tätigkeit als wissenschaftlicher Assistent am Institut für Geographie der Universität Erlangen-Nürnberg. Ohne Hilfe, Unterstützung und Mitarbeit vieler Personen, Behörden und Bibliotheken wäre diese Untersuchung nicht möglich gewesen.

Nach Fertigstellung meiner Magisterarbeit über die „Grundeigentumsstruktur und Grundstücksmobilität in Taza/Marokko“ regte mein Lehrer Prof. Dr. Eugen Wirth an, über „Sozialgeographische Aspekte des traditionellen Handwerks in marokkanischen Städten“ zu arbeiten. Ich danke Herrn Prof. Wirth für alle Anregungen, Hilfestellungen und Fürsorge. Hilfreich für die Konzeption und praktische Durchführung der Untersuchung waren Kenntnisse, die ich während meines Studiums erwerben konnte. Deshalb danke ich meinen Lehrern in Philosophie und Wissenschaftstheorie, Herrn Prof. Dr. Oswald Schwemmer, sowie in Arabisch und Islamwissenschaft, Herrn Prof. Dr. Otto Jastrow. Ebenso danke ich allen Mitarbeitern am Institut für Geographie, die mich bei meiner Arbeit unterstützten. Insbesondere Herr Prof. Dr. Herbert Popp förderte die Arbeit durch zahlreiche Anregungen und Diskussionen; dafür bin ich ihm zu Dank verpflichtet.

Außerdem bin ich Frau Eva Göncü für das wiederholte Tippen des Manuskripts, den Herren Hédi Ben Ghézala und Rudolf Rössler für das Reinzeichnen der Karten und Skizzen, den Herren Wendelin Mehl und Clemens Meier für Repro- und Photoarbeiten und Herrn Wolfgang Taubald für die Gestaltung des Titelmobildes der „Erlanger Geographischen Arbeiten“ großen Dank schuldig.

Die Forschungsaufenthalte von insgesamt acht Monaten im Frühjahr 1982, Sommer 1982, Frühjahr 1983 und Sommer 1983 wurden in dankenswerter Weise von der „Frau Dorothea und Dr. Dr. Richard-Zantner-Busch-Stiftung“ gefördert.

Für die Aufnahme der Studie in die „Mitteilungen der Fränkischen Geographischen Gesellschaft“ und in die „Erlanger Geographischen Arbeiten“ danke ich dem Vorstand der FGG. Insbesondere danke ich Frau Christl Hauck für die sorgfältige redaktionelle Betreuung der Arbeit.

In den Bibliotheken, die über wichtige Literatur verfügen, konnte ich – meist unter großzügiger Interpretation der Benutzervorschriften – ungestört arbeiten. Insbesondere sei die „Bibliothèque des Hautes Etudes sur l'Afrique et l'Asie Modernes“ (CHEAM) in Paris und die „Bibliothèque des Oudaias“ (ehem. Bibliothek Prosper Ricard) in Rabat erwähnt. Besonders gedankt sei der Universitätsbibliothek Erlangen, die viele Titel problemlos über Fernleihe besorgte.

Der Deutschen Botschaft in Marokko/Rabat danke ich für ihr Engagement bei der Erlangung der Forschungserlaubnis. Die Handwerksbehörden in Marokko unterstützten meine Forschungen in jeder Hinsicht; sowohl die Ressortleiter der „Direction de l'Artisanat“ in Rabat als auch alle Angestellten der Provinzbehörden, Handwerkskammern und Genossenschaftseinrichtungen gaben bereitwillig auf meine Fragen Auskunft. Für die Zusammenarbeit und Hilfe danke ich dem Leiter der „Direction de l'Artisanat“, Herrn Omar Amine Benabdallah.

Schließlich danke ich allen Freunden und Bekannten in Marokko, die mich bei den Befragungen unterstützten und wichtige kulturspezifische Landes- und Menschenkenntnis vermittelten. Insbesondere bin ich meinen langjährigen Freunden Rezgui Mohammed, Dehmane Abdeslam Khomsi und Belouad Mohamed Najib verpflichtet. Der größte Dank gilt allen Handwerkern, die meine Fragen beantworteten und die es duldeten, daß ich mich tagelang in ihren Betrieben aufhielt und so die Studie erst ermöglichten.

Vorbemerkung zur Schreibweise der arabischen und berberischen Begriffe, der Orts- und Sachbezeichnungen

Bei der wörtlichen Übernahme von Zitaten wird – der wissenschaftlichen Tradition folgend – die jeweilige Transkription des Autors übernommen.

Aufgrund der francophonen Tradition in Marokko sind alle arabischen und berberischen Städtenamen, Orts-, Landschafts- und Sachbezeichnungen in der üblichen französischen Umschrift gehalten, da die gesamte Literatur und alle Kartenwerke (in lateinischer Schrift) diesem Brauch folgen.

Ausgenommen sind im deutschen Sprachgebrauch geläufige Wörter: wie z. B. Medina statt Médina, Bab statt Bâb oder Antiatlas statt Anti-Atlas.

Da für die meisten Handwerksbranchen und Handwerksprodukte keine standardisierte französische Umschrift existiert, wurde eine vereinfachte Umschrift ohne diakritische Zeichen aus der vorliegenden Literatur übernommen. Daher ist es möglich, daß ein Laut in verschiedenen Wörtern mit verschiedenen Zeichen wiedergegeben wird.

1 Einleitung

Das Handwerk begegnet uns in allen Kulturen der Erde; die ältesten Zeugnisse menschlichen Intellekts entstammen handwerklicher Produktion. Noch heute, im Zeitalter der computergesteuerten Industrie, übt das uralte und weltweite Phänomen Handwerk eine ungebrochene Faszination aus. Zunächst wollen wir jedoch der empirischen Analyse des traditionellen Handwerks in der orientalischen Stadt trockene Versuche der Begriffsbestimmung voranstellen.

1.1 Kennzeichen des Handwerks

1.1.1 Allgemeine Charakterisierung des Handwerks

„S’il est une profession difficile à définir d’une façon satisfaisante, c’est bien celle de l’artisan. Depuis de longues années, juristes, économistes, sociologues, s’efforcent de trouver une solution acceptable mais ne semblent pas encore s’être mis d’accord“. (L. GOLVIN 1956, S. 1). Mit dieser Feststellung beginnt Lucien Golvin seine Arbeit über „Aspects de l’Artisanat en Afrique du Nord“. Sicherlich ist es schwierig, eine genaue Definition des Handwerks zu formulieren, die umfassend für alle Handwerksbranchen gültig ist, und die die Erkenntnisinteressen mehrerer Forschungsdisziplinen berücksichtigt. Nichtsdestoweniger sind wir in der Lage, zumindest einige Merkmale anzugeben, die das Phänomen Handwerk und die Tätigkeit des Handwerkers grob skizzieren.

Die folgenden Ausführungen sind zunächst unabhängig von der entwicklungspolitischen Diskussion, in die das Handwerk seit längerer Zeit als „Informel-

ler Sektor“¹ bzw. unter dem Schlagwort „small is beautiful“ (E. F. SCHUMACHER 1973) neben Industrialisierung und technologischer Intensivierung der Landwirtschaft Eingang gefunden hat. Das Schwergewicht der Untersuchung liegt auf der abgewandelten und modifizierten Form des traditionellen Handwerks.

Zunächst wollen wir auf der Basis unseres Vorverständnisses, in das eine Vielzahl wissenschaftlicher Untersuchungen eingeht, die „selbständige Handwerksexistenz“ zu umreißen versuchen. Die kulturspezifischen Besonderheiten des Maghreb spielen dabei vorerst keine Rolle.

Die wichtigste und grundlegende Komponente des Handwerks ist das Arbeitsverfahren, bei dem die *Handarbeit* eine wesentliche Rolle spielt. Der selbständige Handwerker wird üblicherweise durch folgende betriebswirtschaftliche und soziologische Kennzeichen charakterisiert: Im Handwerk herrschen kleine (1–4 Beschäftigte), kleine mittlere (5–9 Beschäftigte) und große mittlere (10–19 Beschäftigte) Betriebe neben wenigen Großbetrieben vor. Der Erfolg eines Betriebes wird entscheidend durch die individuelle Arbeitsleistung des Inhabers bzw. Meisters bestimmt. Meister, Geselle und Lehrling sind miteinander am gesamten Ablauf der Produktion beteiligt. – Maschinen und Werkzeuge dienen nur der Vervollständigung und Ergänzung der Handarbeit. Jedoch sind die Übergänge von handwerklicher zu gewerblicher und industrieller Produktion bzw. Betriebsorganisation fließend und nicht immer eindeutig abgrenzbar. Die Fertigung erfolgt nach Art und Umfang für bestimmte, dem Handwerker bekannte Kunden, Kundenkreise und Organisationen, wie z. B. für Genossenschaften oder einen überschaubaren Markt. – Das Handwerk ist stark mit anderen Wirtschaftsbereichen von der landwirtschaftlichen bis zur industriellen Produktion verflochten. Handwerkliche Tätigkeit umfaßt die große Spannweite von einfacher Flickarbeit bis zu schöpferischem Kunstschaffen und zu ausgeprägter Unternehmensleistung. In der Regel pflegen Handwerker ihr Berufsethos und haben ein ausgeprägtes Standesbewußtsein. Zusätzlich verfügen sie über einen starken politischen Ordnungssinn. Bei vielen Handwerkern ist eine konservative Grundeinstellung mit traditionellen Verhaltens- und Wertemustern zu finden (vgl. *Handwörterbuch der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften* 1956, S. 24 ff. und *Wörterbuch der Soziologie* 1969, S. 460 ff.).

1.1.2 Offizielle Definition des Handwerks für Marokko

Um für die Handwerkspolitik und Handwerksplanung den Status des Handwerkers von dem industrieller Betätigung abgrenzen zu können, legte die marok-

1) Ausführliche Informationen zu dieser Problematik finden sich bei H. SCHMITZ (1982), P. HERRLE (1983) und G. ELWERT/H.-D. EVERS/W. WILKENS (1983). Für unsere Fragestellung ist die Aufnahme des Begriffspaares „formeller – informeller Sektor“ und somit eine Klärung des verschwommenen und umstrittenen Ausdrucks nicht notwendig.

kanische Administration (Ministère des Affaires Sociales et de l'Artisanat bzw. Direction de l'Artisanat) im Fünfjahresplan 1960–1964 für pragmatische Zwecke (Statistik, Steuer, Investitionen, Gesetzgebung, Kredite, Ausbildung und anderes) fest, welche Personen und Unternehmen zum Handwerk zu rechnen sind².

„Definition de l'Artisanat

1. *L'artisan*

Le terme artisan désigne trois catégories de personnes:

Le *maître artisan*, est le patron d'une entreprise artisanale. Il participe par son travail essentiellement manuel à la production de l'entreprise. Il exerce son activité à son compte, seul ou avec le concours:

- des membres de sa famille,
- d'associés,
- d'ouvriers,
- d'apprentis.

L'ouvrier est un travailleur dans une entreprise artisanale qui reçoit un salaire en contre partie de son travail. ...

L'apprenti est un jeune travailleur reçu chez un maître qui lui apprend le métier.
...

2. *L'entreprise artisanale*

L'entreprise artisanale est une unité de production qui se caractérise par son mode d'exploitation, celui-ci comprend:

- un nombre de travailleurs limité pouvant être fixé au Maroc à 10 au maximum,
- un travail essentiellement manuel,
- un degré de mécanisation limité pouvant être caractérisé par la puissance des machines utilisées: la puissance maximum peut être fixée au Maroc à 10 CV³,
- l'exploitation de l'entreprise artisanale a lieu en principe dans un local utilisé uniquement à cet effet.

Il peut être admis provisoirement au Maroc que l'exploitation ait lieu au domicile de l'artisan“ (*Plan* 1960–64, S. 206–207).

Das Problem einer sachgerechten Definition liegt in der quantitativen Abgrenzung des Handwerksbetriebs vom Industriebetrieb (Beschäftigte, PS-Zahl), da

2) Zur Zeit ist ein „Projet de Code Définissant le Status de l'Artisan“ in Bearbeitung; ein erster Entwurf ist bei Y. BONET (1983) zu finden.

3) CV = cheval-vapeur (Pferdestärke).

in einigen Branchen die oben gesetzten Grenzen von vielen Unternehmen überschritten werden. Außerdem können die in der Definition genannten Begriffe „Maître Artisan“, „Patron“, „Associé“, „Ouvrier“ und „Apprenti“ in der Realität nur äußerst schwierig unterschieden werden. Im alltäglichen Sprachgebrauch zwischen Handwerkern werden die Begriffe folgendermaßen benutzt:

Der Begriff „*Maître Artisan*“ findet so gut wie keine Verwendung. „*Patron*“ wird der Eigentümer oder Leiter des Betriebes genannt, jedoch kann auch der Kapitalgeber gemeint sein. Der „*Patron*“ kann, muß aber nicht im Betrieb mitarbeiten. Der „*Associé*“ arbeitet meist im Betrieb mit und ist manchmal am Kapitaleinsatz beteiligt. Meist hat er für seine Arbeitskraft und/oder für seinen Kapitaleinsatz Anspruch auf einen vorher vereinbarten Prozentsatz des Gewinns. Der offizielle marokkanische Erläuterungstext fordert, die Bezeichnungen „*Ouvrier*“ und „*Apprenti*“ erst nach Erfüllung bestimmter Anforderungen (Lehrzeit, Prüfungen etc.) zu verwenden. Wir werden jedoch im Laufe der Ausführungen sehen, daß der Sprachgebrauch in Marokko davon abweicht. Der „*Ouvrier*“ kann in der Praxis durch die Art der Bezahlung vom „*Apprenti*“ unterschieden werden: Während der „*Ouvrier*“ pro Arbeitsschritt, Fertigungseinheit oder täglich bezahlt wird, erhält der „*Apprenti*“ je nach Alter den Lohn wöchentlich oder monatlich.

Die traditionellen arabischen Begriffe „*Maallem*“ (Meister), „*Sanaa*“ (Geselle) und „*Mtaallem*“ (Lehrling) werden heute im städtischen Marokko folgendermaßen gebraucht: Jeder durch die augenscheinliche Fähigkeit qualifizierte ältere Arbeiter wird „*Maallem*“ genannt. Der Handwerker, der sein Handwerk beherrscht, ist ein „*Maallem*“. Die Bezeichnungen „*Sanaa*“ und „*Mtaallem*“ wurden bereits früher (und so auch heute) je nach Region und Branche unterschiedlich für Lehrling und Geselle verwendet (vgl. L. GOLVIN 1956, S. 32). Der Begriff „*Reddad*“ bedeutet soviel wie Helfer, d. h. Leiharbeiter bzw. Tagelöhner, ohne spezielle Ausbildung. Heute wird diese Bezeichnung nicht mehr gebraucht.

Das Handwerk wird in der marokkanischen Statistik zunächst in zwei Kategorien eingeteilt: „*Artisanat de production qui comprend l'artisanat utilitaire traditionnel et une part de l'artisanat d'innovation artistique; Artisanat de services comprenant des artisans qui fournissent des services d'entretien et de réparation*“ (Plan, Bd. 2, 1973–77, S. 387).⁴ Das produzierende Handwerk gliedert man in sieben Sektoren. Dabei folgt die Gliederung dem Ausgangsmaterial (Rohstoff), das die Handwerker benutzen: cuir et peaux, textile, bois, métaux, terre et bâtiment, végétal und divers. Daneben sind auch andere Gliederungen des Handwerks gebräuchlich. Man kann – wie die folgende Einteilung zeigt – die betriebliche Produktionsform in den Vordergrund stellen: „*L'artisanat traditionnel, l'artisanat moderne, la manu-*

4) Hervorhebungen vom Verf.

facture et l'industrie“ (*Schéma Directeur Fès*, Bd. 3, 1980, S. 44–45).⁴ Eine andere Gliederung schlägt J.-L. MICHON (1975, S. 14)⁴ vor, der den Faktor Kapital (bzw. Kapitalgeber) stärker betont: „*le secteur officiel, organisé ou subventionné par le gouvernement (. . .); le secteur capitalisé, qui comprend les manufactures privées; le secteur des petits ateliers et de l'artisanat familial ou individuel*“. – Unsere Untersuchung beschäftigt sich mit dem „Artisanat de production“, wobei die Fallstudien Branchen mehrerer Sektoren berücksichtigen. In Hinblick auf die anderen Gliederungen fallen unsere Beispielbranchen in die Bereiche „artisanat traditionnel“ bzw. „secteur des petits ateliers . . .“.

1.2 Handwerksforschung im Orient (insbesondere im Maghreb)

1.2.1 Reise- und Konsularberichte

Erste schriftliche Kunde und Information über das Handwerk im Orient des Mittelalters haben wir von arabischen Reisenden und Geographen⁵. Wichtig ist insbesondere die Beschreibung Afrikas durch den später unter dem Namen Leo Africanus berühmt gewordenen Mauren⁶, der in der ersten Hälfte des 16. Jahrhunderts den Maghreb bereiste. Seine teilweise sehr detailreichen Aufzeichnungen eröffnen interessante Perspektiven und lassen zuverlässige Rückschlüsse zu.

Größeres Interesse an den Ländern des Orients erwacht in Europa erst in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts. Verstärkt gelangen jetzt europäische Reisende nach Nordafrika und Vorderasien; in ihren Reiseerzählungen berichten sie über Leben und Wirtschaften der Eingeborenen. Jedoch sind diese Informationen aufgrund der für Europäer schwierigen Reisebedingungen meist recht dürftig (vgl. A. v. CONRING 1884). Die ersten verlässlichen Berichte über Produktionsstandorte und Produktionszahlen des Handwerks in orientalischen Ländern treffen in Europa nach der Errichtung von Konsulaten ein. Die europäischen Diplomaten versuchten eine genaue Schilderung der wirtschaftlichen Situation und der potentiellen Märkte für die anwachsende europäische Industrieproduktion (z. B. R. MANGA 1869 und R. JANNASCH 1887). Es liegen Konsularberichte⁷ über die wirtschaft-

5) Weitere Informationen zu arabischen Reiseberichten mit handwerksbezogenen Informationen vgl. L. GOLVIN (1956, S. 19–25).

6) Leo Africanus hieß mit vollem Namen El Hassan ben Mohammed el Wazzân ez Zayyâti, wurde um 1490 in Granada geboren und wuchs auf marokkanischem Boden auf (vgl. A. EPAULARD 1956, S. VII).

7) Um die Zielsetzung der Konsularberichte zu charakterisieren, sei hier (als Beispiel) der vollständige Titel einer englischsprachigen Schrift wiedergegeben: „R. Drummond Hay, Confidential clerk of the legation – Tanger – Report on the Artizan and Industrial classes in Morocco. Tanger 15 mai et 7 novembre 1870. In Report from her majesty's diplomatic and consular agents abroad perspecting the

lichen Verhältnisse (Export, Import, Produktionszahlen usw.) sowohl für den Bereich des Vorderen Orients als auch für Nordafrika vor. Die Berichte für Marokko wurden umfassend von J.-L. MIÈGE (1953 a, 1959 a und 1961–63) ausgewertet. Erst im 20. Jahrhundert setzte mit Beginn der militärischen Befriedung und Durchdringung in verschiedenen Regionen des Orients eine intensive wissenschaftliche Erforschung von Land und Leuten ein, die auch das einheimische Handwerk berücksichtigte. Nach der Jahrhundertwende stehen noch Reiseberichte mit Auftragscharakter im Vordergrund (z. B. E. AUBIN 1904 und M. D. PÉRIGNY 1917, 1918), die bald von der wissenschaftlichen Einzelstudie abgelöst wurden. Besonders wertvoll und umfangreich sind die französischsprachigen Arbeiten von Wissenschaftlern, Protektorats- und Kolonialbeamten im Maghreb. Aus der Vielzahl dieser Studien über das Handwerk im Orient, an denen sich die verschiedensten Wissenschaftsdisziplinen beteiligten, seien hier nur einige wichtige und interessante genannt.

1.2.2 Studien zur überbetrieblichen Organisation des Handwerks

In zahlreichen Schriften haben sich vor allem Orientalisten zur Organisation des Handwerks in zunft- und gildeähnlichen altüberlieferten Formen geäußert. Im Vordergrund des Forschungsinteresses stehen Anzahl, innere Organisation, Ziele, Entstehung, historische Bedeutung, soziologische und politisch-religiöse Aspekte der Zünfte. In diesem Zusammenhang sei auf die Arbeiten von H. SCHURTZ (1903), F. TAESCHNER (1941), G. BAER (1964, 1970 a, b) und W. M. FLOOR (1971, 1975) verwiesen. Für den Maghreb liegen eine Arbeit von A. ATGER (1909) über die Korporationen von Tunesien und der Bericht von L. MASSIGNON (1924) über die Zünfte von Marokko vor. L. Massignon berichtet über eine „Enquête sur les corporations d'artisans et de commerçants au Maroc“, die in Französisch-Marokko von mehreren Regierungsbeamten durchgeführt worden war. Schließlich ist noch die akribische Arbeit von W. HOENERBACH (1956) über die Zünfte von Tétouan zu nennen. Ein umfangreiches, zweibändiges Werk über das Handwerkswesen von Kairo im 18. Jahrhundert liegt von A. RAYMOND (1973/74) vor.

1.2.3 Französischsprachige Arbeiten zur materiellen Kultur des Handwerks

Nachdem Marokko unter französische Protektoratsverwaltung gelangt war, gab die damals bewußt „alternative“ Protektoratspolitik Lyauteys den Anstoß zur wissenschaftlichen Erforschung des Landes. Das Handwerk war dabei ein wesentlicher Punkt. Programmartig nennen A. Bel und P. Ricard in ihrer Arbeit über die Wollverarbeitung in Tlemcen (Algerien) die Ziele und Aufgaben solcher Studien, die in vielen späteren Arbeiten Beachtung finden. Sie fordern die Aufnahme der

condition of the industrial classes and the purchase power of money in foreign contries. London 1871“ (J.-L. MIÈGE 1953 a, S. 91).

vorhandenen „industries indigènes“ nach folgenden Gesichtspunkten: Beschreibung der aktuellen Techniken und der verwendeten Werkzeuge, Angabe des ökonomischen Nutzens, Aufnahme der entsprechenden arabischen Terminologie (vgl. A. BEL/P. RICARD 1913, S. 1). Unter diesen Fragestellungen entstanden insbesondere in Marokko (neben Algerien und Tunesien) viele sorgfältige Arbeiten über das einheimische Handwerk. Neben der Fülle der Arbeiten und Aufsätze von P. RICARD, bei denen an erster Stelle die Studien über marokkanische Teppiche stehen (1923–1932), sind folgende Autoren zu nennen: R. GUYOT/R. LE TOURNEAU/L. PAYE mit mehreren sozioökonomischen Arbeiten über Handwerksbranchen in Fès (1935 a, b, 1936 a–d), A. HARDY (1938 a, b) mit ökonomischen Studien in Salé sowie L. BRUNOT (1923, 1946) mit terminologischen Aufnahmen in Rabat – um nur Arbeiten über die Lederherstellung (Gerberei) und Lederverarbeitung herauszugreifen. Vorbildlich ist auch die Studie von A. BEL (1918) über die Töpfer von Fès. Eine gute Zusammenfassung über die allgemeine Situation des Handwerks am Ende der Protektoratszeit (von Marokko und Tunesien) für die drei Maghrebländer gibt die Arbeit „Aspects de l’Artisanat en Afrique du Nord“ von L. GOLVIN (1956). Für andere Teile des Orients liegen in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts kaum vergleichbare Studien vor; die europäischen Mächte waren eben an der Erhaltung des Handwerks kaum interessiert.

Zahlreiche Arbeiten über das Handwerk wurden in postkolonialer Zeit (z. B. M. CENTLIVRES-DEMONT 1971) durchgeführt; im Hinblick auf unsere eigene Untersuchung wollen wir die Studie von P. PENNEC (1964) nennen. P. Pennec untersucht „Les transformations des corps de métier . . . sous influence d’une économie externe de type capitaliste“ am Beispiel von Tunis. Die sehr interessante Arbeit, die strukturelle und zahlenmäßige Veränderungen seit Beginn der französischen Protektoratszeit in Tunesien aufzeigt, ist leider mit theoretischen Ausführungen überfrachtet.

1.2.4 Neuere deutschsprachige Untersuchungen

Aus der Feder deutschsprachiger Geographen wurden nur wenige Arbeiten über das Handwerk im Orient veröffentlicht, wenn man von stadtgeographischen Publikationen absieht. Die Studie von F. N. IBRAHIM (1975) gibt die Verbreitung und die Absatzreichweiten des Handwerks in Tunesien wieder. Alle Handwerksbranchen werden berücksichtigt, kurz vorgestellt und ihre räumliche Differenzierung dargelegt. Die Dokumentation des Handwerks der Stadt Isphahan/Iran durch M.-A. SOLYANI-TIRANI (1982) basiert ebenfalls auf statistischem Material, geht aber für fünf ausgewählte Branchen, deren wirtschaftliche und technische Organisationsformen abgehandelt werden, über eine Standortverteilung hinaus. Einen Teilraum Marokkos behandelt die länderkundliche Arbeit von F. GRAUL

(1982). Er berichtet über die Talschaft Tarhzoût im Rifgebirge Marokkos mit dem Schwerpunkt auf der handwerklichen Produktion. Ebenfalls aus geographischer Feder stammt eine Untersuchung über das Heimgewerbe in Nordafghanistan; A. JEBENS (1983) handelt ausführlich die Weberei (Teppiche, Kelims und anderes) ab. Von Veröffentlichungen verwandter Forschungsdisziplinen sei die ethnologische Arbeit von W. DOSTAL (1979) über den Markt von Sanaa hervorgehoben. Eine umfangreiche empirische Studie hat H. STRATHMANN (1980) über Händler und Handwerker in Afghanistan erstellt. Die soziologische Untersuchung versucht, die Theorie der segmentären Gesellschaft (vgl. R. KÖNIG 1971) am Beispiel der Bazarhandwerker und Bazarhändler von Kabul zu verifizieren. Wir sind jedoch der Meinung, daß ein derartiges Vorgehen die Problematik des Handwerks und der Handwerker im Orient nicht trifft; um diesem Themenkomplex gerecht zu werden, erscheint es uns sinnvoll, von einer anderen theoretischen Konzeption auszugehen.

1.3 Konzeptionelle Grundlage, Fragestellung und Zielsetzung der Untersuchung

1.3.1 Die handlungsbezogene Konzeption der Untersuchung

„Die Frage lautet nämlich, ob nicht die Konstruktion von Theorien im Sinne allgemeiner Darstellungen von Funktionsmodellen – (...) –, die man dann an Einzelfällen des jeweiligen Handelns erklärt, ob nicht solche theoretischen Konstruktionen sozusagen hinter dem Rücken der handelnden Personen und in irregeleiteter Nachahmung der Naturwissenschaften eine Welt imaginieren, die trotz ihrer Faszination für den Intellektuellen eine Scheinwelt ist...“ (O. SCHWEMMER 1981, S. 102). Wir versuchen, die vorliegende Studie auf einer handlungsbezogenen Konzeption⁸ aufzubauen, die sich nicht über die Lebens- und Sinnzusammenhänge und damit nicht über oder hinter die Lebenswelt der Handwerker erhebt. Handeln, Wirtschaften und damit verbundene Probleme der Handwerker am Arbeitsplatz sind Gegenstand unserer Untersuchung. Wir wollen den täglichen Ablauf des Handelns⁹ marokkanischer Handwerker analysieren und verständlich machen. So

8) Eine handlungsbezogene Konzeption im Rahmen geographischer Forschung wurde bereits bei Untersuchungen über neuerschlossene Bewässerungsgebiete in Marokko von H. POPP (1983 a) zugrundegelegt. H. Popp geht dabei vom Hägerstrandschen „constraints“-Begriff (HÄGERSTRAND 1970) aus, modifiziert ihn im Sinne von E. WIRTH (1979, S. 229 ff.) und kommt so mit O. SCHWEMMER (1976) zur „Analyse individueller lebensweltlicher Handlungssituationen“ (H. POPP 1983 a, S. 33) innerhalb des Handlungsrahmens von staatlichen Anbauvorschriften und naturräumlichen Faktoren als Rahmenbedingungen für die Anbauentscheidungen einzelner Bauern.

9) Unter Handeln wird dabei nach M. Weber ein bewußt oder unbewußt zielorientiertes menschliches Verhalten verstanden, „wenn und insofern als der oder die Handelnden mit ihm einen subjektiven Sinn verbinden“ (M. WEBER 1980, S. 1).

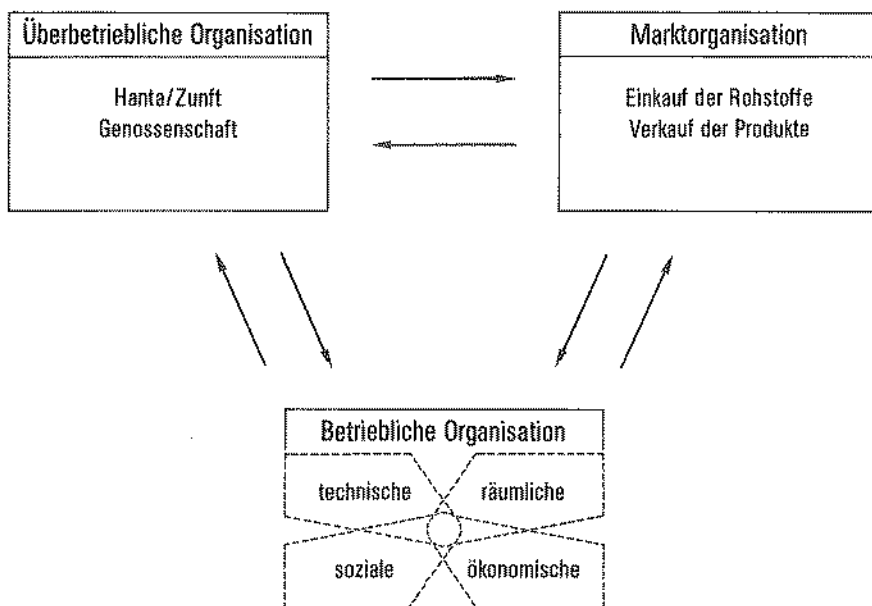
rücken nicht irgendwelche Funktionen des Menschen, die er trägt oder ausübt, in den Mittelpunkt der Betrachtung, sondern der Mensch selbst und dessen Handeln in den Grenzen seiner Lebens- und Sinnzusammenhänge (vgl. E. WIRTH 1977, 1984).

1.3.2 Der Handlungsrahmen der Handwerker

Alle Aktivitäten des Handwerkers, die seinen Betrieb bzw. seinen Beruf betreffen, bewegen sich innerhalb eines vorgegebenen Rahmens. Der vom Handwerker kaum beeinflussbare Handlungsrahmen kann in drei Organisationsebenen aufgeteilt werden, die miteinander in vielfacher Weise verflochten sind:

- die *überbetriebliche Organisation*,
- die *betriebliche Organisation* (mit der technischen, räumlichen, sozialen und ökonomischen Komponente),
- die *Marktorganisation* (Einkauf und Verkauf).

Der Handlungsrahmen kann als funktionales Schema (Abb. 1) betrachtet werden, mit dessen Elementen (Handlungssituation) sich der einzelne Handwerker konkret auseinanderzusetzen hat.



Entw.: A. Escher 1984

Abb. 1. Der Handlungsrahmen der Handwerker

1.3.2.1 Die überbetriebliche Organisation

Zunächst ist unter überbetrieblicher Organisation die historische Form des mittelalterlichen zunftähnlichen Zusammenschlusses der Handwerker einer Branche (Hanta) zu verstehen. Sie war für das gesamte betriebsbezogene Handeln des Handwerkers maßgebend und leitend. Die Strukturen der Hanta sind inzwischen völlig aufgelöst. Heute versucht der Staat, dem Handwerker eine Ersatzorganisation in Form von Genossenschaften (in mehreren Ausprägungen) anzubieten. Weiterhin kann der Handwerker die Handlungssituation durch freiwilligen Betriebszusammenschluß beeinflussen.

1.3.2.2 Die betriebliche Organisation

Die betriebliche Organisation eines Handwerksbetriebes läßt sich in vier Aspekte aufspalten: in die technische, in die räumliche, in die soziale und in die ökonomische Organisation. Zu beachten ist dabei, daß diese vier Komponenten miteinander in vielfältiger Weise verbunden und verflochten sind, wie durch Abb. 1 zum Ausdruck kommt. Die einzelnen Komponenten der betrieblichen Organisation sind auch mit den beiden anderen Organisationsebenen des Handwerksbetriebes verknüpft.

Die technische Organisation

Die technische Komponente umfaßt den materiellen Arbeitsablauf, d. h. das angewandte Verfahren zur Produktion und die Werkzeuge, mit deren Hilfe die Ausgangsmaterialien bearbeitet werden. Da die verschiedenen Branchen nach dem hergestellten Produkt und den dazu speziell angewandten Herstellungsverfahren benannt werden, ist die technische Komponente als konstitutiv (per definitionem) für das Handwerk anzusehen. Handarbeit mit einfachen Werkzeugen überwiegt; deshalb ist der Handlungsspielraum, diese Komponente zu verändern, begrenzt. Meist verfügt der Handwerker über zu wenig Kapital, so daß ihm der Übergang zu einer halbindustriellen oder industriellen Fertigung verwehrt bleibt.

Die betriebsräumliche Organisation und die räumliche Lage

Innerhalb der betrieblichen Organisation spielt die räumliche Gestaltung der „Werkstätten, die meist nach eigenen Entwürfen auf die speziellen Bedürfnisse zugeschnitten waren“ (K. RÖSSLE 1955, S. 31), eine wichtige Rolle; bei vielen Branchen sind die jeweiligen Arbeitsräume ähnlich gestaltet. Die räumliche Komponente ist somit nicht nur Ausdruck der technischen und sozialen Komponente, sondern sie ist selbst ein Element des Handlungsrahmens, „zumal gerade die Raumlagerung von wesentlichem Einfluß auf die rationelle Gestaltung einer Betriebswirtschaft ist“ (K. RÖSSLE 1955, S. 31). Neben der räumlichen Struktur der Arbeitsstätte ist die absolute und relative Lage des Betriebes in der Stadt ein wesentlicher Faktor für den Entwurf von Überlebensstrategien. Die Lage der Betriebe ei-

ner Branche zueinander ist in der traditionellen orientalischen Stadt oft streng geregelt. Einerseits zeigt der Handwerksbetrieb große Flexibilität bei der Nutzung vorhandener Gebäude zur Produktion, andererseits tritt bei vielen Branchen die Standortpersistenz hervor.

Die soziale Organisation

Die soziale Komponente bezieht sich auf alle Systemelemente eines Betriebes, die in Zusammenhang mit den Menschen (den Handwerkern) stehen, wie hierarchische Strukturen, arbeitsteilige Spezialisierung, unterschiedliche Bezahlung sowie Beziehungen der Betriebsmitglieder zueinander. In diesem Zusammenhang sind auch soziale Persistenzen zu beachten, wie der Übergang der handwerklichen Tätigkeit vom Vater auf den Sohn. Von Interesse ist auch, welche Sozialkategorien (Merkmals- und/oder Sozialgruppen) in den einzelnen Handwerksbranchen tätig sind. Als wichtiger letzter Punkt wäre der Wirtschaftsgeist, d. h. die Handlungsnormen und -strategien der Handwerker aufzuführen, der unmittelbar ihren Handlungsspielraum mitbestimmt. Wir wollen uns dabei nicht auf das überaus problematische Feld der Motivationsforschung begeben, sondern vielmehr die faktisch beobachtbare Einstellung zur Arbeit untersuchen.

Die ökonomische Organisation

Unter der ökonomischen Komponente werden alle im Rahmen der Produktion anfallenden Kosten und Erträge subsumiert, die in eine wie auch immer gartete Gewinn- und Verlustrechnung eingehen. Der Handwerker muß seine Kalkulation unter besonderer Berücksichtigung von Rohstoffkosten, Lohn-, Infrastrukturkosten (z. B. Miete, Strom etc.) und Bruttoertrag durchführen. In eine solche Rechnung ist auch das Zusatzeinkommen des Handwerkers mit einzubeziehen (z. B. Landwirtschaft, andere Lohnarbeit), das zur Stützung des Betriebes beiträgt oder ihn erst ermöglicht. Schließlich sind die Möglichkeiten und Arten der Kapitalbeschaffung und Kreditvergabe (Liefer- und Investitionskredite) von privater und staatlicher Seite für die Handwerker sehr wichtig. Auch die Kostenelastizität (eigene Arbeitskraft und anderes) bei der Herstellung des handwerklichen Produkts ist in die Betrachtung mit einzubeziehen.

1.3.2.3 Die Marktorganisation

Die Marktorganisation als Element des Handlungsrahmens hat Einfluß auf die Preise sowohl beim Einkauf der Rohstoffe als auch beim Verkauf der Produktion. Der Einkauf umfaßt neben den täglich zu verarbeitenden Materialien zusätzlich Verschleißmaterialien, Werkzeuge und Einrichtungsgegenstände, die im zeitlichen Rhythmus wiederholt benötigt werden. Von herausragender Bedeutung für die Kalkulation eines Betriebs ist der Absatzmarkt. Auf ihn ist der gesamte Betrieb mit seinen verschiedenen Komponenten und seiner Produktionstätigkeit ausge-

richtet. Wenn sich die Produktion nicht verkaufen läßt, steht die weitere Existenz des Betriebes auf dem Spiel. Der Marktmechanismus von Einkauf und Verkauf ist somit der wesentliche Steuerungsfaktor des Handwerks. Eine wichtige Rolle spielen dabei die Händler. Bei der Monopolisierung von Einkauf oder Absatz in den Händen einiger weniger Händler kann durch das damit verbundene Preisdiktat für den Handwerker eine fatale Handlungssituation entstehen. Der Handwerker versucht, auf die Marktabhängigkeit mit geeigneten Strategien (z. B. Erhöhung der Arbeitszeit, Suche nach anderen Märkten) zu reagieren.

1.3.2.4 Die Handlungssituation und Handlungsstrategien

Der vorstehend kurz umrissene *Handlungsrahmen*, der für alle Handwerker zwingend vorgegeben ist, wird zur konkreten Handlungssituation des Handwerkers, wenn man seine individuellen Verhältnisse mit einbezieht. Die *gesamtgesellschaftlichen Determinanten* bestimmen den Handlungsrahmen als Handlungssituation entscheidend mit. Wir wollen sie in grober Verallgemeinerung als wirtschaftliche, soziale und staatlich-politische Determinanten (E. WIRTH 1979, S. 229 ff.) bezeichnen.

Der Handwerker hat die Möglichkeit, die vorgegebene Handlungssituation mitzugestalten, indem er – je nach Vermögen – auf die Elemente des Handlungsrahmens Einfluß ausübt. Von den gesamtgesellschaftlichen Verhältnissen hängt es ab, ob und wie weit es dem einzelnen Handwerker oder einer Gruppe von Handwerkern gelingt, durch zielgerichtetes Verhalten (Handeln) die Handlungssituation zu ihren Gunsten zu gestalten oder zu nutzen. So steht der Handwerker den Rahmenbedingungen gegenüber, die „als ‚negative Determinanten‘ oder ‚constraints‘ zunächst einmal die Bandbreite möglichen Handelns und möglicher Entscheidungen“ (E. WIRTH 1979, S. 232) eingrenzen. Das Streben des Handwerkers, der mit seinem Betrieb überleben will (d. h. der weiterhin Handwerker einer bestimmten Branche bleiben will), wird dahin gehen, solche „constraints“, die ihm als Marktmonopol eines Händlers, als Kapitalmangel, als technisch begrenzte Möglichkeiten und vieles andere mehr entgegentreten, zu umgehen, aufzuheben oder zu kompensieren: Er entwickelt *Handlungs- oder Überlebensstrategien*. Auf Überlebensstrategien der traditionellen Handwerker in der orientalischen Stadt hat E. Wirth wiederholt hingewiesen. Dort können „Betriebe eines ganz traditionellen Handwerks und Gewerbes“ und Betriebe, „die bei traditioneller Organisationsstruktur und in traditionellem Baubestand immerhin schon mit einfachen Maschinen“ (H. GAUBE/E. WIRTH 1978, S. 86) (d. h. mit innovativer Technologie) arbeiten, beobachtet werden. In diesem Sinne stellt E. Wirth Strategien der Handwerker in Ispahan/Iran und ausführlicher in Aleppo/Syrien (H. GAUBE/E. WIRTH 1978, 1984) dar. Für den Bereich des nordafrikanischen Orients vermerkt

W. PLUM (1967, S. 286) in seiner Abhandlung über den sozialen Wandel im Maghreb: „Die Handwerker selbst fanden originelle Wege, sich im Außenhandel und auf dem Binnenmarkt neue Positionen zu erobern“. Leider fehlt jegliche differenzierte Darstellung und Diskussion solcher „origineller Wege“. Auch die Studien und Untersuchungen, die den sogenannten „Informellen Sektor“ und somit Teilbereiche des traditionellen Handwerks zum Gegenstand haben, setzen sich vorwiegend mit Händlern und Dienstleistungsgewerbe auseinander. Demgegenüber will die vorliegende Studie sowohl originelle als auch weniger spektakuläre und alltägliche Wege und Handlungsstrategien produzierender (traditioneller) Handwerker beschreiben und begründen.

1.3.3 Fragestellung und Zielsetzung der Arbeit

Nachfolgend sollen – auf der Ebene von *Einzelbetrieben* in den wichtigsten Handwerkszentren Marokkos – die unterschiedlichen Handlungssituationen und Handlungsstrategien der Handwerker traditioneller Branchen beschrieben und begründet werden, um lebensweltlichen Alltag zu verstehen. Die zentralen Leitfragen der Untersuchung lauten:

- Wie sehen die jeweiligen *Handlungssituationen* der Handwerker verschiedener Handwerksbranchen in den traditionellen Städten aus?
- Welche *Handlungsstrategien* verfolgen die Handwerker in den Städten Marokkos, um weiterhin auf der Basis traditioneller Produktion überleben zu können?

Die Arbeit verfolgt darüber hinaus das Ziel, dem „Ministère des Affaires Sociales et de l'Artisanat“ Beurteilungskriterien und Entscheidungshilfen für die weitere Handwerkspolitik an die Hand zu geben. Wie es der Fünfjahresplan 1981–1985 fordert, wollen wir einen Beitrag zur besseren Kenntnis der untersuchten Handwerksbranchen leisten. Vor allem wollen wir nach Ansätzen Ausschau halten, mit denen die Betriebe aus eigener Kraft versuchen, im traditionellen Handwerk zu überleben. Diese Ansätze sollten dann mit staatlicher Hilfe verstärkt und unterstützt werden. Außerdem soll die Funktionsfähigkeit der mit staatlicher Unterstützung gegründeten Genossenschaften überprüft werden.

Es wird versucht, die Struktur ausgewählter Branchen zu rekonstruieren; dabei soll nicht nur auf die Entwicklung neuer, von den Handwerkern praktizierter Strategien und Überlebensebenen geachtet werden, sondern auch auf alte traditionelle Prinzipien, die in der heutigen Handlungssituation zur Erhaltung des traditionellen Handwerks beitragen können. Die Betrachtung beginnt mit der Handlungssituation der Handwerker im vorprotektoratszeitlichen Marokko; anschließend werden die Faktoren, die zum Verfall des traditionellen Handwerks

fürten, die Handwerkspolitik der französischen Protektormacht sowie die Handwerkspolitik des unabhängigen marokkanischen Staates kurz skizziert.

2 Handwerk in Marokko, einem Entwicklungsland im Maghreb

2.1 Historische Entwicklung und traditionelle Organisation des Handwerks

2.1.1 *Das Sultanat Marokko um 1900*

„Der Sultan herrschte über die Gesamtheit der Stämme und Städte. Seine Macht war absolut“ (A. AYACHE 1959, S. 50). Der Machtanspruch des Sultans war weltlicher und geistlicher Natur; er war aber auf die Reichweite und Stärke der Armee begrenzt. So konnte man Marokko in „bled makhzen“ und „bled siba“ einteilen; ersteres unterlag der Herrschaft des Sultans, letzteres war das Gebiet autonomer Stämme. Sie leisteten dem Sultan in Zeiten der äußeren Bedrohung Gefolgschaft (Kriegsdienste etc.), entzogen sich aber normalerweise der Steuerzahlung. Die gesamte politische Organisation¹⁰ und Macht ging vom Sultan aus. Die traditionelle marokkanische Stadt kannte weder Mitbestimmung der Stadtbewohner noch ein Bürgertum europäischen Musters (vgl. R. LE TOURNEAU 1949, G. E. v. GRUNEBaum 1955, C. CAHEN 1958, E. WIRTH 1975 a). Landwirtschaft, Hirtenum und Klein- und Großhandel waren die dominierenden Formen wirtschaftlicher Betätigung (vgl. A. AYACHE 1959, S. 50). Obwohl die verschiedenen Landesteile durch regen Handelsverkehr miteinander verbunden waren, hatte sich nicht nur ein lokales Bewußtsein der Bevölkerung ausgebildet, sondern auch lokale, relativ abgeschlossene Wirtschaftsbereiche mit regionalen export- und importähnlichen Beziehungen. Schon auf geringfügige Belastungen reagierten diese „Wirtschaften“ sehr empfindlich.¹¹

Die Europäer suchten seit Mitte des 19. Jahrhunderts nach neuen Absatzmärkten für ihre aufstrebende industrielle Produktion; in Nordafrika ist es vor allem die französische Kolonialmacht. Allerdings bemühten sich auch die Engländer um den marokkanischen Markt. Unter Sultan Moulay Abderahman schlossen sie einen Handelsvertrag (9. 12. 1856). Dieses verhängnisvolle Abkommen, das die marokkanischen Tore für die Produkte Europas öffnete, wird schließlich 1863 auf mehrere Staaten ausgedehnt. Zwar gelang es Sultan Moulay Hassan (1873–1894),

10) Eine kurze und gute Darstellung von „Le Makhzen Marocain“ gibt R. MAUDUIT (1903).

11) Ausgezeichnet lassen sich die tiefgreifenden Veränderungen der Wirtschaft, die durch historische Ereignisse induziert sind, am Beispiel von Fès belegen. Als der „Makhzen“ nach Fès zurückkehrte, um den Aufstand von Bou Hamara in Taza zu bekämpfen (um 1900–1902), nimmt die lokale Wirtschaft einen Aufschwung (vgl. H. GAILLARD 1904). Einige Jahre später bewirken verschiedene Ereignisse den Niedergang der traditionellen Wirtschaft in Fès (vgl. G. MARCHAND 1906, S. 421).

die europäischen Einflüsse abzuwehren und die geringen Auslandsanleihen zurückzahlen, jedoch geriet sein Nachfolger Abd el Aziz durch entsprechende Anleihen (1903 und 1906) in hoffnungslose Abhängigkeit zu den Geldgebern. Die Konferenz von Algeciras (1906) übertrug nicht nur juristisch die Finanzhoheit Marokkos auf die neugegründete „Banque d'Etat du Maroc“ (vgl. W. BJÖRMANN 1929), die faktisch der „Banque de Paris“ unterstand; sie legte auch endgültig die „liberté économique sans aucune inégalité“ (G. EVIN 1934, S. 89) für zwölf Länder¹² fest. Nach einer nochmaligen Auslandsanleihe Marokkos im Jahr 1910 und der deutsch-französischen Einigung über Kolonialansprüche gelang es Frankreich am 30. 3. 1912, über Marokko ein Protektorat zu errichten (Vertrag von Fès). In Etappen wurden alle Stämme des Landes bis 1934 militärisch unterworfen (bzw. befriedet).

Der zunehmende Einfluß ausländischer Mächte zeigt sich an der steigenden Importrate ab 1848 und dem ab 1900 drastisch zunehmenden Außenhandelsdefizit (vgl. J.-L. MIÈGE 1961–1963). Die wirtschaftlichen Strukturen des vorprotektoratszeitlichen Marokko waren also bereits seit Mitte des 19. Jahrhunderts und nicht erst durch die Errichtung der französischen Herrschaft (1912) beeinträchtigt worden.

2.1.2 Die traditionelle Organisation des Handwerks in den Städten¹³

2.1.2.1 Die räumliche Branchensortierung des städtischen Handwerks

Das Handwerk war im Maghreb traditionellerweise nur in den Städten organisiert (vgl. L. GOLVIN 1956, S. 1–2). Jede Handwerksbranche hatte (bzw. hat oft noch heute) in der Stadt ihr eigenes Viertel oder einen Straßen- bzw. Gassenzug, in dem ausschließlich Mitglieder derselben Branche ihre Produkte anfertigten. „Die strenge räumliche Branchensortierung sowohl beim Einzelhandel als auch beim Handwerk“ (E. WIRTH 1974, S. 238) ist auf unterschiedliche Ursachen und Gründe zurückzuführen. So spielten neben wirtschaftlichen Kräften, administrativen Weisungen, sowie der Ausrichtung nach Kunden und Passantenströmen auch pragmatische Gesichtspunkte der Branchenvergesellschaftung eine nicht unerhebliche

12) Die Länder waren Deutschland, Österreich-Ungarn, Belgien, Spanien, USA, Frankreich, Großbritannien, Italien, Niederlande, Portugal, Rußland und Schweden.

13) Bei den weiteren Ausführungen beschränken wir uns auf das organisierte Handwerk; neben dem ländlichen Handwerk bleibt das von Frauen betriebene Heimgewerbe unberücksichtigt. Die Ausführungen beziehen sich insbesondere auf R. LE TOURNEAU (1937, 1938 a, 1949, 1965), E. MICHAUX-BELLAIRE/G. SALMON (1904), L. MASSIGNON (1920, 1924), G. SALMON (1904), P. DECROU (1931), L. MERCIER (1906), P. RICARD (1918, 1924 a, b) und E. MICHAUX-BELLAIRE (1904).

Rolle. Für den traditionellen Bazar¹⁴ sind folgende charakteristische Branchen von Handwerk und Kleingewerbe zu nennen: „Kupferschmiede, Grobschmiede, Gold- und Silberschmiede, Bronzeguß, Ziseleure, Kunsthandwerk, Filzmacher, Glasbläser, Lederhandwerk, Sandalen- und Pantoffelmacher, Kappenmacher, Kammacher, Tischler und Drechsler; mehr am Rande des Bazars bzw. in Wohnvierteln findet man Gerber, Färber, Seiler, Weber, Töpfer“ (E. WIRTH 1974, S. 212).¹⁵

Die meisten Branchen waren in vielfältiger Art und Weise mit religiösen Stiftungen (Habous) verbunden. Einerseits erteilten die Stiftungen Aufträge, andererseits vermieteten sie eine große Zahl der Arbeitsräume in der Medina. Dem Nadir (Habous-Verwalter) oblagen auch soziale Aufgaben, die er oft in Verbindung mit den Branchen des Handwerks (vgl. L. MASSIGNON 1924, S. 78 ff. und L. MILLIOT 1918) zu lösen versuchte. Wie im gesamten Orient waren die Handwerksbranchen auch in Marokko zunftähnlich organisiert. Diese Organisationen (Hanta, pl. Hanati) konnten sich im äußersten Westen des Orients trotz der europäischen Einflüsse bis in die ersten Jahrzehnte unseres Jahrhunderts (in rudimentärer Funktion) erhalten¹⁶. Muhtasib und Amin spielten dabei eine sehr wichtige Rolle.

2.1.2.2 Der Muhtasib (Marktaufseher)

Der Pacha der Stadt (oder der Sultan) setzte den Muhtasib ein, der für den gesamten Marktbereich zuständig war; er hatte die Funktion eines Marktaufsehers

14) Unter Bazar verstehen wir „das traditionelle, eigenständig-orientalische Geschäftszentrum der islamischen Stadt, wie es schon vor dem Eindringen westlich-moderner Tendenzen im Laufe des 19. Jahrhunderts bestanden hat“ (E. WIRTH 1974, S. 206).

15) Aus den aufgezählten Branchen des Bazarhandwerks werden im zweiten Teil der Untersuchung die Beispielbranchen ausgewählt.

16) Bezüglich der Entstehung der Zünfte im Orient gibt es viele Literaturhinweise. In Marokko wird der Beginn mit der Rückwanderung der Andalusier im 12. Jahrhundert angenommen (L. MASSIGNON 1924, S. 139). Sicherlich hatte die Rückwanderungswelle im 17. Jahrhundert, die für die Gründung der Zünfte in Tunesien (Tunis) eine große Rolle spielte (M. KRAËM 1973, S. 36) auch Auswirkungen auf die Erneuerung der Zünfte in Marokko.

Zum Ursprung der Zünfte gibt es unterschiedliche Auffassungen, die vom spontanen Zusammenschluß der Handwerker selbst bis hin zur staatlichen Anordnung der Organisation (C. CAHEN 1958, S. 69) reichen. In der Regel wird die Entstehung mit der ehemaligen Organisation der Berufe in Byzanz in Zusammenhang gebracht (G. MICKWITZ 1936). Im Gegensatz zum Vorderen Orient spielte die „Furuwwa“ für den maghrebinischen Raum und insbesondere für Marokko so gut wie keine Rolle (vgl. L. MASSIGNON 1952).

In der französischsprachigen Literatur wird der Ausdruck „corporation“ sowohl für Zunft als auch für Handwerksbranche verwendet. Manchmal ist es möglich, die Bedeutung aus dem Kontext zu erschließen, oft wird „corporation“ fälschlicherweise für Zunft gebraucht, da die Organisationen zu dieser Zeit faktisch nicht mehr bestanden. Außerdem treten noch die Begriffe „métier“, „corps de métier“, „corps de corporation“ und andere auf.

oder Marktvogetes inne, die er mit Unterstützung mehrerer Gehilfen ausübte. Der Muhtasib hatte in den Städten Marokkos folgende Aufgaben und Pflichten:

- Qualitätskontrolle der Waren und Lebensmittel,
- Überwachung des Groß- und Einzelhandels,
- Kontrolle der Gewichte und Meßinstrumente,
- Befugnisse und Gewalt eines Marktgerichts,
- Kontrolle der Zunftvorsteher,
- Festsetzung der Preise von Grundnahrungsmitteln und wichtigen Rohstoffen (vgl. L. MASSIGNON 1924, S. 109 ff.).

Als Amtsträger hat der Muhtasib dem übergeordneten religiös motivierten Ziel „ordonner le bien et défendre le mal“ (C. CAHEN/M. TALBI 1971, S. 503) zu dienen; beim Ausüben seines Amtes soll er den Richtlinien der Hisba¹⁷ Folge leisten.

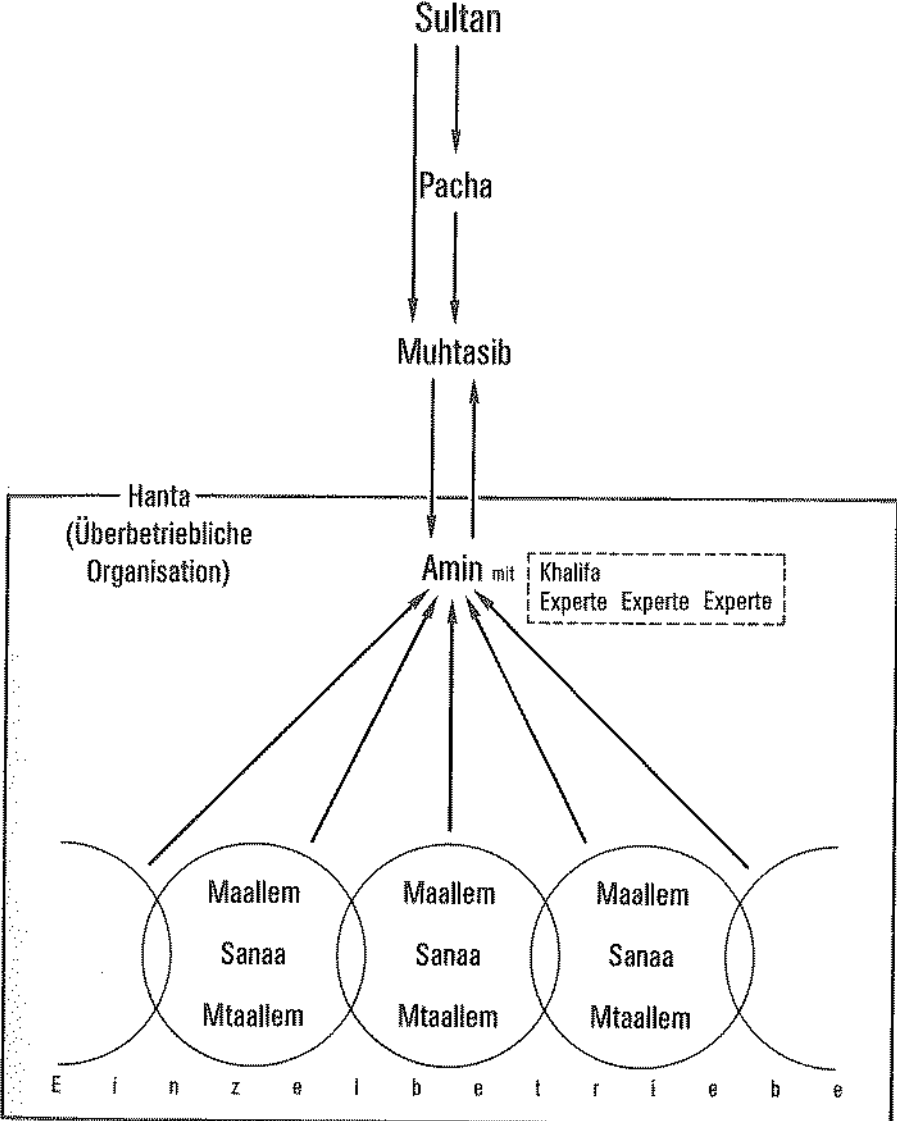
2.1.2.3 Der Amin (Zunftvorsteher)

Der Amin¹⁸ vertrat die Interessen der Hanta (Zunft) nach außen, d. h. gegenüber anderen Zünften und gegenüber Kunden; auch war er der wichtigste Verbindungsmann über den Muhtasib zum Sultan. Der Amin wurde bei Streitigkeiten zwischen Zunftmitgliedern, bei Klagen über schlechte Verarbeitung und bei Zwistigkeiten mit Kunden angerufen. Er war für die Qualitätskontrolle der von den Hanta-Mitgliedern erzeugten Produkte zuständig. Weiterhin organisierte er die Hilfe für in Not geratene Mitglieder und er sammelte Spenden für die Hinterbliebenen eines zur Hanta gehörigen Handwerkers. Ebenso war der Amin für den Beitrag der Hanta zu religiösen Festen oder sonstigen Feiern zuständig. Da das marokkanische traditionelle Steuersystem keine regelmäßigen Steuern nach der Produktivität des Einzelbetriebes kannte, wurde eine Pauschale festgelegt; die Jahressteuer erbrachte die Zunft in Form eines Geschenkes an den Pacha (L. MASSIGNON 1924, S. 103). Hierbei mußte der Amin die Summe auf die Mitglieder der Zunft verteilen (R. LE TOURNEAU 1938 a, S. 2 f). Natürlich traf der Amin diese Entscheidungen nicht völlig allein; er konnte auf einen Mitarbeiterstab (Experten) zurückgreifen (P. MOUSSARD 1937). In vielen Städten mußte der Amin zustimmen, wenn ein

17) Im „Traité de Hisba“ wurden die Vorschriften niedergelegt. Diese Literatur wird von G. S. COLIN/E. LEVI-PROVENCAL (1931, S. 1) als „... un guide de hisba, une sorte de vade-mecum destiné à des fonctionnaires (muhtasib) chargés de veiller, dans les grandes villes musulmanes, au maintien par les syndicats (amin) des usages corporatifs établis et d’y réprimer les fraudes d’artisans et les délits en matière commerciale“ bezeichnet. Weitere Hinweise zur Hisba-Literatur finden sich bei R. ARÉ (1960).

18) „On appelle ainsi amin le titulaire de diverses fonctions „de confiance“, parmi lesquelles on comprend que figurent surtout des fonctions engageant une responsabilité économique ou financière“ (C. CAHEN 1960, S. 449).

neues Mitglied in die Hanta aufgenommen werden sollte (L. MASSIGNON 1924, S. 104).



Maallem = Meister Sanaa = Geselle Mtaallem = Lehrling Entw.: A. Escher 1984

Abb. 2. Die traditionelle Organisation des Handwerkes in marokkanischen Städten

2.1.2.4 Die hierarchische Struktur des traditionellen Handwerks

Aus den oben skizzierten Verhältnissen folgt die in Abb. 2 dargestellte hierarchische Organisationsstruktur des Handwerks in den Städten Marokkos. Es zeigt sich, daß die tradierten Regeln der Hanta die gesamte Organisation des Handwerks zum großen Teil bestimmten. Die technischen Herstellungsverfahren, die räumliche Lage der Betriebe und die soziale Position der Handwerker sind in hohem Maße durch die Hanta vorgezeichnet. Die ökonomischen Handlungsspielräume sind einerseits durch Verordnungen, andererseits durch die Kontrolle der Konkurrenz eingegrenzt. Auch das Dallalsystem trug dazu bei, einen möglichst konstanten Zustand der Wirtschaft zu gewährleisten.

2.1.2.5 Das Dallalsystem¹⁹ oder die traditionelle Marktorganisation

Die Marktorganisation des Handwerks umfaßt sowohl den Ankauf der Rohstoffe als auch den Verkauf der Produkte. Im Maghreb entwickelte sich dabei ein Verfahren, das folgendermaßen beschrieben wird: „Sur ce marché qu'est la criée, ce qui s'affronte de part et d'autre, ce sont, non point un producteur et un marchand, un acheteur et un vendeur, en un mot deux contractants isolés, mais deux corporations. Les deux groupes ne se touchent qu'à l'heure et à la place convenues, par l'intermédiaire du dellâl“ (G.-H. BOUSQUET/J. BERQUE 1940, S. 326). Der Dallal tritt als beauftragter Verkäufer einer Ware auf; zu einer festgesetzten Zeit wird täglich – außer Freitag – eine Art von Versteigerung durchgeführt. Hierbei sind mehrere Dallala beteiligt, von denen jeder seine Klientel innerhalb der Branche hat, für die er die Produkte verkauft. Der Ablauf des Handels vollzieht sich folgendermaßen: Der erste Bazari, den der Dallal anspricht, gibt ein Gebot ab, zu dem er kaufen würde. Der Dallal geht nun die Bazaristen ab und fordert, nachdem er den zur Zeit gebotenen Preis nennt, weitere Angebote. Je nach Qualität der Ware, Verarbeitung und Nachfrage wird sich der Preis einpendeln. Der Dallal verkauft zum günstigsten Angebot. Der Ort der Handlung ist der zentrale Bazar. Die Aktion nimmt je nach Angebot ungefähr eine Stunde in Anspruch.

Da der Handwerker auf die Redlichkeit des Dallal angewiesen ist, muß jemand, der diese Funktion ausüben will, einen guten Leumund besitzen. „D'une façon générale, nul ne peut être dellâl s'il n'a fourni des garants de sa moralité, s'il n'est agréé par les anciens, et présenté par l'échevin, ou amin“ (G.-H. BOUSQUET/J. BERQUE 1940, S. 339). Der Dallal verkauft nicht nur, sondern kontrolliert auch die Qualität der Produkte; schließlich regelt er den Zahlungsmodus zwischen Hand-

19) Das Dallalsystem kann heute noch am besten bei den Pantoffelverkäufern in Fès und Marrakech beobachtet werden. Die Ausführungen stützen sich auf eigene Beobachtungen und auf den ausgezeichneten Aufsatz von G. H. BOUSQUET/J. BERQUE (1940). Die gesamte spätere Literatur (wie z. B. R. LE TOURNEAU 1949 und W. GLASMANN 1982) bezieht sich auf deren Informationen.

Standort	Rohstoffproduzent	Dallal	Ankauf der Rohstoffe	Handwerker	Dallal	Verkauf der Fertigprodukte	Bazarhändler (Wiederverkäufer)	Verkauf der Fertigprodukte	Verbraucher (Endverbraucher)
	Ländlicher Raum oder Stadt	tägliche Versteigerung im festgelegten Zeitintervall von ca. 1 Stunde am Rand des Bazars		Arbeitsplatz am Rand des Bazars	tägliche Versteigerung im festgelegten Zeitintervall von ca. 1 Stunde im Zentrum des Bazars		Laden im Bazar		

Abb. 3. Das Dallalsystem – die traditionelle Marktorganisation

Entw.: A. Escher 1984

werker und Bazari. Seine eigene Bezahlung erhält er vom Handwerker (Verkäufer) entweder prozentual zum Erlös oder fest vereinbart pro Stück.

Die Vorteile des Dallalsystems für den Handwerker, der im Kleinbetrieb mit maximal 2–3 Beschäftigten produziert, liegen auf der Hand. Aufgrund des permanenten Kapitalmangels ist er gezwungen, täglich seine Produktion zu verkaufen, um die entsprechenden Rohstoffe wieder erwerben zu können. Wenn er den Dallal mit dem Verkauf beauftragt, spart der Handwerker Zeit; er muß den Bazarhändler nicht selbst aufsuchen. Der Dallal veräußert immer für mehrere Handwerker; dadurch wird eine bessere Ausgangsposition gegenüber dem Händler erzielt. Schließlich bietet dieses System einen ausgezeichneten Schutz gegen Großhändler, die nur allzugerne die Handwerker in ihre Abhängigkeit bringen. Damit das System funktioniert, muß sowohl der Kauf der wichtigsten Rohstoffe als auch der Verkauf der Produkte über Dallal möglich sein (Abb. 3). Kapitalkräftige Handwerksbranchen oder Branchen mit jahreszeitlich gebundenem Rohstoffeinkauf kommen ohne Dallal aus. Sicherlich hat auch die Versteigerungspraxis zur räumlichen Sortierung der Bazarhändler und Handwerker beigetragen.

2.1.2.6 Das Ziel der traditionellen Organisation

Aufgrund einer altüberlieferten sozioökonomischen Organisation erscheint die Handlungssituation des Handwerkers in hohem Maß festgelegt. Grundsätzlich dienen alle Regeln dazu, den „Status quo“ zu erhalten. Dieses Ziel wurde, wie R. LE TOURNEAU (1949, S. 297) am Beispiel der Stadt Fès eindrucksvoll belegen kann, über lange Zeit erreicht. „La plupart des corporations comprenaient un nombre constant d'entreprises: il est curieux de noter que bien des chiffres que nous donne Léon l'Africain sont presque exactement ceux que fournit le rapport consulaire de 1898 et que l'on enregistrait encore vingt ans après l'établissement du Protectorat: étonnante fixité des métiers de Fès!“ Hier stellt sich die Frage, ob der einzelne Handwerker im traditionellen Marokko überhaupt eine individuelle Handlungsstrategie entwickeln konnte und inwieweit dies sinnvoll gewesen wäre. In diesem

Kontext ist es wichtig, den Wirtschaftsgeist der traditionellen Handwerker kurz zu umreißen, da dieser in unmittelbarem Bezug zur Bereitschaft steht, mögliche Strategien zu entwickeln.

2.1.3 *Der Wirtschaftsgeist des traditionellen Handwerkers*

Anhand von Berichten französischer Reisender und Forscher, die beispielhaft die Haltung der traditionellen Handwerker zur Arbeit – aus europäischer Sicht – verdeutlichen, werden wir den traditionellen Wirtschaftsgeist²⁰ in groben Zügen zu charakterisieren versuchen.²¹ Die allgemeine Haltung des Handwerkers beschreibt P. CHAMPION (1924, S. 159): „C'est un homme qui n'est pas pressé, un bourgeois plutôt qu'un ouvrier, qui n'aime pas à se lever trop matin, ...!“ Daneben wird immer wieder die recht distanzierte Haltung des marokkanischen Handwerkers zur Arbeit herausgestellt (z. B. P. RICARD 1918, S. 274). Normalerweise würde der Handwerker seine Arbeitsleistung auf das Notwendigste beschränken, und er sei auch jederzeit bereit gegebenenfalls, die Arbeit zu unterbrechen und sich mit Freunden, Bekannten und Mitarbeitern in den stadtnahen Gärten zu vergnügen (vgl. R. LE TOURNEAU 1965, S. 80).

Voraussetzung für solche Mußestunden ist es, daß der Handwerker auch bei eingeschränkter Arbeitszeit ausreichend verdient, um den Status quo zu erhalten. Ausgezeichnet legt P. CHAMPION (1924, S. 159) dar, daß der Handwerker sein Geschäft, seinen Betrieb nicht in westlich-erwerbsorientierter Weise zweckrational oder gewinnmaximierend führt; er lebt und arbeitet vielmehr so, wie es ihm von den Vätern vorgegeben wurde. Diese Lebensvorstellung gibt er im Rahmen der Familie an seine Kinder weiter. Die Regeln der Zunft, Gewohnheit, Sitte und Überlieferung leiteten zusammen mit Handlungsanweisungen des Amin das Verhalten im betrieblichen Alltag. Doch empfand der Handwerker diese Reglementierungen nicht als Einschränkungen, sondern eher als Schutz. Sicherlich wäre er nur bedingt in der Lage gewesen, hiervon abweichende Handlungsstrategien zu verfolgen oder zu entwickeln. Denn, so formuliert R. LE TOURNEAU (1937, S. 275) etwas übertrieben: Das intellektuelle Niveau der Handwerker ist sehr niedrig. Ein großer Teil von ihnen kann weder lesen noch schreiben. Ein normaler Handwerker ist nicht in der Lage, den Verkaufspreis seiner Produkte zu berechnen, und es ist ihm unmöglich, über die Probleme seiner Branche kritisch nachzudenken. Also kann die marokkanische Gesellschaft vor der Überformung durch europäische Einflüsse als präkapitalistisch bezeichnet werden, und zwar „in dem Sinn, daß die rationale be-

20) Wir verstehen unter „Wirtschaftsgeist“ die beobachtbare Einstellung und wahrnehmbare Haltung des Menschen zur Arbeit und zum Erwerbsstreben (vgl. A. RÜHL 1925 und E. WIRTH 1956).

21) Sicherlich gab es Handwerker, die dieser groben Charakterisierung nicht oder nur bedingt entsprachen. Insbesondere unterscheiden sich Handwerker aus Fès in einigen Punkten (z. B. Bildung) von dem gezeichneten Charakterbild (vgl. P. MARTY 1925).

triebsmäßige Kapitalverwertung und die rationale kapitalistische Arbeitsorganisation noch nicht beherrschende Mächte für die Orientierung des wirtschaftlichen Handelns geworden waren“ (M. WEBER 1981, S. 49). Dies schließt nicht aus, daß es in Marokko Erwerbsstreben oder Kapital gab; aber es fehlten die zweckrational – kapitalistischen Handlungsstrategien. Die Krise einer derart vorkapitalistischen Wirtschaftsweise begann, als sich die Handlungssituation durch den Anschluß an den Weltmarkt und infolge der europäischen Infiltration grundlegend änderte. Der Handwerker muß sich jetzt einer gnadenlosen Konkurrenz stellen; außerdem wurde seine wirtschaftliche Situation durch viele andere Faktoren negativ beeinflußt.

2.1.4 Ursachen der Krise des Handwerks und des Verfalls der Zünfte

1. Durch die Öffnung des marokkanischen Sultanats für europäische Einflüsse wurde das Land mit westlich-europäischen Importprodukten überschüttet. Bei der Erschließung des marokkanischen Marktes waren die Jahre 1856, 1863, 1906 und schließlich 1912 (Errichtung des Protektorats) wichtige Etappen. Viele marokkanische Handwerksbranchen wurden durch die Einfuhren aus Industrieländern empfindlich getroffen, einige sogar zum Aussterben verurteilt. Der Absatz heimischer handwerklicher Erzeugnisse wurde durch folgende Importe eingeschränkt:

- Die Hersteller in den Industrieländern kopierten die traditionellen Produkte; sie konnten diese aufgrund der industriellen Produktion in Europa auf dem marokkanischen Markt billiger als einheimische Handwerksgüter anbieten (vgl. L. MASSIGNON 1924, S. 182).
- In vielen Sektoren des täglichen Bedarfs waren die europäischen Anbieter in der Lage, haltbarere, billigere oder attraktivere Konkurrenzprodukte anzubieten, gegenüber denen die traditionellen Handwerkserzeugnisse keine Chance hatten.
- Viele Handwerkszweige sahen sich gezwungen, ihre Rohstoffe in europäischen Industriestaaten zu kaufen; dies führte vielfach zu einer Änderung der traditionellen Produktion; auch wurden die Handwerker von den Importhändlern abhängig, die über Monopolstellungen verfügten (vgl. G. PALLEZ 1951, S. 571).

2. Die Industrialisierung im eigenen Land stellte und stellt insbesondere heute eine der großen Bedrohungen des einheimischen Handwerks dar. Der von französischen Innovatoren begonnene Aufbau von Industrieanlagen in Marokko wurde später von Marokkanern fortgesetzt. Diese Industrialisierung lief, von Ausnahmen abgesehen, meist ohne Beteiligung der Handwerker ab (vgl. R. HOFFHERR 1932, A. KRATZ 1964, A. ARNOLD 1971 und A. BASLER 1976).

3. Gelenkt durch das Vorbild der Protektoratsherren ändert sich das Konsumverhalten der Bevölkerung; vor allem die Städter wandten sich von traditionellen Gü-

tern ab; man trägt z. B. Hosen statt der traditionellen Gewänder. Diese Verhaltensänderung bleibt nicht auf Marokko beschränkt; auch traditionelle Exportländer (wie z. B. Ägypten) nehmen aufgrund ihrer Europäisierung marokkanische Handwerksprodukte nicht mehr ab.

4. Die Eingriffe der Protektoratsmacht in die traditionelle (wirtschaftliche und administrative) Organisation des Sultanats tragen ebenfalls zum Verfall des Handwerks bei. Ein ganzes Paket von Gesetzeserlassen ordnet die Verwaltung der Städte neu. Für den Markt und das Handwerk sind mehrere Verordnungen (Dahir, 20. 4. 1917, Dahir 27. 2. 1917 und Dahir 8. 4. 1917) von wesentlicher Bedeutung: Fast alle Aufgaben, Rechte und Pflichten des Muhtasib werden nunmehr vom Pacha wahrgenommen; außerdem werden zwei neue Institutionen gegründet: Die „Services municipaux“ (Städtische Dienste) und die „Commission municipale“ (Magistratsausschuß). Der Chef dieser beiden Einrichtungen – ein französischer Beamter – assistiert und kontrolliert den Pacha. Faktisch entmachtete man somit alle Organe traditioneller Verwaltung, die vom Sultan benannt worden waren (vgl. A. MASSONNAUD 1937). Nicht nur der Muhtasib, auch der Amin verliert seine Funktion. Durch die französische Gesetzgebung wird also in Marokko die Verbindung zwischen traditioneller Obrigkeit und Handwerker zerschnitten, und die Verbindungspersonen – Muhtasib und Amin – werden entmachtete. Die Zunftgemeinschaft konnte nicht mehr erzwingen, daß Gesellen, Lehrlinge oder ländliche Zuwanderer der Hanta beitreten. Ergänzend verurteilt G. PALLET (1951, S. 570) die Einführung des französischen Steuerwesens, das ohne Rücksicht auf die spezielle Ordnung der Zünfte auf Marokko übertragen wurde.

5. Auch der Neu- und Ausbau der Städte (*villes nouvelles*) wirkte sich auf die Stabilität der inneren Organisation der Zünfte aus. Einerseits gab es keine schriftlichen Auflagen für die Neugründung eines Betriebes; andererseits besteht nun auch die Möglichkeit, am Rande der Medina, in der *ville nouvelle* oder anderswo außerhalb der Zunftgasse zu produzieren. Je mehr die Zünfte verfallen, um so mehr löst sich die räumliche Konzentration der Handwerksbranchen auf (vgl. L. MASSIGNON 1924, S. 178).

6. Der Ausbau einer leistungsfähigen verkehrstechnischen Infrastruktur (Straßen- und Eisenbahnbau) trug ebenfalls zum Verfall vieler Handwerksbranchen bei. Die Importprodukte erreichten jetzt schnell und billig fast alle Teile des Landes; aber auch die marokkanische Produktion großer Zentren kann ihren Absatzbereich entsprechend ausdehnen und kleine lokale Produktionsstätten zum Aufgeben zwingen.

7. Die Protektoratsmacht hat nicht gesehen, wie stark die Handwerksbranchen mit religiösen Stiftungen (*Habous*) verflochten waren. Viele Handwerker hatten nicht nur Arbeitsräume (*Hawanit*, sing. *Hanut*) im Bereich des zentralen Bazars

der Stiftungen gemietet, sondern sie waren auch geschäftlich mit Habous verbunden. Diese Beziehungen wurden durch die neue staatliche Organisation völlig übergangen.

8. Das rücksichtslose „zweckrationale Vorgehen“ und „bedingungslose Eingreifen“ von europäischen und marokkanischen Händlern und Industriellen beeinträchtigte, ja zerstörte vielerorts das Dallalsystem (vgl. L. PAYE 1937, S. 3). Die neue Gesetzgebung ging nicht auf das traditionelle Marktsystem ein; so konnte bei der Weitergabe und Verteilung der handwerklichen Erzeugnisse vom Produzenten (Handwerker) an den Händler der Dallal übergangen werden. Die meisten Import- und Exporthändler schalteten den Dallal aus; deshalb wurde in vielen Branchen der Rohstoff- und Absatzmarkt monopolisiert.

9. Ebenso trug die Persistenz traditioneller Strukturen zum Niedergang des Handwerks bei. Die Handwerker hielten am überlieferten Wirtschaftsgeist fest, ohne der veränderten Handlungssituation Beachtung zu schenken. Mehrere Faktoren (Kapitalverhalten, Erbszersplitterung des Gewinns etc.) verstärkten den Niedergang und gesellschaftlichen Abstieg des traditionellen Handwerkers.

10. Vielen Handwerksbranchen wurden schwerwiegende Eingriffe in die traditionelle produktionstechnische Branchenverflechtung zum Verhängnis. Wenn der Ausgangsstoff einer Branche vorher durch eine andere Branche hergestellt, nun aber importiert oder im Land industriell gefertigt wurde, ergaben sich nicht nur für die Hersteller des Ausgangsmaterials, sondern auch für die weiterverarbeitende Branche Schwierigkeiten.

11. Auch die traditionelle Verflechtung des städtischen Handwerks mit der ländlichen Bevölkerung und der landwirtschaftlichen Produktion wurde gestört. Die ländliche Bevölkerung ist ein Hauptabnehmer städtischer Handwerksprodukte. Inwieweit der Fellah aber die Waren kaufen kann, hängt von seinem landwirtschaftlichen Einkommen ab – also von dem, was er in einem Jahr erwirtschaftet. So kann das traditionelle Handwerk – durch westliche Einflüsse stark geschwächt – bei Missernten noch weniger durchhalten.

Trotz aller aufgezählten Schwierigkeiten konnte die traditionelle handwerkliche Produktion in marokkanischen Städten – wenn auch in vielfach erheblich reduziertem Maß – bis heute überleben. Einige Handwerksbranchen blühen neuerdings sogar verstärkt auf. Neben den individuellen Handlungsstrategien einzelner Handwerker, den Strategien verschiedener Handwerksbranchen und der gesamtgesellschaftlichen Lage in Marokko (wie starker Bevölkerungsdruck und hohe Arbeitslosigkeit) ist dies nicht zuletzt ein Verdienst der Handwerkspolitik der französischen Protektorsmacht. Sie wurde vom unabhängigen marokkanischen Staat weitergeführt, der in vielfältiger Weise versucht, das Handwerk zu fördern und zu unterstützen.

2.2 Die Handwerkspolitik der französischen Protektoratsmacht (1912–1956)

2.2.1 Prosper Ricard und seine Handwerkspolitik (1912–1937)

Generalresident Lyautey (1912–1925) hatte in Marokko die Erhaltung und die Förderung des Handwerks in sein Programm aufgenommen. Jedoch liefen in der Anfangsphase die Maßnahmen relativ unkoordiniert ab. So arbeiteten in verschiedenen Städten jeweils unterschiedliche Stellen an verschiedenen Projekten; unter anderem plante Alfred Bel bereits zu dieser Zeit in Fès eine „Chambre des métiers“ (Handwerkskammer) (vgl. L. MASSIGNON 1924, S. 176). Die ersten Empfehlungen an die Protektoratsregierung, die auf einer Analyse mehrerer Handwerksbranchen in Rabat beruhten, wurden im Jahr 1913 von J. GALOTTI (1917 b, S. 168) unterbreitet:

- Einrichtung von offiziellen Verkaufsläden (bazar beldi)
- Gesetzliche Regelung des Titels „Maallem“ (Meister)
- Organisation von Ausstellungen der einheimischen Handwerksprodukte
- Berufsausbildung
- Reglementierung der Lehrlingsausbildung

Dieser Bericht hatte jedoch keine weiteren Auswirkungen; denn J. Galotti war lediglich mit der Wahrnehmung der Handwerkspolitik in Rabat/Salé betraut. Die Situation änderte sich, als Lyautey Prosper Ricard nach Marokko holte. Prosper Ricard²², ein hervorragender Beobachter und vortrefflicher Organisator, war von 1900 bis 1909 „Directeur des cours d'apprentissage d'indigènes“ in Tlemcen und später in Oran gewesen. Nach mehreren Auslandsaufenthalten und Studien über das Handwerk wurde er im Jahr 1913 mit der Erneuerung des Handwerks in Algerien beauftragt. Zwei Jahre später rief Lyautey diesen Mann, der die Handwerkspolitik und verschiedene Handwerksbranchen nachhaltig prägen sollte, nach Marokko. Zuerst war er als „Inspecteur des arts indigènes“ in Fès und Meknès (1915–1920) tätig; von 1920 bis 1935 war er dann als Chef des „Service des arts indigènes“ (Behörde für einheimisches Kunstgewerbe) für die gesamte Handwerkspolitik in Französisch-Marokko verantwortlich.

Zu Beginn seiner Amtszeit organisierte P. Ricard eine französisch-marokkanische Ausstellung in Casablanca. Im gleichen Jahr (1915) begann man damit, in den wichtigsten Städten „Inspections des industries d'arts indigènes“ (Ämter für das einheimische Kunstgewerbe) zu errichten. Jedoch standen zunächst der Bau

²² Weitere Informationen über P. Ricard gibt L. GOLVIN (1956, S. 89–91); eine Liste seiner Abhandlungen über das Handwerk, sein Lebenslauf und Nachrufe finden sich in CATAN 2 (Anonym 1953 c).

und die Ausstattung von Museen, die Organisation von nationalen und internationalen Ausstellungen und die wissenschaftliche Erforschung des Handwerks und seiner Organisation im Vordergrund. Im Jahr 1918 wurde ein „Office des industries d'arts indigènes“ (Büro für einheimisches Kunstgewerbe) eingerichtet, sowie in den Städten Rabat, Meknès, Safi und Fès ein Versuch zur staatlichen Organisation des Handwerks gestartet. Nach diesen Anfängen wurde im Jahr 1920 der „Service des arts indigènes“ mit von P. Ricard vorgegebenen Zielsetzungen gegründet (vgl. P. RICARD 1930, S. 21/22). Dabei ging es vor allem um die wissenschaftliche und statistische Erforschung, Darstellung und Erhaltung des traditionellen Handwerks; außerdem sollten durch Erziehung und Bildung der Handwerker deren Fähigkeiten gestärkt und private Initiativen angeregt werden. Eines der wichtigsten Anliegen war die Erschließung neuer Absatzmärkte für die handwerkliche Produktion. Schließlich ist noch das „Lieblingskind“ von P. Ricard zu nennen, nämlich das Teppichhandwerk, um das er sich in vielerlei Hinsicht unauslöschliche Verdienste erwarb.

Zu Beginn der dreißiger Jahre wenden sich die Bemühungen in eine andere Richtung. Einerseits werden Musik und Volkstheater untersucht, andererseits forscht man nach neuen Ausdrücken der marokkanischen Ästhetik (vgl. P. RICARD 1930, S. 27). Gerade in dieser Phase, ausgehend vom Jahr 1932, brach über alle Handwerksbranchen die Weltwirtschaftskrise herein. Im Jahr 1937 verschärfte sich die Lage dramatisch: Die schlechten Ernten der Jahre 1935/36 wurden aufgrund der anhaltenden Trockenheit 1937 noch „übertroffen“; das Ernteergebnis bezeichnet R. MONTAGNE (1938, S. 8.) „comme nulle“. Verstärkt durch finanzielle Manipulationen steigen die Lebenshaltungskosten nochmals an. In dieser Zeit muß sich die Politik des „Service des arts indigènes“ auf internen Kolloquien Kritik aus den eigenen Reihen gefallen lassen: die Behörde sei nur auf einige Handwerksbranchen (z. B. Teppichknüpferei) spezialisiert und ästhetische Fragen stünden im Vordergrund der Arbeiten; der „Service“ kümmerge sich nicht um die wirtschaftlichen und sozialen Belange der Handwerksbetriebe (vgl. R. LE TOURNEAU 1938 a, S. 4). Diese Kritik ist nicht völlig neu; den Kernpunkt hatte bereits L. MASSIGNON (1924, S. 181) 14 Jahre früher vorweggenommen.

2.2.2 Der Versuch zur Erneuerung der traditionellen Zunft (Hanta) (1937–1947)

Aufgerüttelt durch die katastrophale Situation entschließt sich der „Service des arts indigènes“, ein neues Programm aufzustellen, um das Überleben des Handwerks zu sichern. Die generellen Leitlinien der neuen Politik lauten:

- Rationalisierung der Produktion; Modernisierung der Arbeitsgeräte und Kontrolle der hergestellten Waren;

- Organisation des Rohstoffeinkaufs, der Vermarktung der Produkte und der Kreditvergabe;
- Reglementierung der Zulassung von Betrieben und der Lehrlingsausbildung; soziale Unterstützung und Verbesserung der Arbeitsbedingungen für die Handwerker (vgl. R. MONTAGNE 1937, S. 100).

Diese Ziele sollen durch die Erneuerung der Zünfte und mit Hilfe einer protektionistischen Politik verwirklicht werden. Zunächst gründet man die „Commission de l'Artisanat“ (Handwerksausschuß; 25. 3. 1937), sowie im folgenden Jahr den „Comptoir artisanal marocain“ (= C.A.M.; Marokkanischer Handwerkskontor; Dahir 29. 4. 1938). Die Aufgaben des letzteren bestanden in der Werbung für handwerkliche Produkte Marokkos, in der Organisation von Ausstellungen und in der Vertretung des marokkanischen Handwerks im Ausland. Dazu kam in Zusammenarbeit mit dem „Office chérifien de contrôle et d'exportation“ (= O.C.E.; Cherifisches Büro für Kontrolle und Export) die Auslandsvermarktung und die Qualitätskontrolle der Handwerksprodukte.

Zur Erleichterung der Kreditaufnahme wurden Verordnungen (Dahir und Arrêté viziriel 15. 3. 1937) für die „Caisses régionales d'épargne et de crédit“ (Regionale Spar- und Kreditkassen) erlassen. Sie durften allerdings nur unter der Kontrolle des Amin Kredite vergeben (vgl. J. MATHIAS 1963, S. 71). Außerdem brachte der Dahir vom 8. 6. 1938 eine gesetzliche Grundlage zur Neuorganisation der Zünfte als staatlich unterstützte Organisationen. Die offizielle Neugründung von Genossenschaften war vorher nur im landwirtschaftlichen Sektor möglich gewesen. Bei den ersten Versuchen – deren juristische Basis das muslimische Recht oder das genannte Gesetz der Regierung war – ging es insbesondere darum, die noch vorhandenen Reste der alten Zünfte aufzugreifen und zu restaurieren. Die Zielvorstellungen wurden der europäischen Marktwirtschaft angepaßt. In einem Gutachten der Internationalen Arbeitsorganisation²³ werden positive Initiativen und Ansätze bei einigen Handwerksbranchen aufgezählt, die bereits marktorientiert zusammenarbeiten (M. COLUMBAIN 1937, S. 195 ff.). Mit dem Ziel einer Erneuerung der Handwerksorganisation sollten auch der Muhtasib (Marktaufseher) und der Amin (Zunftvorsteher) wieder in ihren traditionellen Funktionen der wirtschaftlichen und beruflichen Kontrolle eingesetzt und die Hanati (Zünfte) neu konstituiert werden (vgl. R. MONTAGNE 1937, S. 100). Diese Politik läßt sich treffend mit „la corporation reconstituée“ (P. RICARD 1937 a, S. 102) kennzeichnen. So lobenswert der Versuch auch war, alte Traditionen in die neuen Zielvorstellungen miteinzubeziehen – er war zum Scheitern verurteilt. Die Planer hatten übersehen, daß

²³ ILO (International Labour Organisation) oder BIT (Bureau International du Travail) in Genf.

es niemals Ziel und Aufgabe der traditionellen Zünfte war, die Konkurrenzfähigkeit des einzelnen Betriebs innerhalb marktwirtschaftlicher Prinzipien zu stärken.

Das Mittel zur Stuserhaltung im 20. Jahrhundert ist nicht mehr „l'esprit corporatif“ ohne Konkurrenz in den eigenen Reihen, im Schoß der Hanta, sondern eine „rationale Betriebsführung“, die eine entsprechende kapitalistische Gesinnung voraussetzt. So mußten letztlich die 15 Versuche, Genossenschaften einzurichten (Tabelle 1), scheitern. C. GRANGES (1956) weist noch auf einen weiteren Aspekt hin: Bei fast allen Organisationen wird der Zusammenhalt durch die Persönlichkeit der Gründer gewährleistet. Bei deren Ausscheiden zerfallen die Genossenschaften und die ehemaligen Mitglieder kehren zu den üblichen traditionellen Verfahrensweisen zurück. Auch vielversprechende neue Zusammenschlüsse werden bald vernachlässigt, als der hereinbrechende Zweite Weltkrieg andere Probleme aufwirft. Es begann ein neuer Abschnitt für das Handwerk in Marokko. Die Industrialisierung Marokkos war zu dieser Zeit über erste Ansätze noch nicht hinausgekommen und die Importe versiegten bald vollständig. Deshalb fällt dem Handwerk jetzt eine wichtige Rolle bei der Versorgung der einheimischen Bevölkerung zu. Außerdem werden die Handwerker zur Versorgung der Hilfstruppen in Marokko und für die Ausrüstung des französischen Militärs gebraucht. Begünstigt waren vor allem die Handwerksbranchen, die mit Wolle und Häuten bzw. Leder als Ausgangsmaterial zu tun haben; denn sie arbeiteten mit Rohstoffen, die im eigenen Land produziert werden. Benachteiligt waren dagegen die metallverarbeitenden Branchen, die fast vollständig auf Importe angewiesen sind. Letztlich positiv hat sich ausgewirkt, daß die Handwerker in der Lederverarbeitung viele Impulse durch den Zwang zur Fabrikation neuer Modelle erhielten (z. B. Sandalen und Taschen für militärische Ausrüstung).

2.2.3 Die Politik des „atelier-pilote“ (Musterbetriebs) (1948–1956)

Der Aufschwung des Handwerks durch den Krieg in Europa hatte nicht nur positive Aspekte. Zwar fanden die Handwerksprodukte guten Absatz, aber ihre Qualität nahm aus mehreren Gründen ab: Es fehlte jede Konkurrenz, man mußte schnell produzieren und die Personen, die in das Handwerk drängten, waren ungenügend ausgebildet. Auch waren die Handwerker nicht darauf eingestellt, daß der Aufschwung begrenzt sein könnte. So mußte sie die zwangsläufig auftretende Krise nach dem Krieg um so härter treffen (vgl. R. LE TOURNEAU 1956, S. 225). Angesichts des Rückschlags in der handwerklichen Produktion nach Kriegsende und angesichts der Unzufriedenheit der Handwerker sah sich die Protektorsregierung zu einem neuen Programm veranlaßt. Im Gegensatz zu den mehr konservativen früheren Programmen sah es entscheidende Eingriffe in die Technik der handwerklichen Produktion vor. Man benannte die verantwortliche Behörde in „Ser-

Tabelle 1: Genossenschaftsähnliche Organisationen im Handwerk vor 1948

Stadt	Handwerksbranche	Juristische Grundlage	Gründung offiziell	Auflösung	Anmerkung
Fés	Metallhandwerk (dinandier)	religiöses Recht (droit musulman)	1937	1939	
Rabat	Schreiner (menuisier)	" "	1938	1939	
Marrakech	Gerber (tanneur)	dahir 1938	1938/39	1945	annulliert
Marrakech	Korbflechter (vannier)	dahir 1938	1938/39	1943	
Marrakech	Pantoffelmacher (babouchier)	?	1938	1939 (?)	2
Chichaoua	Teppich (tapis)	dahir 1938	1938	1947/48	3
Tazenakht	Teppich (tapis)	dahir 1938	1939	1947/48	3
Foum-Zguid	Weber (tisserands)	?	1939	1943	1, 2
Ouarzazate	Teppich (tapis)	dahir 1938	1938	1947/48	3
Meknès	Töpfer (potier)	religiöses Recht (droit musulman)	1939	1942	
Meknès	Korbflechter (vannier)	" "	1939	1942	
Meknès	Gerber (tanneur)	" "	1939	1945	annulliert
Salé	Weber (tisserands)	dahir 1938	1943	1946	
Casablanca	Weber (tisserands)	dahir 1938	1944	1946	
Oulmes	Holzwaren (boiselliers)	Gewohnheitsrecht (droit coutumier)	1946	1947	annulliert

Quelle: C. GRANGES (1956), J. MOTHES (1948, 1950 und 1951)

1) Das Büro der Genossenschaft wird 1943 nach Tazenakht verlegt; oft werden die Genossenschaften in Tazenakht nur unter „tapis“ oder „tisserands“ aufgeführt.

2) Diese Informationen gehen auf SAULAY (1946, S. 39/40) zurück; dadurch wird die Angabe von J. MOTHES (1948, S. 8/9) verständlich, der nur sieben Organisationen nennt und für Tazenakht nur „tisserands“ aufführt.

3) Die Teppichgenossenschaften müssen von einem anderen Standpunkt aus betrachtet werden. Erstens produzieren hier Frauen im ländlichen Raum, die vorher nicht organisiert waren; zweitens wurde durch die entsprechende Handwerkspolitik ein (vorher für sie nicht vorhandener) Markt geschaffen.

vice des arts et métiers marocains“ (Behörde für marokkanisches Kunstgewerbe und Handwerk) um und versuchte in der letzten Phase des französischen Protektorats, folgende Prinzipien und Ziele zu verwirklichen:

- Organisation der Handwerksbranchen als „coopératives artisanales“ (Handwerksgenossenschaften); staatliche Kontrolle oder Geschäftsführung der Genossenschaften
- Einrichtung von „atelier-pilotes“ (Musterbetrieben), die mit modernen Geräten ausgestattet sind; staatliche Leitung der Musterbetriebe
- Kontrolle der Handwerksbetriebe durch die Handwerksbehörde
- Mitwirken des Staates am „Comptoir artisanal marocain“
- Werbung und Ausstellungen im In- und Ausland
- Dokumentation der Handwerkstechniken, um Innovationen unter den Handwerkern zu erleichtern.

Die genannten Ziele sollten für die Branchen des traditionellen Kunsthandwerks und des Gebrauchshandwerks gelten (vgl. Anonym 1952 a). Die letzten beiden Punkte des Programms beinhalten Strategien der Handwerkspolitik, die bereits in der Vorkriegszeit intensiv verfolgt wurden. Die dafür eingerichteten Stellen wurden neu aktiviert und in modifizierter Form auf eine breitere Basis gestellt (vgl. Anonym 1951, S. 257 und Anonym 1953 a, S. 24). Das neue Programm des Jahres 1948 beinhaltet eine völlig neu konzipierte Genossenschaftspolitik. Dabei versuchte man den Anschein zu erwecken, die in Europa entwickelten genossenschaftlichen Prinzipien würden an die marokkanische Tradition angepaßt werden. Eine modern-europäische Organisation von Genossenschaften sollte endgültig die traditionelle Hanta ersetzen. Die Genossenschaften sollten im Idealfall für den Einkauf der Rohstoffe, für den Verkauf der Produktion der Handwerker, für die Annahme und Verteilung von Aufträgen, für Werbung, Qualitätskontrolle und Kreditvermittlung zuständig sein. Der Leiter der Genossenschaft – zunächst ein europäischer Ingenieur – war auch zugleich Leiter des „atelier-pilote“. Der Musterbetrieb sollte nach dem eifrigsten Verfechter der Idee – Claude Granges²⁴ – im Zusammenwirken mit der Genossenschaft das Überleben des Handwerks und der Handwerker ermöglichen. Der Musterbetrieb sollte insbesondere dem Handwerker neue Techniken vermitteln und die technische Infrastruktur (Werkzeuge und Spezialmaschinen) für größere einmalige Arbeiten zur Verfügung stellen. Jetzt erst wurde also versucht, den Handwerker an maschinelle Produktionsweisen heranzuführen, um so Impulse zur Entstehung industrieller Kleinbetriebe zu geben (vgl. M. VICAIRE 1952/53). Schon lange war diese Politik gefordert worden (J. BERQUE 1939, S. 23).

24) Vgl. C. GRANGES (1950, 1952, 1953, 1954 und 1955).

Tabelle 2: Genossenschaften und Musterbetriebe im Zeitraum von 1948–1955/56

Handwerksbranche	Ort	Gründungsjahr der Genossenschaft		Gründungsjahr des Musterbetriebes	
Weber	Marrakech	1953 (?)	G	1952	
	Ouezzane	1948	G		
	Rabat/Salé	1952			
	(Fès) (Meknès)	(1956)		1952 (1956)	
Gerber	Rabat/Salé	1952		1952	
	Marrakech	1951	G	1952	
	Fès	1948	G	1950	M
	Meknès	1952	G		
Lederhandwerk	Rabat	1950	G	1951	M
	Marrakech	1953	G	1954	
	Fès	1949/50	G	1952	M
Schuhfabrikation	Meknès (Fès)	1953/56 (?) (1956)		(1956)	
Töpfer	Fès	1949/50	G	1951	M
	Safi	1954		(1956)	
	(Meknès)			(1956)	
Holzeinlegearbeit	Essaouira	1950	G	1952	M
Teppichproduktion	Tazenakht	1939/1947	G	1952	
	Ouarzazate	1938/1946	G	1948	
	Chichaoua	1938/1950	G	1951	
	Casablanca	1952			
	Rabat	1947/1951			
	Salé	1954			
	(Marrakech) (Fès)			(1956) 1952	
Mehrere Hand- werksbranchen	Azrou	1954			

Quelle: C. GRANGES (1956), L. GOLVIN (1956), Anonym (1952 b) und Direction Générale de l'Intérieur (1956)

G = Genossenschaft vor 31. 12. 1951 in Funktion

M = Musterbetrieb vor 31. 12. 1951 in Funktion

() = vorgesehen; nicht realisiert bzw. unbekannt

Die „Commission de l'Artisanat“ stellte einen Plan auf, nach dem 26 Musterbetriebe vorgesehen waren. In zwei Etappen von 1948/49 bis 1952 (vgl. Commission de l'Artisanat 1949) und von 1953 bis 1956 sollten die Musterbetriebe aufgebaut und ausgerüstet werden (Tabelle 2). Die zweite Planungsphase geht in den aufkommenden Wirren – dem Streben der Marokkaner nach nationaler Unabhängigkeit – unter. Da sich die Handwerker zunehmend politisch betätigten, werden ihre Versammlungen teilweise verboten. Der Versuch, neben traditionellen auch moderne Handwerksbranchen genossenschaftlich zu organisieren und zu integrieren, blieb ebenfalls in ersten Ansätzen stecken (vgl. R. BARBAULT 1956, S. 5).

Erwähnenswert sind die ab 1949 jährlich durchgeführten „Les Journées d'Etudes des Arts et Techniques d'Afrique du Nord“²⁵ (Wochen des Handwerks). Bei diesen Veranstaltungen trafen sich die Verantwortlichen der Handwerksbehörden von Marokko, Algerien, Tunesien und Frankreich, um über Probleme des Handwerks zu sprechen, um verschiedene Ideen zu diskutieren und um längerfristige Projekte zu planen (vgl. Anonym 1951, S. 254).

Zusammenfassend läßt sich die französische Handwerkspolitik folgendermaßen charakterisieren: Zunächst war die Politik der Protektoratsmacht auf Förderung und Neubelebung des Handwerks unter Beibehaltung der traditionellen Fertigungstechniken und der traditionellen Produkte bedacht. Nach ersten Ansätzen vor dem Zweiten Weltkrieg setzte nach 1948 eine gezielte Politik der Modernisierung des traditionellen Handwerks ein. Sie wurde bereits in den Anfängen durch politische Veränderungen gebremst, eingeschränkt und somit nur in einigen Fällen verwirklicht.

2.3 Die Handwerkspolitik des selbständigen Staates Marokko (1956–1985)

2.3.1 *Das Erbe des Protektorats: Die Übernahme der Institutionen (1956–1959)*

Die Leitlinien der marokkanischen Handwerkspolitik lassen sich für die Zeit von der Erlangung der Unabhängigkeit bis zum Jahr 1959 in drei Punkten charakterisieren:

- Marokkanisierung aller staatlichen Behörden im Bereich des Handwerks, um die Beziehungen zwischen Staat und Handwerker zu erleichtern

25) Die Veranstaltungen wurden 1949 in Fès/Rabat, 1950 in Tunis, 1951 in Alger, 1952 in Paris, 1953 in Marrakech, 1954 in Tunis und 1955 in Algerien (Alger und andere Städte) abgehalten. Offizielle Berichte über alle Veranstaltungen findet man in CATAN (vgl. Anonym 1951/52 a, b, c, 1953 b, 1954 und 1955), BEST (Anonym 1950 a und J. Revault 1954) und BESM (Anonym 1951). Außerdem liegen maschinenschriftliche Protokolle der Tagungen vor (Anonym 1950 b, 1953 a).

- Förderung des genossenschaftlichen Bewußtseins der Handwerker
- Förderung der Exporte handwerklicher Produkte (vgl. *Division* 1959, S. 12);

Der „Service des arts et métiers marocains“, die zentrale, mit der Koordination und Durchführung der Handwerkspolitik betraute Organisation, wurde unter dem Namen „Service de l'Artisanat“ (Handwerksbehörde) dem „Ministère du Commerce, de l'Artisanat, du Tourisme et de la Marine Marchande“ (Ministerium für Handel, Handwerk, Tourismus und für die Handelsmarine) unterstellt²⁶ (vgl. C. Granges 1956, o. S.). Heute wird diese Institution als „Direction de l'Artisanat“ (Handwerksdirektion) bezeichnet; sie untersteht nach mehreren Umstrukturierungen²⁷ dem „Ministère des Affaires Sociales et de l'Artisanat“ (Ministerium für Soziales und Handwerk).

Der „Comptoir artisanal marocain“ wurde ebenfalls von der marokkanischen Administration übernommen, und mit dem Dahir vom 27. 6. 1957 und dem Dekret vom 25. 2. 1958 in das „Maison de l'Artisan“ (Haus des Handwerkers) mit Sitz in Casablanca überführt (vgl. J. MATHIAS 1963, S. 87). Dessen Aufgabenbereich wird später im Fünfjahresplan 1973-1977 nochmals klar umrissen: Das Haus des Handwerkers, eine öffentliche Einrichtung, erkundet neue Märkte, organisiert Exporte und nimmt an internationalen Ausstellungen teil (vgl. *Plan* 1973-77, S. 388). Bereits ein Jahr vorher war aus dem „Comptoir artisanal marocain“ die Verkaufsgenossenschaft „Coopérative artisanale marocaine“ (Coopartim) hervorgegangen. Die Muttergesellschaft hat ihren Sitz in Casablanca. Über ganz Marokko verteilt finden wir heute regionale Coopartims²⁸, die während der Folkloreveranstaltungen „La Quinzaine“ oder „Mois de l'Artisanat“ Verkaufsausstellungen organisieren. Die letzten beiden Programmpunkte versuchte man unter Beteiligung internationaler Organisationen zu bewältigen. So wurde die bereits von der Protektormacht gepflegte Beziehung zur ILO wieder belebt. Die Technische Hilfe der Vereinten Nationen beauftragte Experten (vgl. W. BAYLEY 1959), internationale Märkte für marokkanische Handwerksartikel zu erforschen.

Lediglich bei der Genossenschaft ging man von den bisherigen Leitlinien ab, um mit dem Fünfjahresplan 1960-1964 einen vollständigen Neubeginn vorzubereiten.

26) Dies wurde noch während der Protektorszeit durchgeführt; erst am 2. 3. 1956 begann die offizielle Unabhängigkeit der französischen Zone Marokkos.

27) So war z. B. im Jahr 1964 das „Ministère de l'Information, du Tourisme, des Beaux-Arts et de l'Artisanat“ (Ministerium für Information, Tourismus, Kunst und Handwerk) für das Handwerk zuständig.

28) Coopartim ist auch auf der Internationalen Messe von Casablanca vertreten. Die Aktivitäten der Genossenschaft sind nicht auf nationale Ebene beschränkt, sondern es werden auch Exporte durchgeführt (vgl. *Plan* 1973-77, S. 389). Das „Maison de l'Artisan“ kann nicht selbständig Geschäfte abwickeln, sondern nur fördern und vermitteln.

reiten. Im Jahr 1957 wurden die Genossenschaften von den Musterbetrieben getrennt. Die „atelier-pilotes“ wurden in „centres d'apprentissage“ (Lehrlingswerkstätte) umgewandelt. Trotz dieses Eingriffes stellt J. MATHIAS (1963, S. 76) fest, daß die Ziele der Genossenschaften die gleichen geblieben seien, da die genossenschaftliche Idee gut sei.

2.3.2 Politik der „Chambre d'Artisanat“ (Handwerkskammer) (1960–1967)

Zu Beginn der sechziger Jahre versuchte der Staat eine völlige Neustrukturierung des Handwerks. Im Fünfjahresplan 1960–1964 wurde die Errichtung von „Unités de production semi-industrielles“ (halbindustriellen Produktionseinheiten) proklamiert. Es sollten ca. 400 solche Einheiten in allen Branchen des verarbeitenden Handwerks mit ca. 25 Beschäftigten pro Einheit entstehen. Daneben war noch die Errichtung von mehreren Studienzentren und Lehrwerkstätten geplant. Diese umfangreichen Projekte wurden im darauffolgenden Dreijahresplan 1965–1967 zum größten Teil wieder zurückgenommen; man verwirklichte lediglich ein Studien- und Ausbildungszentrum „Institut National du Cuir et du Textile“²⁹ (Staatliches Institut für Leder und Textilien) und einige Lehrwerkstätten.

Mit dem Dahir vom 28. 6. 1963 wurden „Chambres d'Artisanat“ (Handwerkskammern) ins Leben gerufen. Die marokkanische Regierung wollte damit eine Einrichtung schaffen, die sowohl die Interessen der Handwerker vertritt, als auch die Handwerkspolitik des Staates gegenüber den Handwerkern durchsetzt. Im oben genannten Gesetz sind im Artikel 57 die Aufgaben der „Chambres d'Artisanat“ festgelegt:

- „Donner au Gouvernement les avis et les renseignements qui leur sont demandés sur les questions artisanales.
- Présenter des vœux sur toutes les questions qui intéressent l'artisanat en général ou dans le ressort de chacune d'elles en particulier.
- Favoriser au moyen de dons, legs, contributions volontaires des artisans, la création et l'entretien d'établissements pour l'usage de l'artisanat.
- Aider le Gouvernement à vulgariser parmi les artisans les méthodes modernes de travail.

29) „Das I.N.C.T. begann seine Tätigkeit Anfang 1964 in Fès. Seine Aufgaben sind: Aus- und Weiterbildung von Fachkräften für die Sektoren Leder und Textil sowie Verbesserung und Neuorientierung der handwerklichen Produktion. Die Ausbildungsdauer beträgt zwei bis drei Jahre. Die Anwärter müssen eine Schulbildung nachweisen, die etwa unserer Mittleren Reife entspricht, und sich einer Aufnahmeprüfung unterziehen. Die vorhandenen Einrichtungen gestatten die gleichzeitige Ausbildung von etwa 100–120 Schülern“ (H. MÜLLER 1968, S. 56/57). Das I.N.C.T. wurde mit Hilfe des „Special Fund“ der Vereinten Nationen und des ILO gegründet (vgl. H. MÜLLER 1968, S. 56). Beim Aufbau waren europäische Experten beteiligt (vgl. A. RENAUD 1961 und P. MARTINELLI 1962).

- Servir d'intermédiaire entre les artisans du Maroc et les artisans de l'étranger aux fins d'étendre les relations commerciales du Maroc.
- Servir d'intermédiaire entre les artisans et les commerçants.
- Favoriser la création de coopératives artisanales et encourager par tous les moyens les coopératives déjà existantes.“

Dieser Text zeigt, daß die Kammer große Teile der Funktionen übernehmen soll, die früher von Muhtasib und Amin wahrgenommen wurden. Entsprechend liegen die Büros der Handwerkskammern in fast allen Städten am Rande der Medinen. In Rabat wurde eine übergeordnete „Fédération des Chambres d'Artisanat“ (Vereinigung der Handwerkskammern) geschaffen. Den Versuch, die gesamten Exporte der handwerklichen Produktion unter staatliche Leitung zu stellen, der mit Jahresbeginn 1966 in Angriff genommen wurde, gab man aufgrund des Exportrückgangs von 27,2 % im nachfolgenden Jahr (Abb. 8) wieder auf (vgl. M. EL MASDOUKI 1978/79, S. 119–121).³⁰

2.3.3 Politik des „Ensemble Artisanal“ (Handwerkszentrums) (1968–1980)

Alle bisherigen Versuche, das Handwerk einer staatlichen Lenkung zu unterwerfen, waren fehlgeschlagen. Deshalb bemühte man sich seit 1968 darum, die privatwirtschaftliche Initiative der Handwerker stärker zu fördern. Einem großangelegten Programm folgend wurden zuerst in allen wichtigen touristischen und traditionellen Zentren Marokkos, später auch in kleineren Städten sogenannte „Ensembles Artisanaux“ (Handwerkszentren) errichtet. Man wollte damit sämtliche staatliche Organisationen, die mit dem Handwerk verbunden waren, (abgesehen von den Handwerkskammern) räumlich zusammenfassen oder die räumlichen Möglichkeiten zu deren Konstitution schaffen. So wurden die (der Handwerksdirektion in Rabat unterstehenden) Provinzorganisationen („Délégation Provinciale de l'Artisanat“ oder „Délégation Regionale de l'Artisanat“, früher „Inspection de l'Artisanat“) in die Büros des „Ensemble Artisanal“ verlegt (Abb. 4 und 5). Die Elemente der räumlichen Anlage eines „Ensemble Artisanal“ verkörpern die einzelnen Komponenten der derzeitigen marokkanischen Handwerkspolitik. Idealtypisch setzt sich ein „Ensemble Artisanal intégré“³¹ (Integriertes Handwerkszentrum) aus folgenden Abteilungen³² zusammen:

30) Gerade den Zwischenhändlern, die durch dieses Vorgehen ausgeschaltet werden sollten, wurde vorgeworfen, die Produkte gehortet und so den Exportrückgang verursacht zu haben.

31) „Ensembles Artisanaux intégrés... sont des établissements bien aménagés contenant des agences ou des délégations représentant l'Administration de tutelle dans les différentes provinces, des centres de formation et des unités de production (Plan 1973–77, S. 394/395). Von „centres non intégrés“ wird gesprochen, wenn es sich um Einrichtungen handelt, die nur Handwerksbranchen ohne „Délégation Regionale de l'Artisanat“ beherbergen.

2.3.3.1 Genossenschaften

Nach wie vor sind die Genossenschaften die tragende Basis der Handwerkspolitik. Mit ihrer Hilfe will der Staat versuchen, das Handwerk neu zu organisieren. Grundsätzlich ist zwischen Einkaufs-, Verkaufs- und Produktionsgenossenschaft zu unterscheiden. Die Ziele der Genossenschaften ergeben sich aus Artikel 5 der Mustersatzung, die seit der erstmaligen Formulierung in der Protektoratszeit eine mehrfache Überarbeitung³³ erfahren hat:

- „d'acheter en vue de la rétrocession à ses adhérents les matières premières, le matériel, l'outillage et toutes fournitures nécessaires à l'amélioration de leur procédé de fabrication,
- d'effectuer des travaux à façon et participer aux marchés administratifs,
- d'exercer toutes opérations utiles, commerciales, industrielles, mobilières, de crédit, d'importation, d'exportation utiles à la réalisation de l'objet social ainsi défini,
- de faciliter à ses membres l'octroi de prêts d'avances auprès des organismes de crédit et des banques,
- de vendre la production de la coopérative ou celle de ses adhérents.“

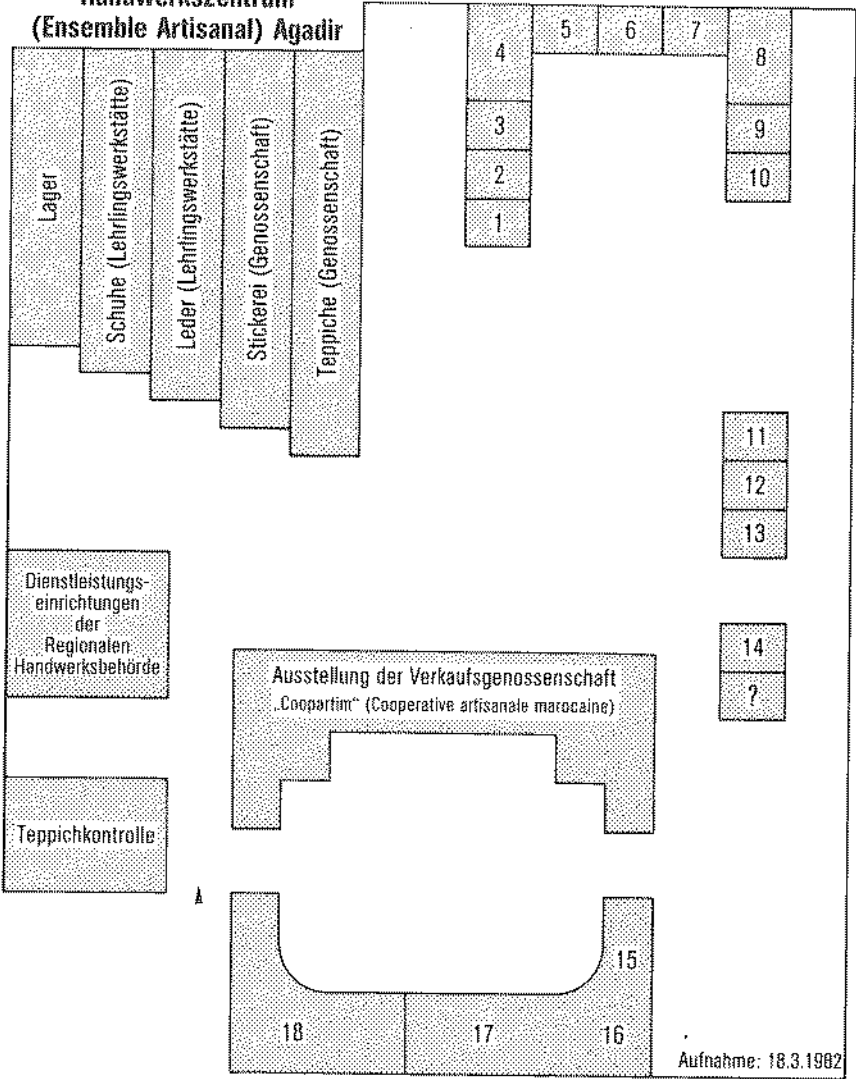
Hervorzuheben ist, daß bei den Genossenschaften im handwerklichen Sektor keinerlei Beitrittszwang besteht; die Mitgliedschaft bleibt den Handwerkern freigestellt. Der Staat stellt der Genossenschaft, deren Gründung von den Handwerkern selbst angeregt werden muß, unentgeltlich Räumlichkeiten für eine Geschäftsstelle und Funktionäre zur Verfügung³⁴. Außerdem erhalten manche Genossenschaften großzügige Subventionen. In den letzten Jahren wurden Branchen des modernen Handwerks, wie Klempner, Installateure, Elektriker und andere ebenfalls zur Bildung von Genossenschaften angeregt; dadurch hat die Zahl der Genossenschaften in den siebziger Jahren stark zugenommen (Abb. 6).

32) Die nachfolgende Übersicht stützt sich auf Informationen der „Direction de l'Artisanat“ in Rabat, auf Befragungen mehrerer Leiter von Handwerkszentren, auf Besuche in fast allen Handwerkszentren sowie auf ein internes Papier der „Direction de l'Artisanat“ über die Politik des „Ensemble Artisanal“.

33) Im Jahr 1962 wurde das „Bureau pour le Développement de la Coopération“ gegründet. Im April 1975 organisierte man die Einrichtung als „Office du Développement de la Coopération“ (vgl. C. GRANGES 1977, S. 15/16) neu. Dieses Büro ist mit der Erarbeitung von Gesetzesvorlagen betraut.

34) Generell verfährt man derart, daß alle Kosten, die mit der Verwaltung und Funktion der Genossenschaft zusammenhängen, vom Staat bezahlt werden. In Einzelfällen wird von dieser Praxis abgewichen.

**Handwerkszentrum
(Ensemble Artisanal) Agadir**



Aufnahme: 18.3.1982

Entw.: A. Escher 1984

- 1 Silberschmied
- 2 Drexler
- 3 Korbflechter
- 4 Silberschmied
- 5 Eisenschmied
- 6 Schneider

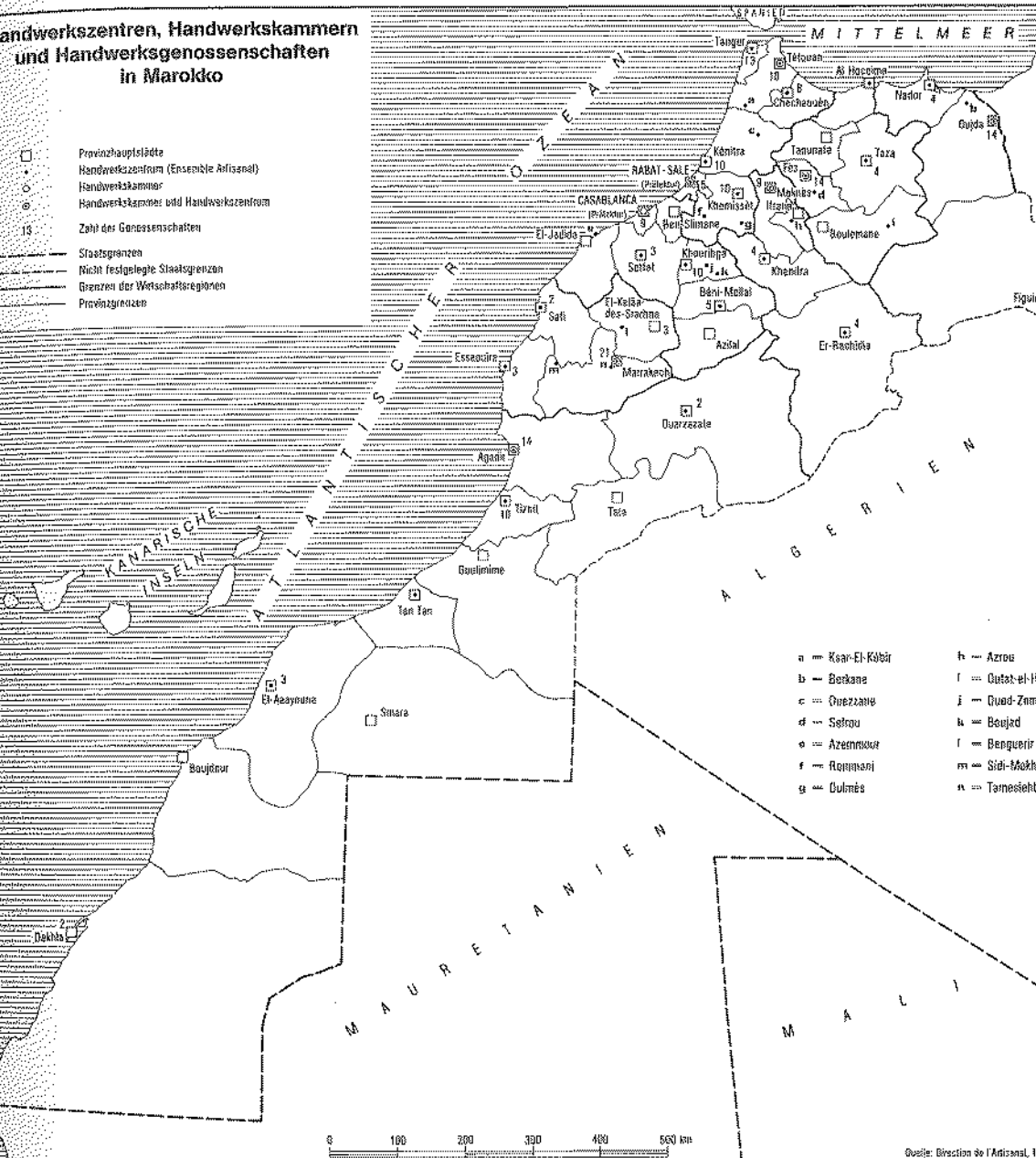
- 7 Fellverkauf
- 8 Holzschnitzer
- 9 Drexler
- 10 Töpfer
- 11 Weber
- 12 Schneider

- 13 Stickerei
- 14 Einlegearbeiter
- 15 Schneider
- 16 Töpfer
- 17 Stickerei und Schneiderei
- 18 Versammlungsraum

Abb. 4. Grundriß eines „Ensemble Artisanal“ (Handwerkszentrums)

Handwerkszentren, Handwerkskammern und Handwerksgenossenschaften in Marokko

- Provinzhauptstädte
- Handwerkszentrum (Ensemble Artisanal)
- Handwerkskammer
- ⊙ Handwerkskammer und Handwerkszentrum
- 13 Zahl der Genossenschaften
- Staatsgrenzen
- - - Nicht festgelegte Staatsgrenzen
- Grenzen der Wirtschaftsregionen
- Provinzgrenzen

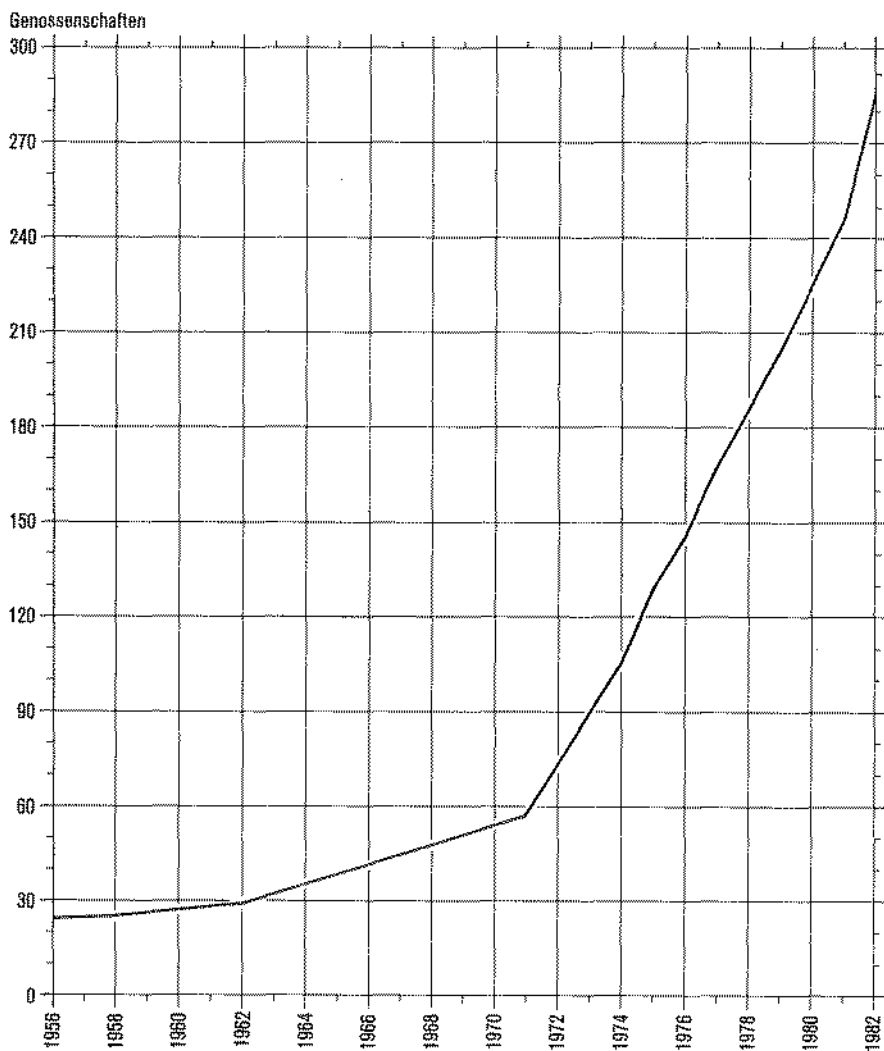


- a = Kasar-El-Kebir
- b = Berkane
- c = Ouezzane
- d = Sefrou
- e = Azemmour
- f = Roumanj
- g = Oulmes
- h = Azrou
- i = Ouat-el-H
- j = Quid-Zm
- k = Beujad
- l = Benguerir
- m = Sidi-Mokh
- n = Tamesleht



Quelle: Direction de l'Artisanat.

Abb. 5. Handwerkszentren, Handwerkskammern und Handwerksgenossenschaften in Marokko



Quelle: Office du Développement de la Coopération, Rabat.
Naitbach 1976 für 1974-1977

Entw.: A. Escher 1984

Abb. 6. Entwicklung der marokkanischen Handwerksgenossenschaften im Zeitraum von 1956 bis 1982

2.3.3.2 Rohstoffversorgung

Die Versorgung mit Rohstoffen und anderen Vorprodukten wird durch zwei „coopératives nationales“, nämlich CONAPEAU (Leder) und CONATEX (Textilien)³⁵, die der „Direction de l'Artisanat“ in Rabat unterstehen, gefördert. In diesen Organisationen sind diejenigen Genossenschaften einzelner Branchen, die Importrohstoffe benötigen, zusammengeschlossen. Die importierten Materialien werden den Handwerkern über die Genossenschaft kostengünstig zur Verfügung gestellt.

2.3.3.3 Kreditwesen

Die Funktionäre der Genossenschaften, der Handwerkszentren und -kammern sind gehalten, die Handwerker bei ihren Bemühungen um Kredite zu unterstützen und den bürokratisch-formalen Aufwand für die Handwerker möglichst gering zu halten. Dazu schuf man den Handwerkskredit; er wird in Zusammenarbeit des „Secrétariat d'Etat“ (Staatssekretariat) und der „Banque Populaire“ (Volksbank) vergeben. Man vergibt die Kredite je nach Laufzeit mit einem Zinssatz von 2 % und 4 %. Seit der Investitionspolitik ab 1973³⁶ nahmen geforderte und vergabene Kredite stark zu (Abb. 7). Die durchschnittliche Kreditgabe pro Betrieb hat sich auf Werte um 5000 DH eingespielt; dies ist auch der maximale Betrag, der in den Handwerksbetrieb investiert werden darf, damit die Vorteile des Dekrets von 1973 in Anspruch genommen werden können.

2.3.3.4 Lehrlingsausbildung

In den Handwerkszentren werden zusätzliche „Centres d'apprentissage“ (Lehrlingswerkstätten) geschaffen. Sie sind, soweit möglich, mit Genossenschaften gekoppelt, in denen später ein Teil der Ausgebildeten (vor allem bei Frauen in Stickererei- und Teppichgenossenschaften) weiterarbeiten kann. Von den Lehrlingen werden Karteikarten mit personenbezogenen Daten geführt; die Anwärter auf einen Ausbildungsplatz müssen über Grundkenntnisse (Certificat Primeur) verfügen und eine Eintrittsprüfung (Examen d'Entrée) ablegen. Je nach Branche dauert die Ausbildung zwei oder drei Jahre; neben der praktischen Unterweisung stehen allgemeinbildende Kurse (Arabisch, Französisch, Mathematik etc.). Zum Lebens-

35) Nach einer schriftlichen Mitteilung der „Direction de l'Artisanat“ vom 14. 11. 1983 werden zur Zeit folgende Materialien importiert: Von CONAPEAU: „Produits tanins végétales (Écorce de Mimoza et Extrait de Mimoza), Chrome, Sulfure, Accessoires au profit des coopératives des maroquineriers“. Von CONATEX: „Laine en masse, Fils, Soie, Laine, Synthétique, Or“. „Leur chiffre d'affaire annuelle varie entre 3 500 000 Dhs a 4 000 000 Dhs. Ces chiffres peuvent varier selon les besoins des coopératives“.

36) Im Dekret vom 13. 8. 1973 wurden vielfältige Investitionserleichterungen für Handwerksbetriebe erlassen, die Befreiung von Zollpflichten für den Import von Werkzeugen, Steuerbefreiung und anderes.

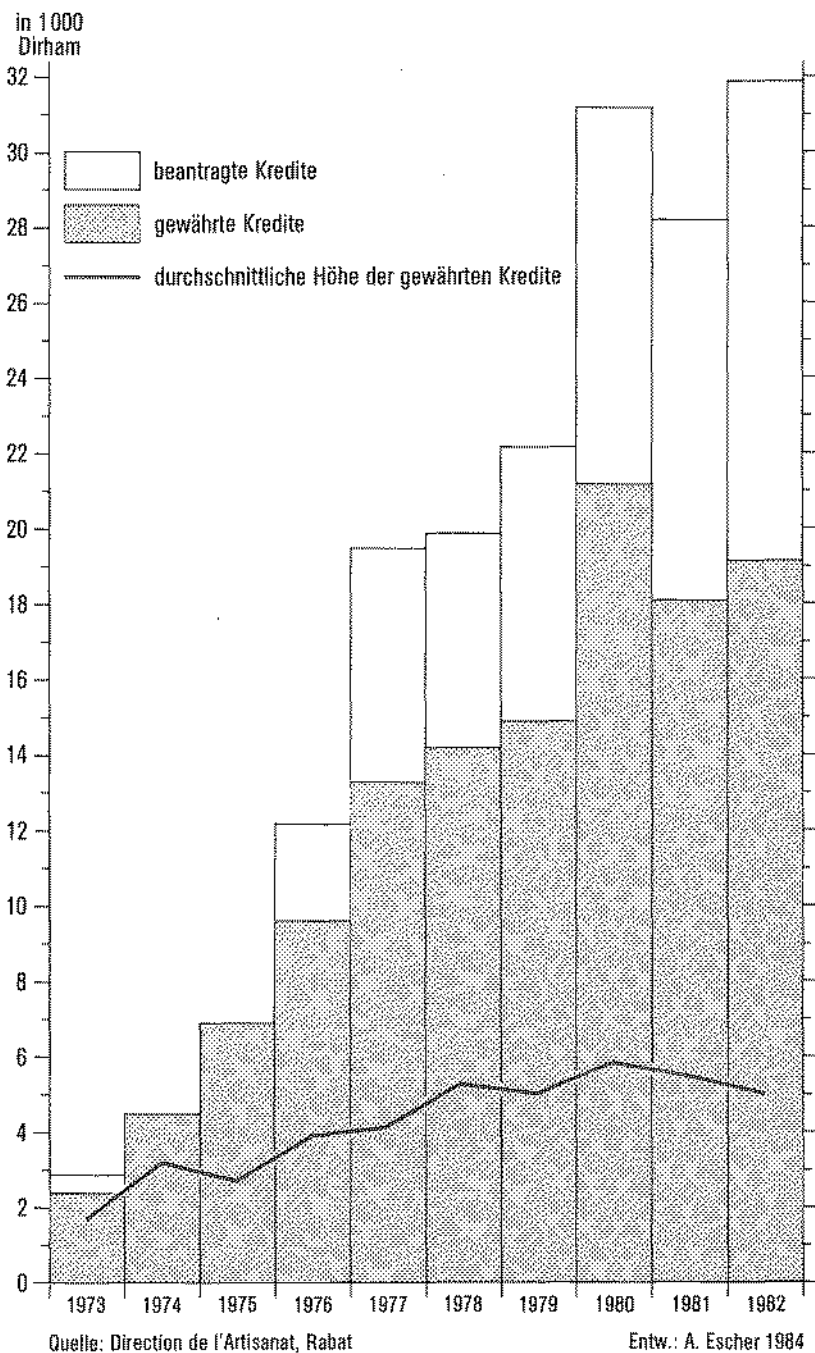


Abb. 7. Höhe der staatlichen Kreditvergabe an Handwerksbetriebe im Zeitraum von 1973 bis 1982

unterhalt werden dem Lehrling bis zu 5,60 DH³⁷ täglich bezahlt. Die Ausbildungswerkstätten unterweisen männliche Lehrlinge insbesondere an modernen, aus Europa importierten Maschinen, während bei Frauen Kurse für Sticken, Nähen und Teppichknüpfen vorherrschen. Man versucht also in den Handwerkszentren, qualifizierte Facharbeiter sowohl in traditionellen als auch in modernen Branchen auszubilden.

2.3.3.5 Vermarktung der Handwerksprodukte

In allen Handwerkszentren touristisch interessanter Städte wie Fès oder Marrakech hat die örtliche Coopartim-Genossenschaft eine Verkaufsausstellung eingerichtet. Hier sind im Gegensatz zur Medina alle Waren mit Preisen ausgezeichnet. Für den europäischen Touristen entsteht dadurch eine Atmosphäre vertrauter Kaufgewohnheiten. Die Werbung auf nationalen und internationalen Ausstellungen führte zu einem erheblichen Zuwachs an Exporten von Handwerksprodukten (Abb. 8) (vgl. A. SEFRIQUI 1972). Handwerksprodukte erreichen inzwischen einen Anteil von 5 % am Gesamtvolumen der marokkanischen Exporte. Auch die Banque Populaire beteiligt sich an der Exportförderung durch Kreditvergabe und intensive Aufklärungsarbeit. So wurde ein zweisprachiger „Guide de l'Exportation“ (Exportanleitung) verfaßt, der die Handwerker über die technische Abwicklung des Exports informiert. Bei der Entwicklung der Exporte zeigt sich deutlich, daß der Anteil der Teppiche relativ zu den anderen Handwerksprodukten zunahm und in den letzten Jahren ca. 60 % erreicht. Die früher umfangreichen Exporte handwerklich gefertigter Lederwaren sind rückläufig, da die heimische Lederindustrie (auch Lizenzfabrikation) im Export die bessere Position hat. Die Hauptabnehmerländer gehören der Europäischen Gemeinschaft an (allen voran Frankreich und die Bundesrepublik Deutschland). Algerien war bis 1972 ein wichtiger Importeur von marokkanischen Handwerksartikeln; aufgrund politischer Spannungen brachen die Warenströme dorthin 1973 ab.³⁸

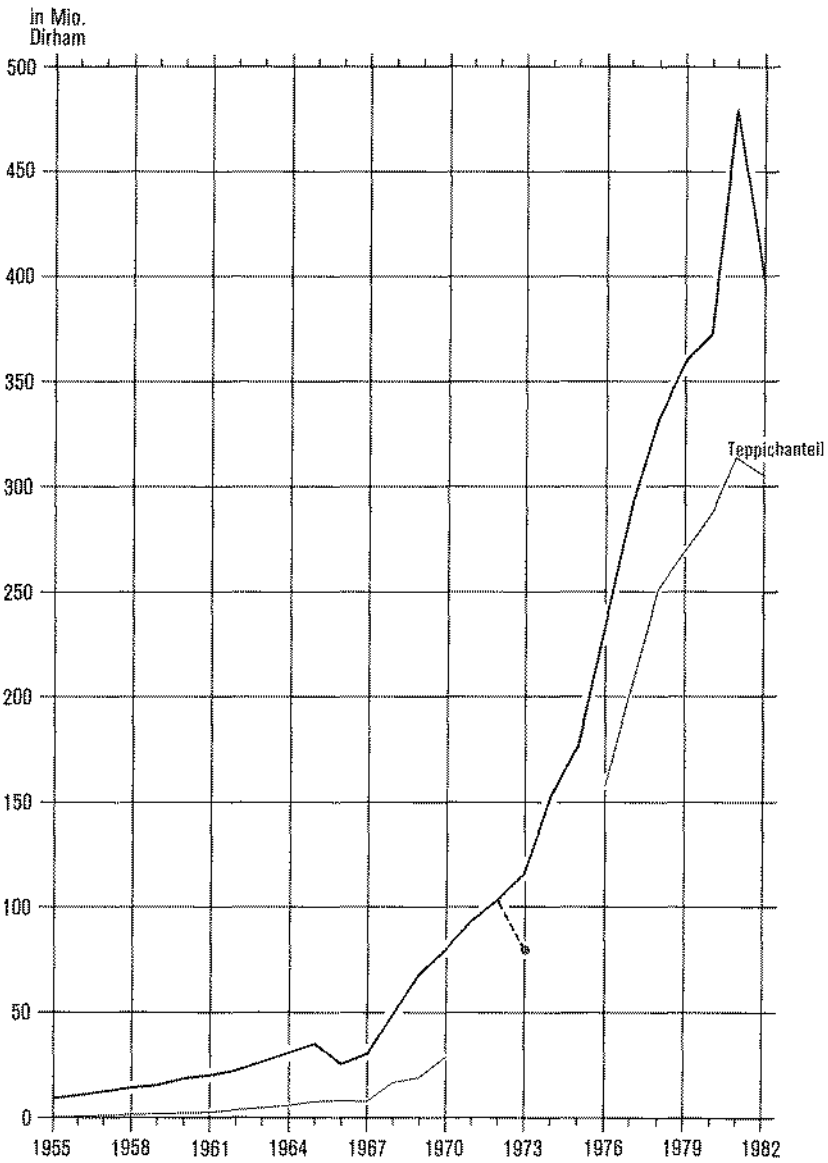
2.3.3.6 Qualitätskontrolle

Systematische Qualitätskontrollen werden lediglich bei Teppichen³⁹ durchgeführt. Alle Teppiche, die exportiert werden, müssen sich einer staatlichen Quali-

37) Das Taschengeld variiert je nach Branche und Handwerkszentrum. 5,60 DH wird den Lehrlingen im „Centre d'apprentissage“ der modernen Schuhmacherei in Agadir gezahlt.

38) Interessant ist die statistische Abrechnung der Exporte. Ab 1973 wird die Veröffentlichung der Exportzahlen, die vorher das „O.C.E.“ vornahm, von der „Direction de l'Artisanat“ durchgeführt. Dementsprechend sind die verschiedenen Zahlen zu interpretieren, wobei die Angabe des „O.C.E.“ für 1973 dem Ausfall der Exporte nach Algerien Rechnung trägt (Abb. 8).

39) Je nach Knotenzahl pro Quadratmeter werden die Qualitätsmarken „Extra Supérieur“, „Supérieur“, „Moyen“ und „Courant“ vergeben.



Quelle: Mathias 1963, S. 87 für 1955–59/Plan 1968–72, Bd. 2, S. 527 u. Plan 1973–77, Bd. 2, S. 388 u. 393 für 1960–73/Direction de l'Artisanat für 1973–82

Entw.: A. Escher 1984

Abb. 8. Export handwerklicher Produkte im Zeitraum von 1955 bis 1982

tätsprüfung unterziehen. Der Staat behält 1,50 DH/m² an Steuern ein. Es ist vorgesehen, in jedem Handwerkszentrum ein Büro zur Qualitätskontrolle von Teppichen einzurichten. Auch bei anderen Produkten (z. B. Lederartikeln), die für den Export bestimmt sind, wird hin und wieder die Qualität geprüft, es werden aber keine Prüfsiegel und Bescheinigungen der Qualitätsstufen vergeben. Einige Leiter von regionalen Handwerksbehörden beabsichtigen Qualitätsmarken auch bei anderen Branchen einzuführen (z. B. Essaouira für Holzeinlegearbeiten).

2.3.3.7 Handwerkliche Produktion auf individueller traditioneller Basis

Eine wichtige Funktion hat der sogenannte Bazar im „Ensemble Artisanal“. Hier werden traditionelle Handwerker verschiedener Branchen angesiedelt. Neben den vom Aussterben bedrohten Branchen sollen die regional charakteristischen Sparten vertreten sein. Die Handwerker werden vom alten Arbeitsplatz in das Handwerkszentrum geholt; hier stellt man ihnen kostenlos einen Arbeitsraum zur Verfügung; auch die Kosten für Wasser, Strom und andere Infrastruktur werden vom Staat getragen. Die Einrichtung des Bazars hat eine doppelte Funktion: Auf der einen Seite sollen alte traditionelle Handwerkstechniken erhalten bleiben; andererseits sollen interessierte Touristen die Möglichkeit haben, ungestört zu verweilen, die Produktion zu beobachten und dann zu kaufen, was in der Medina für Reisegruppen oftmals nur bedingt möglich ist.

2.3.3.8 Räumlichkeiten für Veranstaltungen

In jedem Handwerkszentrum wurden Konferenzsäle erbaut. Hier sollen die Genossenschaften ihre jährlichen Versammlungen abhalten und Veranstaltungen (z. B. Filmvorführungen) durchführen können. Ebenso können hier regionale und nationale Ausstellungen von Handwerksartikeln und Kunstobjekten sowie kommunale und nationale Feiern und Feste veranstaltet werden.

2.3.3.9 Soziale Dienstleistungen für Handwerker

Zu den genannten Einrichtungen für administrative, wirtschaftliche, ökonomische, technische und planungsbezogene Hilfestellungen kommen Einrichtungen für soziale Dienstleistungen. Die Handwerker und ihre Angehörigen können Kleider, Schuhe und vieles andere mehr verbilligt kaufen und reparieren lassen. Den Beschäftigten im Handwerkszentrum wird bei Krankheit Unterstützung gewährt. Ausflüge und Ferienkolonien für Lehrlinge und Kinder mittelloser Handwerker runden die Sozialleistungen ab.

Die multifunktionale Konzeption der Handwerkszentren kann nur bei günstiger Lage innerhalb der Stadt zum Tragen kommen; die Zentren müssen sowohl

für traditionelle Handwerker als auch für junge Lehrlinge und Touristen bequem erreichbar sein. Am günstigsten (z. B. in Marrakech verwirklicht) ist ein Standort zwischen der Medina und der protektoratszeitlichen Neustadt. Auch ein touristisch attraktiver Platz (wie in Rabat) ist ein guter Standort. Weniger glücklich ist die Standortwahl in Agadir, wo das „Ensemble Artisanal“ abseits vom touristischen Zentrum liegt.

2.3.4 Fortsetzung der Politik des „Ensemble Artisanal“ (Handwerkszentrums) (1981–1985)

Das umfangreiche Aufbauprogramm der Handwerkszentren konnte bei weitem noch nicht verwirklicht werden. Deshalb sieht der Fünfjahresplan 1981–1985 vor, die begonnenen Vorhaben fertigzustellen, Strukturen auszubauen und die Funktion der vorhandenen Dienste und Genossenschaften zu intensivieren. Die zentrale Schaltstelle der Handwerksorganisation ist weiterhin die „Direction de l'Artisanat“ (Handwerksdirektion) in Rabat; sie gewährleistet bei wechselnder Zuordnung zu verschiedenen Ministerien eine kontinuierliche Handwerkspolitik. Das Schema Abb. 9 versucht einen Überblick über den funktionalen Aufbau der Direktion und die staatliche Organisation des Handwerks.

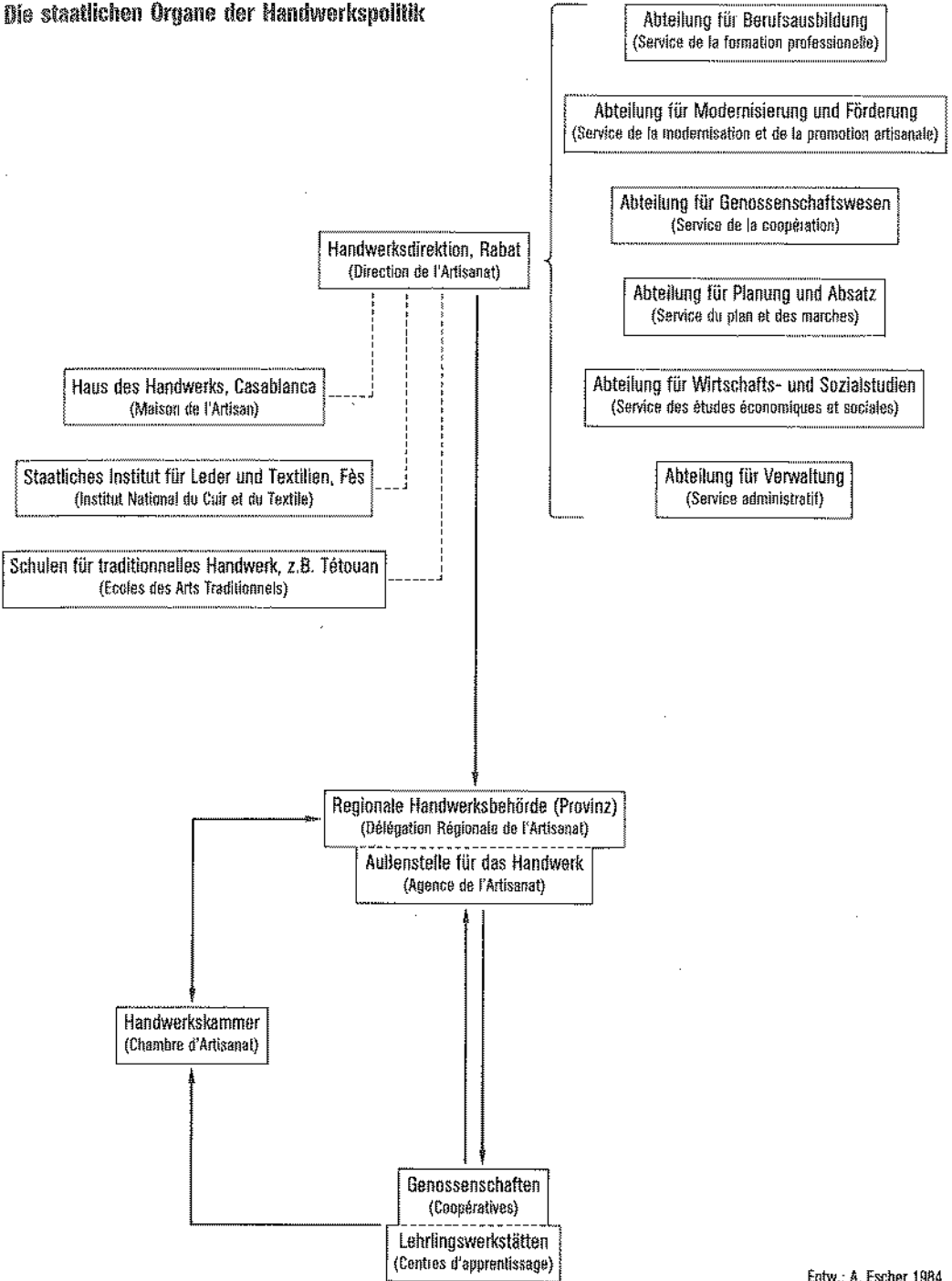
Die Aufgaben der „Direction de l'Artisanat“ wurden vom Gesetzgeber folgendermaßen formuliert:

- „D'assurer la promotion de l'artisanat par l'amélioration de sa production, l'établissement des normes et la reconversion des structures;
- d'organiser les métiers et notamment l'artisanat de service;
- d'élaborer et de mettre en œuvre les programmes de formation professionnelle;
- de promouvoir la coopération en matière artisanale;
- de rechercher des débouchés à la production et d'organiser la production et la commercialisation;
- d'assurer la sauvegarde du patrimoine artisanal;
- de proposer les mesures législatives et réglementaires en matière artisanale et de veiller à leur application notamment dans le domaine des prix et de la qualité“ (Dahir 20. 11. 1972 und Décret 19. 8. 1975).

Mit Hilfe von regionalen Außenstellen (Délégations Provinciales de l'Artisanat bzw. Délégations Régionales de l'Artisanat) versucht man, die Politik in die Praxis umzusetzen.

Die Weisungen des Fünfjahresplanes 1981–1985 sind sehr allgemein gehalten; sie greifen in mehreren Fällen alte Vorhaben wieder auf, die noch nicht ausgeführt wurden. Die Strategie des „Ensemble Artisanal“, die zunächst auf die Provinz-

Die staatlichen Organe der Handwerkspolitik



Entw.: A. Escher 1984

hauptstädte begrenzt war, wird in jüngster Zeit auf den ländlichen Raum ausgedehnt, um der Landflucht entgegenzuwirken. In verschiedenen Gremien erarbeitet man zusätzliche Empfehlungen für die Handwerkspolitik. Die traditionellen Beziehungen zum ILO bestehen weiterhin. Aus diesen Beziehungen gehen vielfältige Planungsvorschläge und Beschreibungen der Handwerksorganisationen in Marokko hervor (z. B. Y. BONETE 1983). Eine umfassendere empirische Analyse der Handlungs- und Überlebensstrategien einzelner Handwerker und Handwerksbranchen steht aber immer noch aus.

3 Methodisches Vorgehen der Untersuchung und Auswahl der Fallstudien

3.1 Methodisches Vorgehen

3.1.1 *Rationale Rekonstruktion der Handlungssituation*

Mit der Darstellung und Begründung von Handlungssituationen und Handlungsstrategien soll die lebensweltliche Wirklichkeit des Handwerkers, nämlich sein tatsächliches Verhalten und Handeln, erfaßt werden. Die Handlungsstrategie ist Teil und Ausfluß der Handlungssituation: Der Handwerker stellt sich auf seine Situation ein und er bemüht sich, sie zu seinen Gunsten umzugestalten. Aus Untersuchungen im mitteleuropäischen Raum wissen wir, daß der Handwerker erstaunlich flexibel und erfinderisch sein kann, wenn es seine berufliche Existenz betrifft. „In Krisenzeiten hat sich gezeigt, daß der Handwerker eher geneigt ist, materielle Opfer auf sich zu nehmen, als seine Freiheit und Unabhängigkeit aufzugeben. Zu diesem Verhalten der Betriebsinhaber handwerklicher Einheiten tritt noch eine Anpassungsfähigkeit in qualitativer, aber vor allem in quantitativer und preislicher Hinsicht“ (K. RÖSSLE 1955, S. 26).

Im Rahmen unserer Untersuchung gehen wir davon aus, daß die Handwerker in Marokko eine „Rationale Betriebsführung“ und ein „Überleben im vorgegebenen Handlungsrahmen als Handwerker“ anstreben. Wir bemühen uns darum, die Handlungen der Handwerker, die sich als zielorientiert im Zusammenhang mit der konkreten Handlungssituation erweisen und die ein Überleben als Handwerker bezwecken, rational zu rekonstruieren. Es ist dabei deutlich zwischen der wissenschaftlichen oder rekonstruktionslogischen Rationalität und dem rationalen Handeln des Handwerkers zu unterscheiden. Hier kommt uns zunächst das anti-traditionalistische Rationalitätskonzept zu Hilfe, das Handlungen als rational gelten läßt

– „wenn sie den Umständen des Handelnden angemessen sind, wobei die Umstände das sind, wofür sie der Handelnde hält;

- wenn das, was der Handelnde über seine Umstände denkt, was er außerdem über die Welt annimmt und was er unter bestimmten Umständen will – wenn all dies zusammen seine Gründe ausmacht“ (K. ACHAM 1984, S. 52).⁴⁰

Es ist in diesem Zusammenhang irrelevant, eine Handlung als zweck- oder wertrational, affektiv oder traditional im Sinne von MAX WEBER (1980, S. 12–13) zu charakterisieren. Relevant hingegen ist, ob und wie weit das Handeln bzw. der erzielte Effekt der Handlung als Mittel zum Zweck des Überlebens im Handwerk dient oder sich als derartiges Mittel interpretieren läßt. Somit kann in einer vorgegebenen Handlungssituation auch traditionales oder wertrationales Handeln als zweckrational interpretierbar sein. Unser handlungsbezogenes Konzept, das wir mit Hilfe des methodischen Prinzips der „rationalen Rekonstruktion“ einzulösen versuchen, „basiert nun aber in entscheidender Weise auf den lebensweltlichen Erfahrungen der Personen, deren Handlungen in ihrem Sinnzusammenhang erschlossen werden sollen“ (H. POPP 1983 b, S. 33). So können wir auch mit A. SCHÜTZ und T. LUCKMANN (1979, S. 25) folgendermaßen formulieren: „Die Wissenschaften, die menschliches Handeln und Denken deuten und erklären wollen, müssen mit einer Beschreibung der Grundstrukturen der vorwissenschaftlichen, für den – in der natürlichen Einstellung verharrenden – Menschen selbstverständlichen Wirklichkeit beginnen. Diese Wirklichkeit ist die alltägliche Lebenswelt“.

Die dem Handwerker bekannte und vertraute Wirklichkeit ist seine alltägliche Lebenswelt im Beruf und Betrieb. So müssen wir bei der empirischen Analyse der Handlungswirklichkeit des Handwerkers die überbetriebliche Organisation, die betriebliche Organisation (mit einer technischen, räumlichen, sozialen und ökonomischen Komponente) und die Marktorganisation (Ein- und Verkauf) der ausgewählten Branchen beschreiben und begründen.

3.1.2 *Vorgehen bei der empirischen Untersuchung*

Die vom Verf. durchgeführten Erhebungen gliedern sich in vier qualitativ unterschiedliche Arbeitsschritte, die zum Teil zeitlich parallel liefen.

1. Der erste Arbeitsschritt umfaßte die Befragung zahlreicher Personen, die für die marokkanische Handwerkspolitik zuständig oder mit der Durchführung und Umsetzung dieser Politik betraut sind. Nach den Schlüsselpersonen auf höchster Planungsebene wurden die Verantwortlichen auf der Ebene der Provinzbehörden befragt, die für die Umsetzung der politischen Leitlinien zuständig sind. Weiterhin wurden alle staatlichen handwerksbezogenen Einrichtungen (Chambres d'Artisanat, Coopartim, Maison de l'Artisan, Office pour le Développement et de la Coopération und andere) aufgesucht. Auf der untersten Stufe folgten Gespräche mit

40) Vgl. P. S. COHEN (1980, S. 531–537).

den Leitern der Genossenschaften, die unmittelbar für deren Funktionsfähigkeit verantwortlich zeichnen. Die oben genannten Institutionen und Personen wurden mehrmals – vor, während und nach den empirischen Untersuchungen – befragt. Zusätzlich konnten interne Planungspapiere der Handwerksdirektion eingesehen werden.

2. Im Rahmen der Befragung von Schlüsselpersonen wurde Kontakt mit Personen bzw. Personengruppen aufgenommen, die mit dem Handwerk in Verbindung stehen: Bazarhändler, Großhändler, Importeure und Exporteure, Dallala und Kunden (Marokkaner und Touristen). Alle Interviews wurden ohne speziellen Leitfaden durchgeführt; sie entsprangen meist konkreten Problemen, die bei der empirischen Untersuchung der Handwerksbranchen aufgetreten waren. Außerdem wurden Fondouks, Bazarteile und Souks in Karten- und Planskizzen aufgenommen.

3. Der dritte Arbeitsschritt bestand in der Durchführung von Reiheninterviews (Patron, Betriebsleiter und Arbeiter) auf der Basis einer Frageliste. Die Frageliste umfaßte folgende Daten: Alter, Familienstand, Kinder, Wohnort, Herkunft, Geburtsort, Beruf des Vaters, Dauer des Beschäftigungsverhältnisses, Verdienst, Arbeitszeit und Funktion im Betrieb. Außerdem wurden Fragen zum Rohstoff (Herkunft, Preis), zur Verarbeitung, zum Produkt und zur Vermarktung der Produkte gestellt. Fragen zur Genossenschaftsmitgliedschaft schlossen das Interview ab. Diese Frageliste wurde je nach Branche abgändert, gekürzt, erweitert und nach Besonderheiten der Branche, die durch Tiefeninterviews bekannt waren (4.), modifiziert. Bei den Erhebungen wurde die Befragung aller Betriebe innerhalb der Medina angestrebt. – Diese Reiheninterviews wurden – wie die exemplarischen Aufnahmen (4.) – teilweise selbständig, teilweise mit einem marokkanischen Begleiter (der als Übersetzer fungierte) durchgeführt.⁴¹ Als Übersetzer wurde ein französischsprachiger Handwerker der jeweils zu untersuchenden Branche ausgewählt. Dadurch wurde die Arbeit erheblich erleichtert: Während der kartographischen Aufnahme der Bausubstanz konnte der Begleiter die Neugierde der Handwerker stillen. Bei späteren Besuchen war der Autor dann schon bekannt; es konnte ohne Schwierigkeiten über Probleme des Handwerks gesprochen werden. Grundsätzlich – von einigen Ausnahmen abgesehen – waren die Handwerker aufgeschlossen und gerne zur Auskunft bereit. – Schließlich ist noch ein Wort zur Statistik des Handwerks zu sagen. Obwohl eine Zählung der Betriebe sehr einfach erscheint, sind doch genaue zahlenmäßige Angaben bei fast allen Handwerksbranchen sehr schwierig; die hohe Fluktuation, der saisonale Charakter vieler Arbeiten und die Zählinheit erschweren eine präzise Erfassung. Fast jeder Autor, der sich

41) Auch wenn ein Übersetzer eingeschaltet wird, sind nach unseren Erfahrungen Sprachkenntnisse unabdingbar. Insbesondere bei Preisangaben war dieser Sachverhalt von erheblichem Nutzen.

mit dem Handwerk auseinandersetzt, weist auf diese Probleme hin (z. B. R. LE TOURNEAU 1949, P. PENNEC 1964 und J. BERQUE 1939).

4. Der vierte Arbeitsschritt umfaßte genaue Analysen von einzelnen Betrieben nach und während der Reiheninterviews. Die meisten dieser Betriebe wurden mehrmals bei verschiedenen Reisen unter unterschiedlichen Ausgangsbedingungen aufgesucht und kartiert; die Beschäftigten (Patron und Arbeiter) wurden entsprechend ausführlich befragt. Bei mehreren Betrieben wurden die traditionelle Technik und gegebenenfalls moderne Innovationen aufgenommen. Außerdem wurde versucht, Rentabilitätsberechnungen anzustellen. – Die Auswahl typischer Betriebe mit allgemein üblichen Strategien sowie diejeniger mit speziellen Handlungsstrategien erfolgte auf der Basis guter Kenntnis (meist) aller Betriebe einer Fallstudie. Die Betriebsanalyse beschränkte sich nicht nur auf Befragungen; es wurde auch erhebliche Zeit darauf verwandt, Beobachtungen durchzuführen, die sich oft in einem Betrieb über weite Teile des Tages erstreckten. Eine quantitativ-statistische Auswertung wird nur so weit durchgeführt, wie sie in Sinnzusammenhänge des Einzelbetriebs einzuordnen ist. Die Konstruktion eines Durchschnittsbetriebes, der faktisch nicht existiert, wird vermieden (vgl. P. JANICH 1979).⁴²

Fast immer stehen wirtschaftliche, nicht ergologische Aspekte im Mittelpunkt der Untersuchung, da erstere für das Überleben entscheidend sind. Es kommt uns also nicht auf eine universale Bestandsaufnahme, sondern auf die aktuelle Situation des Handwerkers an. Eine ethnologisch oder gar philologisch vollständige Erfassung von Handwerksbranchen oder von einzelnen Handwerksbetrieben ist nicht beabsichtigt.⁴³ Von den Problemen und Schwierigkeiten, die bei der Datenaufnahme auftraten, braucht nicht gesprochen zu werden, sofern diese nicht in direktem Zusammenhang mit Betriebsführung und möglichen Strategien der Handwerker stehen, oder sie die empirischen Aufnahmen erheblich beeinträchtigen.

42) Bei vielen Untersuchungen über das Handwerk in Marokko werden die Daten, die auf der Ebene von Einzelbetrieben gewonnen wurden, zusammengefaßt und statistisch mit verwandten Branchen verrechnet (z. B. INSEA 1963, 1967/68 und Ministère des Affaires Sociales et de l'Artisanat et Banque Centrale Populaire 1977-1979). Die Aussagen dieser Studien sind für unsere Analyse nur bedingt brauchbar.

43) Der traditionelle Arbeitsablauf wird nur in generalisierter Form dargestellt, soweit es zum Verständnis der Branche und zur Verdeutlichung der technischen Innovationen notwendig ist. Es werden die charakteristischen Strukturen abgebildet und nicht die Gesamtheit aller Elemente, wie dies in ethnologischen Arbeiten üblich ist (vgl. R. VOSSEN 1972).

3.2 Die Auswahl der Fallstudien

3.2.1 Zur Auswahl der Handwerksbranchen

Alle traditionellen Handwerksbranchen in Marokko können aus technischen und zeitlichen Gründen von einem Einzelnen kaum sinnvoll bearbeitet werden. Deshalb wurden für die empirische Analyse verschiedene Branchen ausgewählt. Die Fragestellung und die Ziele der Untersuchung geben bereits Kriterien und Merkmale vor, die für die Auswahl der Handwerksbranchen maßgeblich waren:

- Bei der Definition des Handwerks und Schilderung der Handwerkspolitik wurde deutlich, daß nur Branchen des produzierenden Handwerks untersucht werden.
- Die Branchen sind dem traditionellen Spektrum des Handwerks entnommen. Hierbei werden solche Handwerkszweige ausgewählt, die bereits für das 16./17. Jahrhundert belegt sind, und die bis Ende des 19. Jahrhunderts ihre traditionelle Form und Organisation (Hanta) bewahren konnten.
- Grundsätzlich wird nur städtisches Handwerk in die Untersuchung einbezogen. Wie erwähnt, konnte sich in Marokko eine differenzierte Arbeitsteilung und kulturelle Entfaltung nur in den Städten entwickeln.
- Die Branchen sollten neuerdings als Genossenschaften organisiert sein, bzw. es sollte zumindest ein Versuch stattgefunden haben, die Branchen genossenschaftlich zu organisieren. Der Staat kann ja seinen Einfluß insbesondere über Genossenschaften geltend machen. (Die Handwerker in den Handwerkszentren haben eine Sonderstellung!)
- Die Branchen sollten den verschiedenen Einflußfaktoren (z. B. Konkurrenzprodukten, Vermarktungsmöglichkeiten an Touristen, Konsumgewohnheiten) in unterschiedlichem Maß unterworfen sein, damit eine möglichst große Bandbreite an Handlungsstrategien zu erwarten ist.
- Bei der Auswahl der Branchen soll versucht werden, eine große Spannweite von Rohstoffen, Rohstoffaufbereitung und -verarbeitung in die Betrachtung einzubeziehen. Damit sollte gewährleistet sein, daß möglichst unterschiedliche branchenspezifische Handlungssituationen vorkommen.
- Schließlich sollten die in den Städten traditionell wichtigsten und umfangreichsten Branchen einbezogen werden. Seiden- und Wollweber, Gerber, Pantoffelmacher und Färber bildeten in Fès die Aristokratie des Handwerks; sie waren in der Stadt am zahlreichsten vertreten (vgl. R. LE TOURNEAU 1949, S. 355–356).

Das Teppichgewerbe wurde nicht berücksichtigt; denn die Teppiche werden von Frauen geknüpft, die nicht als Hanta organisiert waren. Lediglich in zwei Fällen arbeiteten Teppichknüpferinnen traditionell in Städten (Rabat und Medi-

ouna).⁴⁴ Außerdem liegt bereits eine Vielzahl an Arbeiten über das Teppichgewerbe vor (z. B. P. RICARD 1923–1932 und L. P. FISKE et al. 1980). Hinzu kommt, daß sich zur Zeit Mitarbeiter eines deutschen Instituts in Zusammenarbeit mit der „Direction de l'Artisanat“ /Rabat mit dem Teppichhandwerk beschäftigen.⁴⁵ Auf die Bearbeitung der berühmten Maroquinerie (Lederverarbeitung) wurde ebenfalls verzichtet, da bereits eine Untersuchung von F. GRAUL (1982) vorliegt, die sich mit dem Lederhandwerk im Hochtal von Tārhzouï beschäftigt. Vermutlich bereitet F. Graul eine weitere Studie über das Lederhandwerk in mehreren Städten Marokkos (Rabat, Fès und andere) vor. Die empirischen Arbeiten zu dieser Untersuchung sollen bereits abgeschlossen sein. Aufgrund der genannten Gesichtspunkte wurden nach einer ersten Vorstudie und Orientierung im Frühjahr 1982 folgende Branchen des Bazarhandwerks für unsere Untersuchungen ausgewählt: Derraza und Harrara (Weber), Sebbaga (Färber), Fehhara (Töpfer), Harraza (Pantoffelmacher) und mehrere Branchen des Metallhandwerks.⁴⁶

3.2.2 Zur Auswahl der Städte

Um eine Vergleichbarkeit der Fallstudien zu gewährleisten, wurden nur Städte der ehemals französischen Protektoratszone berücksichtigt. In der nördlichen (ehemals spanischen) Zone betrieb man vor der Unabhängigkeit eine völlig andere Politik.⁴⁷

Ein technisch hochstehendes und sozial vielschichtiges Handwerkswesen war auf Städte mit traditioneller und „bürgerlicher“ Bevölkerung angewiesen. L. MASSIGNON (1924, S. 2) zählt diese Städte zu Beginn seiner Abhandlung über die Zünfte (Hanati) Marokkos auf: „... les cinq cités marocaines à peuplement réellement urbain (ḥaḍariya): Fès, Marrakech, Rabat, Salé, Meknès“. Die genannten Städte waren schon im 19. Jahrhundert und sind noch heute die Hochburgen der traditionellen handwerklichen Produktion. Darüber hinaus werden gelegentlich auch noch andere Städte in die Untersuchung mit einbezogen, wenn sich in ihnen eine traditionelle Handwerksbranche gut ausgebildet und/oder erhalten hat (z. B. Töpfer in Safi). Die empirischen Erhebungen beschränkten sich bei fast allen Bran-

44) „Il n'existe pas de tradition de tissage des tapis à Fès. L'artisanat des tapis a été introduit après 1960“ (M. ALAMI 1978/79, S. 20).

45) „Die Konrad-Adenauer-Stiftung e. V. bemüht sich im Zusammenhang mit einem Projekt zur Förderung von Teppichgenossenschaften in Marokko einen Beitrag zu leisten, die traditionelle Teppichkunst in Marokko festzuschreiben, so daß auch künftig diese Tradition nicht verloren geht und fortgesetzt werden kann“ (Briefl. Mitteilung der K.-A.-Stiftung vom 20. 10. 1983).

46) Außerdem wurden Gerbereihandwerker (Debbaga und Lebbata) und Mattenflechter (Hasara) untersucht. Die Ergebnisse dieser Untersuchungen werden an anderer Stelle veröffentlicht.

47) In dieser Zone käme lediglich die Stadt Tétouan für unsere Betrachtung in Frage.

chen (mit Ausnahme der Töpfer) auf die Altstädte (Medinen). Die Konzentration des Handwerks in der Medina ist für die wichtigsten Beispielstädte Fès und Marrakech durch offizielle Studien gut belegt; sie konnte durch unsere Erhebungen bestätigt werden (vgl. *Schéma Directeur Fès*, Heft 1/4, 1980, S. 115 und *Schéma Directeur Marrakech* 1982/83, S. 7).

Der Umfang der Fallstudien ist bei den einzelnen Städten unterschiedlich. Die Ausführungen über Fès nehmen einen besonders breiten Raum ein. Dies ist einerseits auf die gute Literaturlage zurückzuführen; andererseits ist das Handwerk in Fès noch heute vielfältiger differenziert und umfangreicher als in anderen marokkanischen Städten. Rabat hingegen kann kurz abgehandelt werden, da die ausgewählten Handwerksbranchen nur noch rudimentär vertreten sind (früher und intensiver Einfluß Europas).

4 Derraza und Harrara (Weber)

4.1 Allgemeine Ausführungen

Abgesehen von geringen Mengen an Leinenstoffen, die aus Europa eingeführt wurden, war Marokko bis in die Mitte des 19. Jahrhunderts in der Gewebefabrikation autark. Die wichtigsten Rohstoffe für die Weber waren Wolle und Seide, da Baumwolle nur in geringem Umfang angebaut wurde. Davon verarbeitete man nur den kleineren Teil im Land selbst; fast die gesamte Produktion wurde exportiert⁴⁸. Die Aufbereitung und die Verarbeitung von Wolle ist in Nordafrika traditionell Frauenarbeit. Eine Ausnahme davon bilden die Weber. „La tonte, seule, est du domaine des hommes; ... le tissage des étoffes sur les métiers à basse lisse ...“ (H. BASSET 1922, S. 139).

Der in marokkanischen Städten ausschließlich von Männern bediente Handwebstuhl mit waagrecht geführter Kette wird als Flachwebstuhl oder Basselissestuhl bezeichnet. Über ein Webgeschirr werden mit Hilfe der Pedale die Litzen im Wechsel gehoben und gesenkt, so daß das Webfach entsteht, in das der Schußfaden mit einem Weberschiffchen eingetragen wird. Je nach Größe des Webstuhles sind damit ein bis zwei Personen⁴⁹ beschäftigt. Die Größe des Webstuhles und seine technische Ausstattung (Anzahl der Litzen und Pedale) variiert je nach Ausgangs-

48) Nähere Informationen zur Entwicklung der Baumwollproduktion in Marokko finden sich bei C. BÉNIER (1956) und J.-L. MIÈGE (1959 b). Über Wolle und Wollhandel geben J.-L. MIÈGE (1953 b) und J.-B. und J.-L. MIÈGE (1961/62) Auskunft.

49) Zur Terminologie vgl. L. LAPANNE-JOINVILLE (1940).

material und Produkt. Bevor das Gewebe angefertigt werden kann, müssen Schuß und Kette entsprechend aufbereitet werden; dafür ist jeweils ein Arbeiter zuständig, der mit verschiedenen Geräten ausgestattet ist: Je nach gewünschtem Gewebe wird der Faden nochmals verstärkt (insbesondere bei Seide); dies erfolgt durch das Verzwirnen mehrerer Garne. Die Hauptaufgabe des Spulers besteht darin, das Schußgarn auf kleine Rundhölzer aus Bambus zu wickeln. Das Garn läuft von diesen Spulen, die in das Weberschiffchen gespannt werden, beim Eintragen des Schusses ab. Da für das Weben immer genügend Spulen zur Verfügung stehen müssen, ist jedem oder je zwei Webstühlen ein Aufspuler zugeordnet. Nur von Zeit zu Zeit muß der Kettbaum erneuert, d. h. mit einer Webkette (oder Zettel) versehen werden. Zunächst wird das Garn auf Hölzer umgespult, danach auf einem Schär Rahmen mit Gatter (Zettelgatter) zu Schärbändern zusammengefaßt und auf den Zettelbaum in voller Breite gewickelt; von dort bäumt man das Garn auf den Webkettbaum um. Für diese schwierige Arbeit können die Dienste eines Spezialisten in Anspruch genommen werden. Da die Geräte für diese Verrichtung nicht täglich benützt werden, sind sie für mehrere Betriebe zugänglich. Damit die Kette, die früher ebenfalls aus Seide oder Wolle bestand, den Belastungen beim Weben standhält, wird sie mit aufgeschlossener Kartoffelstärke (in Wasser erhitzter Mehlbrei) bestrichen. Die Materialien (Seiden- und Wollgarne) bezieht man über Dallala; mit Hilfe dieser Vermittler veräußert man die hergestellten Stoffe auch an die Bazarhändler. Die traditionelle Organisation der Weber spiegelt zugleich die unterschiedliche Produktionsausrichtung wider: Je nach Ausgangsmaterial (Wolle oder Seide) und Produkten (Decken, Jellabastoffe oder Kopftücher) war der einzelne Weber in einer Hanta organisiert. Die nochmals in sich differenzierten Hanati sind heute völlig verschwunden. Dennoch lassen sich die Weber, da sie unterschiedliche Webstühle benützen, in zwei Gruppen einteilen⁵⁰.

Zunächst sind die Derraza zu nennen, sie fertigen Gewebe aus Wolle, Seide und Baumwolle für die traditionelle Bekleidung der Städter wie Jellabas und Haïks (vgl. P. RICARD 1924, S. 217). Die zweite Gruppe, die Harrara⁵¹, stellen Kopftücher, Brokatstoffe und Gürtel aus Seide für Frauen her (vgl. P. RICARD 1924 b, S. 218 und

50) Die Einteilung der Weber in die Gruppen Derraza und Harrara ist aus mehreren Gründen sinnvoll. Da sie mit unterschiedlichen Webstühlen arbeiten und unterschiedliche Produkte herstellen, ergeben sich für beide Gruppierungen unterschiedliche Handlungssituationen.

51) „Harrâra sbâînfa, tisserands de foulard en soie...“ (P. RICARD 1924 b, S. 218). Abgeleitet von dieser Bezeichnung wird diese Gruppe im üblichen Sprachgebrauch als Harrara bezeichnet, auch wenn sie heute nicht mehr (bzw. nur noch zum geringen Teil) mit Seide arbeitet. Die Weber dürfen nicht mit den anderen Handwerkern verwechselt werden, die es heute nicht mehr gibt. Diese wurden nämlich, da sie ebenfalls mit Seide zu tun hatten, auch als Harrara bezeichnet. „Harrâra, sing. harrâr dévideurs et marchands de soie... Elle est dévidée pour être transformée en fils de grosseurs variables“ (P. RICARD 1924 b, S. 217).

L. LAPANNE-JOINVILLE 1940, S. 23). Der Webstuhl der Derraza (Abb. 10) wird normalerweise von zwei Personen, kann aber auch nach entsprechender Modifikation von nur einer Person betrieben werden. Derjenige des Harrara wird ausschließlich von einem einzigen Mann bedient. Bei ansonsten gleichem Funktionsprinzip unterscheidet sich der Webstuhl der Harrara durch den kleineren Bau und durch die größere (mindestens vier) Anzahl der Kettebenen vom Webstuhl der Derraza.

Bezüglich der technischen Betriebsausstattung waren die Weber auf die Handwerksbranche der Harrata⁵² (Drechsler) und der Niyyara⁵³ (Litzen- und Webblatthersteller) angewiesen. Die beiden Branchen haben sich heute auf eine andere Produktion umgestellt bzw. sind im Aussterben begriffen. So versuchen die Weber in allen Städten, ihre Webstühle, soweit möglich, selbst instandzuhalten.

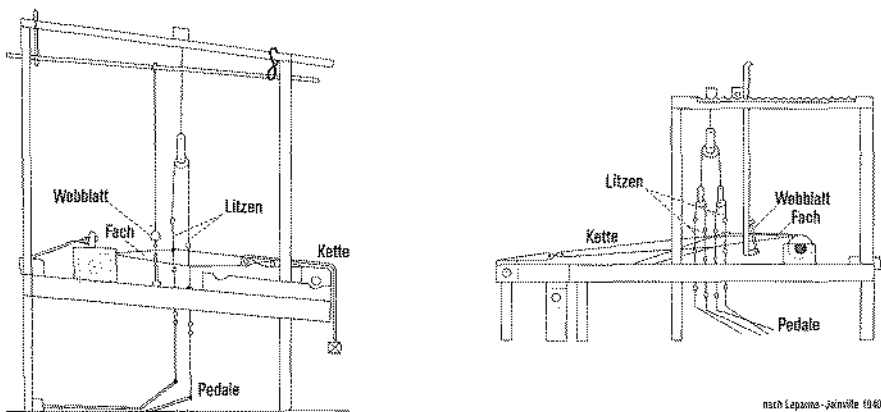


Abb. 10. Webstuhl der Derraza und Webstuhl der Harrara

52) Die Harrata – die heute noch traditionell mit Hand und Fuß arbeiten – entwickelten in einigen Städten Marokkos unterschiedliche Strategien zum Überleben. In Fès sind sie auf vier Betriebe zusammengeschmolzen. Zwei der vier Unternehmen stellen die traditionellen Produkte (Drehräder, Antimonbehälter, Fenstergitter und anderes) her. In Marrakech hingegen begannen die Harrata in der Zeit des französischen Protektorats, Schachfiguren und andere Dekorationsgegenstände für Touristen zu drechseln. Sie können diese Objekte, die vor dem Käufer in der Medina gedreht werden, zu sehr guten Preisen absetzen. Inzwischen bieten ca. 20–30 Betriebe im zentralen Bazar derartige Waren an. Ein Patron ist nach Fès abgewandert, wo er diese Produktionspalette einführte. In Tétouan sind noch traditionelle Harrata zu finden, ebenso in Ouezzane, wo sie sich durch ein Sortiment für Einheimische am Leben erhalten. Dort werden Gebetsketten aus verschiedenen Materialien (Holz, Knochen) hergestellt. Außerdem fertigt man Flöten.

53) Sowohl in Fès als auch in Marrakech gibt es nur noch einen Betrieb, der diese wichtigen Webstuhlteile herstellt. In Fès werden für die Jahrhundertwende 10 Betriebe genannt (R. LE TOURNEAU 1949, S. 337), die sich bald auf 4 im Jahr 1924 (L. MASSIGNON 1924, S. 4) und 3 im Jahr 1940 (L. LAPANNE-JOINVILLE 1940, S. 4) verringerten. Mit der Schrumpfung waren Standortverlagerungen in der Medina von Fès verbunden.

Für die Holzräder, die von Harrata hergestellt werden, wurde bald ein besserer Ersatz gefunden, der sich inzwischen in fast allen Betrieben des städtischen Marokko – wie überall im Orient – durchgesetzt hat: „Man benützt die alten Räder von Fahrrädern“ (vgl. L. LAPANNE-JOINVILLE 1940, S. 26).

Die Konkurrenz war und ist für das Weberhandwerk besonders groß. In der Mitte des 19. Jahrhunderts, vor den Verträgen mit den europäischen Staaten, wurden englische Tuche auf Schmuggelwegen in Marokko abgesetzt, da Importrestriktionen bestanden. Nach den bereits genannten Verträgen waren Einfuhren kein Problem mehr. Für die europäischen Produzenten waren Imitate einheimischer Produkte der erste Schlüssel zum marokkanischen Markt (vgl. C. RENÉ-LECLERC 1905, S. 176). Doch bald änderten sich die Konsumgewohnheiten: Mit dem Zuzug von Europäern wurde zunehmend auch von der einheimischen Bevölkerung europäische Kleidung getragen (vgl. P. CHAMPION 1924, S. 161). Hinzu kamen der Import synthetischer und regenerierter Garne⁵⁴ und die industrielle Erzeugung der Garne im eigenen Land (vgl. P. RICARD 1924 b, S. 423). Nur zögernd nahmen die Weber die neuen Garne in ihre Verarbeitung mit auf. Sie bildeten aber für die Konkurrenzfähigkeit der handwerklichen Weberprodukte auf dem marokkanischen Markt eine notwendige Basis.

In der Zeit des Zweiten Weltkrieges wurde der Grundstein für die marokkanische Textilindustrie, die sich heute vor allem in Casablanca und Fès befindet, gelegt (vgl. A. ARNOLD 1971), M. BÉGOT 1969, J.-B. u. J.-L. MIÈGE 1961/62, A. AYACHE 1959). Insbesondere aus dem Weberhandwerk bezog die aufstrebende Industrie ihre Arbeitskräfte. Im Zeitraum von 1965 bis 1973 konnte die Produktion in der marokkanischen Textilindustrie von 370 Millionen DH auf 1 350 Millionen DH um das 3,6fache gesteigert werden (vgl. J. LARABI 1979, S. 215). Unter diesen Bedingungen waren die Weber schon bald gezwungen, ihre traditionelle Produktion zu verändern, um überleben zu können. Aber nicht nur modernere Stoffe wurden von den Webern hergestellt, es wurden auch andere Wege begangen, die in den folgenden Fallstudien aufgezeigt werden. Die Auswahl dieser Fallstudien war unproblematisch, da, von ländlichen und kleinstädtischen Weberzentren abgesehen⁵⁵, nur noch in Fès, Marrakech und Meknès Weberbetriebe in bedeutender An-

54) Nicht nur Kunstfasergarne wurden importiert. Sehr bald wurde der Markt auch von Naturfasern aus Europa beherrscht. „Les tisserands confectionnent, sur de vieux métiers, des burnous et des haïks; ils emploient des fils de coton, venus d'Angleterre, et des fils de laine, dont les plus fins sont de provenance française“ (E. Aubin 1904, S. 181).

55) In Marokko gibt es neben Fès, Marrakech, Meknès und Salé nur noch in Ouezzane, Oulad Azzam (ca. 80 km nördlich von Fès bei Taounate), Tamesloht (ca. 20 km südlich von Marrakech) und Moulay Idriss eine nicht unerhebliche Konzentration von Betrieben. Alle genannten Zentren stehen in funktionaler Beziehung zu der jeweils in der Nähe liegenden Stadt (siehe Fallstudien).

zahl zu finden sind. Anschließend wird auf Weberbetriebe in Rabat eingegangen. Bei allen Fallstudien wurden Gesamterhebungen (Kartierung und Befragung) in den Altstädten durchgeführt.

4.2 Fallstudie Fès

4.2.1 *Entwicklung und Struktur der Weberbetriebe*

Leo Africanus bemerkt zu Beginn des 16. Jahrhunderts bezüglich des Weberhandwerks: „C'est la principale industrie de Fez“ (LÉON L'AFRICAIN, S. 203). Bis zur Mitte des 19. Jahrhunderts konnten die Weber ihre Position als eine der umfangreichsten und wichtigsten Handwerksbranchen in Fès behaupten. Die europäischen Importe im Mittelalter stellten für die Qualitätsware der Fassi keine Konkurrenz dar. Mit dem zwangsweisen Anschluß an den europäischen und damit an den aggressiven englischen Markt seit der Mitte des 19. Jahrhunderts änderte sich die Situation der Weber in Fès vollkommen. Die Zusammenstellung des vorhandenen Zahlenmaterials gibt – trotz der häufig geschätzten Angaben – einen Eindruck von der Entwicklung der Weber in Fès (s. Tabelle 3). Die Entwicklung der Betriebe läßt sich ab Mitte des 19. Jahrhunderts in drei Phasen einteilen. Die erste Phase ist charakterisiert durch den Niedergang des Handwerks; dies wird gut belegt durch die Zahlen von 1898, die Angaben aus den Jahren 1905 und 1917 bis hin zu den Zählungen von L. MASSIGNON (1924) und P. RICARD (1934). Während sich die Betriebszahl bis zu Beginn der zwanziger Jahre um die Hälfte verringerte, nimmt sie in den Jahren von 1924–1934 nochmals auf ein Drittel ab. Die zweite Phase entspricht der Zeit des Zweiten Weltkrieges, der Marokko von europäischen Importen befreit und für die Weber wieder einen Aufschwung bringt; dies verdeutlichen die Zahlen von 1939–1956. Obwohl die Daten durchwegs geschätzt sind, entsprach die Tendenz der Realität: „Derzeit gibt es keinen einzigen arbeitslosen Weber. Alle Webstühle – auch die ältesten – sind wieder in Betrieb“ (vgl. M. BOURGEOIS 1941, S. 8). Die dritte Phase umfaßt den Niedergang der Weberei nach dem Zweiten Weltkrieg. Auch der im Jahr 1950 aufgebaute Musterbetrieb (atelier-pilote) konnte den Verfall nicht aufhalten; der Musterbetrieb trat nie richtig in Funktion, wie die folgenden Zitate belegen: „... l'atelier-pilote de tissage a long-temps végété; c'est à peine s'il a pris quelque vie depuis l'été de 1954“ (R. LE TOURNEAU 1956, S. 258). „L'atelier-pilote des tisserands intéressa une élite; la coopérative ne peut jamais fonctionner“ (R. BARBAULT 1956, S. 15).

Mit dem allmählichen Wechsel des Rohstoffes von natürlichen Fasern (Wolle und Seide), die handwerklich aufbereitet wurden, zu regenerierten und synthetischen (industriell aufbereiteten und zum größten Teil importierten) Fasern, verschwinden die Dallalmärkte im Bazar der Medina. Für die neuen Materialien wird

Tabelle 3: Entwicklung der Weberbetriebe in Fès

Quelle	Jahr	Ateliers	Patrons	Arbeiter	Webstühle	Fußnote
Rapport consulaire 1898 (aus R. Le Tourneau 1949, S. 349)	1898	Wolle	300			1
		Seide	500			
C. René-Leclerc 1905, S. 339	1905				500	1
M. de Périgny 1917, S. 176	1916			1200	420	1
L. Massignon 1924, S. 4	1923	Derraza	80	140		
		Harrara	114	212		
P. Ricard 1934b, S. 423	1934	Derraza		90	270	
		Harrara		30	50	
J. Berque 1939, S. 7	1939	Derraza		405	1000	1, 2
		Harrara		400	700	
		Bu-neddaf (?)		112	64	
L. Lapanne-Joinville 1940, S. 22-23	1940	Derraza	500		1700	1
		Harraza	200		400-500	
		Bu-neddaf	16		120	
J. Mothes 1945, S. 36	1945	Wolle		680	3200+68	
		Seide		350	200+200	
R. Le Tourneau 1949, S. 349				1800-2000	600 (Wolle)	1
L. Golvin 1956, S. 46	1954	Derraza		700	2000	1, 2
		Harrara		200	150	
J.-P. Housset 1966, S. 60	1959			4000		1
INSEA, Bd. 4, 1967/68, S. 1a u. 15	1968		435	1081		
H. Müller 1968, S. 30				500-2500		1
				(je nach Saison)		
Chambre d'Artisanat Fès	1973	Derraza	315	674		
		Harrara	45	58		
Schéma Directeur Fès, Heft 1/4, 1980, S. 99	1977/78	Derraza	240	197		
		Harrara (Seide)	31	28		
Eigene Aufnahme	1982/83	Derraza	104 Betriebe	248 (mit Patrons)		
		Harraza	14 Betriebe	33 (mit Patrons)		

das Dallalverfahren nicht reaktiviert. 1940 sind die meisten Dallalmärkte des Weberhandwerks bereits verschwunden oder im Niedergang begriffen. Mit dem Verfall der Branche veränderte sich die Sozialstruktur der Handwerker. Außer Fassi waren, ganz im Sinne der traditionellen Handwerkerwanderungen, auch andere Städter in Fès als Weber tätig gewesen. „Beaucoup de maîtres tisserands sont des émigrés de Tlemcen“ (C. RENÉ-LECLERC 1905, S. 176)⁵⁶. Erst nach der Unabhängigkeit tritt das Phänomen der saisonalen Arbeitswanderung in den Vordergrund, das von H. MÜLLER (1968, S. 30) treffend beschrieben wird: „In Fès schwankt ... die Beschäftigtenzahl in der handwerklichen Weberei zwischen 500 und 2500. Die Zahl der städtischen Weber dürfte mit 500 relativ konstant sein. Die übrigen sind Weber vom Lande, die sich gegen geringes Entgelt zeitweilig einen Arbeitsplatz (inklusive Webstuhl) in einer nicht oder nur teilweise genutzten Werkstatt mieten“. Die saisonalen und permanenten Zuwanderer aus dem ländlichen Raum füllten die Weberbetriebe zum Teil wieder auf. So sind es heute fast durchgehend Marokkaner aus der Umgebung von Fès, die bereits in der ersten oder zweiten Generation in der Stadt permanent arbeiten und hier in der Medina oder in den Douars ihren Wohnsitz haben (Tabelle 4).

Tabelle 4: Herkunft der Beschäftigten im Weberhandwerk in Fès

Stadt/Region	Patrons		Arbeiter	
	absolut	in %	absolut	in %
Fès	79	66,9	72	44,2
Oulad Azzam	19	16,2	24	14,7
Son Haja	5	4,2	17	10,4
Ouezzane	4	3,4	3	1,8
Umgebung von Fès ¹	11	9,3	47	28,9
	118	100,0	163	100,0

1) Viele der befragten Patrons und Arbeiter antworten auf die Frage nach ihrem Geburtsort bzw. nach ihrer Herkunft mit der Ortsangabe „arabia“ oder „jebel“. Die erste Angabe deutet in einem Land mit Berber-Bevölkerung auf arabisch-stämmige Herkunft hin und die zweite Angabe bezieht sich auf die Herkunft aus Mittlerem Atlas oder Rif; beide Regionen werden als „jebel“ (arab. Berg) bezeichnet. Derartige Angaben wurden nicht nur bei den Webern, sondern auch bei den anderen Handwerksbranchen in Fès gemacht. Erst bei mehrmaligen Nachfragen entsannen sich die Befragten manchmal der Region, aus der sie kommen.

56) Die Spuren der in der Literatur belegten Weber, die aus Tlemcen eingewandert waren, konnten lediglich bei drei Arbeitern aufgespürt werden; ihre Väter waren aus Tlemcen nach Fès gekommen (vgl. L. MASSIGNON 1924, S. 53).

Im Laufe der siebziger Jahre hat sich die Zahl der Betriebe weiter verringert, wie die Zahlen für 1973 und die Angaben für 1977/78 bestätigen. Heute können in der Medina von Fès noch 118 Betriebe aufgefunden werden. Zusätzlich wurde eine Anzahl von ungenutzten Webstühlen registriert, die sich aber zum allergrößten Teil in unbrauchbarem Zustand befinden. Die saisonale Wanderarbeit geht zurück, da sich die Produktionsbedingungen und -ziele, wie noch gezeigt wird, entsprechend änderten.

Die Weber arbeiten zu einem hohen Anteil in Ein-Mann-Betrieben; diese nehmen mit 48,2 % nahezu die Hälfte aller Betriebe ein. Danach folgen die Zwei- und Drei-Mann-Betriebe, die mit 16,1 % bzw. 16,9 % einen geringeren Anteil stellen. Die restlichen Betriebe mit 4–6 Beschäftigten sind wesentlich weniger häufig vertreten (Tabelle 5) und nur vier Betriebe beschäftigen 8–14 Personen. Zur weiteren Charakterisierung sei noch auf die Altersstruktur (Tabelle 6) der Weber von Fès hingewiesen; insbesondere bei den Patrons liegt der Anteil der über Vierzigjährigen mit 76 % sehr hoch. Trotz der Beschäftigungsprobleme ist die Zahl der Jugendlichen bei den Arbeitern im Verhältnis zu anderen Handwerksbranchen äußerst gering. Allerdings werden Kinder (Bild 1) als billige Arbeitskräfte oftmals zum Aufspulen der Garne eingesetzt⁵⁷. Dies ist nicht zuletzt auf die geringen Löhne, die Konkurrenz mit der Industrie und andere widrige Umstände zurückzuführen. Von den 118 Betrieben sind 104 den Derraza und lediglich 14 den Harrara zuzuordnen.

Tabelle 5: Struktur der Weberbetriebe nach Beschäftigten in Fès

Beschäftigte Arbeiter und Patrons	Betriebe	
	absolut	in %
1	57	48,3
2	19	16,1
3	20	16,9
4	8	6,8
5	8	6,8
6	2	1,7
8–14	4	3,4

57) Bei den Beschäftigten sind Kinder und Frauen, die zu Hause in der Wohnung Schußgarne aufspulen, nicht mitgerechnet. Aus diesem Grund tritt bei der statistischen Aufstellung die Kinderarbeit im Weberhandwerk in den Hintergrund.

Tabelle 6: Altersstruktur der Weber in Fès

Alter	Patrons		Arbeiter	
	absolut	in %	absolut	in %
60 und älter	37	31,4	15	9,2
51-60	30	25,4	27	16,6
41-50	31	26,3	25	15,3
31-40	9	7,6	21	12,9
21-30	11	9,3	39	23,9
11-20	-	-	15	9,2
-10	-	-	8	4,9
ohne Angaben	-	-	13	8,0
Summe	118	100,0	163	100,0

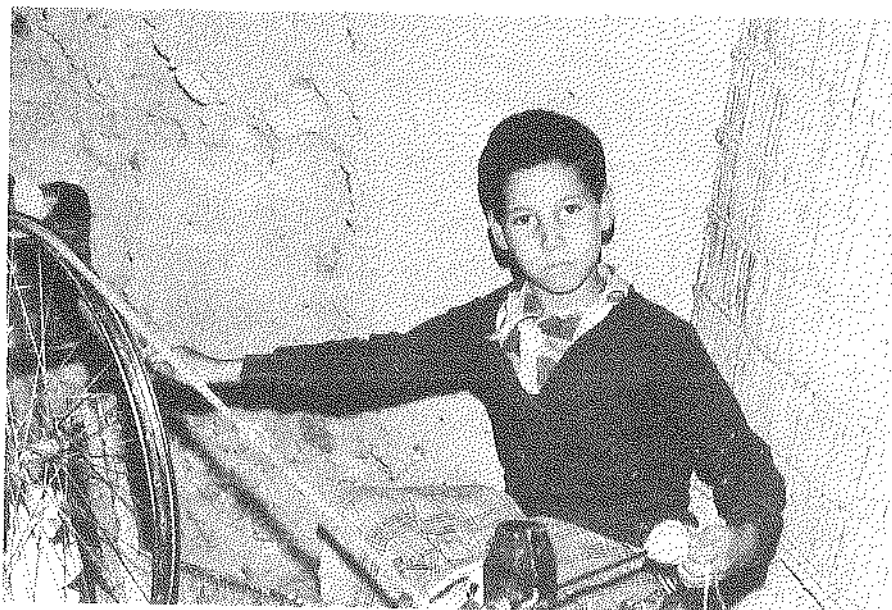


Bild 1. Das Bild zeigt einen 7jährigen Jungen, der Schiffs garn auf Bambusstäbchen spült. Gut zu erkennen ist das Metallrad (Fabradscheibe), das das traditionelle Holzrad in fast allen Betrieben Marokkos ersetzt hat.



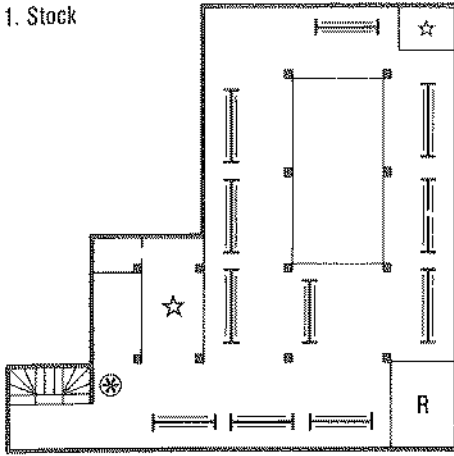
4.2.2 Die räumliche Verteilung der Weberbetriebe

„Les ateliers de tisserands étaient répandus dans toute la Médina, de Bou Jloud à Blida et de Bab Gisa à Mokhfiya . . .“ (R. LE TOURNEAU 1949, S. 349). Auch andere Autoren weisen auf die unregelmäßige Verteilung der Weberbetriebe über die gesamte Medina hin⁵⁸. Eine Viertelsausprägung wird in der Literatur nicht erwähnt. Generell kann auch für die heutige Verteilung der Betriebe diese Feststellung bestätigt werden, wenn auch eine Konzentration der Betriebe in den Bereichen nördlich und südlich der Kisseria zu bemerken ist (Abb. 11). – Leider wird von keinem der Autoren, die über das Handwerk in Fès berichten, auf die Bausubstanz der Weberstandorte näher eingegangen. Lediglich Leo Africanus waren im 16. Jahrhundert „Weberhäuser“ aufgefallen, die er ausführlich beschreibt: „Il existe aussi à Fez cinq cent vingt maisons de tisserands. Les maisons sont de grands bâtiments à plusieurs étages avec de vastes salles, comme celles des palais. Chaque salle contient un grand nombre d’ouvriers toiliers. Les propriétaires de ces ateliers n’ont aucun outillage. Ce sont les maîtres tisserands qui le possèdent et ils ne paient que le loyer des salles“ (LÉO L’AFRICAIN, S. 203). Heute noch können einige dieser Bauwerke mit traditioneller Nutzung aufgefunden werden. Mehrere Standorte entsprechen dem traditionellen Typ dieser Weberhäuser. Um die Anlage, Nutzung und Funktion eines Dráz⁵⁹ im traditionellen Sinn festzuhalten, sei ein Standort (Abb. 12) kurz beschrieben. Das Gebäude besteht aus drei Etagen und gleicht einem Innenhofhaus, dessen Räume nicht abgeteilt sind. Der Dráz wurde nie als Fondouk, d. h. als Hotel genutzt; er war – wie alle anderen auch – als handwerkliche Produktionsstätte konzipiert. Im Erdgeschoß und in den oberen Etagen ist jeweils nur ein großer Raum vorhanden, in denen sich die Webstühle befinden. Das Haus wird von drei Eigentümern verwaltet, wobei jeder von ihnen über eine Etage verfügt. Der Eigentümer des ersten Stocks besitzt zwei Webstühle; sie sind zur Zeit nicht in Funktion. Im Erdgeschoß sind 12 Webstühle untergebracht; daneben stehen hier die Zettelmaschinen für alle Betriebe des Hauses. Im ersten Stock finden sich 11 funktionstüchtige Webstühle. Außerdem wurde ein abgetrenntes Abteil für Ruhe- und Essenspausen eingerichtet. Im zweiten Stock sind 11 Derraza- und zwei Harrara-Webstühle vorhanden. In dieser Etage hat auch der Nachtwächter sein Lager aufgeschlagen. Die Anlage des Dráz ist sehr eindrucksvoll; die Architekten waren gezwungen, in die Höhe zu bauen, da nicht ausreichend Platz zur Verfügung stand⁶⁰.

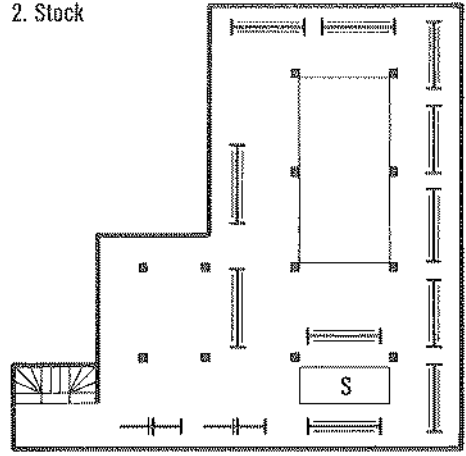
58) Vgl. C. RENÉ-LECLERC (1905, S. 176) und L. LAPANNE-JOINVILLE (1940, S. 23).

59) „Les ateliers qui les (Weber, Anm. d. Verf.) renferment portent le nom de drázât, sing. dráz“ (P. RICARD 1924 b, S. 217). Der Begriff Dráz wird auf alle Betriebsräume von Webern angewandt. Heute hat er im alltäglichen Sprachgebrauch eine Ausweitung auf alle Wirtschaftsräume und -gebäude erfahren, die nicht als Fondouk bezeichnet werden.

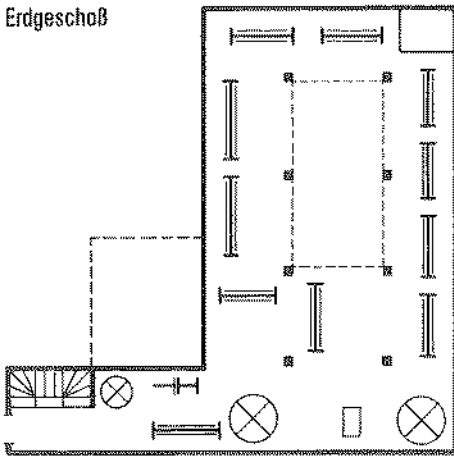
1. Stock



2. Stock



Erdgeschoß



- ⊗ Zettelgerät
- ≡≡≡ Webstuhl (Derraza)
- ≡≡≡ Webstuhl (Harrara)
- ⊗ elektr. Fadenwickler
- ☆ Pantoffelhersteller
- S Wohn- u. Schlafplatz des Wächters
- R Ruhe- u. Speiseraum

0 ca. 5 m

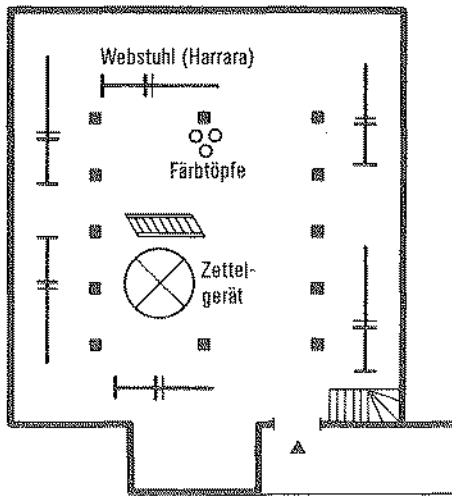
Entw.: A. Escher 1984

Abb. 12. Traditioneller Dräz der Derraza in Fès

60) In diesem Zusammenhang ist es interessant, auf andere Großbauten in Fès hinzuweisen. Im Quartier nördlich der Kisseria befindet sich eine Vielzahl von sogenannten „Großhandelspalästen“ (E. WIRTH 1975, S. 29). Diese Bauten werden heute fast ausschließlich durch den Handel genutzt. Ausgehend davon, daß sie im Bereich von vielen zentralen Einrichtungen des Weberhandwerks (Dallalmärkte) liegen und daß hier noch die meisten Derraza-Bauten zu finden sind, drängt sich folgende Hypothese auf: Eventuell handelt es sich bei diesen Bauten um nachträglich umgestaltete Weberhäuser, die nicht mehr benötigt wurden, nachdem das Weberhandwerk einen Einbruch erlitten hatte. Jedoch sind diese Überlegungen als spekulative Hypothese aufzufassen, die durch geeignete Unterlagen noch zu bestätigen wären.

Neben den großen Weberhäusern fallen noch zwei weitere typische Hausformen auf. Wie bei den großen Dräz handelt es sich beim zweiten Typ um eine Innenhofanlage. Diese wesentlich kleineren Bauten besitzen nur einen Stock und beherbergen ausschließlich Harrara-Webstühle. Im Erdgeschoß wie im ersten Stock ist lediglich ein weiter leerer Raum vorhanden, an dessen Außenmauern die Webstühle stehen. Bei unserem Beispiel (Abb. 13) wird der Innenraum für die Erstellung des Kettbaumes genutzt; hier befindet sich die Zettelmaschine. Außerdem sind in diesem Dräz, in dem die Seide von den Webern selbst gefärbt wird, an einer Ecke die Färbutensilien untergebracht. Dieser Bautyp wird nur von Harrara-Webern genutzt. Alle Standorte dieses Dräz-Typs befinden sich südlich der Kisseria (Abb. 11).

Erdgeschoß



1. Stock

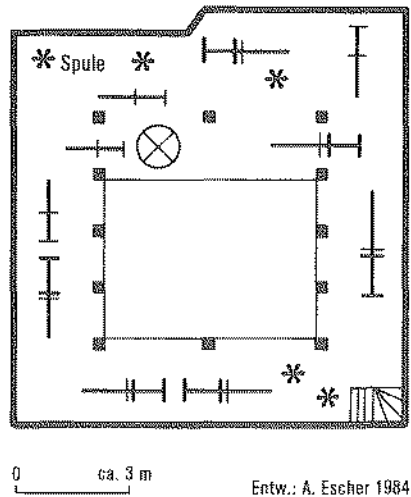


Abb. 13. Traditioneller Dräz der Harrara in Fès

Beim dritten Dräz-Typ handelt es sich um einen einzigen Raum, in dem maximal vier Webstühle nebeneinander angeordnet sind (Abb. 14). Zettelmaschine und Drehinstrument sind ebenfalls vorhanden. Derartige Räume befinden sich an der Peripherie der Medina in der Nähe der Stadttore (Abb. 11). Dieser Typ ist vermutlich den Grobgarn- oder Wollwebern zuzuordnen, der dritten und zahlenmäßig kleinsten Hanta, die im Fès des Mittelalters vorhanden war. Sie wurde als zlal-

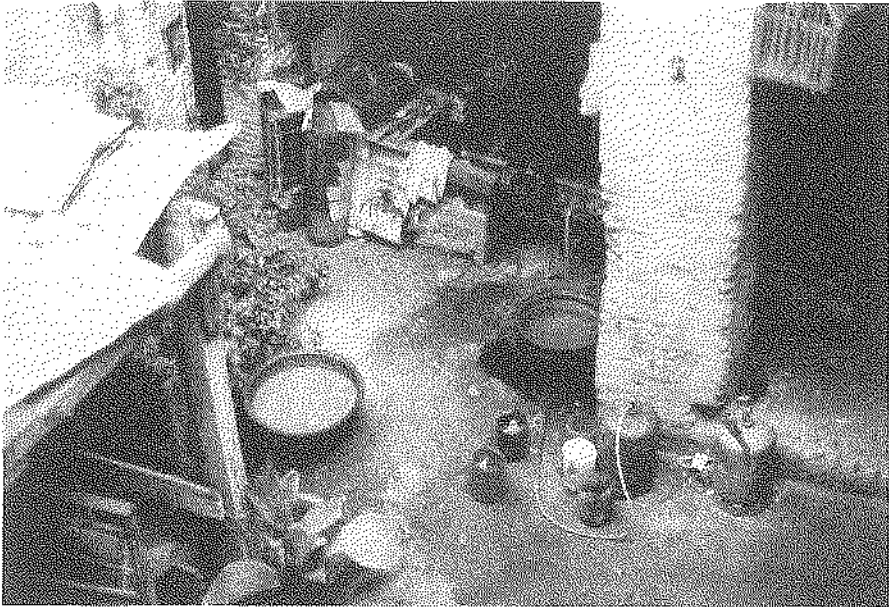


Bild 2. Blick vom ersten Stock eines Harrara-Dräz (Abb. 13) auf die modernen Färberutensilien des Patrons.

biia de bu-neddaf⁶¹ bezeichnet. Die Mitglieder der Hanta arbeiteten im allgemeinen nicht für den städtischen Souk, sondern mit gröberen Garnen im Auftragsverfahren⁶² für die ländliche Bevölkerung. Sie benützten dafür einen speziellen Webstuhl (vgl. L. LAPANNE-JOINVILLE 1940, S. 37), der heute nicht mehr zu beobachten ist. Aufgrund der ländlichen Kundschaft und der geringen Zahl dieser Weber waren ihre Standorte mit Sicherheit die kleinen Räume an den Rändern der Medina, in guter Erreichbarkeit für die ländliche Bevölkerung. Die restlichen Standorte entziehen sich der Typisierung, da es sich meist um modifizierte Wohnräume oder andere Bauten handelt (vgl. Abb. 16 und 17).

61) Zur Hanta der Derraza, die sich in Derraza dehlu, „qui confectionnent uniquement, sur un grand métier . . .“, Derraza btatniia, „spécialisés dans le tissage des couvertures de laine . . .“ und Derraza zlabiia aufspalten lassen, kommen die Hanati der Harrara mit Harrara sbainiia, zradhiia und hzamia und schließlich die Hanta der zliabiia de bu-neddaf (L. LAPANNE-JOINVILLE 1940, S. 22–23). hinzu. Die letzteren beschreibt L. LAPANNE-JOINVILLE (1940, S. 23) folgendermaßen: „La corporation . . . spécialisée dans la fabrication de l'épais tissu de laine blanche de ce nom destiné aux žellaba-s des compagnard“. Heute gibt es sie in Fès nicht mehr.

62) Das Verfahren der Auftragsarbeit wird bei der Fallstudie Meknès ausführlich dargestellt und erläutert.

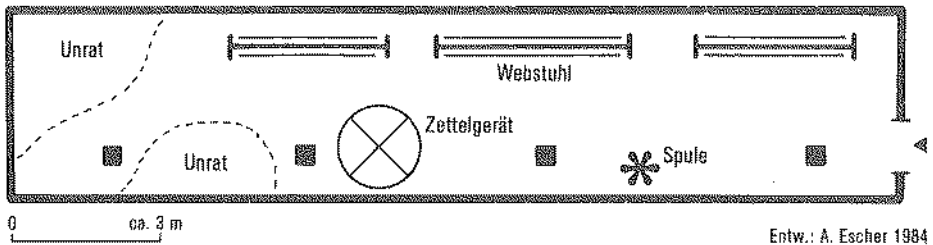
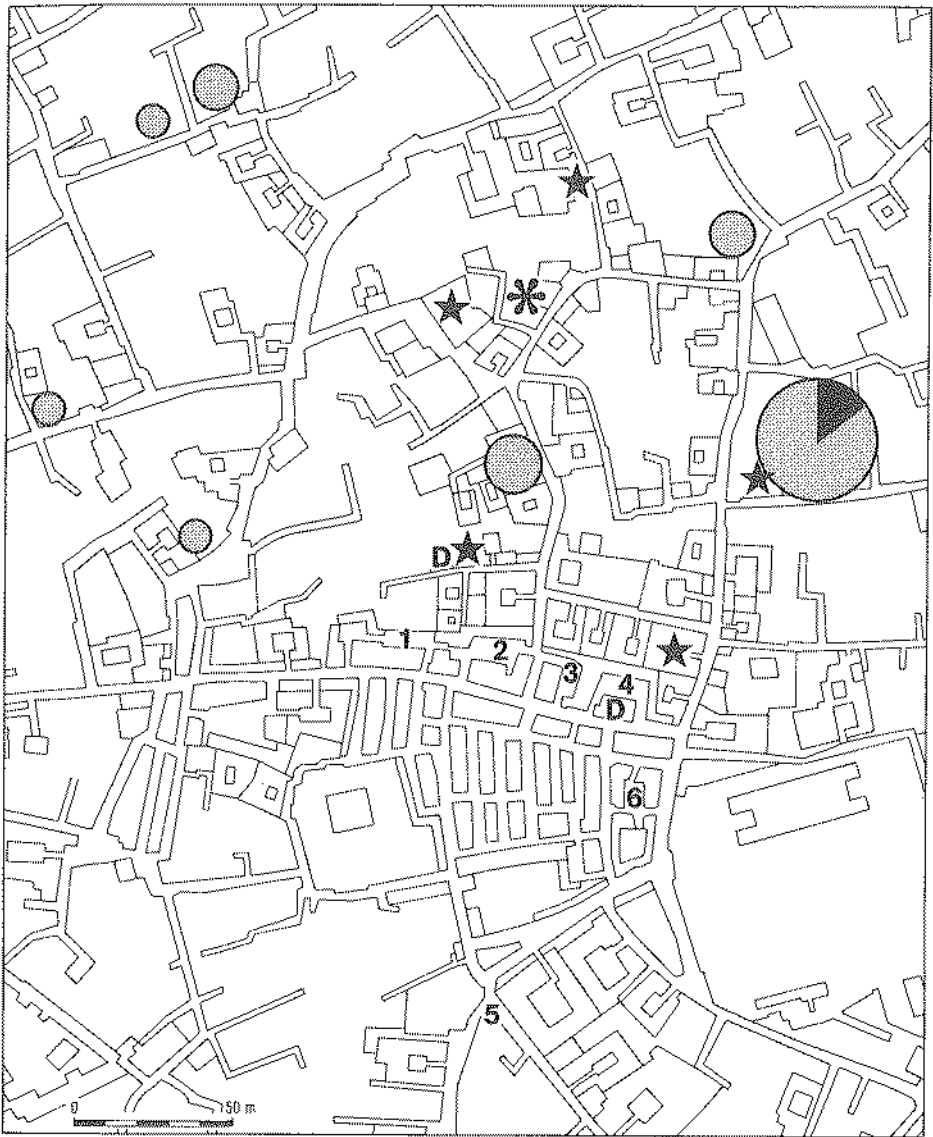


Abb. 14. Traditioneller Dráz der Wollweber in Fès

Aufgrund der Verteilung der Dráz-Typen und der Lage der traditionellen Dallalmärkte am Rande der Kisseria (Abb. 15) kann geschlossen werden, daß die Derraza nördlich des zentralen Bazars und die Harrara südlich davon ihr Viertel hatten. Die Dallalmärkte der Harrara lagen dementsprechend am südlichen Rand der Kisseria, während die Märkte für Derraza am nördlichen Rand zu finden waren. Die traditionelle räumliche Verteilung der traditionellen Weberbetriebe ergab sich – nach unseren Hypothesen – durch den Flächenanspruch des Webstuhls, die Raumverfügbarkeit an den Standorten und die räumliche Lage zum Dallalmarkt bzw. die Erreichbarkeit für den Kunden. So kann doch auf eine traditionelle Viertelsgliederung und regelmäßige Verteilung der Weber – je nach Hanta-Zugehörigkeit – geschlossen werden. Durch den Niedergang des Handwerks veränderte sich die räumliche Lage und die räumliche Struktur der Weberbetriebe grundlegend. Die Standortwahl folgt heute anderen Kriterien; die traditionelle räumliche Ordnung ist aufgelöst, da andere Vermarktungs- und Funktionsmechanismen vorherrschen.

4.2.3 Die Genossenschaft

Unmittelbar nach der Unabhängigkeitserklärung wurde die „Société Coopérative Artisanale des Tisserands de Fès“ im Jahr 1956 gegründet. Sie war als Ein- und Verkaufsgenossenschaft konzipiert. Nach Auskunft der Weber soll die Genossenschaft zu Beginn der siebziger Jahre gut funktioniert haben. Ein offizieller Bericht der Handelskammer belegt die Aussagen der Weber: „Grâces au dynamisme de son comité-directeur elle a pu assurer en permanence à ses adhérents les matières premières et filés en provenance de l’unité de filature de Tétouan à la gestion de laquelle elle est directement intéressée“ (*Chambre de Commerce de Fès* 1972). Im Jahr 1975 änderte sich die Situation; die Geschäftsstelle der Genossenschaft in der Medina brannte vollständig nieder. Glücklicherweise blieben die benachbarten Gebäude verschont. Alle Lagerbestände, Unterlagen und die Kasse gingen verloren. Die Ursache des Brandes konnte nicht geklärt werden. Mit Hilfe der



Kartengrundlage: E. Wirth

Entw.: A. Escher 1984

Anzahl der Weberbetriebe



● Harrara

◐ Derraza

* Genossenschaft

★ Händler

D Weberbetrieb des Händlers Dairi

Dallalmärkte

(nach Le Tourneau 1949, S. 375)

- | | |
|-------------------|------------------------|
| 1 Souk Tellis | } Derraza-
produkte |
| 2 Souk el Haik | |
| 3 Souk Selham | |
| 4 Souk el Bali | |
| 5 Seidengarne | |
| 6 Harraraprodukte | |

Versicherungssumme von 70 000 DH konnte das Gebäude wieder aufgebaut werden; der Rest von 30 000 DH bildete das Startkapital für einen neuen Anfang, der im Jahr 1982 gemacht wurde. Von den 334 Webern, die vor dem Brand mit der Genossenschaft⁶³ arbeiteten, sind noch 53 Mitglieder eingeschrieben, aber nur 9 Handwerker kooperieren wirklich mit den Funktionären der Genossenschaft⁶⁴. Es ist sehr schwierig, den Rückschlag wieder aufzuholen. Jährlich wird eine Dividende nach Aktien (Nennwert 50 DH) und Kaufanteil von Rohstoffen ausbezahlt. Letztes Jahr wurden für 16 Aktien 202,10 DH ausgeschüttet. Spätestens seit dem Brand der Genossenschaftseinrichtung ist die Vermarktung von Rohstoffen und Produkten in verstärktem Maß an einen Händler übergegangen.

4.2.4 *Derraza*

4.2.4.1 Der Händler und Weber Daïri

Für die derzeitige Handlungssituation im Weberhandwerk in Fès spielt der Webersohn Daïri eine nicht unerhebliche Rolle. Daïri ist der Typ des modernen selbstbewußten Managers, der in keiner Weise versucht, seine eigene Position in diesem Gewerbe zu verstecken oder zu vertuschen. Er selbst schätzt, daß ca. 80 % der Weber in der Medina für ihn produzieren. Außerdem weist er nicht ohne den Stolz des Erfolgreichen darauf hin, daß im Weberdorf Oulad Azzam und sogar im weit entfernten Ouezzane viele Weber für ihn arbeiten. Die geschäftlichen Verbindungen werden dort von lokalen Mittelsmännern besorgt. Ein alter Weber erinnert sich, daß der Vater von Daïri um 1942 als einfacher Arbeiter bei ihm angestellt war. Nach der Unabhängigkeit gelang es dem Vater Daïris, in Zusammenarbeit mit Industrieproduzenten in den Handel mit synthetischen bzw. regenerierten Rohstoffen einzusteigen und so unter Umgehung des Dallalsystems Weber direkt für sich arbeiten zu lassen. Heute verfügt Daïri am nördlichen Rand der Kisseria in unmittelbarer Nähe seines Tuchlagers über einen eigenen Betrieb. Er mietete im Bereich des ehemaligen Souk el Bali den ersten Stock für 400 DH/Monat; dort beschäftigt er an 6 Webstühlen, 3 Zettelgeräten und einem elektrischen Drehgerät 13 Personen. Zusätzliche Informationen und die Anlage des Betriebes können Tabelle 7 und Abbildung 16 entnommen werden. Für den lokalen Absatz in Fès verfügt Daïri über mindestens acht Hawanit⁶⁵ im zentralen Bazar.

63) Die Angaben stammen vom derzeitigen Leiter der Genossenschaft, von Weber-Patrons und sind der Bilanz der Genossenschaft für das Jahr 1982 entnommen.

64) Die Genossenschaft kauft Garne (Fibrane) für 12,50 DH/kg ein und veräußert das Kilo mit 0,50 DH Aufschlag. Die Rohstoffe werden von der ortsansässigen Industrie gekauft.

65) Hanut (pl. Hawanit) Laden, Ladengeschäft; entspricht der „Bazarboxe“ bei E. WIRTH (1974, S. 211).

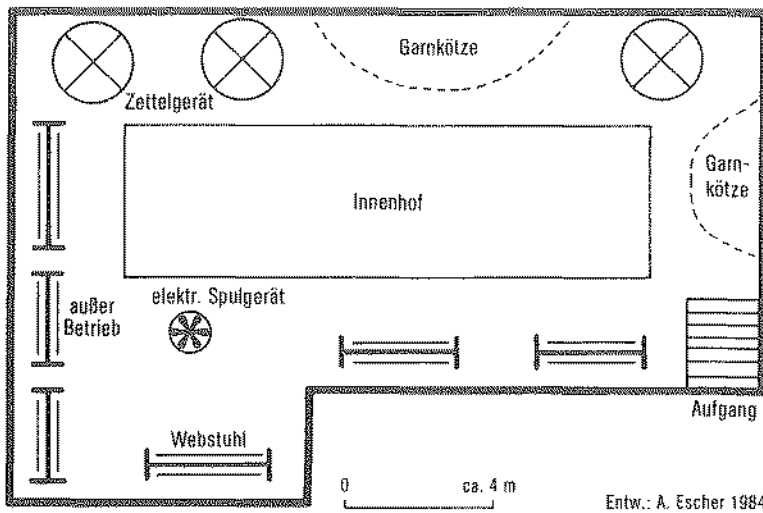


Abb. 16. Weberbetrieb des Händlers Daïri

Tabelle 7: Die Beschäftigten im Weberbetrieb des Händlers Daïri

Alter	Herkunft	Beruf des Vaters	Herkunft des Vaters	Jahre in Fès	Zeit im Betrieb	Arbeit	Verdienst
40	Ouezzane	Weber	Ouezzane	15	13 Jahre	Aufseher	30DH/Tag
37	Tabarannt	Weber	Tabarannt	35	1 Tag	Webstuhl	-
32	Oulad Alia	Weber	Hieïna	17	4 Jahre	Webstuhl	7×3 DH/Tag
45	Meknès	Koranlehrer	Region Meknès	20	1 Jahr	Webstuhl	7×3 DH/Tag
24	Hieïna	Koranlehrer	Hieïna	18	1 Monat	Webstuhl	6×3 DH/Tag
21	Fès	Weber	Hieïna	14	2 Monate	Webstuhl	2,50 DH/Stück
33	Fès	Friseur	Son Haja	20	20 Jahre	Webstuhl	3 DH/Stück
30	Fès	Fellah	Son Haja	10	1 Monat	Webstuhl	-
72	Oulad Jama	Fellah	Oulad Jama	56	8 Jahre	Webstuhl	-
43	Fès	Funktionär	Fès	-	7 Jahre	elektr. Spulgerät	15 DH/Tag
55	Fès	Weber	Tlemcen	-	1 Monat	Zettelgerät	20 DH/Tag
70	Mernissa	Fellah	Mernissa	47	47 Jahre	Zettelgerät	25 DH/Tag
60	Fès	Weber	Fès	-	8 Jahre	Zettelgerät	25 DH/Tag

Der mächtige Weberboß hat 68,3 % der Derraza-Betriebe in seine Abhängigkeit gebracht, weitere 6,7 % arbeiten für zwei andere Händler. Lediglich 25 % der Derraza sind in der Lage, sich mit Hilfe von Selbstvermarktung, Dallalsystem oder durch Auftragsarbeit den Händlern zu entziehen (Tabelle 8). Die Betriebe, die für Daïri arbeiten, lassen sich aufgrund der verschiedenen Produktion in zwei Typen unterteilen. Der größere Anteil der 71 Betriebe, nämlich 81,7 %, stellen Jellaba-

Tabelle 8: Die Derraza (88,1 % der Weberbetriebe) in Fès

Marktverhältnisse	Produktion	Zahl der Betriebe	
		absolut	in %
Händler Daïri	Jellabastoffe	58	55,8
	Decken	13	12,5
Andere Händler	Jellabastoffe	7	6,7
Selbstvermarktung	verschiedene Stoffe	7	6,7
Dallalmarkt	Wolle, Baumwolle	9	8,7
Auftragsarbeit	Wolle und andere	10	9,6
		104	100,0

stoffe aus gezwirnten Industriegarnen her⁶⁶, die anderen produzieren Decken aus Zellwolle oder aufgearbeiteten Lumpen.

Der erstgenannte Typ kann nochmals nach der Zahl der Beschäftigten in zwei Gruppen untergliedert werden. Zunächst gibt es 40 Einmannbetriebe. Der Handwerker bekommt von Daïri die Ausgangsmaterialien geliefert und gibt seine tägliche Produktion beim Händler ab, um den Arbeitslohn zu empfangen. Eine große Konzentration solcher Betriebe findet man südlich der Moschee Er-Rif. Die Betriebe mit mehreren Beschäftigten sind unregelmäßig über die Stadt verteilt. Auffällig ist bei diesen Betrieben, daß die Patrons – von einigen Ausnahmen abgesehen (9 %) – schon länger (eine oder zwei Generationen) in Fès leben. Neu zugewanderte Handwerker oder Saisonarbeiter weben meist keine Jellabastoffe. Daïri liefert vielen Webern nicht nur die Garne, sondern bereitet sie auch auf. Dies bedeutet, daß einzelne Betriebe nicht selbst die Kette bäumen, sondern vom Händler zur Verfügung gestellt bekommen; dafür hat Daïri in seinem Unternehmen permanent drei Zettelgeräte in Betrieb, die seine Klientel mit Kettbäumen versorgen. Für einige Betriebe wird auch der Schuß auf Bambusspulen aufgewickelt angeliefert. Für die Bezahlung der Raumkosten (wie Miete, Strom etc.) ist der Patron selbst zuständig. Die Konditionen sind nicht für alle Weber identisch; sie werden von Patron zu Patron unterschiedlich mit dem Händler vereinbart. Wenn der Patron selbst bäumt und selbst den Schuß spult, ist natürlich die Verdienstspanne größer, als wenn er die Dienstleistungen des Händlers in Anspruch nimmt. Die folgenden Betriebsbeispiele können als stellvertretend für alle Betriebe angesehen werden, die nur aus einer Person bestehen und für Daïri arbeiten.

66) In Fès wurde in den 60er Jahren bis zu 50 % der Ware für die ländliche Bevölkerung produziert. Heute hat sich dies deutlich zu Gunsten städtischer Abnehmer verschoben (vgl. INSEA 1967/68).

Betriebsbeispiel A

Der Patron ist 30 Jahre alt und arbeitet seit seiner Kindheit in Fès im Weberhandwerk. Auch sein Vater war Weber; er stammt aus einem Dorf in der Region um Taounate. Für seinen Arbeitsplatz bezahlt er 27 DH/Monat, die sich auf Habous und Melk gleichmäßig verteilen. Täglich produziert er sechs Einheiten Jellabastoffe. Für Strom hat er 5 DH monatlich zu entrichten. Erst vor 4 Jahren stieg er auf die Produktion mit Kaytechnik (Schnellschützeinrichtung, s. S. 91) um; dadurch konnte er seinen Verdienst um über 50% steigern. Daïri berechnet ihm 13 DH für die Ausgangsmaterialien einer Tucheinheit⁶⁷ und kauft sie verwebt mit 18 DH wieder zurück. So erzielt der Handwerker einen täglichen Erlös von 25–30 DH. Das Aufspulen des Schußgarns nimmt er zu Hause selbst vor oder beschäftigt ein Kind; dann fallen allerdings zusätzliche Kosten von 5–7 DH/Tag an.

Betriebsbeispiel B

Der Weber bezieht Kette und Schuß in aufbereiteter Form von Daïri. Deshalb werden dem 56jährigen, der verheiratet ist und zwei Kinder zu versorgen hat, lediglich 3 DH/Einheit ausgezahlt. Im Jahr 1944 hatte er die Weberei auf Anraten seines Vaters begonnen, da damals gute Gewinne zu erzielen waren. Vor 16 Jahren stellte er von Decken auf Jellabastoffe um und rüstete seinen Webstuhl mit der Kaytechnik aus. Im Laufe der Zeit ergab sich die Zusammenarbeit mit Daïri; seit 4 Jahren ist er mehr oder weniger Lohnarbeiter von Daïri, hat aber Miete und Strom selbst zu entrichten⁶⁸. Die Arbeitszeit für die genannten Produktionszahlen liegt bei 6–7 Stunden, je nach körperlicher Leistungsfähigkeit des einzelnen Handwerkers.

Die Betriebe des soeben geschilderten Typs sind vollkommen dem Händler ausgeliefert. Sie haben keinerlei Eigenständigkeit mehr, ein Handlungsspielraum ist nicht vorhanden. Zusätzlich sind sie durch Miet- und Stromkosten belastet, die nicht unter 10 DH/Monat liegen. Die einzige Möglichkeit für sie, den Verdienst anzuheben, besteht darin, eine oder zwei Einheiten mehr zu produzieren. Aber auch hier hat der Händler die Möglichkeit, die Anzahl durch begrenzte Materialabgabe zu beschränken. Aber nicht nur Kleinstbetriebe fertigen Jellabastoffe für den Händler. So wurden zusätzlich 18 Betriebe registriert, die mit 2–5 Webstühlen und 2–4 Arbeitern für Daïri tätig sind; dies sind meist ehemals gut funktionierende Handwerksbetriebe der traditionellen Weberschicht von Fès.

67) Die Größe und das Gewicht der weißen Jellabastoffe sind verschieden. Im allgemeinen messen 6 Einheiten 18 Meter und wiegen 550 g. Für 1 Kilo Material (Schuß und Kette) stellt Daïri generell 21 DH in Rechnung.

68) Die Löhne dieser Gruppe entsprechen den Löhnen der Arbeiter im Betrieb von Daïri.

Betriebsbeispiel C

Als ein Beispiel diene der Betrieb, der sich im Erdgeschoß eines traditionellen Derraza-Dráz eingerichtet hat⁶⁹. Mit 16 Jahren hat der heute 55jährige Handwerker das Webergeschäft als Lehrling begonnen. Noch in der ausklingenden Boomzeit der Weber (1948) wurde er Patron und konnte sich eines gut gehenden Geschäftes erfreuen. Schon damals war er hier im traditionellen Dráz (Derb Jial Nr. 4) tätig. Mit 100 DH Miete an Habous und ca. 20–30 DH für Strom sind alle Unkosten abgedeckt. Seit 18 Jahren hat er geschäftlichen Kontakt mit Daïri. Fünf Jahre lang, so berichtet der Weber, konnte er dem Händler „ausweichen“ (d. h. er war in der Lage, seine Produkte auch an andere Händler bzw. auf dem Souk zu verkaufen). Seit 13 Jahren jedoch hat er diese Möglichkeit nicht mehr, denn seither bezieht er das Material von Daïri und ist gezwungen, auch die Produktion bei ihm abzuliefern. Der Patron selbst bedient in der Mittagspause Zettel- und Drehgerät, um so Arbeitskraft zu sparen. Die Zeit, als er, der Patron, nur die Geschäfte organisieren oder sich (wie es der Traum jedes Handwerkers ist) mit weißer Jellaba und den traditionellen gelben Pantoffeln vor seine arbeitenden Handwerker setzen konnte, ist schon lange vorbei. Er verfügt nur noch über vier funktionsfähige Webstühle, von denen lediglich zwei kontinuierlich betrieben werden. Alle Webstühle sind mit Kaytechnik ausgerüstet. Der Patron klagt, daß die tägliche Produktion nur die Unkosten wieder einbringe. Dieses Problem tritt insbesondere bei abhängigen größeren Betrieben auf, da hier die Kosten für Miete wesentlich stärker zu Buche schlagen. Außerdem können die Lohnkosten nicht beliebig reduziert werden.

Betriebsbeispiel D

Auch der Vater des 72jährigen Patrons war in Fès Weber gewesen. Er verfügt über zwei Webstühle mit Kaytechnik, die er und sein 35jähriger Sohn bedienen. Seit 22 Jahren arbeitet er im Hanut, für den er 25 DH Miete und 15 DH Strom pro Monat bezahlt. Je Webstuhl werden 5–7 Stück Tuch gefertigt, dafür zahlt Daïri – wie erwähnt – lediglich 3 DH/Stück. Bei diesem Verdienst ist es natürlich nicht verwunderlich, daß die Frauen der Handwerker gezwungen sind, Heimarbeit (z. B. Spinnen von Wolle, Nähen u. a.) zu betreiben und daß ihre Kinder (neben der Schule, wenn sie diese überhaupt besuchen) zu anderen Tätigkeiten herangezogen werden.

69) Im Erdgeschoß befinden sich insgesamt 14 Webstühle, davon sind aber nur 4 in Betrieb. Zwei sind mit Plastikplanen abgedeckt, d. h. der Eigentümer oder Betreiber ist auf Reisen oder er hat die Produktion bis auf weiteres eingestellt und einen anderen Job gefunden. Die Stühle sind aber potentiell funktionsfähig. Die übrigen 8 (!) Webstühle sind nur noch als Ruinen zu bezeichnen. Sie wieder in Betrieb zu nehmen, würde einen erheblichen Arbeits- und Kostenaufwand verursachen. Die verfallenen Stühle und die händlerabhängigen Betriebe werfen ein deutliches Licht auf die Situation der Weber in Fès.

Die Ausdehnung der beispielhaft beschriebenen Produktion von Jellabastoffen ist zunächst sicherlich auf die Traditionalisierung der Mode zurückzuführen. Man trägt wieder Jellaba, wenn auch der Stoff nicht aus Wolle oder Seide gefertigt ist, sondern aus Industriegarnen. Der Grund dafür, daß die Weber in der Lage sind, der industriellen Produktion Paroli zu bieten, liegt in der Modernisierung der Webstühle. Alle konkurrenzfähigen Betriebe arbeiten mit der Kaytechnik.

Kaytechnik⁷⁰ (Schnellschützeinrichtung) und Elektromotor

J. Kay (1704–1764) erfand die Schnellschützeinrichtung, bei der das Weberschiffchen nicht mehr von Hand durch das Fach befördert, sondern mit Hilfe einer Leine „durchgepeitscht“ wird. Dadurch kann die Webgeschwindigkeit erheblich gesteigert und der Arbeitskräftebedarf gegebenenfalls reduziert werden. Eine Holzvorrichtung an beiden Enden des Webblattes fängt das Schiffchen auf. Das

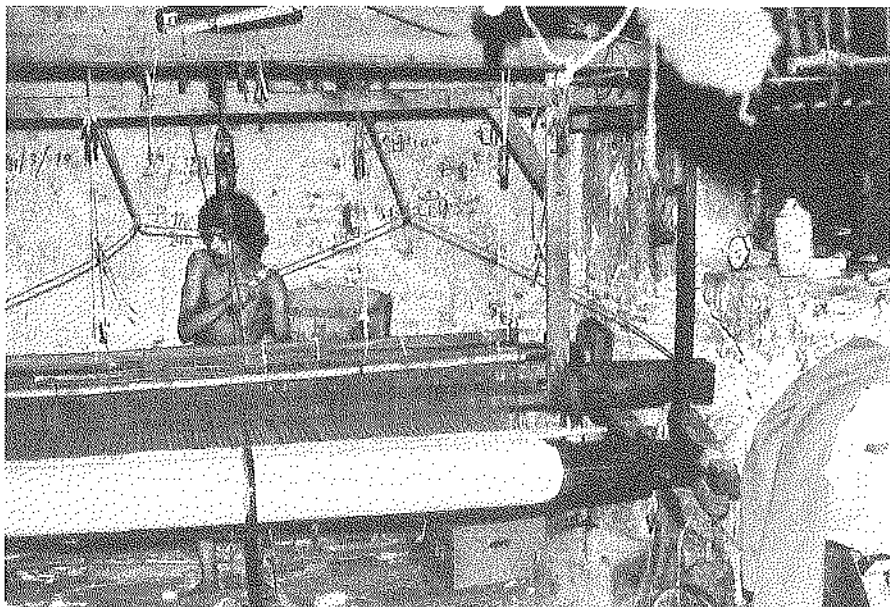


Bild 3. Der abgebildete Webstuhl wurde erst vor einigen Wochen auf Kaytechnik umgestellt. Das Seil, mit dem das Weberschiffchen durch das Fach gepeitscht wird, ist am Gerüst des Webblattes befestigt, desgleichen die Fangkästen für das Schiffchen. Da der Raum – im vorliegenden Fall – zu klein war, wurde kurzerhand das Mauerwerk ansgehöhlt.

70) Die Kaytechnik darf nicht mit dem „Jacquard-Webstuhl“ oder dessen handwerklichem Vorläufer, dem „Zugwebstuhl“ (Zampelstuhl oder Latenzugstuhl) verwechselt werden (vgl. F. N. IBRAHIM 1975, S. 188; M. ALAMI 1978/79, S. 33 und L. GOLVIN 1950, S. 22–23).

Problem der Schnellschützeinrichtung besteht darin, daß sie nur bei bestimmten, gut versponnenen und reißfesten Garnen eingesetzt werden kann. Außerdem ist es sinnvoll, nur mit dünnen Fäden zu arbeiten, da sonst der Schuß zu schnell abgelaufen ist und der Arbeitsvorgang zu oft unterbrochen werden muß. Deswegen eignen sich synthetische Industriegarne am besten für das Weben mit der Kaytechnik. Sie wurde in den Jahren 1947/48 von Arbeitern aus Tlemcen nach Fès gebracht. Junge Weber schaffen es, die bereits geringe Arbeitszeit von 6 Stunden für 6 Einheiten entscheidend zu unterbieten⁷¹. Die kurze Arbeitszeit bei relativ guter Entlohnung macht diese Arbeit für die Weber attraktiv. In der restlichen Tageszeit kann einer anderen Beschäftigung nachgegangen oder, falls der Händler mehr Material abgibt, die Produktion gesteigert werden.

Außerdem ist die ca. 6–8 Jahre alte Innovation des Elektromotors im Weberhandwerk anzuführen. Der Schuß wird nicht mehr mit dem traditionellen Holzrad oder mit dem Fahrrad-Rad aufgewickelt, sondern mit Hilfe eines Elektromotors. Die Aufspulgeschwindigkeit hat sich dadurch um ein Vielfaches erhöht, außerdem werden die Spulen gleichmäßiger gewickelt als von Hand. Der Motor wurde von den Nähseide-Wicklern übernommen. Der Elektromotor kann wie die Kaytechnik nur bei bestimmten Garnen verwendet werden. Die beiden neuen Techniken finden in Marokko nur in Fès Einsatz. Dort werden lediglich die weißen Jellabastoffe damit gewebt; die restlichen Betriebe, die für Daïri arbeiten, stellen Decken her.

Die Decken (Couvertures) bestehen aus Zellstoff oder aus aufbereiteten Lumpen in den Farben weiß, dunkel- und hellbraun. Sie sind beliebtes Kaufobjekt von Touristen. Ihnen wird die Ware vom Bazarhändler als Wolldecke oder zumindest als Baumwolldecke angeboten und zu sehr teuren Preisen verkauft. Außerdem werden diese Decken auch in hohem Maß exportiert; der Außenhandel damit wird bzw. wurde hauptsächlich von Marrakech aus organisiert und gesteuert⁷². Die Produktion in Fès hatte nur einen geringen Anteil an dem Geschäft, das allmählich abnimmt, da der Markt in Europa und in den afrikanischen Staaten gesättigt ist; der Absatz ist daher stark rückläufig. In Marokko selbst werden die Decken überwiegend an Touristen vermarktet. Die einheimische Bevölkerung kauft lieber echte Wolldecken oder erstet die billigeren Industrieprodukte, die aus Fernost importiert werden.

71) Im Sahel von Tunesien arbeiten fast alle Weber mit Hilfe der Kaytechnik, die dort 1948 eingeführt wurde (vgl. F. N. IBRAHIM 1975, S. 188 und A. NIVOLLET 1950). Auch im Jahr 1982 konnten nach eigenen Erhebungen im Sahel Tunesiens (Sousse) damit ausreichende Gewinne von den Webern erzielt werden. Die Ausweitung der Kaytechnik über die Stadtgrenzen von Fès hinaus wäre eine Möglichkeit für andere Weber, mit der Industrieproduktion in Konkurrenz zu treten.

72) Vgl. Fallstudie Marrakech.

Für Daïri stellen 13 Betriebe mit 45 Beschäftigten Decken her. Davon besitzen zehn Betriebe je einen Webstuhl und eine bis drei Arbeitskräfte, ein Betrieb beschäftigt an drei Webstühlen drei Beschäftigte und zwei Betriebe arbeiten mit 5 bzw. 6 Webstühlen und 8 bzw. 10 Angestellten. Außer Daïri nimmt zur Zeit kein Händler Decken ab, da die Lagerräume voll sind. Die Betriebe lassen sich in zwei Größenordnungen untergliedern: Neun Kleinbetriebe (1–3 Beschäftigte) und zwei größere Unternehmen. Die folgenden Beispiele von zwei Kleinbetrieben und den beiden größeren Firmen sollen ihre Situation verdeutlichen.

Betriebsbeispiel E

Der 60jährige Patron arbeitet inzwischen – wie drei seiner Kollegen – allein am Webstuhl. Er produziert kleine Decken von 1,2 Kilo Gewicht. Täglich stellt er drei bis vier Stück her, wobei er zwei bis drei Stunden Arbeitszeit für eine Decke benötigt. Mit einem Helfer gelänge es ihm, die Produktionszeit pro Decke auf eine Stunde zu reduzieren; dies würde ihm aber keine Mehreinnahme bringen, da er den spärlichen Verdienst von 2,50 DH/Stück mit dem Arbeiter teilen müsste. Das Aufspulen des Schusses wird vom Patron selbst besorgt. Der sehr alte Weber hat keine andere Wahl, als für Daïri zu arbeiten, da er keinen anderen Beruf gelernt hat; den Arbeitgeber kann er nicht wechseln, da in Fès Daïri der einzige ist, der noch Decken abnimmt.

Tabelle 9: Rentabilität der Produktion von Decken aus Zellwolle in Fès¹

	Preis pro kg	Mengenverhältnis		
Kette	10,00 DH	(1)	200 g	2,00 DH
Schuß weiß	14,00 DH	(3)	600 g	8,30 DH
dunkelbraun	11,00 DH	(1)	200 g	2,10 DH
hellbraun	13,50 DH	(1)	200 g	2,60 DH
Materialkosten			1,2 kg	15,00 DH
Verkaufspreis				17,50 DH
Verdienst				2,50 DH

1) Rohstoffpreise in Fès: (Schaf-) Wolle 50–70 DH/kg (Kette), Baumwolle 28–30 DH/kg, Fibrane 11–17,50 DH/kg (Schuß) und 20–22,50 DH/kg (Kette), Zellwolle 13–15 DH/kg (Schuß) und 22,50 DH/kg (Kette).

Betriebsbeispiel F

Mit dem 75jährigen Vater arbeiten die 26- und 28jährigen Söhne. Vormalig hatte der Patron Wolle verwebt und seine Ware auf dem inzwischen nicht mehr

existierenden Souk el Haik verkauft. Seit 16 Jahren arbeitet er nun für Daïri. Die Deckenproduktion tritt aber zunehmend in den Hintergrund, so daß der Patron vor kurzem auf dem zweiten Webstuhl begonnen hat, Jellabastoffe herzustellen. Die Produktion erfolgt aber (noch) ohne Kaytechnik. Das Beispiel zeigt gut die Verlagerung der Produktion in Fès auf andere Produkte als Decken. Der Verdienst entspricht den bereits oben gemachten Angaben.

Betriebsbeispiel G

Der 50jährige Patron, der früher in Oulad Azzam gearbeitet hatte, installierte sich im Jahr 1942 in Fès. Damals, so berichtet er, war das Weberhandwerk im Aufschwung begriffen. Er arbeitete mit Wolle, die über den Souk el Ghezal bezogen wurde. Im Jahr 1958 begann er, auf aufgearbeitete Alttextilien und Fibrane umzusteigen, da die Preise für Wolldecken verfallen waren und die Nachfrage stagnierte. Der Export von Decken aus Zellwolle florierte, und er vermarktete seine Produktion zunächst selbst. Allmählich wurde ihm der Export zu aufwendig bzw. seine geringen Mengen wurden nicht mehr abgenommen. Außerdem traten Probleme bei der Materialbeschaffung auf, so daß er sich entschloß, mit Daïri zusammenzuarbeiten. Seit 22 Jahren befindet sich sein Betrieb am gegenwärtigen Standort. Er konnte damals aufgrund der Exportgewinne expandieren. Heute hat er noch sechs Webstühle zur Verfügung; davon werden lediglich drei von acht Arbeitern regelmäßig betrieben. In den letzten Jahren verschlechterte sich die Verdienstspanne für ihn rapide; der Preis für die Materialien wurde von Daïri angehoben und der für das Produkt gesenkt.

Betriebsbeispiel H

Vor der gleichen Situation steht der andere große Betrieb. El Kébir Jazzani, wie der Patron von den Arbeitern genannt wird, verfügt über fünf Webstühle im ersten Stock eines Dräz; auch er arbeitet für Daïri. Die 10 Arbeiter, die im Vergleich zu anderen Beschäftigten bei den Deckenwebern relativ jung sind, betreiben vier der fünf vorhandenen Webstühle. Je nach Größe der Decke bekommt der Vorarbeiter am Webstuhl 1,50–2,50 DH bezahlt, während die anderen nur 1,50–2,00 DH/Stück erhalten. Damit die jungen Arbeiter einen durchschnittlichen Tagesverdienst von 20–25 DH erarbeiten können, weben sie täglich bis zu 14 Stunden (Tabelle 10). Der Verdienst des Patrons wird durch die hohe Miete von 150 DH erheblich geschmälert. In einer Ecke des Betriebes stapelt sich die Überproduktion, die der Händler nicht in vollem Umfang abnimmt. Durch die Mehrarbeit der Weber, die ihren Verdienst halten wollen, sinkt die Gewinnspanne immer schneller, da der Markt gesättigt ist. Hier zeigt sich der Fehlschlag einer Handlungsstrategie (Mehrproduktion), die den gegenteiligen Effekt bewirkt. Interessant ist noch, daß ein großer Teil der Personen, die aus Oulad Azzam zum Arbeiten

nach Fès kommen, mit Deckenproduktion beschäftigt ist. So arbeiten allein bei Kébir Jazzani fünf Beschäftigte aus diesem Dorf. Sie sind mit der Produktion von Decken wesentlich vertrauter als mit einem technisch aufgerüsteten Webstuhl.

Tabelle 10: Die Beschäftigten im Weberbetrieb El Kébir Jazzani

Alter	Familienstand/ Kinderzahl	Herkunft	Herkunft des Vaters	Beruf des Vaters	Tätigkeit	Verdienst	Tagespro- duktion in Stück
23	-	Oulad Azzam	Hieina	Fellah	Weber	1,50 DH/Stück	
14	-	Oulad Azzam	Oulad Azzam	Weber	Weber (Helfer)	1,20 DH/Stück	
21	-	Oulad Azzam	Oulad Azzam	Weber	Spuler	1,65 DH/Stück	20
20	-	Fès	Fès	Weber	Weber (Helfer)	2,00 DH/Stück	10
27	verh. 1	Sless	Sless	Weber	Weber	2,50 DH/Stück	10
29	-	Son Haja	Son Haja	Fellah	Weber (Helfer)	2,00 DH/Stück	10
30	verh. 2	Fès	Oulad Jama	Fellah	Weber	2,50 DH/Stück	10
38	verh. 1	Fès	Hieina	Fellah	Weber (Helfer)	12,50 DH/Tag	
38	verh. 6	Oulad Azzam	Oulad Azzam	Weber	Weber	25,00 DH/Tag	
17	-	Oulad Azzam	Oulad Azzam	Weber	Spuler	10,00 DH/Tag	

Der Händler Daïri konnte eine Vielzahl von Webern in seine Abhängigkeit bringen. Zur Zeit verstärkt er die Produktion von Jellabastoffen, die zukunfts-trächtig ist, da diese im Gegensatz zu den Zellulosedecken eine gute Marktchance in Marokko haben. Trotzdem hält er das Preisniveau für die Weber, die im Ver-lagssystem organisiert sind, niedrig.

Einer fast hoffnungslosen Zukunft gehen die Deckenproduzenten in Fès ent-gegen; außer dem Verfall der Nachfrage haben sie starke Konkurrenz von den ländlichen Webern (z. B. in Oulad Azzam). Die Weber versuchen, da sie die Bande zum Händler aus den unterschiedlichsten Gründen nicht brechen können, vor al-lem mit Mehrarbeit, die Lohnverluste wettzumachen. Nur wenige Derraza kön-nen mit Hilfe anderer Strategien ihr Überleben auch längerfristig sichern.

4.2.4.2 Selbstvermarktung (und andere Händler)

Durch die Importe der Materialien wurde schon frühzeitig das Dallalsystem von Händlern umgangen. Die Reaktion der Weber war – bereits um die Jahrhun-dertwende – die Selbstvermarktung über eigene Läden in der Kisseria (vgl. C. RE-NÉ-LECLERC 1905, S. 175/76). Dies war im traditionellen System, so wie wir es ideal-

typisch zeichneten, nicht üblich. Hier handelt es sich bereits um eine Strategie der Weber, die die Absatzkrise ihres Handwerks zu überleben versuchten. Die Notiz von E. AUBIN (1904, S. 181) belegt diese These: „Sauf les tisserands, dont bon nombre possèdent des boutiques dans la Kaysaria, les fabricants ne font point eux mêmes le commerce; ils se contentent de fournir leurs produits aux principaux marchands ou de faire vendre à la criée“.

Die Weber, die selbst vermarkteten, brachten die übrigen über kurz oder lang unter ihren Einfluß. Daraus sind eventuell die heutigen Strukturen erwachsen. Auch die beiden Händler Essauoui (4 Betriebe) und Alialaoui (3 Betriebe) setzen die Ware über eigene Läden im zentralen Bazar ab. Sie führen in erster Linie Jellabastoffe und agieren – natürlich in erheblich geringerem Umfang – in ähnlicher Art und Weise, wie es bereits ausführlich für Daïri und dessen Betriebe beschrieben wurde.

Lediglich sieben Betriebe vermarkten ihre Produkte in Zusammenarbeit mit Bazaris. Dabei handelt es sich um Weber, die spezielle Tücher (z. B. große Jellabas) aus nicht üblichen Materialien (gezwirntes Garn aus Wolle und Seide, Baumwolle in verschiedenen Spinnformen und andere) fertigen. Einer der Weber stellte dabei klar heraus, daß es ihm nur deshalb möglich ist, weiterzumachen, weil er beschädigte Industriegarne billig von der Fabrik aufkaufen kann.

Produktion und Verkauf in einem Hanut ist in Fès nur in zwei Fällen zu beobachten. Ein Weber wählte seinen neuen Standort im Bazar, um dann dort vor den Kunden zu produzieren und an sie zu verkaufen⁷³. Sehr absatzfördernd ließ sich ein Patron an der Touristenroute vom Palais Jamaï zu den Gerbervierteln (Suwwara) nieder. Alle müssen an seinem Betrieb vorbei. Am Eingang hat er ein Sortiment seiner Produktion aufliegen; er selbst steht für den Handel zur Verfügung, die Arbeit besorgen seine Söhne. Zusätzlich beschäftigt er 2–3 ambulante Verkäufer, die gegen Prämien den Touristen nachlaufen und ihnen Decken oder Stoffbahnen aufzudrängen versuchen.

4.2.4.3 Der traditionelle Souk

Händler und Selbstvermarktungspraxis der Weber haben die Funktion der ehemaligen Dallalmärkte untergraben. So erhielten sich von den vier traditionellen Märkten für Derraza-Produkte nur rudimentäre Aktivitäten, die sich auf dem Platz des ehemaligen Souk el Bali konzentrieren (Abb. 15). Bereits um 1940 wird berichtet, daß die Dallalmärkte für Materialien (z. B. Souk el Ghezal) und Fertigprodukte (Souk el Haïk, Souk Tellis, Souk Selham, Souk el Bali und andere) der

⁷³ In Marrakech kann diese Strategie aus mehreren Gründen wesentlich häufiger angetroffen werden (vgl. Fallstudie Marrakech).

Weber nur noch bedingt funktionieren (G. H. BOUSQUET/J. BERQUE 1940, S. 324 u. 325). INSEA (Bd. 4, 1967/68, S. 5) berichten, daß im Jahr 1968 noch 34 % der Betriebe ihre Ware in der Regel über die Dallalmärkte absetzten. Der Souk el Haïk, auf dem Haïks und feinere Stoffe für städtische Kunden vermarktet wurden, wurde durch die Aktivität der Händler überflüssig. Der Souk Tellis, auf dem gröbere Stoffe insbesondere für die ländliche Bevölkerung abgesetzt wurden, wurde vermutlich durch Auftragsarbeiten ersetzt. Die übrigen Dallalmärkte verschwanden, da einerseits die Nachfrage für traditionelle Produkte versiegte, andererseits die modernen Produkte (aus synthetischen Rohstoffen) nicht über den Souk, sondern direkt über Händler vermarktet wurden. Lediglich der Souk el Bournouss, wie er heute von den Einheimischen bezeichnet wird, auf dem hauptsächlich traditionelle Stoffe aus reiner Schafwolle angeboten werden, hat sich auf dem Platz des Souk el Bali bis heute erhalten. Sein Umfang ist jedoch nicht mit den Ausmaßen vor der Jahrhundertwende vergleichbar. Nur zwei bis drei alte Männer (Dallala) sind damit beschäftigt, die Produktion von neun Weberbetrieben an die Bazarhändler weiterzugeben. Oft wird die Ware auch von den Webern selbst zu den Bazaris gebracht, um die Dallalkosten einzusparen, denn die traditionellen Vorteile durch den Dallal sind aufgrund der veränderten Handlungssituation der Weber nicht mehr gegeben⁷⁴. Der Weber von Wollstoffen kann täglich nur eine begrenzte Menge an Stoffen im Bazar absetzen und verfügt deshalb über genügend Zeit, seine Ware selbst zu vermarkten. Der Dallalmarkt wird täglich am Rande der Kisseria von 16.30–ca. 17.00 Uhr abgehalten. Interessanterweise finden sich zu den Zeiten des Souks Frauen ein, die hier alte Kleider, Jellabas und andere Stoffe zum Verkauf anbieten.

Die neun Betriebe konzentrieren sich in und um den traditionellen Derraza-Dráz, der im Bereich des zentralen Bazars liegt. Durch die Standortwahl ist sowohl die räumliche Nähe zum Soukplatz als auch eine kostengünstige Miete gewährleistet. Die Mieten liegen für einen Webstuhl im Dráz bei 8–35 DH pro Monat. Alle Betriebe, von einer Ausnahme abgesehen, verfügen nur über einen Webstuhl und beschäftigen in der Regel drei Personen.

Betriebsbeispiel

Als typischer Betrieb eines Webers, der Wolldecken für den Dallalmarkt (bzw. für Bazaris) herstellt, wird das Unternehmen eines 50jährigen Handwerkers vorgestellt. Zusammen mit einem 60jährigen Arbeiter und einem 7jährigen Kind

74) Deswegen ist es problematisch, zwischen der Produktion für den Souk und für feste Kunden (Bazaris) zu unterscheiden. In der Realität wird manchmal mit und manchmal ohne Dallal gearbeitet. Es besteht ein fließender Übergang zwischen den beiden Vermarktungstypen.

webt er Decken mit 4 Meter Länge und 5 kg Gewicht⁷⁵. Die Kette erstet er für 22,50 DH (Baumwolle) bei der Genossenschaft. Die Wolle (25 DH/kg) kauft er kostengünstig von Frauen, die die Wollflocken toter Tiere verspinnen. Täglich von 9–16 Uhr wird eine Decke gefertigt und mit Hilfe des Dallal an die Bazaris veräußert. Bei Abzug aller Unkosten (Tab. 11) verbleiben dem Patron pro Decke je nach Nachfrage ca. 16–20 DH.

Tabelle 11: Rentabilität der Produktion von Woldecken mit Dallalvermarktung in Fès

Schuß (Wolle)	25,00 DH/kg	4 kg	100,00 DH
Kette	22,50 DH/kg	1 kg	22,50 DH
Arbeiter am Webstuhl	7,50 DH/Tag		7,50 DH
Spuler	6,00 DH/Woche		1,00 DH
Miete 15 DH/Monat			0,20 DH
Strom 5 DH/Monat			
Dallal			2,50 DH
			<hr/>
			133,70 DH
	Marktpreis (variabel)		150,00 DH
			<hr/>
			16,30 DH

Der Gewinn variiert nach Betrieb und Saison; die Preise der Materialien schwanken ebenso wie der Verkaufserlös. Manche Weber lassen die Wolle zusätzlich einfärben. In vielen Betrieben wird die Spularbeit vom Patron selbst übernommen. Während die meisten Weber an einfachen Mustern festhalten, versucht ein Patron, mit drei Webstühlen durch Variationen und Einweben von Zusatzmustern die Decken attraktiver zu gestalten. Diese Produkte sind für den Absatz an marokkanische und ausländische Touristen bestimmt. Langfristig verlieren die eigenständigen Betriebe weiter an Boden; nur durch Kinderarbeit und Saisonarbeiter aus den umliegenden Regionen (insbesondere Oulad Azzam) kann die Produktion aufrechterhalten werden.

4.2.4.4 Auftragsarbeit

In der Medina wurden 10 Betriebe gezählt, die permanent Auftragsarbeit durchführen. Das Prinzip der Auftragsarbeit ist einfach: Der Kunde bringt die Materialien selbst mit, so daß der Weber ohne eigenen Kapitaleinsatz arbeiten kann.

75) Die Altersstruktur der Betriebe mit Soukvermarktung ist sehr unterschiedlich; bei einem Betrieb ist der Patron 20 Jahre, der Helfer 22 und der Spuler 10 Jahre alt. Alle Beschäftigten kommen aus Oulad Azzam.

Auffallend ist bei der räumlichen Verteilung der Betriebe in der Medina die Lage in der Nähe der Stadttore bzw. an von dort leicht zugänglichen Orten und Plätzen. Dies hängt damit zusammen, daß vor allem ländliches Publikum selbstgesponnene Wolle verweben läßt. Fast alle Patrons der Wollweber stammen aus ländlichen Gebieten (5 aus Oulad Azzam und 2 aus Son Haja). Die Decken werden mit einfachen Webstühlen gefertigt; jeder Betrieb verfügt über 2–4 Beschäftigte bei 1–2 Webstühlen. Die Hauptsaison liegt in den Wintermonaten.

Betriebsbeispiel A

Wie sieben andere Betriebe stellt ein 27-jähriger, dessen Vater in Oulad Azzam als Weber gearbeitet hat, Woldecken her. Er wurde in Fès geboren, da der Vater zum Arbeiten in die Stadt kam. Seit 11 Jahren ist er im Weberhandwerk tätig. Er hatte erhebliche Schwierigkeiten, einen geeigneten Standort für die Auftragsproduktion zu finden. Für den Raum, in dem er nun seit 7 Jahren arbeitet, muß er allerdings 100 DH (Habous und Melk) Miete/Monat und 20–23 DH Strom/Monat bezahlen (Abb. 14). Der Meter Decke kostet den Kunden 20 DH; im Preis ist die Kette inbegriffen. Mit dem Patron arbeiten noch zwei Personen, die täglich mit 20 DH (Weber) und 15 DH (Spuler) gut bezahlt werden. Bei entsprechender Nachfrage wird auch auf weiteren noch funktionstüchtigen Webstühlen gearbeitet. Jedoch muß er pro Decke 1,50 DH an deren Eigentümer abführen. Der ehemalige Weber, dem sie gehören, hat eine Beschäftigung in einer Fabrik gefunden.

Betriebsbeispiel B

In einem anderen Betrieb arbeitet der 60-jährige Patron am Spulgerät. Täglich werden 7 Meter Stoffbahn aus Wolle hergestellt. Seine beiden Arbeiter entlohnt der Weber mit 2 DH bzw. 1,50 DH pro Meter, er selbst fordert von den Kunden 22–25 DH Lohn pro Meter (mit Kettkosten). Da feingesponnene Wollkette (1 kg 70–75 DH) verwendet wird, verbleiben dem Betriebsleiter nach Abzug der Lohn- und Kettkosten ca. 6–8 DH Gewinn pro Meter⁷⁶.

Die genannten Beispiele zeigen, daß die Auftragsproduktion für die Weber lukrativer ist als die Arbeit für Händler und Souk. Allerdings gewährleistet der Händler (zumindest bei Jellabastoffen) eine kontinuierliche Beschäftigung; dies ist bei der Auftragsarbeit nicht immer gegeben. Aus diesem Grund will der Eigentümer eines Raumes an der Taala el Kébira (Nähe Bab Boujloud), der Woldecken im Auftragsverfahren webt, demnächst seine Standortgunst ausnützen. Er beabsichtigt, mit der Weberei aufzuhören und einen Bazarladen mit einem Sortiment für Touristen einzurichten. Das Weberhandwerk hat für ihn keine Zukunft mehr, da

76) Miete, Strom und Mehkkosten fallen bei diesem Beispiel nur unerheblich ins Gewicht.

sich die Gewinne in den letzten Jahren als stark rückläufig erwiesen. Die Verfügungsgewalt über gut gelegene Immobilien eröffnet dem Handwerker einen zusätzlichen Handlungsspielraum.

Schließlich sind noch zwei Sonderfälle zu nennen. Der eine Betrieb, der in der Nähe von Bab el Guissa liegt, webt Flickendecken. Textilabfälle werden von Frauen aufbereitet und zum Weber gebracht, damit sind die Materialkosten des Schusses gering. Geradezu gegensätzlich muten die Materialkosten eines Jellaba-webers an. 280 DH kosten 400 g der Seide, die der Weber verarbeitet. Die tägliche Produktion beträgt ein Stück. Den Ertrag von 40 DH pro Jellaba teilt er mit einem Arbeiter.

4.2.5 *Harrara*

4.2.5.1 Die Produktion der Harrara-Betriebe

„L'industrie de tissu de soie est une spécialité importante de Fès“ (P. CHAMPION 1924, S. 161). Diese Feststellung findet ihre Bestätigung bei einem Vergleich der älteren Zahlenangaben der Patrons von Derraza- und Harrara-Betrieben (Tabelle 3). So werden im Jahr 1924 noch 1,5 mal mehr Harrara (212 Patrons) als Derraza gezählt, zehn Jahre später waren die Seidenweber (im Zusammenhang mit der Weltwirtschaftskrise) auf nur 20 Patrons dezimiert. In den Jahren 1940–1954 werden sie zwar wieder auf 200 Weber (?) geschätzt, gehen aber danach endgültig zurück. Im Jahre 1973 beträgt der Bestand 45, vier Jahre später nur noch 31 Betriebe. Heute arbeiten lediglich 14 Betriebe mit dem Webstuhl der Harrara. Allerdings verwenden die wenigsten den traditionellen Rohstoff Seide, der dieser Handwerksbranche den Namen gegeben hat. Zum schnellen Verfall hatte (neben den üblichen Phänomenen) der hohe Preis heimischer Rohseide beigetragen. Der frühzeitige Import von Seide verdrängte so das traditionelle Marktsystem. Bereits um die Jahrhundertwende – so berichtet E. AUBIN (1904, S. 181) – wurde der größte Teil der Seide, die man in Marokko verarbeitete, aus Marseille oder Genua importiert.

Die Produkte der Harrara waren traditionell Kopftücher, Seidengürtel und Damaststoffe (vgl. P. RICARD 1924 b, S. 218). Seidengürtel stellt man nicht mehr her; sie wurden durch die mit Goldfäden bestickten Samtgürtel gänzlich abgelöst. In der Medina gibt es drei Bazaris, die die Produktion der Harrara aufkaufen. Teilweise werden von ihnen Bestellungen für eine bestimmte Anzahl an Kopftüchern – dem derzeit wichtigsten Produkt der Harrara – aufgegeben. Im Gegensatz zu den Wollwebern, bei denen die Hauptarbeitssaison im Winter liegt, und den Jellabastoff-Webern, die konstant produzieren, ist die Nachfrage bei den „harrara sbainā“ im Sommer nach den Erntemonaten am größten. Die Kopftücher werden nämlich ausschließlich für Berberfrauen des Mittleren Atlas hergestellt; ihre Män-

ner verfügen nach der Ernte über die finanziellen Mittel, um solche Luxusartikel bezahlen zu können. Im Winter ist der Preis für die Produkte rückläufig. Dies trifft nicht nur für die Tücher aus reiner Seide, sondern auch für die Produkte aus Kunstseide zu. Auf das ehemalige Viertel der Harrara mit seiner typischen Bausubstanz wurde bereits hingewiesen. Auch heute arbeiten noch fast alle Harrara im Viertel südlich der Kisseria (vgl. Abb. 11).

Tabelle 12: Die Harrara (11,9 % der Weberbetriebe) in Fès

Material	Produkt	Zahl der Betriebe	Webstühle	Beschäftigte
Seide	farbige Kopftücher	4	16	13
Nylon, Sabra, Reyon	farbige und schwarze Kopftücher	7	13	15
Sabra, Reyon	Kissenbezüge (Brokat)	1	5	3
Sabra und andere	Servietten, Schals	2	4	2
		14	38	33

4.2.5.2 Kopftücher für Berberfrauen aus Seide

Die vier Betriebe, die noch mit reiner Seide arbeiten, verteilen sich auf drei Fondouks. Es ist verwunderlich, daß überhaupt noch mit reiner Seide produziert wird, denn bereits 1939 schrieb J. BERQUE (1939, S. 21): „... que les Soyeux sont presque totalement éliminés par l'article japonais“.

Betriebsbeispiel A

In einem Dräz finden sich zwei Betriebe unterschiedlicher Größe, wobei im Erdgeschoß der größte Betrieb mit 4 Webstühlen untergebracht ist; dieser Patron arbeitet mit einem anderen Betrieb im 1. Stock, der drei Webstühle betreibt, zusammen. In der Statistik werden die beiden Unternehmen als nur ein Betrieb geführt. Daneben sind im 1. Stock zwei weitere Betriebe mit je zwei Webstühlen vorhanden. Im Haus stehen noch fünf inzwischen unbrauchbare Webstühle, zwei Zettelgeräte und sechs Spulgeräte (Abb. 13). Schon der Großvater des jetzigen Betriebsleiters im Erdgeschoß war hier als Harrara tätig. Der Enkel ist nur noch als „Kapitalverwalter“ am Unternehmen beteiligt; er studiert an der Universität in Fès. Der Betrieb im 1. Stock wird von seinem Onkel geleitet, der den gemeinschaftlichen Einkauf der Seide besorgt⁷⁷. Die Seidenweber verfolgen eine spezielle Strategie

77) Die Seide wird aus China, Frankreich und Italien importiert. Die Preise für Seide, auf die 53 % Zoll erhoben wird, schwanken je nach Qualität und Herkunft zwischen 300 und 500 DH/kg.

gie; sie färben die Seide selbst. Zu diesem Zweck schaffte der Onkel vor sechs Jahren⁷⁸ die notwendigen modernen Gerätschaften (Kessel, Gasflasche etc.) an (Bild 2). Das Färben der Seide ist um ein Vielfaches teurer als die Färbung anderer Garne. Außerdem muß die Seide vorher mit Seife gewaschen werden; dabei erleidet sie einen Gewichtsverlust von 20–30 %. Dafür kann sie beim Färben mittels organischer und anorganischer Stoffe wieder um 40–60 % erschwert werden, so daß die gefärbte Seide schwerer wird als das ungefärbte Rohprodukt. Dem Weber kommt noch zu Hilfe, daß die Anfärbung bereits bei weniger als 80°C möglich ist (vgl. F. WEBER/F. GASSEK 1954). Die Weber begründen zwar die Eigenfärbung damit, daß die Färber am Oued Fès die komplizierte Technik nicht beherrschen, aber der eigentliche Grund dürfte in der Kostenersparnis und in der „Erschwerungskontrolle“ liegen. Die Arbeiter des Betriebes, die an den Webstühlen stehen, sind durchwegs über 55 Jahre alt; sie erhalten bei einer Produktion von 4 × 4 Tüchern pro Tag 20 DH.

Die beiden noch verbleibenden Betriebe im ersten Stock produzieren in gleicher Weise. Die Patrons dieser Betriebe lassen ihre Seide nicht im Hanut färben, sondern arbeiten mit einem Händler zusammen. Als Spuler beschäftigen sie Kinder im Alter von 7–10 Jahren, denen in der Woche 10 DH gezahlt werden. Symptomatisch ist der Fall eines 55jährigen Arbeiters, der vormittags in einer industriellen Kopfkissenweberei (Brokatstoffe) und nachmittags hier arbeitet. Von 13–16 Uhr fertigt er am Webstuhl 2–3 Tücher und verdient dabei 10 DH. Die Arbeiter im Handwerk sind oftmals gezwungen, mehreren Tätigkeiten nachzugehen, um einen ausreichenden Lohn zu erzielen.

Betriebsbeispiel B

An einem weiteren typischen Harrara-Standort betreibt ein Handwerker 6 Webstühle. Auch hier werden Kopftücher für Berberfrauen aus reiner Seide in Karomustern mit den Farben hellbraun, gelb und grün hergestellt. Der Patron, ein Fassi, färbt die Seide ebenfalls selbst ein; dies führt er aber nicht im Dräz, sondern an einem anderen Standort aus. Bei dem Betrieb fällt das jugendliche Alter der Arbeiter auf. Der Durchschnitt beträgt 25,6 Jahre, wobei die beiden jüngsten 18 und der älteste 47 Jahre sind. Auch hier werden pro Webstuhl täglich 4 Stücke mit je 4 Kopftüchern produziert; jedoch wird das Stück mit 7 DH entlohnt, so daß der Tagesverdienst 28 DH beträgt. Vermarktungsprobleme kennen die wenigen Seiden-

78) Der Patron teilte mit, daß die Färberei im Haus bereits seit 50 Jahren betrieben wird; dies ist jedoch unwahrscheinlich, da keine traditionellen alten Einrichtungen für das Färben im Haus zu finden waren. Im übrigen war der Patron sehr geheimniskrämerisch; er überlegte immer sorgfältig, ob er eine Information geben sollte oder nicht und verbot, zu photographieren. Bezüglich der Vermarktung wurden von den einzelnen Betriebsleitern unterschiedliche Aussagen gemacht.

weber nicht; meist werden die Tücher auf Bestellung der Bazaris angefertigt. Im Gegensatz zur Auftragsarbeit sind aber die Patrons immer Eigentümer des Materials.

4.2.5.3 Kopftücher für Berberfrauen aus Kunstseide

Betriebe, die aus Kunstseide (Nylon, Sabra oder Reyon) Kopftücher für Berberfrauen herstellen, lassen sich in zwei Gruppen einteilen. Es sind fünf Ein-Mann-Betriebe und zwei Betriebe, die jeweils über fünf Beschäftigte verfügen.

Ein-Mann-Betriebe

Die erste Gruppe teilt sich nochmals in zwei unterschiedliche Produktionsarten auf. Drei Betriebe, bei denen die Patrons alle über 65 Jahre alt sind, weben täglich eine Einheit von vier Kopftüchern (700–800 g) aus Sabra. Die farbigen Tücher werden pro Einheit für 40 DH an Händler (Bazaris) abgegeben. Ausgehend von den Materialkosten der farbigen Sabra (31 DH/kg), verdienen die Weber ca. 15–19 DH pro Tag. Ihr Alter, so sagen sie unabhängig voneinander, läßt eine höhere Produktionsleistung als eine Einheit täglich nicht zu. Vom Verdienst ist die monatliche Miete des Webstuhls von 15 DH abzuziehen. Diese Ein-Mann-Harrara arbeiten im großen Dräz. Außerdem konnten in verschiedenen Fondouks und Betriebsräumen mehrere funktionsfähige Harrara-Webstühle beobachtet werden. Bei allen Fällen war es trotz wiederholten Aufsuchens der Standorte nicht möglich, die Weber zu finden. Die anderen Handwerker, die in räumlicher Nachbarschaft arbeiten, teilten meist mit, daß der Patron seit Monaten nicht arbeite, daß der Weber gestorben sei oder daß er aus Kapitalmangel seine Arbeit aufgegeben habe. Zwei andere Weber (Fassi) an verschiedenen Standorten stellen auf Harrara-Webstühlen schwarze Tücher her. Sie sind 45 und 54 Jahre alt; ihre Väter waren auch als Weber in Fès tätig. Sie fertigen 6–7 Tücher (je 100 g) täglich. Die Spularbeiten führen sie, wie die anderen Patrons auch, selbst aus; sie benützen dazu einen Elektromotor. Der Gewinn pro Tuch wird von den beiden mit 5 DH angegeben.

Betriebsbeispiel A

Eine spezielle Strategie verfolgt ein 50jähriger Patron (Webersohn); er leitet einen Betrieb mit fünf Beschäftigten. Früher arbeitete er in einem Habous-Fondouk, der jetzt zerfallen ist. Heute hat er den Betrieb wieder in einem Haus mit Habous-Status eingerichtet, denn er bezahlt hier für einen Raum, in dem 5 Webstühle und eine Spulanlage untergebracht sind, nur 55 DH Miete/Monat und ca. 20 DH Strom. An diesem Beispiel zeigt sich deutlich die Flexibilität in der Raumnutzung durch Handwerksbetriebe. Jeder Quadratmeter des ehemaligen Wohnraumes ist effektiv genutzt (Abb. 17); vier der Webstühle sind in Betrieb. Die Arbeiter stellen täglich je vier Einheiten her; dafür werden sie einheitlich mit 20 DH/Tag entlohnt.

Der Betrieb verbraucht 100–150 kg Sabra pro Monat, ein Stück (4 Tücher) wiegt 600 g. Der Betriebsleiter selbst übernimmt das Aufspulen der Bambusstäbchen für die Weberschiffchen. Außerdem wird das Garn in diesem Betrieb noch mit traditionellen Geräten verzwirnt. Neben den farbigen Tüchern produziert ein Webstuhl schwarze Tücher. Das Marktmonopol der Bazaris⁷⁹ umgeht der Patron dadurch, daß er die Vermarktung der Produktion selbst übernimmt. Mit dem Bus fährt er in die Region des Mittleren Atlas, um dort auf den Wochenmärkten in Beni Mellal (Dienstag), Khenifra (Sonntag), Immuizzer und anderen Städten seine Ware anzubieten.

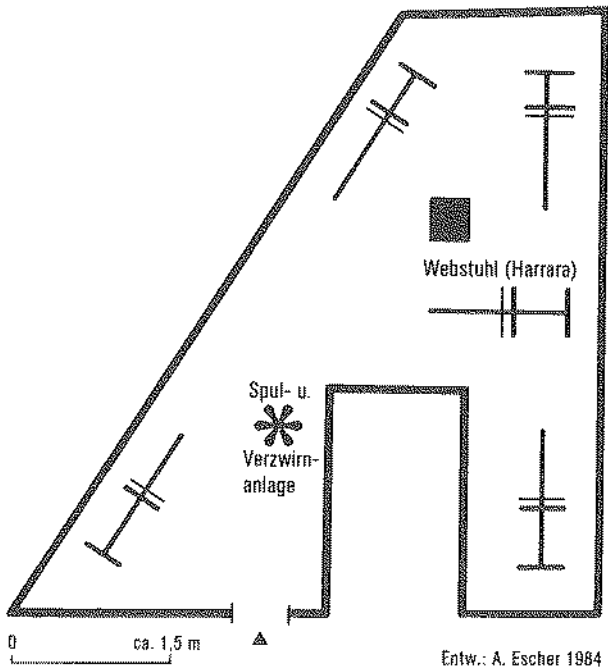


Abb. 17. Betrieb eines Harrara in Fès

Betriebsbeispiel B

Nicht weniger interessant ist der zweite große Betrieb, der Kopftücher aus Nylon herstellt. Mit 4 Arbeitern betreibt er 4 Webstühle. Das Ausgangsmaterial kauft der Patron bei Nico und Ben Niss; die Produkte werden an die Händler im

79) Während der Unterhaltung beklagte sich der Patron. Er verstehe es nicht, daß der Händler G. – er vermarktet in der Kisseria Kopftücher für Berberfrauen – die Arbeit nicht anderen überlasse, da doch sein Sohn Minister sei. Mit Sicherheit hat ihn dieser Umstand bewogen, die Selbstvermarktung durchzuführen.

Bazar abgegeben. Die Miete beträgt 20 DH für die Habousverwaltung und 105 DH für den zweiten Eigentümer der Räume. Die Garne werden ungefärbt gekauft und zu den Färbern gebracht (für 1 kg kostet das Färben 2–3,50 DH), um Kosten einzusparen. Alle Arbeiter sind zwischen 55 und 63 Jahre alt; sie erhalten für die Tagesproduktion von 4 Stück 15 DH. Damit erzielt der Patron erhebliche Einsparungen an Lohnkosten⁸⁰. Er ist gezwungen, knapp zu kalkulieren, da er mit dem Kredit eines „Freundes“ von 10 000 DH arbeitet. Von jeder verkauften Einheit, die ungefähr 50 DH erzielt, erhält der Kreditgeber 1 DH, so daß nach Aussagen des Patrons bei Unkosten von 45 DH für ihn 4 DH verbleiben. Das Beispiel zeigt, daß der Patron durch zusätzliche Abgaben an den Vormieter und Kapitalgeber in Bedrängnis gerät.

4.2.5.4 Brokat

Eine spezielle Unterabteilung der Harrara sind die zradhiia, sing. zradhi (P. RICARD 1924 b, S. 218). Der Webstuhl der Zradhiia unterscheidet sich vom normalen Harrara-Webstuhl durch die große Zahl der Kettebenen. Mit Hilfe der Pedale und einer zusätzlichen Zugschnur werden sie getrennt und erlauben so das Weben von Tuchen mit vielfarbigen Mustern (vgl. L. GOLVIN 1950). Noch 1917 wird von 20 Webstühlen⁸¹ berichtet, die Brokatstoffe in Fès herstellen.

Betriebsbeispiel

Heute gibt es nur noch einen einzigen Betrieb, der am Oued Zerhoun, gegenüber der letzten Takkaoutmühle, diese Stoffe produziert⁸². Der 44jährige Weber vom Stamm der Beni Ouriaghel, dessen Vater in Ouezzane als Weber tätig war, betreibt die Produktion seit 17 Jahren. Schon längst hat er auf Kunstfaser (Nylon, Rayon) umgestellt. Er kauft zwar alle Materialien selbst ein, fertigt aber die Stücke (meist Kissenbezüge) nur auf Bestellung an. Die industrielle Produktion mit Hilfe von modernen Jacquard-Automaten läßt ihm langfristig keine Überlebensemöglichkeit. So ist er gezwungen, auf Aufträge zu warten. Hauptsächlich werden seine Stoffe in der Medina von Händlern mit Ausstellungsräumen ausländischen Touristen angeboten. Die Unkosten für Miete und Strom belaufen sich auf insgesamt

80) Im Vergleich mit den anderen Betrieben bezahlt er 5 DH pro Tag und Arbeiter weniger!

81) „... , il existe une vingtaine de métiers à brocat, azzerdkhan, dont dix pour les pièces de premier choix comportant jusqu'à dix couleurs différentes“ (M. DE PÉRIGNY 1917, S. 176).

82) Die Zählung des Chambre d'Artisanat im Jahr 1973 verzeichnet 7 Patrons und 111 Arbeiter. Dabei wurden, wie die hohe Zahl der Arbeiter zeigt, die Industriebetriebe mitgezählt. Brokatstoffe erfreuen sich bei der kaufkräftigen Schicht Marokkos großer Beliebtheit. Die Schaufenster der „ville nouvelle“ sind voll davon; für das Handwerk ist jedoch eine Konkurrenz zur Industrie nicht möglich, denn die Maschinen produzieren billiger und besser.

180 DH pro Monat. Der Patron spart Kosten bei den Arbeitskräften ein. Einem Spuler bezahlt er lediglich 50 DH in der Woche. Von den fünf Webstühlen war während der Erhebung nur einer in Betrieb. Der alte Weber, der hier mit 65 noch arbeitet, um seine Familie mit 7 Kindern weiter zu unterstützen, erhält lediglich 2 DH pro gefertigtem Kisseinteil; da er täglich maximal 7 Stücke herstellt, beläuft sich sein Verdienst auf 14 DH. Eine andere Tätigkeit war für ihn nie vorstellbar, da auch sein Vater Weber war und er von früher Kindheit an ohne Schulbesuch nur das Weberhandwerk erlernt hat.

4.2.5.5 Schalproduktion

Zwei Betriebe weben Tücher für Frauen mit Gold- und Silberfäden; die beiden alten Weber haben sich dadurch auf einen eng begrenzten Kundenkreis zurückgezogen. In Marrakech werden diese Schals in erheblich größerem Umfang gefertigt (vgl. Fallstudie Marrakech).

Betriebsbeispiel

Der 69jährige Patron, der einer traditionellen Weberfamilie entstammt, schwärmt von der vergangenen Zeit. Er berichtet davon, daß damals in einem großen Dräz elf Beschäftigte für ihn arbeiteten. Inzwischen habe er schon zweimal den Standort gewechselt und immer habe sich sein Betrieb verkleinert. Früher fertigte er Jellabastoffe aus bester Wolle. Heute webt er Schals; mit dieser Produktion, die über Bazaris vermarktet wird, ist er zufrieden. Von den zwei Webstühlen ist nur einer in Betrieb. Dem Arbeiter bezahlt er 7,50 DH/Tag, das Aufspulen der Garne besorgt er selbst. Bei der Frage, ob er für Daïri arbeite, antwortete er energisch, daß der Vater Daïris früher in seinem Betrieb gearbeitet habe; deswegen sei es für ihn undenkbar, für dessen Sohn zu arbeiten.

Insgesamt fällt für die Harrara auf, daß die Patrons, von einigen Ausnahmen abgesehen, Webersöhne von Fassi sind. Dies zeigt, daß bei den Harrara in der Regel nur die vererbten Betriebe weitergeführt werden und durch ländliche Zuwanderung nur ein geringer Teil aufgefüllt wird. Die Betriebe sind zahlenmäßig geschrumpft; die noch vorhandenen Unternehmen halten sich mit den unterschiedlichsten Strategien gegen die Industrieproduktion über Wasser. Es ist jedoch abzusehen, daß sich die Zahl der Harrara-Betriebe und die Palette ihrer Produkte in den nächsten Jahren weiter verringern wird. Gegen die industrielle Produktion haben die Harrara im Gegensatz zu den Derraza (Kaytechnik!) so gut wie keine Überlebenschance.

4.3 Fallstudie Marrakech

4.3.1 Entwicklung, Struktur und räumliche Verteilung der Weberbetriebe

M. DE PÉRIGNY (1918, S. 156) berichtet nach der Jahrhundertwende von einer Vielzahl kleiner Weberbetriebe mit ein bis zwei Webstühlen, die über die gesamte Stadt verstreut waren. Sie produzierten sowohl schwere Haïks aus Wolle als auch elegante Tücher aus Seide. Die Bestandsaufnahme der Weber in Marrakech im Jahr 1924 ergibt 200 Patrons, verteilt auf 75 Ateliers (L. MASSIGNON 1924, S. 14). Bald macht sich ein Verfall der Betriebe bemerkbar; 1934 werden nur noch 70 Weber gezählt, die Wollstoffe herstellen (P. RICARD 1934 b, S. 425). Die nächste Information aus dem Jahr 1951 berichtet von 240 Webern (L. GOLVIN 1956, S. 48); diese Größenordnung wurde nach den verfügbaren Daten relativ lange beibehalten, denn noch 1967 wird auf 246 Weber in der Medina hingewiesen (J. KROESKE 1968, S. 144). In den 40er Jahren werden aufgrund des Importmangels ca. 500 Weber in der Stadt vermutet (LEBOITEUX 1946). Heute konnten innerhalb der Mauern der Medina 89 Betriebe mit ca. 280 Beschäftigten gezählt werden. Dabei arbeiten 57 Betriebe mit dem Derraza-Stuhl und 32 mit einem kleineren Ein-Mann-Webstuhl (Harrara)⁸³. Diese Weberbetriebe gliedern sich in 75,3 % Kleinbetriebe mit 1–3 Personen, 20,2 % Mittelbetriebe mit 4–7 Handwerkern und 2,4 % Großbetriebe mit mehr als 8 Beschäftigten. Eine detaillierte Aufstellung kann der Tabelle 13 entnommen werden.

Tabelle 13: Struktur der Weberbetriebe nach Beschäftigten in Marrakech

Beschäftigte	absolut	in %
1	38	42,6
2	9	10,1
3	20	22,4
4	8	8,9
5	3	3,4
6	4	4,5
7	3	3,4
8	1	1,2
10	1	1,2
21 und mehr	2	2,3
	89	100,0

83) Im Viertel Sidi Youssef Ben Ali außerhalb der Medina befinden sich noch 10–12 Betriebe, die dort mit dem kleinen Webstuhl arbeiten. Ihre Produkte vermarkten sie über den Dallalmarkt in der Medina.

Die Altersstruktur der Patrons zeigt, daß die über 40jährigen mit 66,3 % überproportional häufig vertreten sind. Die Arbeiter sind allerdings wesentlich jünger. 35,8 % sind zwischen 21 und 30 Jahre alt (Tabelle 14).

Tabelle 14: Altersstruktur der Weber in Marrakech

Alter	Patrons		Arbeiter ¹	
	absolut	in %	absolut	in %
60 und älter	13	14,6	0	-
51-60	20	22,5	7	4,5
41-50	26	29,2	18	11,3
31-40	19	21,3	39	24,5
21-30	11	12,4	57	35,8
11-20	-	-	34	21,4
0-10	-	-	4	2,5
	89	100,0	159	100,0

1) Die Arbeiter eines Betriebes (Ben Driss) sind in der Aufstellung nicht enthalten.

Bei der räumlichen Verteilung der Weberbetriebe in Marrakech lassen sich vier unterschiedliche Bereiche ausgrenzen: Zunächst das Viertel Ben Salah (Nr. 1)⁸⁴, in dem viele Weberbetriebe konzentriert in zwei Fondouks arbeiten. Durch den Auszug anderer Handwerker war es den Webern möglich, die leeren Fondoukräume zu beziehen⁸⁵. Die meisten Weber arbeiten am Derraza-Webstuhl; sie sind fast alle für Händler tätig. Ein weiteres Viertel (Nr. 2) mit der stärksten Konzentration von Webern liegt nördlich der Moschee Moulay Youssef. Hier arbeiten bis auf wenige Ausnahmen Harrara. Das dritte Viertel (Nr. 3) ist als traditionelles Quartier des Weberhandwerks anzusehen. In Bab Ailen sind viele traditionelle Betriebe lokalisiert, die sich entlang des Quartierbazars zum Stadttor hin aufreihen. In jüngster Zeit kamen im anschließenden Viertel Arset Moulay Bouazza weitere Betriebe hinzu. Der vierte Bereich (Nr. 4) ist der zentrale Bazar. Traditionellerweise waren im zentralen Bazar keine Weber vertreten. In jüngster Zeit haben sich mehrere Betriebe, deren Absatz auf Touristen ausgerichtet ist, dort niedergelassen. Die übrigen Betriebe liegen außerhalb geschlossener Viertel. Es sind

84) Die Nummern beziehen sich auf Abb. 18.

85) Von mehreren Weberpatrons wurde explizit die Forderung nach einem Haus/Raum erhoben, in dem alle Weberbetriebe untergebracht werden können. Die Weber versprechen sich davon, daß auf diese Weise der Kunde direkt zum Produzenten kommt, daß dadurch mehr Auftragsarbeit und Absatz ohne Zwischenhändler möglich ist; außerdem - so hoffen die Weber - tritt durch die erhöhte Konzentration der Betriebe unter den Patrons eine verstärkte Solidarität gegenüber Händlern auf.

Betriebe von Händlern und einzelne Handwerker, die aufgrund günstiger Mietpreise ihren Standort an dem jeweiligen Platz gewählt haben. – In Marrakech sind die Derraza mit 64 % im Rückgang begriffen, während die Harrara mit 36 % in letzter Zeit durch die günstigere Handlungssituation eine zahlenmäßige Zunahme verzeichnen konnten.

4.3.2 *Die Genossenschaft*

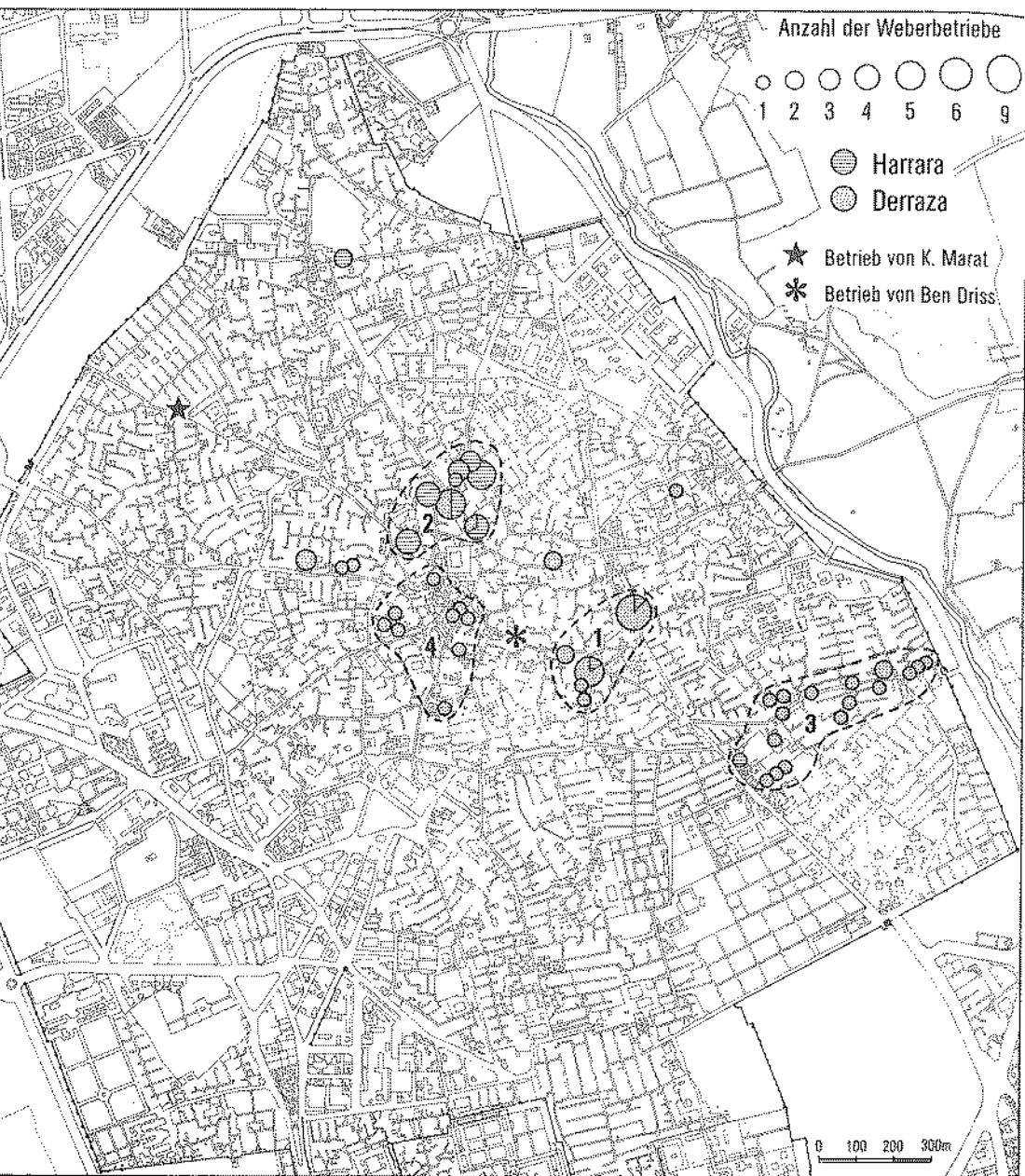
Bereits im Jahr 1948⁸⁶ wurde unter Leitung der Protektoratsverwaltung in Marrakech mit dem Aufbau einer Genossenschaft begonnen. Nach den Berichten des heutigen Leiters der Genossenschaft funktionierte sie unter französischen Verwaltungsbeamten relativ gut. Während der Zeit von 1953–1955 wurden die Räume der Genossenschaft geschlossen, da man politische Versammlungen abgehalten hatte. Danach konnte die genossenschaftliche Organisation nie mehr richtig Fuß fassen. C. GRANGES (1956, o. S.) nennt 220 Weberbetriebe, von denen 114 in der Genossenschaft eingeschrieben waren; nur etwa 20 davon beteiligten sich mit wenigen Tätigkeiten – wie dem Einkauf von Rohstoffen – an der genossenschaftlichen Arbeit. C. Granges beklagt nicht nur die Untätigkeit der Genossenschaftler; auch das Sortiment der Weber und die verarbeiteten Garne orientieren sich immer noch an der traditionellen Nachfragestruktur. Somit wurde die Hilfestellung der Genossenschaft und des auch in Marrakech errichteten Musterbetriebes nicht in Anspruch genommen. Heute noch werden zwei Angestellte vom Staat bezahlt, die in der Geschäftsstelle der „Coopérative des Tisserands“ in zentraler Lage im Bazar (47, Souk Jamâa El Hana) residieren, obwohl die Genossenschaft nicht funktioniert. Sogar offizielle Notizen in Papieren der „Direction de l'Artisanat“ vermerken „sans activité“. Dies kann auch die Zahl von 130 Aktionären in den Listen des „Chambre d'Artisanat“ in Marrakech nicht ändern oder beschönigen (vgl. M. B. LAGDIM SOUSSI 1982).

4.3.3 *Derraza*

4.3.3.1 Die drei Händler Ben Driss, Demnati und Abd el Kerim

Im Laufe der Zeit hat sich das Warenangebot bei den Derraza vollkommen verändert. So wurden ab Ende der 60er Jahre in Marrakech zunehmend Decken aus Zellwolle und Fihrane für Touristen und für den Export hergestellt. Sowohl die Lieferung der Rohstoffe als auch die Vermarktung (die im Idealfall eigentlich die Genossenschaft durchführen sollte) liegt in den Händen von drei Händlern, die

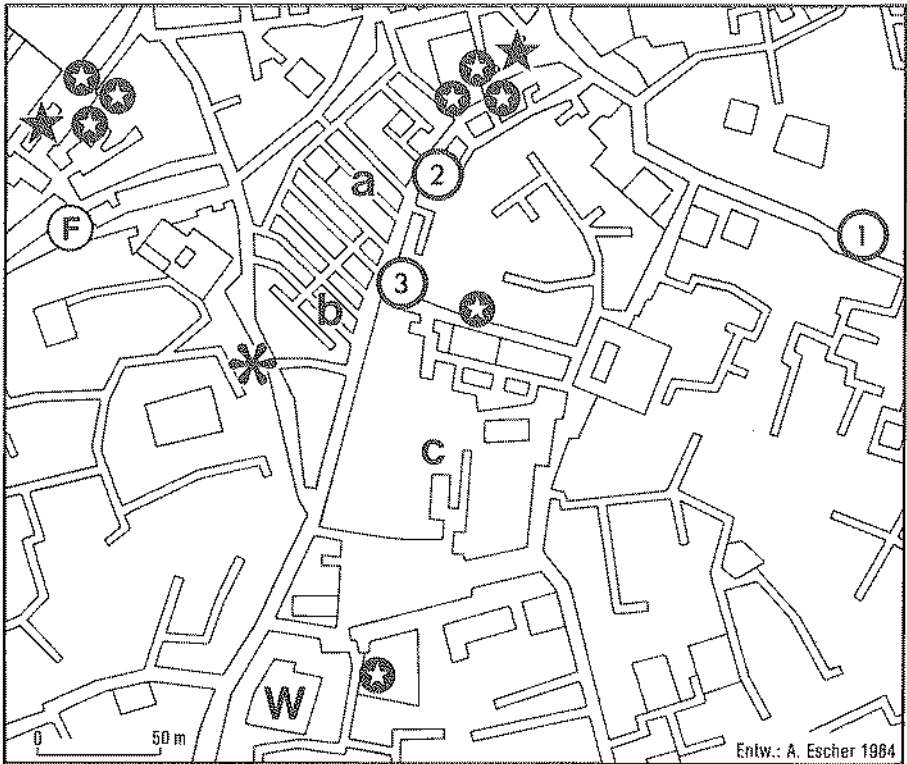
⁸⁶) Offiziell wurde die Genossenschaft der Weber in Marrakech erst am 5. 3. 1953 gegründet (Eintrag in das Genossenschaftsregister). Zunächst hatte sie ihren Sitz im Dar Sidi Saïd, bis sie später in den Bazar verlegt wurde, wo sie sich noch heute befindet (Abb. 19).



e: Office National Marocain du Tourisme

Entw.: A. Escher 1994

Abb. 18. Standorte der Weber in Marrakech



- | | | | | | |
|---|---|---|--------------------------------|---|------------------------------|
| ☼ | Weberbetrieb (Derraza) | ★ | Wollhändler | a | Souk el Haik
(s. Abb. 20) |
| ① | Großhändler (1 Ben Driss,
2 Demnati, 3 Abd el Kerim) | W | Souk el Ghezal
(s. Abb. 21) | b | Souk für Tücher |
| ✱ | Genossenschaft | ⓕ | Färbersouk | c | Souk für Jellabas |

Abb. 19. Dallalmärkte, Händler- und Weberstandorte im zentralen Bazar von Marrakech

ihre Depots im zentralen Bazar der Medina haben (Abb. 19). Durch Exklusivverträge mit den Rohstofffabrikanten schirmen die Händler ihr Monopol ab.

Ben Driss, Demnati und Abd el Kerim kommen sich gegenseitig nicht ins Gehege; sie haben den Markt unter sich aufgeteilt. Demnati exportiert in die Bundesrepublik Deutschland; Abd el Kerim hat die Versorgung des französischen Marktes übernommen, dabei sind ihm französische Vermittler behilflich, die in das Geschäft durch familiäre Beziehungen eingebunden sind. Ben Driss, der größte und einflußreichste Händler, exportiert in alle Länder Europas und Afrikas. Als einzi-

ger hat er im Fondouk Asbezt, wo sich sein Woll- und Deckenlager befindet, eine eigene Produktionsstätte eingerichtet. Hier sind 22 Webstühle untergebracht, die er je nach Marktlage einsetzen kann. Ben Driss verkörpert den Inbegriff des Orientalen: mit seinem weißen Bart, seiner Brille und der traditionellen Kopfbedeckung meint man eine Person aus vergangenen Zeiten vor sich zu haben. Spricht man mit Leuten über Ben Driss, die geschäftlich nichts mit ihm zu tun haben, kommen sie ins Schwärmen. Er sei sehr wohlthätig und verteile zum Aid el Kébir an viele Leute „mechoui“ und „mouton“; außerdem spende er für die Mittellosen und unterstütze die Armen. Mit täglichen Moscheebesuchen und jährlichen Reisen nach Mekka unterstreicht er seinen Lebenswandel; er gilt als gläubiger Muslim und frommer Mann. Leider sei er kinderlos geblieben; deshalb habe er einen Stiefsohn angenommen, der zur Zeit das Geschäft leitet.

Der Stiefsohn ist in seinem Geschäftsgebaren rigoros und nützt die Situation der Weber hemmungslos aus. Da sich die Handwerker, die in früheren Zeiten mit Ben Driss an einem Webstuhl zusammengearbeitet haben, nicht erklären können, wie der einst mittellose Weber heute zum reichen Mann aufsteigen konnte, sagen sie: „Ben Driss hat einen Schatz gefunden“. Dem ist aber bestimmt nicht so. Er nutzte die Gunst der Stunde, d. h. die Ablösung des traditionellen Materials (Wolle) und die Umorientierung des Marktes, der sich auf den Export verlagert hatte. Ben Driss ist der größte Lieferant von Materialien für Derraza und Harrara sowie Abnehmer der Produktion der Derraza⁸⁷. Nicht nur die meisten der Derraza in der Medina von Marrakech arbeiten für den Händler Ben Driss, sondern auch fast alle Weberbetriebe im 20 km nahen Dorf Tamesloht (ca. 80 Betriebe). Während sie früher ihre Ware im wesentlichen über den Wochenmarkt bzw. über den Souk el Haïk in der Kisseria vermarkteten, holt heute ein Lastwagen Ben Driss einmal wöchentlich die Produktion ab und beliefert sie gleichzeitig mit neuem Arbeitsmaterial. Die Weber im Dorf und der eigene Betrieb geben Ben Driss eine entsprechende Manövriermasse an die Hand, so daß die Weber in der Stadt immer in der Konkurrenz unterliegen müssen.

Der Souk el Haïk in der Kisseria (Bild 4), auf dem früher alle Decken über Dallala an die dort ansässigen Bazaris weitergegeben wurden, hat seine Funktion völlig verloren⁸⁸. Noch L. MASSIGNON (1924, S. 14) zählte 42 Verkaufsläden für

87) Dem Autor ist klar, daß die Geschichte von Ben Driss wie ein Märchen klingt; der Autor konnte jedoch sowohl Ben Driss als auch den Stiefsohn persönlich kennenlernen. In vorangegangenen Gesprächen mit vielen Leuten und nachfolgenden Diskussionen zeichnete sich das geschilderte Bild ab.

88) Die Veränderungen im Souk el Haïk sind äußerst interessant. Während früher alle Hawanit Habous der Moschee der Soukgasse waren, werden sie heute zum Teil von den Mietern gekauft, was nach traditionellem Recht eigentlich nicht möglich ist. Außerdem wurden die Hawanit nach europäischen Einkaufsprinzipien umgestaltet, d. h. die Läden, die vormalig nicht für Kunden zugänglich waren, sondern in denen in erhöhter Position der Bazari saß (Bild 4 und 6), wurden ebenerdig gestaltet und

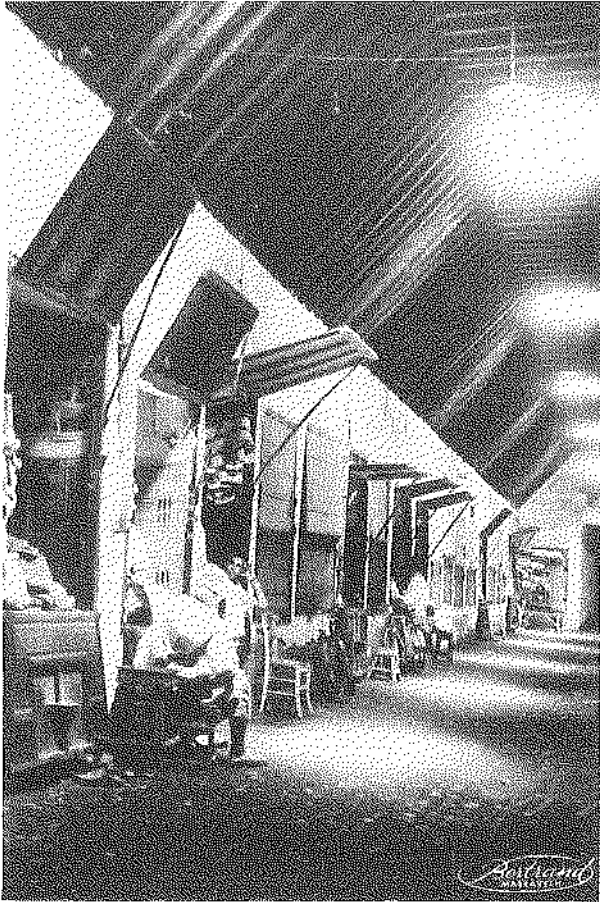


Bild 4. Die Postkarte zeigt den Souk el Haik in Marrakech um 1920.

mit einem Rollladen (ehemals Holzklappläden) versehen. Der Kunde kann nun den Laden betreten. Außerdem setzt sich immer mehr durch, daß zwei nebeneinanderliegende Hawanit zu einem größeren Geschäft ausgebaut werden (Abb. 20 und Bild 5). Die traditionelle Struktur verschwindet vollständig. Im Vergleich dazu sind die traditionellen Läden bei den Pantoffelverkäufern noch durchwegs vorhanden. Dort überwiegt das traditionelle Publikum, denn der mittelalterlich gestaltete Pantoffel entspricht nicht dem touristischen Geschmack (vgl. Fallstudie Pantoffelmacher/Marrakech).



Bild 5. Die meisten Hawanit zeigen sich dem Betrachter heute in der abgebildeten Form. Der Hanut wurde zu einem offenen Laden umgebaut. Das Warenangebot wird ausschließlich von Touristen gekauft. Es handelt sich um pseudotraditionelle marokkanische Bekleidungsgegenstände.

Woldecken. Heute wird in diesem Bereich der Kisseria ausschließlich an Touristen verkauft, insbesondere billige „pseudomarokkanische“ Touristenkleider (Bild 5); einheimisches Publikum verirrt sich nur selten in diese Gasse. Die Produktion der Decken aus Zellwolle hatte in Marrakkech Mitte der 70er Jahre ihren Höhepunkt erreicht. In den letzten Jahren war der Absatz rückläufig und inzwischen sind die Lager der Händler mit Decken aufgefüllt; die Händler drücken deswegen den Lohn auf ein Minimum. Es arbeiten aber immer noch 63,2 % der Derraza für die Händler, lediglich fünf der Betriebe versuchen auf andere Produkte umzustellen bzw. sie miteinzubeziehen (Mischbetriebe). 22,8 % der Derraza bauten sich durch andere Strategien eine selbständige Vermarktungsmöglichkeit auf oder konnten sie bewahren. 14 % suchten durch Standortverlagerung bzw. Nutzung der Standortgunst den Druck des Händlers zu umgehen. Dennoch bleiben 31 Betriebe in der Medina, die ausschließlich für die drei Händler arbeiten; durch Materialversorgung und Warenverkauf sind sie an die Händler gebunden. 28 Betriebe beschäftigen 1–3 Personen, lediglich drei Unternehmen haben 4–6 Arbeitskräfte. Alle Betriebe stellen Decken in verschiedenen Größen und Gewicht vornehmlich in den Farben weiß, dunkel- und hellbraun aus Zellwolle her. Anhand von drei ausgewählten typischen Beispielen wird die derzeitige Situation dieser Betriebe

verdeutlicht. Die Schilderung kann auf die anderen Weber, die für die Händler arbeiten, übertragen werden.



Bild 6. Nur noch drei Hawanit haben die traditionelle äußere Form beibehalten. Das Warenangebot ist auch hier völlig auf Touristen abgestellt. Traditionelle Weber stellen die Waren her. Die Bazaris werden von Großhändlern beliefert oder arbeiten mit Weberbetrieben zusammen.

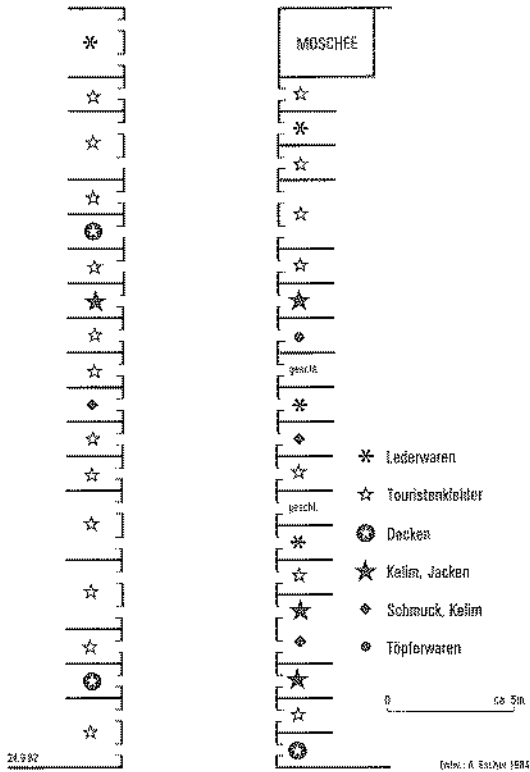


Abb. 20. Der Souk el Haik in Marrakech

Betriebsbeispiel A

Mit 26 Jahren ist der Patron im Vergleich zum Durchschnittsalter der Weber verhältnismäßig jung. Er beschäftigt zwei 24jährige Arbeiter, von denen einer mit ihm am Webstuhl arbeitet und der andere das Schußgarn vorbereitet. Der verheiratete Patron wohnt mit seiner vierköpfigen Familie außerhalb der Medina in einem Douar; dort konnte er kostengünstig Unterkunft finden. Die beiden ledigen Arbeiter wohnen in der Medina mit der Familie ihrer Eltern. Der Betriebsleiter hatte bereits vor einigen Jahren ohne Erfolg versucht, durch den Eintritt in die Genossenschaft (18. 3. 78) den Betrieb voranzutreiben. Er stellt täglich in ca. 10 Stunden 5–6 Decken her. Von fünf Decken, die immer hergestellt werden, liefert er drei bei Ben Driss und zwei bei Abd el Kerim ab, obwohl ihm ersterer nur 4 DH pro Stück gibt im Gegensatz zum zweiten, der ihn mit 5 DH entlohnt. Der Patron erklärt, daß er aufgrund der Rohstoffgaben gezwungen sei, beim jeweiligen Händler auch die Produktion abzuliefern. Wenn er versuche, die Ware selbst zu vermarkten,

würde der Händler das nächste Mal die Gewinnspanne reduzieren. Außerdem hat der Weber das Bewußtsein, sich bei dem einen Händler vor der Willkür des anderen abzusichern. Da der Weber keinen eigenen Kapitaleinsatz erbringt, bleibt die Ware Eigentum des Händlers; dadurch ist der Handwerker dem Händler völlig ausgeliefert⁸⁹. Die Gewinnreduzierung wird immer durch das Ansteigen der Rohstoffpreise – für die der Händler durch Verträge mit den Produzenten das Monopol besitzt – begründet⁹⁰. Die Handlungsmöglichkeiten sind bei dem Stand der Abhängigkeit, wie oben dargelegt, sehr begrenzt. Hier bleibt nur die Ausdehnung der Arbeitszeit und der Einsatz von „billigen Arbeitskräften“, um überhaupt einen Gewinn erzielen zu können.

Betriebsbeispiel B

Etwas besser gestellt ist ein 38jähriger Marrakechi, der 6 DH/Stück verdient. Ben Driss überläßt ihm das Material für 25 DH und gibt ihm 31 DH pro Decke. Die tägliche Produktion beträgt 6 Decken. Da die fixen Kosten von 20 DH Miete und 5 DH Strom im Vergleich zu anderen Betrieben gering sind und zusätzlich der Sohn als Aufspuler beschäftigt ist, gelingt es dem Patron, vom kärglichen Verdienst die siebenköpfige Familie zu ernähren. Der Patron hatte vor 15 Jahren Jellabas aus Wolle gewebt, jedoch waren die Materialkosten damals stark angestiegen und die Nachfrage stagnierte. So ergriff er gerne die Möglichkeit, Decken für Ben Driss zu produzieren. Der Verdienst war gut. Heute hat sich die Situation ins Gegenteil verkehrt. Die Lohnsituation für die Arbeiter ist schwierig. Je nach Betrieb werden dem Vorarbeiter am Webstuhl 2,25–3,00 DH, dem zweiten Mann am Webstuhl 1,50–2,00 DH und dem Spuler 1,00–1,25 DH pro Decke ausbezahlt. Die normale tägliche Produktion von geübten Arbeitern beträgt maximal 5–6 Decken.

Betriebsbeispiel C

Als letztes Beispiel stellen wir den Betrieb eines 30jährigen Webers vor; er übernahm vor zwei Jahren den Betrieb des Vaters. In einem extrem kleinen Raum sind zwei Webstühle untergebracht. Die Geräte füllen den Platz vollständig aus, so daß gerade noch das Spulgerät aufgestellt werden kann. Die vier Arbeiter an den Webstühlen (15, 22, 28 und 26 Jahre) werden nach den oben genannten Tarifen bezahlt. Ein 7jähriger Junge erhält nur 1,50 DH/Tag, obwohl er die gesamte Schuß-

89) Die verschiedenen Praktiken der Händler wurden von einem französischen Mitarbeiter des Hauses Abd el Kerim bestätigt. Während die beiden anderen Händler und deren Angestellte schroff und mit Rauswurf auf indiskrete Fragen reagierten, erzählte der Franzose bereitwillig von den Geschäftsbeziehungen und -gebaren, der Abhängigkeit der Weber und den Verfahrensweisen „seines“ Betriebes.

90) Der Preis für 1 kg Kette wurde von 12 DH im Jahr 1981 auf 20 DH im Jahr 1982 angehoben.

wolle für zwei Webstühle vorbereitet. Neben den üblichen weiß-braunen Decken werden hier auch bunte Decken hergestellt. Für diese Ware, die in vielen Betrieben in Tamesloht für Ben Driss gewebt wird, bezahlt jener 10 DH Arbeitslohn pro Stück. In Marrakech konnten zur Zeit der Datenerhebung nur zwei Betriebe mit dieser Produktion angetroffen werden. Obwohl der Weber einen erheblichen Mehrverdienst einstreicht, wird nicht ein Rial an die Arbeiter weitergegeben, sondern, wie die Beschäftigung des Kindes zeigt, zusätzlich eingespart. Dafür kann es sich der Patron – im Gegensatz zu allen anderen Webern – leisten, selbst nicht zu arbeiten.

4.3.3.2 Betriebe mit gemischter Produktion

Fünf Betriebe arbeiten nur zum Teil für die Händler, sie stellen neben Decken noch andere Produkte her. Drei Betriebe weben Jellabastoffe, zwei Kopftücher für Berberfrauen⁹¹. Diese Waren werden nicht von den Großhändlern aufgekauft, sondern über den Dallalmarkt und Bazaris veräußert. Die Strategie der Betriebe liegt in der Diversifikation der Produktion⁹². Voraussetzung dafür ist, daß dem Weber mehrere Webstühle zur Verfügung stehen, um gleichzeitig verschiedene Stoffe herstellen zu können. Die Beschäftigtenzahl der Betriebe ist relativ hoch. So liegt das Mittel bei 5, bei einem Maximum von 7 und einem Minimum von 3 Beschäftigten.

Betriebsbeispiel

Die angeführte Strategie verfolgt ein Handwerker, der sich in einem mehrstöckigen ehemaligen Wohnhaus hinter der Moschee Moulay Youssef niederließ. Seit 1973 arbeitet er in dem Habous-Gebäude mit lediglich 20 DH Monatsmiete. Der Betriebsraum reicht für die vier Webstühle aus. Allerdings hatte er 50 000 Rial Sarut (2500 DH Schlüsselgeld) zu entrichten. Der 39jährige produzierte zunächst überwiegend für die Händler. Heute wird nur noch die Produktion eines einzigen Webstuhls an die Händler abgeliefert. Auch dieser Webstuhl soll nach Aussagen des Patrons in nächster Zeit auf Jellabastoffe für den Markt umgestellt werden. Daneben betreibt er zwei kleine Webstühle, deren Produktion über den Dallalmarkt abgesetzt wird. Der Patron kümmert sich ausschließlich um den Einkauf der

91) Für die Kopftuchproduktion gilt die gleiche Handlungssituation wie im Abschnitt Harrara dargestellt.

92) Dies gilt nicht nur für die 5 Betriebe, die sowohl an die Händler verkaufen als auch für den Markt produzieren. Auch bei den nachfolgenden Abschnitten sind Betriebe anzutreffen, die – je nach Saison – für den Markt, für Kunden und manchmal nach Auftrag arbeiten. Die Zuordnung wurde aufgrund der Haupteinnahmequelle zur Zeit der Datenaufnahme durchgeführt. Bei einer veränderten Marktsituation stellen sich die dynamischen Betriebsleiter auf die neuen Rahmenbedingungen ein.

Garne und um den Absatz der Produkte. Er beschäftigt sieben Arbeiter, unter ihnen befindet sich ein Bruder des Patrons. Alle sind zwischen 22 und 34 Jahre alt und verdienen 15–21 DH pro Tag. Ein kleiner Junge von 11 Jahren, der bei freier Verpflegung kostenlos im Haus des Patrons wohnen kann, spult das Schußgarn auf. Seine tägliche Arbeit wird mit einem Wochenverdienst von 20 DH belohnt. Bei diesem Betrieb konnte zusätzlich eine technische Modifikation des Webstuhls beobachtet werden. Die Zähne des Schlagzuges waren nicht aus Bambussplittern, sondern aus Eisen gefertigt. Diese Konstruktion ist zwar im Erwerb wesentlich teurer, aber unverwüsthlich. Die traditionellen Reete müssen von Zeit zu Zeit mit erheblichem Kostenaufwand vom Nejjar wieder instandgesetzt werden. Der einzige Nachteil des Eisens besteht darin, daß das Schußgarn verletzt werden kann. Insbesondere bei Naturstoffen treten Probleme auf; bei den regenerierten oder synthetischen Fasern soll – so der Arbeiter – dies keine Rolle spielen.

Auch kleinere Betriebe mit vier Personen verfolgen diese Strategie der Diversifikation. Ein Patron, der mit seinem Sohn und zwei Arbeitern zwei Webstühle betreibt, fertigt Stoffe für den Souk und für Ben Driss. Die Weber halten so lange wie möglich an der Produktion für die Händler fest; für sie war die Deckenproduktion früher eine gute Verdienstmöglichkeit. Da sie den Markt nicht übersehen, rechnen sie jederzeit damit, daß sich die Situation ändert und die Händler höhere Löhne bezahlen. Deswegen wollen sie weiter für die Händler arbeiten. Sie haben Angst, daß ihnen bei einem Anstieg der Preise nach einer positiven Entwicklung des Marktes später diese Absatzmöglichkeit versagt bleibt. Die Händler versuchen, den Gewinn für die Handwerker in einer Größenordnung zu belassen, in der noch ausreichend Betriebe für sie produzieren.

4.3.3.3 Das traditionelle Dallalsystem

In der Medina erhielt sich in geringem Umfang der Dallalmarkt für traditionelle Jellabastoffe. Er findet am gleichen Platz statt, an dem heute auch die Versteigerung der Teppiche abgehalten wird. Insgesamt ergeben sich mit den drei Mischbetrieben neun Handwerksunternehmen, die ihre Ware mit Hilfe von Dallala vermarkten. Es werden hauptsächlich Jellabastoffe angeboten; ihre Wolle ist unterschiedlich fein gesponnen. Nicht nur der Absatz erfolgt teilweise über den Souk mit Dallala, auch den Ankauf der Rohstoffe nehmen die Patrons wie in alten Zeiten am Souk el Ghezal vor. Südlich des Platzes Rahba Kedima liegt der Soukplatz⁹³. Dort werden Wollflocken und gesponnene Wolle von Handwerkern,

⁹³) In früheren Zeiten hatte der Souk el Ghezal eine weitere Funktion inne: „Woolmarket in the morning and afternoon, it becomes the slave market on three days of the week, in the two hours that precede the setting of the sun and the closing of the city gates“ (S. L. BENSUSAN 1904, S. 122). Auch auf dem Stadtplan von 1899 (E. EHLERS 1984, S. 193) ist der Sklavenmarkt eingetragen.

Händlern und Frauen⁹⁴ angeboten. Neben stationären und ambulanten Händlern trifft man morgens von 6–10 Uhr Weber an, die hier Wolle (ohne Dallala) einkaufen (Abb. 21). Außer Wollflocken⁹⁵ und Wolle werden soukfernde Objekte von Frauen zum Verkauf angeboten. Von den sechs Betrieben, die ausschließlich über Dallala vermarkten, seien kurz zwei Unternehmen vorgestellt:

Betriebsbeispiel A

Ein größerer Betrieb wird von einem 54jährigen Marrakechi geleitet; täglich von 6–9 Uhr sucht er den Souk el Ghezal auf, um das Wollangebot zu studieren und hin und wieder dort einzukaufen. Dort wird aber nur das Schußgarn gekauft; die Kette bezieht er vom Händler, da sie besser versponnen sein muß. Der Absatz läuft nach Schätzungen des Patrons zu 60 % über den Jellabasouk. Die anderen Stoffe bringt er zu einem Händler nahe des Souk el Ghezal, der dort selbst produziert und zugleich im Haus die Ware verkauft. Obwohl nur drei der vier Webstühle in Betrieb sind, ist der Weber mit der Auslastung und dem Ertrag seines Betriebes recht zufrieden. In ähnlicher Weise äußern sich die Arbeiter, die in klassischer Form – zwei Personen am Webstuhl mit einem Spulendreher – zusammenarbeiten. Alle Weber der drei „Mannschaften“ stammen mit einer Ausnahme⁹⁶ aus Marrakech. Sie sind mit durchschnittlich 34,4 Jahren relativ jung; Kinderarbeit ist in dem Betrieb nicht anzutreffen. Die Arbeiter werden je nach Funktion bezahlt. So verdienen die Vorarbeiter am Webstuhl 8,50–9 DH, die Helfer 5–7,50 DH und die Spulendreher 3–4 DH pro Stoffbahn. Die Summe, die der Patron für die Produktion einer Stoffbahn ausgibt, beläuft sich auf 18–19 DH, wobei die Verteilung auf die Arbeiter zwischen den genannten Werten schwanken kann. Normalerweise fertigen sie in 3–3,5 Stunden eine Stoffbahn. Täglich werden pro Webstuhl drei Stück gewebt. Es ist ersichtlich, daß die Weber dieses Betriebes zu den besser verdienenden in der Branche zählen. Dies war für die Arbeiter nicht immer so; eine Gruppe berichtet, daß sie bis vor kurzem für Ben Driss arbeiteten. Dort bekam die bestbezahlte Mannschaft je nach Arbeitsposition 6, 4 und 2 DH Lohn pro Stück. Damit lag die Bezahlung bis zu einem Drittel niedriger als bei dem derzeitigen Patron; dies war für die Handwerker der Anlaß, den Brotgeber zu wechseln.

94) Für die Flocken gelten folgende Preise: weiße Flocken 15 DH/kg; schwarze Flocken 10 DH/kg und Ziegenhaare 5 DH/kg. Je nach Qualität sind Schwankungen von ± 2 DH möglich. Bei allen Flocken handelt es sich um 2. Wahl, da sie von „toten“ Tieren gewonnen wurden. Die anderen Flocken werden über Händler von der Industrie aufgekauft. Das Absinken der Qualität ist typisch für die traditionelle Marktorganisation. Nur um diesen Preis konnte sich das traditionelle System in der heutigen Form erhalten.

95) Frauen verkaufen ihre Ware in der Regel ohne Dallal.

96) Ouezzane.

Die Probleme des Betriebsleiters sind anderer Natur. Sein Vater und sein Großvater waren Weber, aber keiner seiner Söhne wird das Handwerk ausüben. Er versteht und fördert ihre Handlungsweise (Schule, Studium, staatlicher Funktionär), da ihm der Niedergang des Handwerks bewußt ist; aber dennoch ist er von dieser Situation betroffen.

Betriebsbeispiel B

Ein 27jähriger Patron, der im Fondouk el Kabasch arbeitet, hat gerade erst seine Produktion auf Jellabastoffe umgestellt. Vorher hatte er mit seinen 33 und 17 Jahre alten Mitarbeitern für Ben Driss gewebt. Den täglichen Gesamterlös von 30–35 DH (6–7 Stück à 5 DH) mußte er auf drei Personen verteilen und eine monatliche Miete von 30 DH bezahlen. Nach der Umstellung ist der Erlös fast auf das Doppelte angestiegen und entspricht den bereits genannten Verdienstspannen. Bei der Umstellung ist jedoch ein großer Kapitalaufwand nötig. Zunächst müssen die relativ teureren Garne gekauft (Schuß pro kg ca. 31 DH) und der Webstuhl umgerüstet werden, denn für die Jellabastoffe werden andere Litzen benötigt. Der Neuaufbau von Litzen erfordert je nach Qualität 300–600 DH. Auch alte Litzen aufzubessern ist sehr teuer. Die Kosten für Instandsetzung und Reparatur durch zwei Brüder, die als einzige das Handwerk des Nejjar in Marrakech ausüben, fallen



Bild 7. Ambulante Wollhändler im westlichen Teil des Souk el Gbezel.

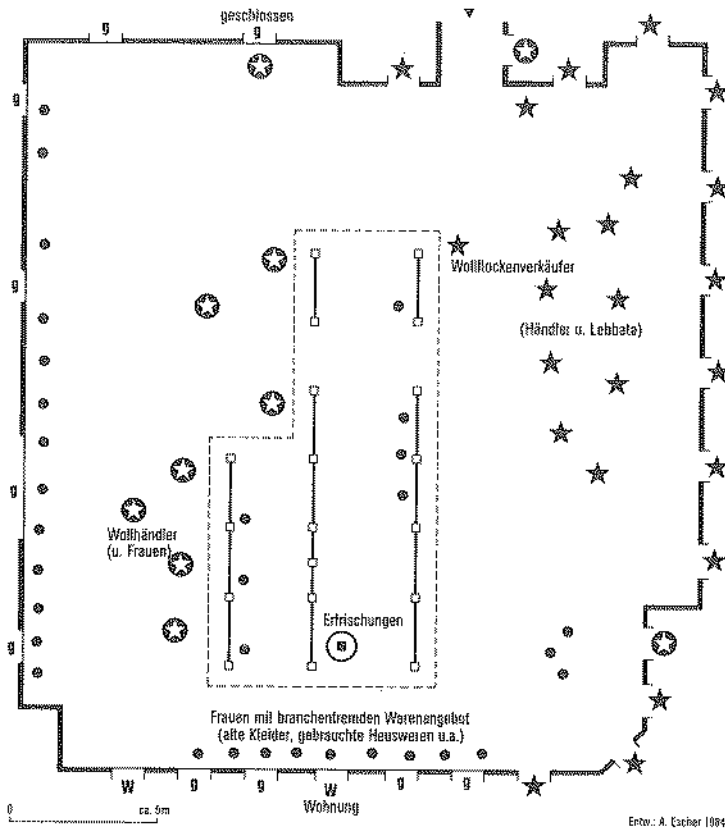


Abb. 21. Der Souk el Ghezal in Marrakech

ebenfalls ins Gewicht. So ist für die Produktionsumstellung ein Kapital in der Größenordnung von 700–800 DH nötig, wenn für die Garne keine Lieferkredite gewährt werden oder für die gebrauchten Litzen keine Absatzmöglichkeit besteht.

Der Umstieg auf Jellabastoffe ist riskant, da der Absatz nicht gewährleistet ist. Deshalb streben die Weber danach, Bazaris oder Kunden zu finden, die zumindest einen Teil der Produktion abnehmen.

4.3.3.4 Produktion für feste Kunden (Bazaris)

Es gaben nur zwei Betriebe an, ausschließlich für einen Bazari zu arbeiten.

Betriebsbeispiel

Seit 30 Jahren arbeitet der Patron, der als Kind begonnen hatte, bei seinem Vater im Betrieb mitzuhelfen, am gleichen Standort. Er hatte schon immer Woll-

decken hergestellt. Doch als 1965 der Souk el Haïk nicht mehr funktionierte, begann er, mit einem Bazari im Souk zusammenzuarbeiten. Die Schußgarne kauft er entweder ungefärbt in einer Fabrik (Douar Askar) oder am Souk el Ghezal. Im Dar Sidi Saïd bei den Färbern (vgl. Fallstudie Färber/Marrakech) läßt er die Wolle färben, um sie dann zu verarbeiten. Die Kette erstet er in Casablanca, da sie dort billiger ist und bessere Qualitäten zu erhalten sind. Er bezahlt für 1 kg Wolle durchschnittlich 27 DH und für das Färben 5 DH pro kg; der Patron hat fünf Webstühle im Hanut stehen, davon sind aber nur zwei in Betrieb, die anderen sind für längere Zeit stillgelegt. Der Bazari macht faire Preise, da man sich gegenseitig gut kennt. Er betreibt ein Geschäft, das direkt an den Souk el Ghezal grenzt.

4.3.3.5 Produktion und Vermarktung im zentralen Bazar

Eine besondere Strategie entwickelten acht Betriebe im Bereich der Souks bzw. des zentralen Bazars. Die meisten Betriebsleiter sind bewußt hierher gezogen, um an den stark frequentierten Soukgassen einen Betrieb mit Verkauf einzurichten (Abb. 19). Hier wird vor den Augen der Touristen produziert und ohne Zwischenhändler an sie verkauft; aufgrund des Baubestandes ist dies in Marrakech besser möglich als in Fès, wo wir nur einen Betrieb mit dieser Strategie ausmachen konnten.

Betriebsbeispiel A

Ein Musterbeispiel dafür ist ein 50jähriger Marrakechi; er wohnt in der Medina und ist seit seiner Kindheit in der Weberbranche tätig. Vor zwei Jahren entschloß er sich, seinen Betrieb in die Souks zu verlegen. Vorher hatte er zusammen mit einem alten Mann im Fondouk al Kabasch gearbeitet. Der Hanut, den er gemietet hat, ist mit 125 DH Monatsmiete relativ preisgünstig. Allerdings mußte er 15 000 DH Schlüsselgeld bezahlen. Mit dem derzeitigen Absatz ist er hoch zufrieden, über die Verdienstspanne beim Verkauf an Touristen will er sich nicht äußern.

Betriebsbeispiel B

Als weiteres Beispiel soll ein Patron aus Aït Melloul dienen: Er arbeitet seit 40 Jahren im Hanut, den sein Vater gekauft hat. Zufällig ergab es sich, daß Touristen, die die Arbeit am Webstuhl beobachteten, Decken, die eigentlich für Ben Driss bestimmt waren, kaufen wollten. Seither legt er eine Anzahl verschiedener Stoffe am Eingang des Hanuts zum Verkauf aus.

Betriebsbeispiel C

Ein interessantes Beispiel stellt der Hanut eines Webers aus der Region Erfoud dar. Im provisorisch eingerichteten ersten Stock des Verkaufsladens webt der

70jährige Patron Kelims, die in Rottönen gehalten sind. Diese Stoffbahnen wurden traditionellerweise zu Satteldecken und Tragetaschen für Pferde und Esel verarbeitet. Inzwischen werden die gewebten Stoffe im Erdgeschoß vom Sohn des Patrons zu Jacken, Westen und Mänteln für Touristen zusammengenäht; seit 10 Jahren findet die fertige Kleidung guten Absatz. Natürlich liegt die beschriebene Ware auch in den typischen Touristenläden im Bazar auf. Doch ist der Kauf für den Touristen im Produktionshanut attraktiver. Außerdem erklärt der Patron, daß er seine eigenen Stoffe selbst vermarkten wollte und deshalb in Marrakech produziere. So war es für ihn billiger, Verkauf und Produktion an einem Standort zusammenzufassen. Deswegen wird im Bazarhanut gewebt, genäht und verkauft.

Die Betriebe in der Bazarzone haben die Möglichkeit, ohne Zwischenhändler zu verkaufen; sie können den gesamten Mehrwert der Produktion für sich in Anspruch nehmen, der beim Verkauf von Einzelstücken an europäische und amerikanische Touristen für marokkanische Verhältnisse sehr hoch ist. Die Betriebsleiter können ihr Überleben im Handwerk gut absichern, wenn der Touristenstrom weiterhin erhalten bleibt. Diese Strategie wird aber auf einen kleinen Kreis begrenzt bleiben, da der Raum beschränkt ist und hohe Schlüsselgeldforderungen erhoben werden.

4.3.3.6 Auftragsarbeit

Mehrere Betriebe entziehen sich durch Auftragsarbeit der Abhängigkeit von den Händlern.

Betriebsbeispiel A

Noch vor 15 Jahren hat ein 90jähriger Marrakechi für den Souk produziert; anschließend arbeitete er für Ben Driss. Seit 12 Jahren hat sich der Patron völlig auf die Auftragsarbeit eingestellt. Es werden nur Woldecken gefertigt. Der Kunde bezahlt pro Kilo 10 DH Arbeitslohn, wenn er Schuß und Kette stellt. Mit zwei Arbeitern (48 Jahre, 33 Jahre), die den Webstuhl bedienen, und pro Kilo 2,50 DH bzw. 2 DH erhalten, verarbeitet der Betrieb täglich 6 kg Wolle. In der Regel wird bei normaler Auftragslage täglich (außer freitags) von 7–14 Uhr produziert. Der Patron, der die Schußhölzer präpariert, verdient somit 33 DH täglich. Nebenkosten fallen für ihn nicht an, da Licht nicht gebraucht wird und der Hanut sein Eigentum ist.

Betriebsbeispiel B

In gleicher Weise begann ein 68jähriger Patron vor 4 Jahren, nachdem er aufgehört hatte, für den Dallalmarkt und Ben Driss zu arbeiten. Zur Zeit der Daten-

aufnahme war der Patron, der drei Webstühle besitzt und in der Regel 5 Arbeiter beschäftigt, ohne Arbeit und der Hanut geschlossen⁹⁷.

Betriebsbeispiel C

Im Viertel Bab Aïlen, abseits der Hauptgasse in einem Fondouk, arbeitet ein weiterer Weber nach Aufträgen. Der Betrieb umfaßt vier Webstühle und wurde vom 50jährigen Patron vor sieben Jahren hier eingerichtet. In drei kleinen Räumen, die durch Wanddurchbrüche miteinander verbunden sind, arbeiten sieben Personen (Abb. 22). Der Patron bezahlt monatlich 50 DH Miete und 40 DH für Strom; die Lichtverhältnisse sind äußerst mangelhaft. Wie die meisten Weber war er auch ehemals für Ben Driss tätig; heute erledigt er Auftragsarbeiten für Städter, im Gegensatz zu den vorhergehenden Beispielen, die vorwiegend für ländliches Publikum weben. Auf zwei Webstühlen werden mit qualitativ hochwertigen Garnen Stoffe nach den Wünschen der Kunden gefertigt.

Ein Webstuhl wird zur Produktion von Jellabas benutzt, die teilweise auf dem Souk, teilweise direkt veräußert werden. Der letzte Webstuhl wird zur Zeit nicht betrieben. Der Patron selbst arbeitet im Betrieb nicht mit, sondern ist immer unterwegs, am Souk el Haïk, am Souk el Ghezal oder anderswo, um nach Garnen und potentiellen Kunden (auch Bazaris) Ausschau zu halten und Kontakte zu knüpfen. Die Arbeiter stammen aus Marrakech, aus Meknès und einer aus Tamesloht⁹⁸. Alle sind in Marrakech ansässig und wohnen in der Medina. Der Patron ist mit der Auftragslage für die städtische Bevölkerung (im Gegensatz zu den Wolldecken für die ländliche Bevölkerung) sehr zufrieden.

4.3.3.7 Die Französin (K. Marat)

Ein Betrieb fällt in Marrakech besonders auf. Er wird von K. Marat, einer Französin, die in der Neustadt (Gueliz) wohnt, geleitet. Sie läßt Stoffe aus unterschiedlichen Materialien (Schafwolle und Baumwolle) herstellen, die sie nach Frankreich exportiert und dort in Boutiquen vermarktet. Mit der eigentlichen Produktion in der Medina hat sie wenig zu tun. Organisation und Verwaltung besorgt ein Marokkaner, der früher in Bab Aïlen tätig war. Seit 7 Monaten arbeiten alle Handwerker in einem ehemaligen Wohnhaus im Viertel Bab Doukkala für sie. Früher hatten sie im Viertel Ben Salah teilweise noch selbständige Betriebe und ar-

97) Der Patron sprach mich von sich aus im Viertel Bab Aïlen an und teilte mit, daß er noch nicht registriert worden sei. Er beklagte sich über die schlechten Verdienstmöglichkeiten der Weber und rief nach staatlichen Maßnahmen gegen die Händler.

98) Heute sind noch vier Personen aus Tamesloht in Marrakech tätig. Vormals war zu Zeiten starker Nachfrage (Winter) eine saisonale Arbeitswanderung vom Dorf in die Stadt üblich. Seit Ben Driss die Geschäfte kontrolliert, hat sich die Wanderung auf ein Minimum reduziert.

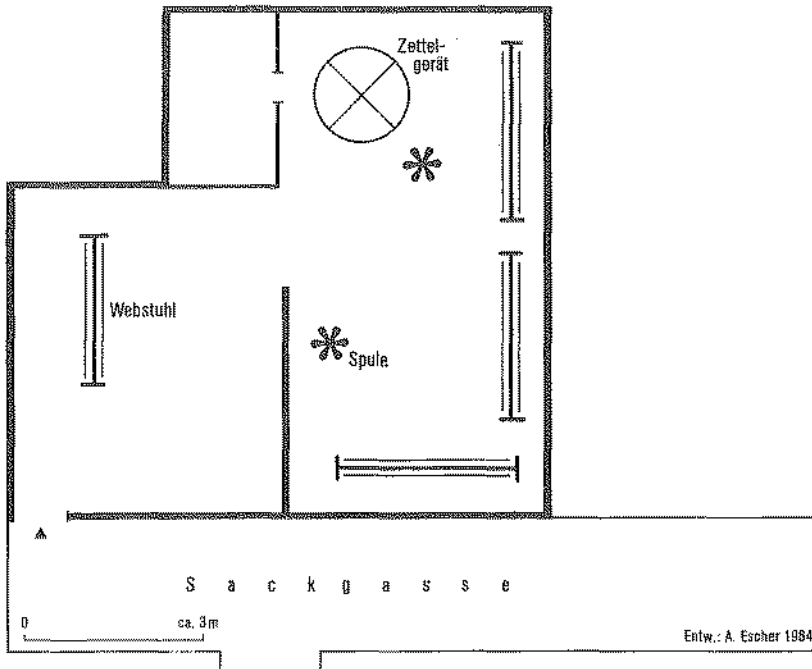


Abb. 22. Betrieb eines Auftragswebers in Bab Aïlen/Marrakech

beiteten in Auftragsarbeit für K. Marat. Insgesamt werden neben dem Leiter – abgesehen von sonstigem Hauspersonal (Gärtner, Wächter etc.) – 21 Personen beschäftigt. Der Leiter arbeitet seit 8 Jahren mit der Französin zusammen, sein ältester Sohn ist als Aufpasser tätig. Der Betrieb ist mustergültig organisiert. Es werden 8 Webstühle betrieben; je zwei Webstühlen ist ein Spuler zugeordnet. Die Webstühle sind auf vier Räume verteilt, von denen sich je zwei im Erdgeschoß und je zwei im ersten Stock befinden, wo auch das Zettelgerät ständig von einem Arbeiter bedient wird. Die Mietkosten von 2000 DH/Monat werden von der Französin bezahlt. Interessant ist die nebenbei erhaltene Information, daß der Betrieb während der Handwerkswoche Journalisten als Beispiel eines typischen marokkanischen Handwerkerbetriebs vorgeführt wurde. Der marokkanische Aufseher erledigt die Anwerbung der Weber und vermittelt die Instruktionen an die Angestellten. Aufgrund der für marokkanische Verhältnisse guten Bezahlung 30–40 DH/Tag für Weber und 25 DH für Spulendreher, ist es kein Problem, Arbeiter zu finden. So hatten fünf Weber vorher für Ben Driss gearbeitet und vier waren Leiter eines eigenen Betriebes. Auch für sie ist es finanziell günstiger für die Französin zu arbeiten, zumal sie nach ihrer eigenen Aussage den selbständigen Status als Patron durch die Beziehung zu den Händlern ohnehin verloren hatten. Die übrigen Weber waren

vorher bei anderen Betrieben angestellt. In fast allen Fällen haben die gesamten Mannschaften auch vorher zusammengearbeitet. Wenn sich ein Team (Vorarbeiter, Helfer und Spuler) gut versteht, versucht es auch bei einem Arbeitgeberwechsel zusammenzubleiben.

Wie die Vermarktung vom lokalen Markt abgekoppelt ist, wird auch der Einkauf der Materialien nicht in Marrakech oder bei den ansässigen Händlern getätigt, sondern in Casablanca. Das Beispiel zeigt, daß Exporte von qualitativ hochwertiger Handarbeit in kleinem Umfang durchgeführt werden können. Wichtig ist dafür aber ein europäischer Geschäftspartner, der für den Absatz verantwortlich ist. Die Exportechancen von derartigen Produkten sind auf Dauer größer als der Export von qualitativ minderwertigen Decken.

4.3.4 *Harrara*

4.3.4.1 Die Produktion der Harrara-Betriebe

Bei den Harrara-Betrieben wird nur von den Herstellern der Kopftücher für Berberfrauen ein Webstuhl wie in Fès verwendet. Die anderen Betriebe benützen den gleichen Webstuhl wie die Derraza; die aufgespannte Kette ist jedoch erheblich kürzer, da in der Regel nur zwei Kettebenen gebraucht werden, um die gewünschten Tücher zu weben. Trotzdem wollen wir diesen Webertyp in Marrakech als Harrara bezeichnen. Seide⁹⁹ wird in Marrakech nicht mehr verarbeitet. Es ist fraglich, ob in Marrakech die Harrara jemals eine eigene Hanta ausgebildet hatten, da L. MASSIGNON (1924, S. 14) nur von einer Weberorganisation berichtet. Heute ist keine Spur mehr von irgendwelchen gemeinschaftlichen Elementen (weder Hanta noch Genossenschaft) bei den Harrara (wie bei den Derraza) zu finden. Die meisten Betriebe arbeiten als Ein-Mann-Unternehmen. Lediglich drei Betriebe haben zwei Webstühle, zwei Betriebe haben drei und ein Betrieb verfügt über sechs Webstühle. Die Harrara in Marrakech stellen drei verschiedene Produkte her, die teilweise auf unterschiedliche Weise vermarktet werden: Kopftücher für Berberfrauen über Händler, Schals mit Gold- oder Silberfäden auf dem funktionierenden Souk mit Dallala-Unterstützung und schließlich Servietten, die ebenfalls durch Dallala veräußert werden. Die ersteren werden an ländliche, die letzteren Produkte vor allem an städtische Kunden abgesetzt.

4.3.4.2 Kopftücher für Berberfrauen

In der Medina sind noch acht Betriebe (25 %) vorhanden, die traditionelle Kopftücher weben. Neben den Kleinbetrieben mit einem Webstuhl finden sich

⁹⁹ Bereits im Jahr 1878 verarbeitete man Seide in Marrakech, die „gesponnen aus Marseille bezogen“ wurde (A. v. CONRING 1884, S. 139).

zwei Unternehmen mit zwei bzw. drei Webstühlen. Von den bereits abgehandelten Mischbetrieben stellen zwei ebenfalls Kopftücher her.

Betriebsbeispiel A

Ein Familienbetrieb, der vom 56-jährigen Vater geleitet wird und in dem drei Söhne als Arbeiter tätig sind (14, 21 und 24 Jahre), hat ein reichliches Sortiment mit drei verschiedenen Typen von Kopftüchern im Angebot. Am unterschiedlichen Gewicht (350–700 g) und der variierenden Musterung ist dies gut zu erkennen. Die Tücher werden an verschiedene Berberstämme verkauft. Die Ausgangsmaterialien kommen von den Händlern im Souk. Von den roten Garnen stehen zwei unterschiedliche Qualitäten zu 25 DH bzw. zu 35–37 DH zur Verfügung; das grüne Garn kostet durchwegs 35 DH. Hinzu kommt noch der Einkauf von Mehl (1 kg kostet 2 DH), das mit heißem Wasser versetzt als Brei auf das fertige Gewebe gerieben wird. Warum man die Kette bei nativen Fasern mit Mehlbrei einstreicht, wurde bereits dargelegt (S. 81). Daß diese Gewohnheit auch beim Weben synthetischer Garne beibehalten wurde, ist nicht auf den ersten Blick zu verstehen. Eventuell soll dadurch eine Gewichtserhöhung erreicht oder für den Kunden das traditionelle Flair der Ware erhalten werden (d. h. Kopftücher müssen für den ländlichen Käufer Mehlstaub enthalten oder danach riechen)! Für den Patron fallen nur die Mietkosten von 30 DH an, da die Arbeiter, seine Söhne, nicht entlohnt werden. Sie bekommen lediglich unregelmäßig ein „Taschengeld“ ausbezahlt. Die Vermarktung wird von drei Bazaris im Souk übernommen, mit denen der Patron seit vielen Jahren – im guten Einvernehmen – zusammenarbeitet. Sie seien nicht wie Ben Driss, versichert der Betriebsleiter, sondern machten faire Preise.

Betriebsbeispiel B

Ein anderer Weber, dessen Vater am gleichen Standort mit Seide arbeitete, stellt seit 45 Jahren Berbertücher her. Er benötigt zu einem Satz von 4 Tüchern (250 g) 4 Stunden Arbeitszeit, da das Muster kompliziert zu weben ist. Die Materialien kosten 9,25 DH und der Händler nimmt den Satz zu 14 DH ab, so daß der Weber bei einem 8-Stunden-Arbeitstag ca. 12 DH verdient.

Die Produktion der Berbertücher ist wie in Fès stark rückläufig, da immer mehr industriell gefertigte Kopftücher von den Frauen getragen werden. Die Frauen ziehen auch moderne Musterungen auf den in rotem Grundton gehaltenen Tüchern vor. Die einfachen geometrischen Muster werden vielfach nicht mehr getragen. Mit dem weiteren Vordringen städtischer Elemente wird die handwerkliche Produktion der Kopftücher für Berberfrauen langfristig verschwinden. Nur noch alte Patrons, die keine Alternative sehen oder Familienbetriebe mit entsprechenden Marktbeziehungen, sind in Marrakech noch in der Lage, dieser Produktion nachzugehen.

4.3.4.4 Schals (weiß mit Gold- oder Silberfäden)

Die zweite Gruppe der Harrara stellt Tücher aus weißem Garn mit Gold- oder Silberfäden her, die von den Frauen in der Stadt als Halstuch oder Schal getragen werden. Die Vermarktung der Schals erfolgt in der Kisseria Ben Abdeslem täglich von 16–18 Uhr über Dallala. Inzwischen haben 13 Betriebe (40 %) der Harrara diese Produktion aufgenommen, davon sind 10 Betriebe nur mit einem Webstuhl ausgestattet.

Betriebsbeispiel

Stellvertretend für die meisten seiner Kollegen können die Auskünfte eines 80jährigen Patrons angesehen werden (Bild 8). Vor drei Jahren ist der Patron auf die Produktion der Schals mit Silberfäden umgestiegen; vorher hatte er 10 Jahre lang erfolgreich für Ben Driss gearbeitet. Nach und nach ging aber der Gewinn immer mehr zurück, so daß er auf eine Produktion auswich, in der noch traditionell vermarktet wurde. Gerade damals mußte er seinen Betriebsraum im Viertel Bab Doukkala aufgeben, da der Eigentümer dort ein Haus bauen wollte. Heute muß er 70 DH Miete – ein Vielfaches des alten Mietpreises – bezahlen. Die Umstellung erwies sich zunächst als erfolgreich. Bei einer Produktion von 8 Schals pro Tag konnte er bei 15 DH Materialkosten 4 Schals für 45 DH verkaufen, d. h. sein Ta-

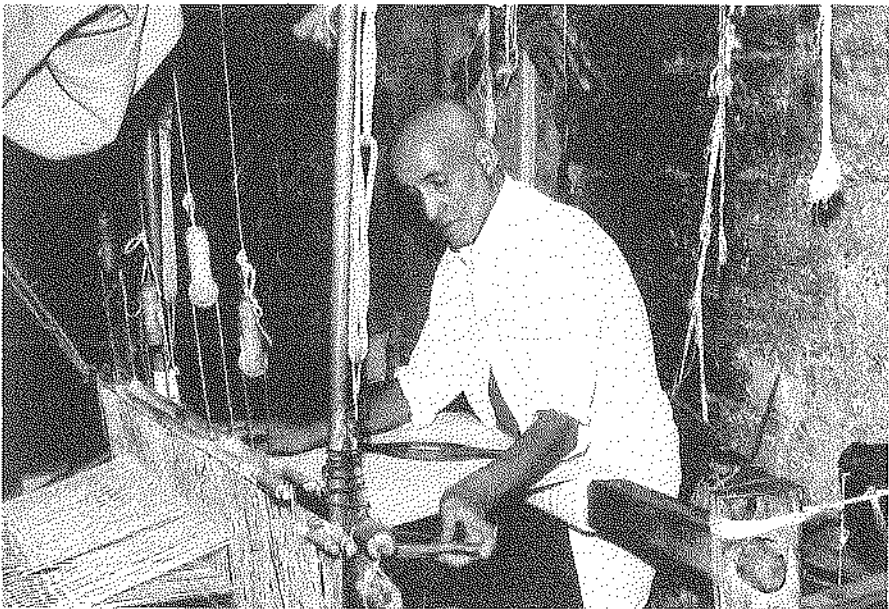


Bild 8. Harrara im Viertel Bab Ailen/Marrakech.

gesverdienst belief sich auf 60 DH. Vor eineinhalb Jahren hat sich die Situation schlagartig geändert; die Preise kamen ins Rutschen und heute erhält er für 4 Schals nur noch 20 DH. Da die Kosten für das Material konstant blieben, kann er nur noch einen täglichen Gewinn von 10 DH einstreichen. Der Patron erklärt, daß ein Jude (?), der in Casablanca eine große Fabrik eröffnet habe, an dem Preisverfall Schuld sei. Dort würden große Mengen dieses Stoffes hergestellt, die den Markt überfluten. Eine andere Erklärung bietet sich an: Durch die Misere bei der Deckenproduktion verlegten sich kurzfristig viele Weber auf die lukrative Schalproduktion. Mittlerweile weben so viele Handwerker Schals, daß der Markt einbrach und sich dadurch die heutige Situation ergab.

Die Ausgangsmaterialien für den weißen Stoff (Fibrane) werden von fast allen Patrons bei Ben Driss gekauft.

Tabelle 15: Rentabilität der Schalproduktion mit Dallalvermarktung in Marrakech

Materialkosten/kg	Material für einen Satz (4 Stück)
Fibrane 20 DH	1,325 kg
Goldfäden 150 DH	0,175 g
Verkauf:	4 Stück 22 DH (1,5 DH Dallal)
Materialkosten:	4 Stück ca. 16–18 DH
Gewinn:	ca. 3–5 DH

Wie die Berechnung des Verdienstes bei den Tüchern mit Goldfäden zeigt, liegen die Gewinne in ähnlicher Dimension wie im obigen Betriebsbeispiel.

Nicht nur die Weber, die vorher mit Ben Driss gearbeitet haben, stiegen auf die Schalproduktion um. Viel näher liegt, daß die Hersteller von Berbertüchern diese Produktion aufnehmen; seit 1956 arbeitet z. B. ein ehemaliger Kopftuchweber nun mit weißer Fibrane und Goldfäden. Er gibt wie alle anderen Patrons den derzeitigen Verdienst je nach Soukschwankungen mit 10–15 DH bei einem Abzug von 1,50 DH für den Dallal und einer täglichen Produktion von 12 Stück an.

Insbesondere die Mietkosten, die bei den genannten Beispielen mit 70 DH zu Buche schlagen, sind für die schlecht verdienenden Betriebe eine hohe Belastung, die sich täglich mit über 2 DH bemerkbar macht. Vorteilhaft ist hier, über einen „alten“ Betriebsraum zu verfügen, wie ein 56jähriger Marrakechi, der nur eine monatliche Miete von 1 DH an Habous abführt.

4.3.4.4 Servietten (weiß mit grüner oder mit roter Musterung)

Die letzte und dritte Gruppe der Harrara, die 11 Betriebe umfaßt (34,4 %), stellt Servietten mit roter oder grüner Musterung auf weißem Grund her. Diese Produkte werden auf gleiche Weise wie die Schals mit Dallal im Souk vermarktet. Auch die weiße Fibrane wird bei Ben Driss gekauft. Lediglich die farbige Fibrane erstehen die meisten Betriebsleiter in Casablanca.

Betriebsbeispiel A

Seit seiner Kindheit arbeitet der 39jährige Patron in diesem Metier. Er stellt täglich, wie alle anderen auch, 8 weiß-rote Servietten her (2,2 kg). Dabei verdient er nach Abzug aller Kosten für die Produktion 3,50 DH pro Stück. Mit 28 DH pro Tag gehört er bei den Webern in Marrakech zu den Spitzenverdienern.

Betriebsbeispiel B

Interessant ist das Beispiel eines Großbetriebes unter den Harrara. Im Viertel nördlich des Bazars arbeiten in einem Raum unter dem Dach eines fünfstöckigen Hauses viele Weber zusammen. Bei der Zuordnung zu einzelnen Unternehmen machte der Aufseher große Schwierigkeiten. Es wurde bei wiederholten Besuchen und Nachfragen bei Bekannten und anderen Personen klar, daß sich hier ein Betrieb mit 6 Webstühlen eingerichtet hatte. Die größte Sorge des Patrons und des Aufsehers besteht darin, vor der Öffentlichkeit bzw. dem Staat (Steuern) die eigentliche Betriebsgröße zu verdecken. Alle Materialien werden in Casablanca gekauft und die Ware über einen eigenen Hanut im Bazar abgesetzt; der Weber umgeht so den Dallalmarkt.

Die Servietten bringen zur Zeit den größten Gewinn ein, doch ist die Nachfrage starken Schwankungen unterworfen.

4.4 Fallstudie Meknès und Anmerkungen zu Rabat

4.4.1 Fallstudie Meknès

4.4.1.1 Entwicklung und Struktur der Weberbetriebe

Die Weberei in Meknès hatte vor der Jahrhundertwende nie soviel Bedeutung erreicht, wie in Fès oder Marrakech. Die Anzahl der Betriebsräume wurde um die Jahrhundertwende auf 110 geschätzt, in denen 220 Arbeiter beschäftigt gewesen sein sollen (G. EVIN 1934, S. 424). 1924 gibt L. MASSIGNON (1924, S. 32) 118 Weber in der Stadt an. In den dreißiger Jahren ist ihre Zahl fast auf die Hälfte zusammengeschmolzen: Es werden noch 60 Patrons und ebensoviele Arbeiter (P. RICARD 1934b, S. 424) gezählt. Zwei Jahre vor der Unabhängigkeit ergab eine Auf-

stellung 75 Patrons mit 215 Arbeitern (L. GOLVIN 1956, S. 47). Im September des Jahres 1982 sind in der gesamten Stadt – Medina, ville nouvelle und randstädtische Douars eingeschlossen – noch 24 Weberbetriebe mit 54 Beschäftigten zu finden. Sieben Betriebe wurden in letzter Zeit aufgelöst oder befinden sich in Auflösung, wie die anderen Mitarbeiter und Weber in den Fondouks berichten. Die Betriebsleiter sehen sich nach einer anderen Beschäftigung um und kommen nur noch selten zum Webstuhl im Fondouk, um einige Bahnen zu weben. Die Webstühle dieser aufgegebenen Betriebe werden mit der Zeit unbrauchbar (Bild 9).

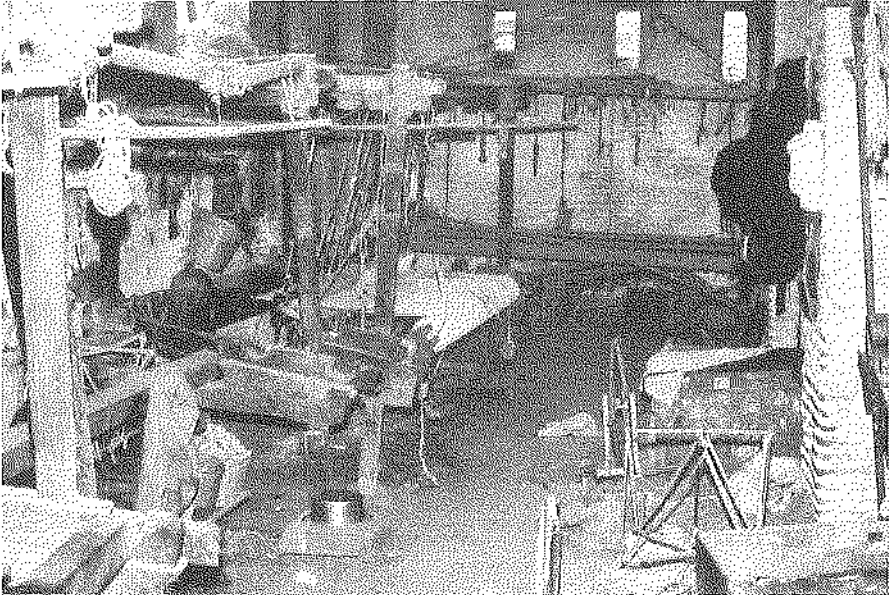


Bild 9. Ein für Meknès typischer Derraza-Arbeitsraum im ersten Stock eines Hauses. Die Mehrzahl der Webstühle ist bereits zerfallen und nicht mehr betriebsfähig. Von insgesamt 8 Stühlen ist nur noch einer in Funktion.

19 der 24 Betriebe befinden sich innerhalb der Medina; sie sind auf 10 verschiedene Standorte (Fondouks, Häuser etc.) verteilt. Die anderen fünf haben sich in peripher gelegenen Stadtteilen (Douars) eingerichtet. Die Betriebsstruktur zeigt, daß über die Hälfte der Betriebe nur über einen Webstuhl verfügt, der in den meisten Fällen vom Patron und einem Mitarbeiter in Gang gehalten wird. Nur 4 Betriebe sind mit 3–4 Webstühlen und mit 3–4 Beschäftigten besser ausgestattet (Tabelle 16). Das Alter der Betriebsleiter liegt mit durchschnittlich 50,4 Jahren relativ hoch, lediglich zwei Patrons sind unter 40 Jahre alt.

Tabelle 16: Struktur der Weberbetriebe nach Beschäftigten und Webstühlen in Meknès

Beschäftigte	Betriebe		Webstühle	Betriebe	
	absolut	in %		absolut	in %
1	5	20,8	1	13	54,2
2	14	58,3	2	7	29,1
3	3	12,5	3	3	12,5
4	2	8,4	4	1	4,2

80 % (19) der Betriebsleiter stammen aus Meknès; die restlichen 20 % kommen aus dem 27 Kilometer entfernt gelegenen Ort Moulay Idriss. Die Abstammung weist auf eine früher übliche Arbeiterwanderung zwischen Moulay Idriss und Meknès hin. Aus Moulay Idriss¹⁰⁰ waren häufig saisonale Arbeitskräfte nach Meknès gekommen, um hier in Zeiten großer Nachfrage im Weberhandwerk zu arbeiten.

Die Handlungssituation in Meknès stellt sich im Vergleich mit Marrakech und Fès anders dar. Nur die Tatsache, daß die Genossenschaft nicht in Betrieb ist und das Verschwinden der funktionsfähigen Dallalmärkte¹⁰¹ stimmen mit den beiden vorausgegangenen Fallstudien überein. In Meknès gibt es jedoch keinen Händler, der mit Ben Driss oder Daïri zu vergleichen wäre. Zwanzig Betriebe (83,9 %) fertigen ihre Produkte im Auftragsverfahren, das auch in Fès und Marrakech einzeln praktiziert wird. Die Vorteile liegen darin, daß der Handwerker weder bei den Ausgangsmaterialien noch bei der Vermarktung des Endproduktes in Abhängigkeit geraten kann, da die Ware vom Auftraggeber gebracht und wieder abgeholt wird. Der Kunde bezahlt lediglich die Arbeitskraft des Handwerkers¹⁰².

100) In Moulay Idriss gibt es heute 17 Weberbetriebe. Ein alter Weber berichtete, daß während des Zweiten Weltkrieges sogar Leute aus Meknès kamen, um Baumwolle verarbeiten zu lassen. Hauptsächlich wird dort nach dem Auftragsprinzip gearbeitet.

101) Im Jahr 1968 wickelten noch 12,6 % der Betriebe ihre Geschäfte hauptsächlich über Dallalmärkte ab (INSEA Bd. 4 1967/68, S. 3/5).

102) In Salé arbeiten heute fast alle vorhandenen Weberbetriebe nach Aufträgen. Die letzte ausführliche Beschreibung der Verteilung und der Anzahl der Weber liefert M. NACIRI (1963, S. 66): „Sur les 75 métiers, auparavant dispersés, la majorité se trouve concentrée dans de petits ateliers d'une dizaine de métiers chacun“. Die 75 Webstühle haben sich inzwischen auf 22 reduziert. Davon sind wiederum 20–30 % nur bedingt betriebsfähig. Die 12 in der Medina erhaltenen Betriebe verteilen sich auf drei Fondouks und drei einzelne Standorte. Der größte Fondouk (Dráz el Bari) beherbergt acht Betriebe mit 13 Webstühlen und einem Zettelgerät. Auf zwei weitere fondoukähnliche Bauten entfallen je zwei Betriebe. Der Rückgang der Betriebe ist auf die industrielle Konkurrenz und die Marktverhältnisse zurückzuführen. „Les ‚fabricants‘ ont, en effet, le monopole de la vente de la matière première; ... ‚Le fabricant‘ ... , contrôle la majeure partie de la commercialisation“ (M. NACIRI 1963, S. 66). Die Marktver-

4.4.1.2 Die Genossenschaft

Am 12. 1. 1957 wurde in Meknès eine Genossenschaft (Société Coopérative Artisanale des Tisserands) für die Weber gegründet; von ursprünglich 30 Gründungsmitgliedern wuchs sie sogar bis auf 36 Mitglieder (auf dem Papier) an. Die Genossenschaft war als Einkaufsgenossenschaft konzipiert. Spätestens 1970 hatte sie ihre eigentliche Funktion verloren. Die im Souk el Haïk gelegene Verkaufsstelle wird zwar noch von einem staatlichen Funktionär geleitet, ist aber für die Weber gleichbedeutend mit einem normalen Woll- bzw. Garnverkaufsladen. Seit mehreren Jahren (4 ?) wird an die Mitglieder der Genossenschaft keine Dividende mehr ausgeschüttet. Der Genossenschaft ist eine Färberei angegliedert; der Hanut liegt im Souk el Haïk unmittelbar neben dem Garnladen. Nach Auskunft des Funktionärs der Genossenschaft soll die Färberei durchschnittlich einmal im Monat betrieben werden. Trotz mehrmaliger Besuche wurde sie immer geschlossen vorgefunden. Die Genossenschaft hat für die Weber in Meknès heute keine Bedeutung mehr.

4.4.1.3 Typischer Beispielbetrieb

Ein für die Weber in Meknès typischer Betrieb ist nicht weit vom Fondouk Nejjarine in einer Seitengasse gelegen. Hier geht ein 40jähriger Meknassi seit 20 Jahren der Weberei nach; sein 21jähriger Arbeiter, der aus Taounate stammt, ist seit 10 Jahren bei ihm beschäftigt. Sie arbeiten täglich von 7.30 bzw. 8.00 Uhr bis 12.00 bzw. 12.30 Uhr, legen eine Stunde Mittagspause ein, um dann bis 18 bzw. 19 Uhr weiterzumachen. Die Arbeitsdauer hängt von der Auftragslage ab, über die sie sich zur Zeit nicht beklagen können. Sie fertigen Woldecken ausschließlich für Marokkaner an. Die Auftraggeber, Bauern und Städter, kommen zum Betriebsraum des Webers und bringen die Wolle mit. Auf einem Zettel werden neben dem Namen des Kunden und Datum des Auftrags zusätzlich folgende Daten festgehalten: die Menge der gelieferten Wolle und die Menge der gelieferten Kette (falls sie

hältnisse in Salé in den 60er Jahren haben sicherlich zum Entstehen der heutigen Situation beigetragen. Die Weber haben sich auf Auftragsarbeit (90 %) zurückgezogen oder ihren Betrieb aufgegeben. Für viele Patrons ist die Weberei nur ein Zusatzverdienst; sie arbeiten nebenbei (vor allem in den Sommermonaten bei schlechter Auftragslage) als Händler oder verdingen sich anderswo als Hilfsarbeiter. Auch die 8 noch regelmäßig arbeitenden Weberbetriebe in Taza arbeiten in erster Linie nach dem Auftragsprinzip. Die Webergenossenschaft (24. 11. 1965) mit 18 offiziellen Mitgliedern beschränkt ihre Aktivitäten auf den Verkauf von Fibrane für die Weber. – Aus *Sefrou*, wo es keine Genossenschaft gibt, wird berichtet: „Le travail se fait façon et certains clients, les ruraux particulièrement, apportent leur propres matières premières“ (H. BENHALIMA 1977, S. 43). Die Zahl der Betriebe ist in den letzten sechs Jahren um fast die Hälfte auf 11 abgesunken (vgl. C. GEERTZ/H. GEERTZ/L. ROSEN 1979, S. 146). Mit die wichtigsten Auftraggeber für die Weber in Sefrou sind die Frauen aus Bhalil, einem nahe gelegenen Dorf (7 Kilometer). Sie tragen ein spezielles weißes Kopftuch, das sie bei den Webern in Sefrou fertigen lassen.

nicht vom Patron gestellt wird)¹⁰³, die Anzahl und das Gewicht der vom Auftraggeber gewünschten Decken oder Stoffe, sowie der Arbeitslohn. Er betrug zur Zeit der Aufnahme 10 DH/kg¹⁰⁴. Dies ist der reine Arbeitslohn; falls die Kette vom Patron gestellt wird, erhöht sich der Preis auf 17,50 DH/kg. Der Preis wird ausgehend vom Kilopreis der Kette berechnet. Für 1 kg Schuß braucht der Weber zwischen 120–150 g Kette, wobei diese je nach Wollqualität 70–80 DH kostet. Eine solche Vorgehensweise ist auch für den Kunden vorteilhaft, da er die eigene selbstgesponnene Wolle verarbeiten lassen kann. In der vorliegenden Literatur wird über Auftragsarbeit bei Webern in den Städten kaum berichtet, während sie auf dem Lande schon immer üblich war¹⁰⁵.

4.4.1.4 Fondouk Nejjarine

Unter den Standorten der Weber in Meknès fällt ein Fondouk besonders auf. Im Gegensatz zu den anderen Betriebsräumen in der Medina herrscht hier für marokkanische Verhältnisse eine ungewöhnliche Ordnung. Aber nicht nur die Sauberkeit – man findet kaum Spinnweben oder andere Indikatoren für die Aufgabe von Webstühlen –, erscheint bemerkenswert, sondern auch die zentrale Lage an einer der Hauptbazargassen. Während die anderen Betriebe entweder abgelegen in Wohngebieten angesiedelt sind oder im ersten Stock eines Hauses liegen, arbeiten die Webereien hier gut zugänglich im Erdgeschoß. Die Ausstattung der Betriebe mit Webstühlen, das Alter der Patrons, die Anzahl der Beschäftigten und weitere Informationen sind Tabelle 17 zu entnehmen. Die Betriebsleiter fertigen Decken in Auftragsarbeit an, wie die übrigen Betriebe in Meknès. Lediglich ein Betrieb (Nr. 5) arbeitet mit einem Bazarhändler zusammen, für den er Decken und auch andere Ware herstellt.

Zunächst sei auf die Raumverteilung im Fondouk hingewiesen. Jeder Betrieb hat die Möglichkeit, in einem Raum, der ihm zugeordnet ist, fertige Ware oder Ausgangsmaterial zu lagern. Die Weber kaufen Wolle, die am Markt relativ teuer ist, direkt von Händlern und Frauen, die Wolle bringen. Auch kann der Kunde,

103) Die gelieferte Kette kann natürlich nicht zum Weben der Stoffbahn für den Auftraggeber verwendet werden, da der Kettbaum nur von Zeit zu Zeit erneuert wird. Dies ist auch der Grund dafür, daß die Kette in den meisten Fällen vom Weber gestellt wird. Natürlich ist der Handwerker in der Lage, die mitgebrachten Kettfäden bei der nächsten Erneuerung zu verwenden.

104) Der Arbeitslohn teilt sich auf alle Beschäftigten am Webstuhl auf: 120–130 Rial für den Patron, wenn er selbst am Webstuhl mitarbeitet; 50 Rial für einen Beschäftigten am Webstuhl und 30–40 Rial für den Dreher, jeweils pro kg. In der Regel werden täglich je nach Arbeitszeit 4–5 kg Schußwolle verarbeitet.

105) Aus dem ländlichen Bereich Marokkos (zentrales Rifgebirge) berichtet F. GRAUL (1982, S. 148): „Die Weber arbeiten meist für Auftraggeber, welche die Wolle liefern und die Stoffe für die eigene Familie benötigen“.

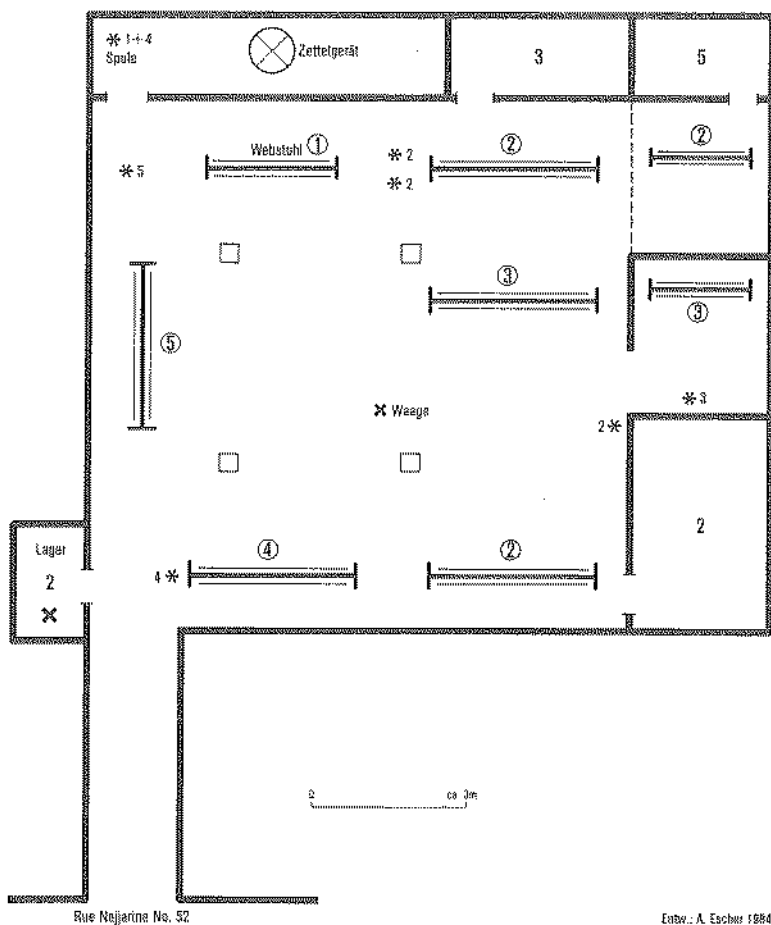


Abb. 23. Die Weber im Fondouk Nejjarine/Meknès

Tabelle 17: Die Weberbetriebe im Fondouk Nejjarine/Meknès

Nr. in Abb. 23	Alter des Parrons	Geburtsort	Wohnort in Meknès	Zeit im Fondouk	Webstühle vor- handen	in Betrieb	Beschäftigte
1	45	Meknès	Medina	8 Jahre	1	1	–
2	39	Moulay Idriss	Medina	17 Jahre	3	2	1-5
3	55	Meknès	Douar	Vater hier	2	1	1-3
4	45	Meknès	Medina	Vater hier	1	1	1
5	50	Meknès	Medina	seit Kindheit	1	1	2

der zum Markttag in die Stadt gekommen ist – wenn er will – das Produkt sofort mitnehmen, da immer fertige Ware auf Lager ist. Außerdem wird an Touristen vermarktet. Die Organisation dazu hat der Weber Abd el Haq inne. Abd el Haq ist der einzige Weber in Meknès, der französisch spricht und sich so mit Touristen verständigen kann. Er arbeitet am Webstuhl Nr. 1 (Abb. 23), so daß er Touristen, die sich am Eingang befinden, im Blick hat und zum Betreten des Fondouks auffordern kann. Hier werden die Touristen zum Photographieren ermuntert. Bereitwillig folgt eine Erläuterung der Webtechnik und das Anbieten des einen oder anderen Stücks zum Kauf. Natürlich kennen die offiziellen und inoffiziellen Fremdenführer von Meknès diesen Fondouk und führen die Touristen gezielt dorthin¹⁰⁶. Der Raum Nr. 2, ein Lager, ist als Verkaufsraum hergerichtet; hier wird Tee serviert und das Verkaufsgespräch kann beginnen. So verfährt man mit Touristen und mit Einheimischen. In den Regalen stapeln sich Tücher und Decken verschiedener Wollqualität und unterschiedlicher Größe, teilweise mit zusätzlichen Mustern. In jüngster Zeit werden den Touristen in diesem Raum sogar kleine geknüpfte Teppiche angeboten. Das Ambiente verleitet viele Kunden, die die Exotik des Fondouks und der Situation genießen, zum Kauf.

Neben dieser speziellen Marktstrategie besitzt der Standort weitere Vorteile. Die monatliche Miete beträgt pro Webstuhl lediglich 12,50 DH, da der Fondouk Habous-Status hat¹⁰⁷. An weiteren Unkosten kommen noch 60–70 DH Strom/Monat hinzu, die auf alle Betriebe umgelegt werden. Im Raum Nr. 5 ist ein geistig Behinderter untergebracht. Er kann hier wohnen und arbeitet beim Betrieb Nr. 5 unentgeltlich mit. Der Patron gewährt ihm dafür freie Kost und Unterkunft; der Mann wird somit als billige Arbeitskraft eines Betriebes und als kostenloser Nachwächter genutzt. Dies darf aber keinesfalls negativ bewertet werden, da sein Los wesentlich schlechter wäre, wenn er nicht im Fondouk Unterkunft gefunden hätte. Im Bewußtsein der Handwerker im Fondouk trägt man damit der frommen Bestimmung des Hauses Rechnung¹⁰⁸.

106) Noch für das Jahr 1968 vermerkt INSEA (Bd. 4. 1967/68, S. 8) in Meknès keine Produktion für Touristen. Diese Strategie ist in Meknès relativ jung.

107) Die Betriebe in Habous-Immobilien in Meknès bezahlen 12,50–50 DH (Ø 29 DH) an monatlicher Miete. Die Betriebe in Privaträumen dagegen müssen 60–150 DH (Ø 95 DH) entrichten. Bei den geringen Gewinnspannen ist offensichtlich, daß die Miete für einen Betrieb zum Existenzproblem werden kann. So verwundert es nicht, daß über 73 % der Weber Habous-Flächen vorziehen. Hier zeigt sich deutlich der heutige Subventionscharakter der religiösen Stiftungen, die den Handwerksbetrieben beim Überleben helfen.

108) Teilweise werden körperlich und geistig Behinderte vom Nadir auf die Habous-Fondouks verteilt, damit sie nicht als Bettler auf den Straßen herumirren und verkommen. Im Fondouk wird auf sie geachtet, da man den Weisungen des Nadirs folgt und sich der Leistungen der Personen bewußt ist.

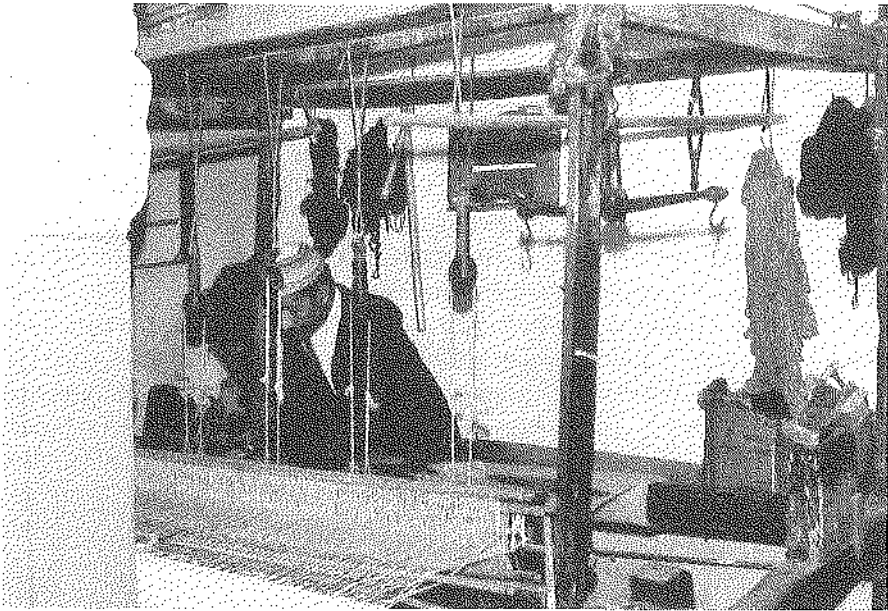


Bild 10. Abd el Haq im Fondouk Nejjarine bei der Arbeit.

Die Lage des Fondouks, der Habous-Status und die genannten Vorgehensweisen (Wollkauf, Vermarktung an Touristen) fügen sich zu einer Strategie zusammen, die den Webern des Fondouks das Überleben in ihrer Branche garantiert.

4.4.1.5 Betriebsverlagerung in Außenbereiche (randstädtische Douars)

Die fünf Weber, die ihren Betrieb aus der Medina in Außenbezirke von Meknès verlegt haben, verfolgen damit ebenfalls eine bestimmte Absicht. Sie befinden sich in den Quartieren Sidi Amar, Ben Mohammed, Zitoun sowie zwei in Oulad Bars. Dort bieten sie im Quartierbazar ihre Leistungen dem zugewanderten ländlichen Publikum an, d. h. sie führen, wie auch ihre Kollegen in der Medina, Auftragsarbeit aus mit dem Unterschied, daß sie zum Kunden gezogen sind – drei Betriebsleiter waren vorher in der Medina beschäftigt. Außerdem ist an diesen Standorten das Mietniveau niedriger.

4.4.2 Anmerkung zu Rabat

Bereits bei der ersten genaueren zahlenmäßigen Erfassung der Weber nach der Jahrhundertwende weicht das Bild in Rabat von dem der abgehandelten Fallstudien ab. „La corporation compte 19 maallemin et 41 apprentis. Elle ne produit

pas de tissus ayant un caractère décoratif, mais demeure néanmoins intéressante par sa situation économique“ (J. GALOTTI 1917b, S. 168). Dieser Aufnahme aus dem Jahr 1913 folgen die Angaben von 1916 mit 27 Patrons und 9 Lehrlingen und von 1924 mit 34 Webern (L. MASSIGNON 1924, S. 23); dazu kommen allerdings noch 13 Baumwollweber im Jahr 1916 bzw. 22 Weber im Jahr 1924. Trotz der geringfügigen Steigerung der Zahlen, die wahrscheinlich in der Annahme moderner Fasern gegründet ist, schätzte Galotti die Überlebenschancen der Weber in Rabat realistisch ein: „Cette corporation, jadis la plus importante de Rabat . . . , se meurt“ (J. GALOTTI 1917b, S. 168).

Die Errichtung einer Genossenschaft (Coopérative Artisanale des Tisserands de Rabat-Salé) im Jahr 1958, die dem „Atelier-pilote“, das im Jahr 1953 in Betrieb genommen wurde, folgte (A. EL HAJOUJ 1953, S. 43), konnte den Verfall nicht aufhalten. Zwar sind in den beiden Städten Rabat und Salé immer noch 45 Personen als Mitglieder in der Genossenschaft eingeschrieben, aber lediglich fünf Betriebe arbeiten nach Aussage des Funktionärs mit der Genossenschaft zusammen. Die Geschäftsstelle fungiert vor allem als Verkaufsladen von Webereien und Stickerien aller Art¹⁰⁹. Dies ist aufgrund der guten Lage an der Rue des Consuls am Ausgang der Medina zur Kasbah des Oudaïas gut möglich. Nach dem Bericht von C. GRANGES (1956) wurden die restlichen Weber in Rabat – in ähnlicher Weise wie heute in Fès und Marrakech – durch die Konkurrenz eines größeren Patrons, der allein 16 Webstühle betrieben hatte, stark beeinträchtigt.

Die damals bei 31 Webern festzustellende Unterbeschäftigung (C. GRANGES 1956, o. S.) bewirkte, daß heute in der Medina nur noch fünf Betriebe zu finden sind. Von diesen waren bei mehrmaligen Besuchen immer nur zwei geöffnet, die anderen werden nach Fremdauskünften von älteren Personen betrieben, die nur sehr sporadisch arbeiten. Die zwei Betriebe konnten in Rabat nur aufgrund einer besonderen Strategie überleben, da sich gerade dort die Konkurrenzfaktoren (Konsumhaltung, Importe) wesentlich früher auswirkten und durch die europäische Bevölkerung erheblich intensiver zum Tragen kamen. Die Weberbetriebe liegen günstig in einer Nebengasse der Rue des Consuls, einer der Hauptachsen des Bazars von Rabat.

Betriebsbeispiel A

Der Betrieb des Hadj Boubker Gzouli (Manufacture Marocaine de Couvertures), auf den wir näher eingehen wollen, wurde nach dessen Tod vor mehreren Jah-

109) Noch vor 4 Jahren wurden in der Regel 300–400 DM Dividende ausgeschüttet; in den letzten Jahren hörte dies auf. Der Funktionär der Genossenschaft antwortete auf die Kritik, die Leiter der Genossenschaft würden in ihre eigene Tasche wirtschaften, folgendes: „Was bleibt dem Leiter bei dem geringen Gehalt übrig, als derartig zu verfahren“.

ren von den Erben übernommen. Das Unternehmen gehört vier Leuten (Brüder und Frau Gzouli), die offiziell keiner weiteren Arbeit nachgehen. Das Einkommen bzw. der Gewinn des Verkaufs der Decken teilt sich auf fünf Personen zu gleichen Teilen auf, denn der körperbehinderte Sohn eines Eigentümers arbeitet als Leiter des Betriebes und ist ebenfalls zu einem Fünftel am Gewinn beteiligt. Der zwei Räume mit drei Webstühlen umfassende Betrieb besitzt eine lange Tradition. Die 7köpfige Familie, der der 22jährige Verkäufer entstammt, hat sich heute in starkem Maße von der handwerklichen Produktion abgewendet, so daß nur noch dieser eine Sohn im Handwerk beschäftigt ist. Ein Sohn des ehemaligen Eigentümers studiert an der Universität Rabat. Der Betrieb beschäftigt manchmal bis zu 9 Arbeiter, von denen zur Zeit der Aufnahme keiner anwesend war, da der Absatz der Produkte sehr schleppend vonstatten ging und die Regale noch gut gefüllt waren. Im Betriebsraum, in dem neben dem Arbeitsbereich mit Geräten wie Webstuhl, Spinnrad und Haspel ein Verkaufsbereich eingerichtet ist, fällt dem Besucher/Kunden das hohe Regal, in dem die Decken gestapelt sind, ins Auge (Abb. 24). Neben dem Regal befindet sich der Verkaufstisch, auf dem die Ware nach abgeschlossenem Verkauf sorgfältig verpackt wird. Zusätzlich sind für den Kunden Stühle zum Ausruhen vorhanden. Insbesondere die Verkaufsecke unterscheidet das Unternehmen vom traditionellen Handwerksbetrieb. Hinzu kommt, daß der Kunde sogar ins Innere des Raumes zum Betrachten der Decken gebeten wird. Hier kann er Decken nach Größe, Farbton und Qualität aussuchen und begutachten. Aber nicht nur der Verkaufsvorgang läuft in europäisiertem Rahmen mit marokkanischen Elementen (Befühlen, Handeln u. a.) ab, sondern auch das Produkt

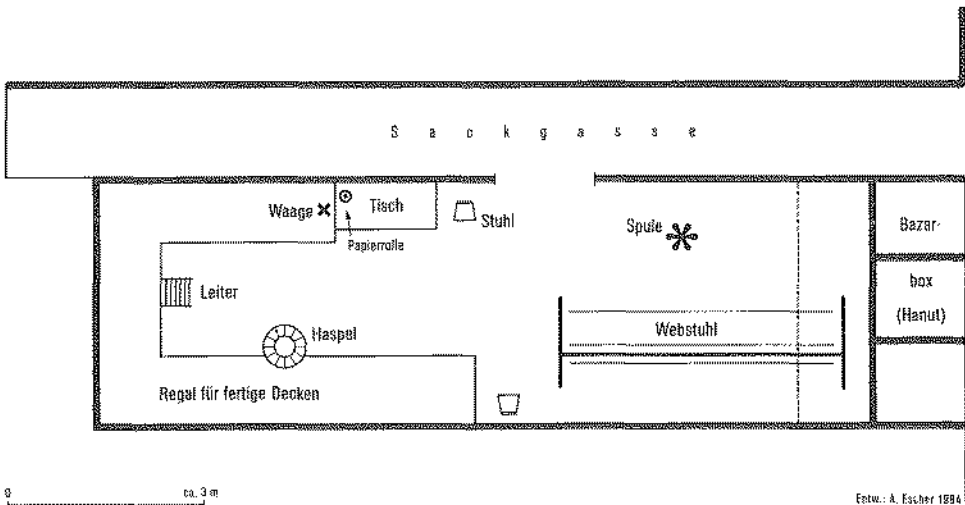


Abb. 24. Der Weberbetrieb Gzouli in Rabat

A B A S C O U S

entspricht europäischer Importware. Die einfarbigen Woldecken, die durchschnittlich 4,7 kg schwer und mit einem Synthetikstreifen randvernäht sind, besitzen keinerlei Muster oder Streifen. Diese Decken werden insbesondere an die Mittelschicht Rabats verkauft.

Der Preis der Decke wird pro Kilo berechnet (Tabelle 18). Der Betriebsleiter kauft ungefärbte Wolle und bringt sie nach Salé zum Färben; die Kette, die aus Industriegarnen besteht, wird bei der Genossenschaft gekauft. Die Randvernähung besorgt ein Handwerker schräg gegenüber des Betriebs mit Hilfe einer Nähmaschine. Die Preisforderung liegt bei 40 DH/kg; für Freunde und gute Kunden ist ein Nachlaß bis zu 3 DH möglich, eine weitere Verbilligung wäre nicht mehr diskussionsfähig. Alle Nebenkosten mitberechnet, beläuft sich der Reingewinn pro verkaufter Decke für den Betrieb auf 30–35 DH, je nach Einkauf des Materials und Verhandlungsgeschick des Käufers.

Tabelle 18: Verdienstspanne beim Verkauf einer Woldecke im Weberbetrieb Gzouli/Rabat

Materialkosten	1 kg Wolle (Schuß)	25,00 DH
	1 kg Färbkosten 4 DH	29,00 DH
	1 kg rote Webkette (Wolle)	22,50 DH
Lohnkosten pro kg	Weber (Vorarbeiter)	1,75 DH
	Weber (Helfer)	1,25 DH
	Dreher	1,25 DH
		4,25 DH
1 Decke von 4,7 kg \cong 4,2 kg Wolle + 0,5 kg Kette		
Schuß	4,2 \times 33,25 DH	
Kette	0,5 \times 22,50 DH	
Randvernähung (Material und Arbeit)	1,35 DH	
	151,85 DH	

Verkauf 37–40 DH/kg

Die Verdienstspanne liegt bei 22,05–36,16 DH pro Decke.

Betriebsbeispiel B

Der zweite Betrieb wird von einem 50jährigen Patron aus Ouezzane¹¹⁰ geleitet, der seit 21 Jahren in Rabat lebt. Sein Vater war in Ouezzane ebenfalls Weber.

110) Die saisonale Arbeiterwanderung war im Weberhandwerk üblich. Die Verflechtungen von Oulad Azzam – Fès, Tamesloht – Marrakech, Moulay Idriss – Meknès und schließlich Ouezzane – Rabat/Salé weisen darauf hin. Im Winter, wenn der Fellaah das Land nicht bearbeiten konnte, war die Produktion (wegen der saisonalen Nachfrage nach Decken) der Weber in der Stadt besonders hoch. Gerade die saisonalen Wanderungsverflechtungen unterstreichen die traditionellen Beziehungen von Stadt und Land im Orient (vgl. E. WIRTH 1973).

Auch er verfügt über drei Webstühle, von denen jedoch nur einer in Betrieb ist. Er fertigt normalerweise nur Arbeit auf Bestellung an. Dies unterscheidet sich grundlegend von der Auftragsarbeit, da er alle Rohstoffe selbst besorgt.

Die beiden Betriebe konnten in Rabat nur wegen der Produktion von Dekken nach europäischem Geschmack überleben.

5 Sebbaga (Färber)

5.1 Allgemeine Ausführungen

Nach außen bieten die traditionellen Färbereien in Fès und Marrakech ein idyllisches Bild, das von Touristen als Photomotiv sehr geschätzt ist; so wird die Abbildung und die Ankündigung des Besuches der Färbereisouks von Marrakech als Ausdruck maghrebinischen Lebens und orientalischer Farbenpracht in keinem Reiseprospekt über Marokko versäumt. Anders sieht es aber hinter den Kulissen der „Tourismusattraktion“ aus. Die wenigen Betriebe, die es heute in den Altstädten noch gibt, liegen untereinander in scharfem Wettstreit um Kunden. Hinzu kommt die Konkurrenz der industriellen Färberei und das Färben im Hinterhof der Großhändler, Teppichproduzenten und -genossenschaften.

Im Marokko des 18./19. Jahrhunderts wurden hauptsächlich die Naturfasern Schafwolle und Seide gefärbt. In der Regel färbte man Garnbündel (M. DE PÉRIGNY 1917, S. 174), in Ausnahmefällen und im ländlichen Bereich auch fertige Kleidungsstücke. In jeder größeren Stadt, in vielen Kleinstädten und auf den ländlichen Märkten waren die Färber nicht wegzudenken; viele Handwerksbranchen (wie Weber und Teppichknüpferinnen) waren auf ihre Dienste angewiesen. Das Bild änderte sich im 20. Jahrhundert grundlegend. Die Ursachen des Niedergangs der Färber nennt bereits J. GALOTTI (1917b, S. 166) in seinem Bericht über die Situation des Handwerks in Rabat: der Import von gefärbtem Gewebe und der Import von künstlichen Färbemitteln, die es den marokkanischen Frauen erlauben, ohne Schwierigkeiten selbst zu färben. Heute spielt zusätzlich die industrielle Färbung eine Rolle.

Die traditionelle Herstellung der Farbflotte war äußerst schwierig und erforderte neben Geschicklichkeit viel Zeit und Wissen. Das gilt schon für die Ausrüstung und für die verwendeten Materialien. Der pflanzliche oder tierische Rohstoff mußte vorher aufbereitet werden. Tabelle 19 nennt die wichtigsten Ausgangsstoffe, Färbemittel und Beizen für die traditionelle Färberei; dies sind aber bei weitem nicht alle! Einerseits konnten nur wenige Farben im Direktverfahren aufgefärbt werden, andererseits standen viele Färbemittel nur saisonal zur Verfügung; deshalb waren die Färber gezwungen, mehrere Rezepte für ein und dieselbe Farbwirkung zu kennen und deren Ausführung zu beherrschen. Die Rezepte wurden

von Generation zu Generation als überliefertes Wissen nur innerhalb des Betriebs (bzw. der Hanta) mündlich weitergegeben. Aus den genannten Gründen ist die exakte Nachzeichnung der traditionellen Techniken schwierig. In der Stadt arbeiten die Färber räumlich konzentriert in den üblichen Ateliers (Hanut). Der gesamte Färbprozeß wurde in diesem Raum ausgeführt. Hier befand sich eine gemauerte Feuerstelle, die einen Kessel erwärmte; daneben waren die Färber noch mit weiteren Kupferkesseln, Eimern, Tonschüsseln, Töpfen und verschiedenen Kleinwerkzeugen ausgerüstet. Da sich Wolle und Seide nicht allein mit Färbmitteln dauerhaft mit Farbe versehen lassen, waren Beizen (Oxydations- und Reduktionsmittel) wie Alaun¹¹¹, Feigen, Feigenblüten, saure Milch, Kalk, alter Urin, Datteln und Flennablätterextrakte in Gebrauch. Das Material der Kessel spielt dabei ebenfalls eine Rolle, je nachdem ob es aus Keramik, emailliertem Blech oder verzinnem Kupfer besteht; denn das letztgenannte trägt in Verbindung mit Alaun zur Sulfatbildung bei, die im Färbprozeß eine wichtige Rolle spielt (vgl. P. GROUSSIN 1959, S. 111).

Tabelle 19: Ausgangsstoffe und Beizen der traditionellen Färbtechnik

Ausgangsstoffe	Beize	erzielte Farbe
Indigo (<i>Indigofera tinctoria</i>)	Holzasche und Kalk oder Pottasche	blau
Krapp (<i>Rubia tinctorum</i>)	Alaun und Weinstein	rot (Kupferrot)
Schildlaus (<i>Kermes vermilio und ilicis</i>) ¹	Alaun	rot-violett
Färberwau (<i>Reseda luteda</i>)	Alaun	gelb-golden
Seidelbast (<i>Daphne gnidium</i>)	-	zitronengelb
Sumach (<i>Rhus coriaria</i>)	Asche des Feigenholzes und Kuhexkremeute oder Alaun	gelb
Wurzelrinde der immergrünen Eiche (<i>Quercus velutina</i>)	Eisensulfat	schwarz
Stechginster (<i>Ulex europaeus</i>)	Alaun	gelb

Quelle P. GROUSSIN (1959) und P. RICARD/M. KOUADRI (1938)

1) Viele traditionelle Ausgangsstoffe wurden importiert. Auch in Marokko wurde im 17. Jahrhundert – wie in europäischen Ländern – die Kermesschildlaus von der aus Mexiko importierten Cochennillelaus als Rohstoff für die Rotfärbung verdrängt (vgl. E. E. PLOSS 1962, S. 31).

¹¹¹) Alaun ist ein Salz, das in fester Form abgebaut wird.

Nachdem die Farbflotte hergestellt und die zusätzlichen Substanzen vorbereitet waren, konnte der Färbvorgang beginnen. Er unterteilte sich je nach gewünschter Farbe in mindestens vier Arbeitsgänge¹¹². Nach dem Beizen des Färbgutes wird es gewaschen und gewässert, danach in das Farbbad gegeben und abschließend mit einem Waschmittel¹¹³ gereinigt. Der Ablauf erscheint zwar einfach und problemlos, aber schon das Herstellen der Farbmischung und die Mengengabe der Beize erforderten Wissen, Erfahrung und Können. Diese Fähigkeiten konnten nur durch jahrelanges Beobachten und Mitvollziehen erworben werden. Außerdem war ein ständiges Überwachen des Färbprozesses (z. B. Umrühren) notwendig.

Der Färber ist ein Künstler: Für die Ausführung seiner Arbeit genügt es nicht, nur eine Formel zu kennen (vgl. P. GROUSSIN 1959, S. 112 und P. RICARD/M. KOUADRI 1938, S. 24). Dies ändert sich grundlegend, als die ersten Anilinfarben in Marokko eindringen. Zwar wurden schon immer Färbmittel importiert¹¹⁴ (z. B. Indigo, Cochenille), aber nun erhält die Importware eine andere Qualität. Der Vorteil besteht nicht nur darin, daß jetzt ohne Beizen (P. RICARD/H. KOUADRI 1938, S. 22) mit erheblich gekürzter Vor- und Nachbehandlung gearbeitet werden kann. Insbesondere entfällt die schwierige Herstellung der Farbflotte braucht nicht mehr durchgeführt zu werden. Mit Hilfe der Industriefarben ist das Färben keine „Kunst“ mehr¹¹⁵. Jeder, der die Bedienungsanleitung beachtet, kann unproblematisch mit Hilfe der chemischen Farben leuchtende und echte Farben erzielen. Die jahrhundertealte, traditionelle Technik ist überflüssig geworden.

Zunächst ist es nicht verwunderlich, daß die Färber bereitwillig die neuen Färbmittel aufnahmen und dadurch selbst zu ihren späteren Problemen beitrugen. Bereits für das Jahr 1913 kann J. GALOTTI (1917b, S. 166) für den Teppichmarkt von Rabat feststellen: Man findet heute in Rabat keinen einzigen Teppich mehr, der mit Hilfe alter Verfahren gefärbt ist. Obwohl die künstlichen Färbmittel erst seit der Mitte des 19. Jahrhunderts¹¹⁶ hergestellt wurden, erwähnt bereits P. LAMBERT

112) Für mittelalterliche Färbverfahren listet E. E. PLOSS (1962, S. 57) sogar bis zu sieben Arbeitsgänge auf.

113) Das traditionelle Reinigungsmittel waren die Wurzeln des Seifenkrauts (*Saponaria officinalis*); die Wurzeln der Pflanze enthalten „ein in Wasser stark schäumendes, giftiges, glucosidartiges Saponin“ (*Brockhaus* Bd. 17, S. 263).

114) Vgl. P. PENNAC (1964, S. 204).

115) Ähnlich äußert sich Ploss über die Farbtechnologie des Mittelalters: „Der technisch komplizierte Vorgang macht es ohne weiteres verständlich, daß der hauswirtschaftlichen Färberei, der Farbtechnologie im Hause, Grenzen gesetzt waren“ (E. E. PLOSS 1962, S. 56).

116) Im Jahre 1856 stellte Perkin erstmalig Mauvein her; kurz darauf (1859) gelang es Verguin und Hofmann, Fuchsin chemisch darzustellen. In den Jahren 1868 folgte Türkisch-Alizarinrot, 1880 Indigo, 1884 Kongorot usw., bis 1920 die Acetatfarben chemisch produziert wurden.

(1868, S. 441), daß im Jahre 1868 Fuchsin in Marrakech zu finden sei. Nicht nur die Färber nahmen die neuen Farben gerne an, sondern auch im Wollhandwerk (insbesondere bei der Teppichherstellung) begann man mit leicht zu handhabenden Farben aus Kostengründen selbst zu färben. Dieser Prozeß zeichnete sich bereits Jahrzehnte vor der Errichtung des Protektorats ab. Sobald in Europa „neue Farben“ chemisch hergestellt und für den Markt produziert wurden, kann man davon ausgehen, daß sie auch ihren Weg in die Länder des Orients fanden.

Prosper Ricard wollte diese Entwicklung rückgängig machen. Um die Originalität und Ursprünglichkeit des marokkanischen Teppichs zu erhalten, wurde ein Gesetz erlassen (22. 5. 1919), das nur pflanzengefärbte Teppiche in traditionellen Mustern für den Export zuließ. Für diese wurde der Prüfstempel „la bonne fabrication“ vergeben. Man richtete unter Aufsicht betriebene Färbereien in Rabat und später in Marrakech ein. Diese Färber waren gezwungen, Naturfarben zu verwenden. Das Gesetz wurde erst im Jahre 1949 abgeschafft¹¹⁷.

Der Siegeszug der chemischen Farben konnte in Marokko auch nicht durch die Intervention von P. Ricard aufgehalten werden. Heute werden (fast) alle Färbmittel, die man in den Handwerksbranchen Marokkos verwendet, aus Europa (insbesondere aus Frankreich, Polen und der Bundesrepublik Deutschland) bezogen, oder in Zweigfabriken europäischer Firmen in Casablanca (wie z. B. Höchst und Bayer) hergestellt¹¹⁸.

Die früher als Hanta zusammengeschlossenen Färberbetriebe wurden in den jeweiligen Städten nicht als Genossenschaften neu organisiert. Die Auswahl der Fallstudien war problemlos, da es nur noch in den Altstädten von Fès, Marrakech und Salé¹¹⁹ handwerkliche Färber gibt, die am traditionellen Standort ihres Gewerbes arbeiten.

117) Heute werden von Marokko Teppiche aller Art exportiert, insbesondere in die Bundesrepublik Deutschland. Die Produktion ist völlig auf europäische Vorstellungen abgestimmt. Ein Produkt wird als Berberteppich verkauft, das mit dem traditionellen Berberteppich nur noch den Namen, keineswegs aber Farbe und Muster gemein hat. Übrigens stieg die Teppichexportrate nach Aufhebung des Gesetzes sprunghaft an.

118) Vor allem werden heute sogenannte Basisfarben an die traditionellen Färber verkauft, in denen bereits alle notwendigen Stoffe enthalten sind. Es gibt aber immer noch viele Färber, die mit billigeren Farben arbeiten und Zusätze (Salz etc.) benützen, um die Rohstoffkosten niedrig zu halten.

119) Hier ist immer von marktorientierten Färbern die Rede; in vielen genossenschaftlichen Teppichknüpfereien wird handwerklich gefärbt, jedoch nicht öffentlich. In Tétouan gibt es einen weiteren Färberbetrieb, auf den kurz eingegangen wird.

5.2 Fallstudie Fès

Der Standort der Färber in der Medina von Fès ist über Jahrhunderte hinweg unverändert geblieben, wie zwei Brichte aus dem 14. und 16. Jahrhundert belegen. ROUDH EL-KARTAS (S. 58) und Leo Africanus (LÉON L'AFRICAIN, S. 202) beschreiben ausführlich den Standort der Färber am Oued Fès. Leo Africanus bewundert den schönen Brunnen in der Färbergasse, der noch heute den Färbern zum Waschen der Wollgarne dient. Obwohl es den Anschein hat, daß die Färber mitten im Zentrum der Medina liegen, sind sie doch am Rande eines der ursprünglichen Stadtkerne von Fès – im Osten des Kairouaner Viertels – angesiedelt. Wenn auch der Standort identisch ist, so ist das 20. Jahrhundert nicht spurlos an den Färberbetrieben vorübergegangen. Allein die Zahl der Betriebe hat seit der Jahrhundertwende beträchtlich abgenommen (Tabelle 20).

Tabelle 20: Entwicklung der Färberbetriebe in Fès

Quelle	Jahr	Ateliers	Patrons	Arbeiter
R. Le Tourneau 1949, S. 349	1898	40		
L. Massignon 1924, S. 4	1923	19		
P. Ricard 1934 b, S. 423	1934		16	30
J. Mothes 1945, S. 36	1945		18	
R. Le Tourneau 1949, S. 349	1949	12-13		
L. Golvin 1956, S. 46	1954		13	40
Chambre d'Artisanat 1973	1973		6	24
Schéma Directeur Fès, Heft 1/4, 1980, S. 98	1978	1978	6	24
Eigene Aufnahme	1982/83	8	7	37

Im Mittelalter sollen sich am Fluß durch Fès bis zu 116 Färber (ROUDH EL-KARTAS, S. 58) befunden haben. Kurz vor der Jahrhundertwende wurden 40 Betriebe verzeichnet, die bis zur nächsten Aufnahme in den zwanziger Jahren um die Hälfte zurückgegangen waren. Der Rückgang der Färberbetriebe geht zeitlich mit dem Eindringen der Anilinfarben einher (vgl. M. DE PÉRIGNY 1917, S. 173 f). Der Schrumpfungprozeß ist deshalb nicht nur auf die europäische Konkurrenz (R. LE TOURNEAU 1949, S. 349), sondern vor allem auf die vereinfachte und jedermann zugängliche Technik, die die Färberei im Hinterhof ermöglicht, zurückzuführen. Noch heute klagen die Färberpatrons über diese Konkurrenz und rufen nach einem staatlichen Verbot der Färberei außerhalb der Branche. Bis zur Unabhängigkeit reduzierten sich die Betriebe nochmals kontinuierlich um ein Drittel, so daß L. GOLVIN (1956, S. 46) nur noch 13 Färber vermerken kann. Bis heute (1983) sind sieben Färberbetriebe übriggeblieben. Davon befinden sich sechs Betriebe in der

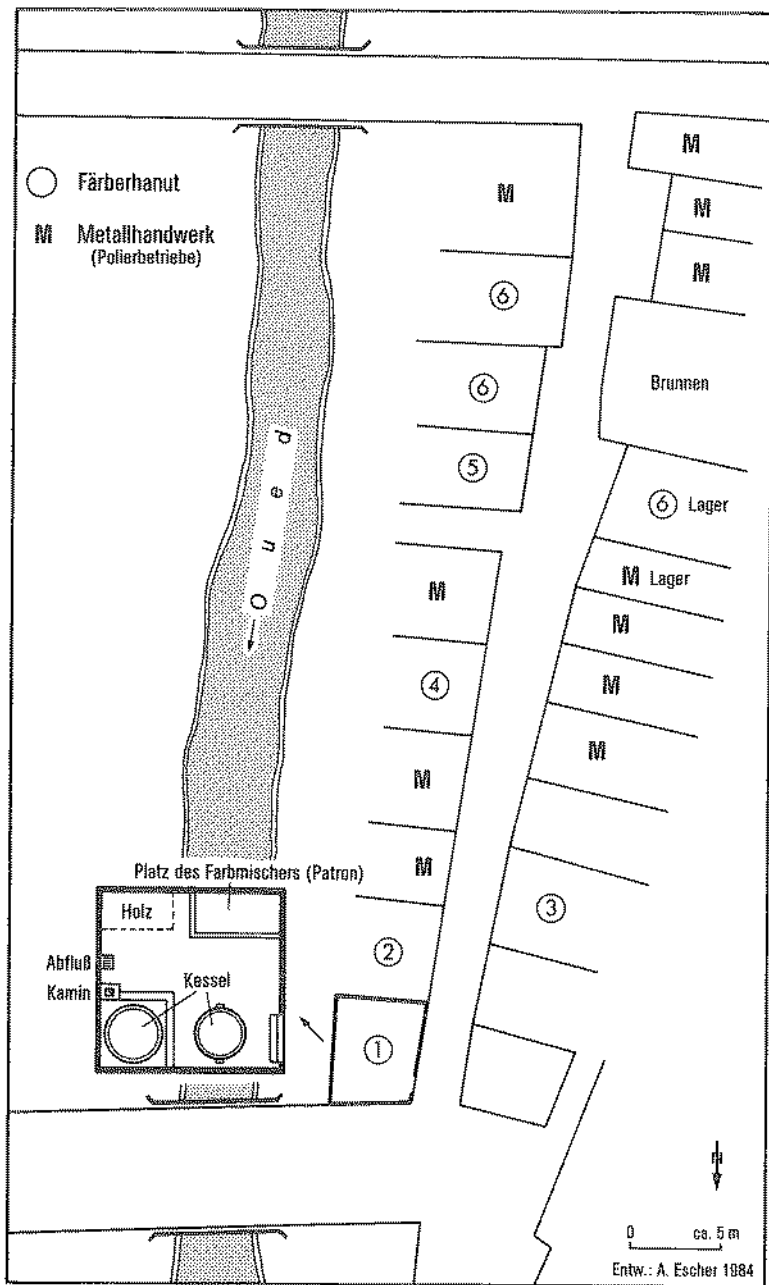


Abb. 25. Die Färbergasse von Fès

traditionellen Färbergasse direkt neben dem Fluß (Abb. 25). Die Abwässer¹²⁰ leitet man in das Flußbett. Ein Betrieb liegt etwas entfernt nahe beim Platz Seffarin; dies läßt den Schluß zu, daß sich die Färber im vorigen Jahrhundert bis hin zum Platz Seffarine ausdehnten. Der Betrieb dort wird von einem Amin geleitet, der aber faktisch keine Funktion ausübt. Von den 20 Hawanit der Färbergasse werden 8 von Färbern genutzt; ein Betrieb verfügt über drei Räume. In den letzten Jahren drangen viele metallverarbeitende Betriebe in die Gasse ein; so ließen sich ein Schmelzbetrieb und neun Polierbetriebe in den verlassenen Räumen nieder.

Alle Färber-Hawanit verfügen über eine charakteristische räumliche Struktur: In einem relativ kleinen Raum von ca. 3 × 4 m ist der Betrieb untergebracht. Im Hanut fällt als erstes der erhöhte Podest auf; hier sitzt der Inhaber oder der Farbenmischer, der die Arbeit überwacht und Anordnungen für die Arbeiter gibt. Vor ihm ist die Palette der Farbenflotte aufgebaut (Bild 12), schräg gegenüber liegt der Ofen, der eigentlich nur aus einer gemauerten Feuerstelle besteht, in die der Kessel eingelassen ist. Ein kleiner Kamin führt den Rauch ab; vor der Feuerstelle ist der Holzvorrat der Woche oder des Tages aufgeschichtet. Daneben stehen noch Gerätschaften, die für den Färbvorgang notwendig sind. Zusätzliche Schüsseln und Kessel zum Waschen des Färbgutes sind vorhanden; dies wird zum Teil auf der Gasse vollzogen¹²¹. Der allzu sorglose Umgang mit den Färbchemikalien (Anilinfarben, Säuren etc.) und der Rauch werden den Arbeitern gesundheitlich oftmals gefährlich. Alle verwendeten Materialien (mit unerheblichen Ausnahmen) von Farben über Beizmittel und Waschseife sind heute chemisch-synthetischen Ursprungs. Somit orientiert sich der Ablauf des Färbprozesses an den technischen Vorschriften der Chemiekonzerne.

Es ist den Färbern in Fès aus Platzgründen nicht möglich, die gefärbte Ware an Stangen in der Nähe ihrer Betriebe zum Trocknen aufzuhängen. Sie sind gezwungen, die Ware noch im feuchten Zustand zum Auftraggeber bringen zu lassen. Der aufmerksame Beobachter kann in der Medina von Fès in vielen Fondouks zum Trocknen aufgehängte Wolle, Fibrane und Reyon bemerken. M. DE PÉRIGNY (1917, S. 174) war eine besondere Technik der Fassi, die auch heute noch angewendet wird, nicht entgangen: Die Garnbündel werden mit Hilfe von zwei kurzen Stäben ausgewrungen, um die Trockenzeit und das Transportgewicht zu verringern.

120) Nur am Rande sei auf die erhebliche Belastung des Flusses durch die chemischen Rückstände hingewiesen (vgl. Fallstudie Metallhandwerker).

121) Das Gedränge in der Färbergasse, bedingt durch die rußgeschwärmten Arbeiter und durch die Transporteure, die mit Mulis und Eseln das Färbgut anliefern und abholen, hat natürlich für den Touristen einen zusätzlichen Reiz. Wichtig ist, anzumerken, daß in der Stadt erst „Leben und Arbeiten“ das exotische Flair ausmacht (Bild 11). Dieser Aspekt sollte bei der Subvention des Handwerks berücksichtigt werden.

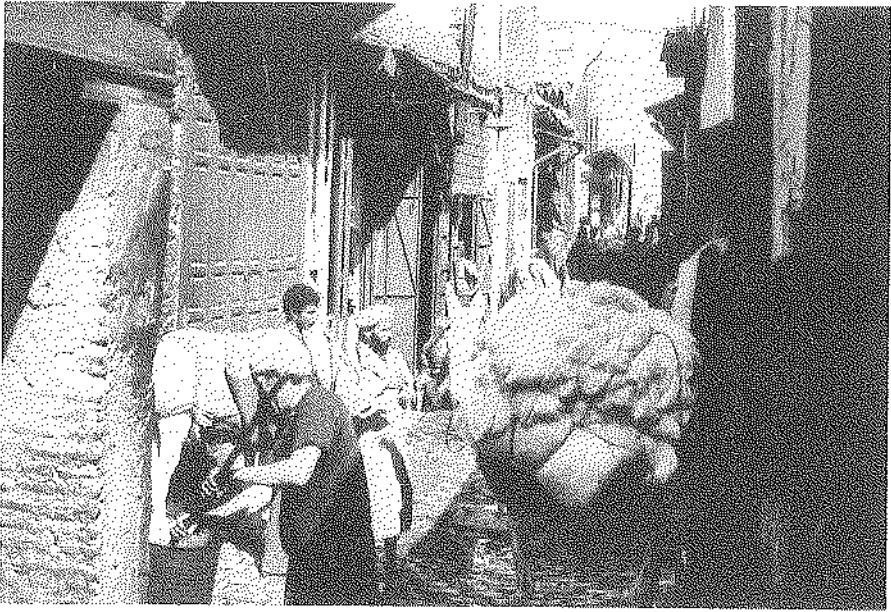


Bild 11. Die Färbegasse von Fès. Wie in der Medina üblich, werden alle Lasten und so auch das Färbgut mit Hilfe von Tieren transportiert.



Bild 12. Ein Färber-Hanout in Fès.

Die Arbeitsmaterialien kaufen die Färber an unterschiedlichen Orten; manche erstehen die Farben bei den Händlern, die sich in der Nähe eingerichtet haben. Ursprünglich wurden die Farben und andere Zutaten am Souk el Henna angeboten. Einige Färber lassen sich von Freunden die Färbmittel aus Casablanca mitbringen, da sie dort um 10–20% billiger verkauft werden. Holz oder anderes Brennmaterial wird immer noch am Bab el Hocha erworben. Reparatur und Instandhaltung der Kessel besorgen die standortnahen Kupferschmiede am Platz Sefarine. Das Wasser, eines der wichtigsten Arbeitsmittel des Färbers, entnimmt man dem Brunnen der Färbergasse; für die Instandhaltung der Wasserzufuhr entrichtet jeder Betrieb pro Woche 5 DH an die Verwaltung.

Die Betriebsleiter sind alle in Fès geboren und wohnen in der Regel in der Medina (vgl. Tabelle 21). Nur bei drei Färbern läßt sich eine Familientradition nachweisen; ihre Vorfahren (mindestens zwei Generationen) waren auch Färber in Fès. Zwei davon werden den Betrieb nicht an ihre Söhne übergeben. Bei den beiden Betrieben arbeiten die Inhaber nicht mehr mit; sie haben die verantwortliche Leitung Teilhabern (Associés) überlassen. Die Söhne des Patrons, der den größten Betrieb leitet, arbeiten im Ausland (Belgien). Insgesamt sind im Färberhandwerk in Fès 46 Personen beschäftigt. Es fällt auf, daß sich unter den 37 Arbeitern nur zwei Lehrlinge befinden. Das Lohnniveau der Arbeiter ist für marokkanische Verhältnisse zufriedenstellend. Die Bezahlung erfolgt abgestuft nach Alter und Anwesenheitsdauer des Beschäftigten. Die beiden Lehrlinge (12 Jahre alt) erhalten 15 und 30 DH/Woche, die Arbeitsleistung geht in die Entlohnung ein. Ein Anfänger (um 19–24 Jahre alt), der unter einem Jahr beschäftigt ist, erhält 15–20 DH/Tag. Mit Beschäftigungsdauer und Alter steigert sich der Tageslohn von 20 bis auf 30 DH/Tag. Der Spitzenverdienst von 40 DH/Tag wird nur in zwei Betrieben an zwei Arbeiter gezahlt; sie sind für die Farbmischung verantwortlich und haben damit die Stellvertretung des Patrons übernommen. Die Beschäftigten werden – wie bei allen anderen Handwerksbranchen – nur bezahlt, wenn sie zur Arbeit erscheinen und wenn es Arbeit gibt. Bei Krankheit, Verlust des Arbeitsplatzes und anderem Mißgeschick sind sie auf die Hilfe der Familie und ihrer Verwandten angewiesen. Ein Drittel der Beschäftigten ist in Fès geboren und wohnt in der Medina; die anderen kommen aus Meknès, Taounate, Oulad Alia, Oulad Amran, Tissa, Hicîna, Charaga und Taza. Eine verwandtschaftliche Beziehung unter den Arbeitern läßt sich nicht ausmachen; alle haben in der Medina Unterkunft gefunden, bis auf drei, die in Douars außerhalb der Medina wohnen. Zwei Brüder, die aus Taza stammen und deren Familie dort lebt, wohnen im Färber-Hanut und fahren an jedem arbeitsfreien Freitag nach Hause. Die Beschäftigungsdauer der Arbeiter bei den Betrieben ist relativ kurz. So sind nur 8 über 15 Jahre, 9 Arbeiter zwischen 5–15 Jahren und 20 Arbeiter unter 5 Jahren bei den Betrieben angestellt. Die Betriebsleiter beklagen sich, daß die Arbeiter meist unmittelbar nach Abschluß der Ausbildung

Tabelle 21: Die Färberbetriebe in Fès

Nr. in Abb. 25	Inhaber (Patron)			Teilhaber (Associé)		Wichtigstes Färbgut	Preis pro Kilo	Anzahl der Arbeiter	Miete (Habous)	angegebene Tagesleistung	feste Kunden	Lohn der Arbeiter
Alter	Geb. Ort	Vater	Alter	Geb. Ort								
1	40	Fès	Färber	-	-	Reyon	1,40 DH	8	30	0,5 t	ja	15-30 DH
2	60	Fès	Färber	35	Tsoul	Wolle	3,00 DH	1	30	150-200 kg	ja	?
3	52	Fès	-	-	-	Sabra/ Wolle	1,50 DH/-	6	40	200 kg/ 50-60 kg	?	15-30 DH
4	70	Fès	Färber	34	Oulad Alia	Sabra/ Naturseide	2,50 DH/20 DH	4 + 1	30	300 kg/ 30 kg	ja	40 DH 20 DH
5	60	Fès	-	-	-	Wolle	3,00 DH	1 + 1	50	100 kg	?	20-40 DH
6	50	Fès	-	-	-	Sabra/ Wolle	2,25 DH/3 DH	11	150 (1/4 Melk)	1 t ?	ja	25-40 DH
7	56	Fès	-	-	-	Sabra	-	4	30	?	ja	

dann von der Industrie abgeworben werden, dann also, wenn sie voll einsetzbar wären. Dadurch läßt sich das gestaffelte Lohnniveau schlüssig erklären.

Von allen Betrieben fallen zwei (Nr. 2 und 5) relativ stark ab (vgl. Tab. 21). Sie beschäftigen nur 1–2 Arbeiter und hatten bei mehrmaligen Besuchen oft keine Arbeit. Beide Betriebe färben nur Schafwolle und klagen über mangelnde Kundenschaft. Mit dem Preis von 3 DH pro Kilo liegen sie sehr niedrig im innermarokkanischen Vergleich. Dies ist auf die Praxis der großen Wollhändler zurückzuführen, die ihre eigenen Färber beschäftigen, industriell färben lassen oder für Großaufträge gute Konditionen aushandeln¹²². Die Betriebe 1 und 7 haben sich auf das Färben von Kunstfaser (Reyon, Sabra) spezialisiert; die anderen färben nebenbei Wolle und ein Betrieb sogar noch Naturseide, die aus Indien importiert wird¹²³. Fast alle Betriebe haben feste Kunden.

Das Färbgut Kunstfaser wird vor allem in Casablanca und Fès industriell hergestellt. Auf Lastwagen lassen Händler die Ware nach Fès transportieren. Hier werden die Garnkötze mit Hilfe von elektrischen Maschinen auf Garnbündel umgespult. Die Bündel werden anschließend zum Färben gebracht, danach wieder abgeholt, im Fondouk zum Trocknen aufgehängt, danach wieder auf Kötze oder auf kleine Spulen transferiert und zum Weiterverkauf vorbereitet. Der Händler ist in der Regel der Eigentümer der Ware, die er in Casablanca für 33 DH/kg kauft, um sie nachher für 42 DH zu veräußern. Auch werden in dem Betrieb zum Teil Dienstleistungen (Umspulen für andere gegen Bezahlung) erbracht.

Tabelle 22: Färbkosten von Reyonfaser aus Casablanca in Fès

Transportkosten pro kg

Casablanca (Fabrik)	- Fès (Bah el Hocha) mit Lastwagen	2 Rial
Bah el Hocha	- Standort der Spulerei (S)	1 Rial
Standort (S)	- Färberei	1 Rial
Färberei	- Standort (S)	1 Rial

Transportkosten gesamt: 5 Rial oder 0,25 DH

Lohnkosten	Umspulen und Rückspulen nach dem Färben	Färbereikosten	Summe
Casablanca (industriell)	3,00 DH	3,00–3,50 DH	6,25 DH
Fès (handwerklich)	1,70 DH	2,25–2,50 DH	4,00 DH

122) Ein Wollhändler, der seine Niederlassung im Fondouk Sagha hat, läßt seine Ware bei den Handwerkern färben.

123) Das Färben der Naturseide ist schwierig und langwierig (vgl. F. WEBER/F. GASSER 1954).

Wie die Aufstellung in Tabelle 22 zeigt, ist das Färben der Garne in Fès trotz der Transportkosten erheblich billiger als in Casablanca. Die Differenz beläuft sich auf 1,50–2,00 DH/kg. In der Medina existieren ca. 15 Umspulbetriebe. Produktionsumfang und Preisgestaltung der Färberbetriebe sind aufgrund der Konkurrenz unter den Färbern mit Vorsicht zu betrachten. Dennoch haben wir versucht, bei einem Betrieb die Kosten aufzurechnen (Tabelle 23).

Tabelle 23: Wochenverdienst eines Färberbetriebes in Fès

Wöchentliche Betriebskosten ¹⁾ :			pro Woche
Brennmaterial	300 kg/Tag	1 kg 40 Centimes	720,00 DH
Wasser	Pauschale	5 DH/Woche	5,00 DH
Farben	600 DH/Tag	(Pauschalangabe des Patrons)	3 600,00 DH
Waschmittel	70 l/Tag	1 l kostet 3 DH	1 260,00 DH
Miete an Habous	30 DH/Monat		7,50 DH
Arbeitskraft	8 Arbeiter (30, 30, 15, 25, 20, 25, 15, 10)	170 DH/Tag	<u>1 020,00 DH</u>
			– 6 612,50 DH
500 kg Reyon/Tag	1 kg 2,50 DH		<u>7 500,00 DH</u>
Wöchentlicher Verdienst des Inhabers:			<u>887,50 DH</u>

1) Es muß berücksichtigt werden, daß bei den Unkosten immer Maximalangaben herangezogen wurden. So werden die 8 Arbeiter nicht zugleich alle Wochentage beschäftigt und bezahlt, sondern abwechselnd. Ebenso ist die Preisangabe von 2,50 DH/kg mit Vorsicht zu betrachten, da mit den Kunden Konditionen vereinbart werden, die die Färber als Betriebsgeheimnis behandeln. Die Kilopreise sind je nach Menge, Art der Kunstfaser, Farbe und Farbintensität unterschiedlich. Die Preisangaben wurden bei Kunden und Umspulbetrieben überprüft. Allerdings meinte der Patron eines Umspulbetriebes, daß er allein 1 t täglich an einen einzigen Färberbetrieb liefert. Er schätzte die maximale Kapazität eines Färberbetriebes (Nr. 7) auf 2 t/Tag. Die Betriebe arbeiten aber nicht jeden Tag.

Solange es den Färbern in Fès möglich ist, Kunstfaser unter dem Preisniveau der Industrie zu färben, ist ihre Existenz gesichert. Mit der traditionellen Färberei haben die Handwerker in Fès lediglich den jahrhundertealten Standort und die Tätigkeit mit der Hand gemein. Die Färber, die weiterhin nur auf Wolle ausgerichtet sind, werden langfristig ihr Handwerk aufgeben oder auch auf anderes Färbgut umstellen müssen.

5.3 Fallstudie Marrakech

„Les teinturiers sont tous dans le quartier de Mouassin, autor d'une petite place descrete toute proche de la belle fontaine monumentale“ (M. DE PÉRIGNY 1918, S. 156). Auch heute befindet sich der größte Teil der Färber immer noch an diesem Platz, der als Färbersouk bezeichnet wird. Während L. MASSIGNON (1924, S. 15) noch 47 Patrons registrieren kann, die in 22 Ateliers arbeiten, vermerkt P. RICARD (1934b, S. 425) im Jahr 1934 nur noch 20 Färber und 20 Helfer, die als Färbmittel mineralische Produkte schlechter Qualität benutzen. Lediglich für Teppichwolle werden höherwertige Farben verwendet. L. GOLVIN (1956, S. 48) bestätigt für 1951 die Angabe von 20 Betrieben, obwohl LÉBOITEUX (1946) nur 14 Färber erwähnt; J. KROESKE (1968, S. 144) nennt 1968 22 Betriebe, die sich bis heute auf die Hälfte verringerten.

Die Ursache für die Verdrängung der Färber und vieler anderer Handwerksbetriebe aus leicht zugänglichen Standorten in der Medina sieht die Stadtverwaltung von Marrakech im Tourismus. „Le tourisme, par les rapports qu'il entretient avec certains établissements publics (...) ou privés (...), encourage et ouvre indirectement de nouveaux débouchés pour certains métiers (sculpture sur platre, zellige etc.) ... Il a par contre chassé de son itinéraire au souk, menuisiers, teinturiers (reste 7/40), ...“ (*Schéma Directeur Marrakech* 1982/83, S. 6-7).

Der Struktur- und Nutzungswandel tritt insbesondere im Färbersouk hervor. Die meisten der ehemaligen Färber- und Scherenschleifer-Hawanit werden heute von Bazarhändlern genutzt, deren Angebot eindeutig auf Touristen ausgerichtet ist (Abb. 26). Die Händler verdrängen die Färberbetriebe. Es sind aber gerade die Färber im Souk von Marrakech, die den Touristen faszinieren. Nicht nur Bazaris drängen zum Färbersouk, sondern auch die ambulanten Händler und die photogenen Wasserverkäufer versuchen beim Touristen abzukassieren (Bild 13). Der optische Reiz und Charme des Färbersouks ist erst durch seine weitläufige Struktur möglich. Anders als in Fès werden die frisch gefärbten Garne nicht ausgewrungen, sondern an Ort und Stelle getrocknet. Auf langen Bambusstangen hängt man Garne und Kleidungsstücke quer über die Soukgassen zum Trocknen auf (vgl. M. DE PÉRIGNY 1918, S. 156). Die Färber profitieren damit direkt vom Touristenboom, denn die Ware wird häufig an Touristen verkauft.

11 Färberbetriebe sind in der Medina anzutreffen. Davon arbeiten 8 im engeren Bereich des traditionellen Souks, einer zwei Häuserzeilen entfernt, ein weiterer in einem nahe gelegenen Fondouk. Der letzte Betrieb ist im Dar Sidi Saïd untergebracht. Drei der elf Betriebe werden von je zwei Patrons geleitet. Alle elf Betriebe beschäftigen insgesamt 26 Arbeiter, davon sind allein bei einem Betrieb sieben angestellt. Mit sechs Hawanit, die aber zum größten Teil geschlossen sind, stellt dieser das größte Unternehmen; danach folgt der Betrieb in Dar Sidi Saïd mit

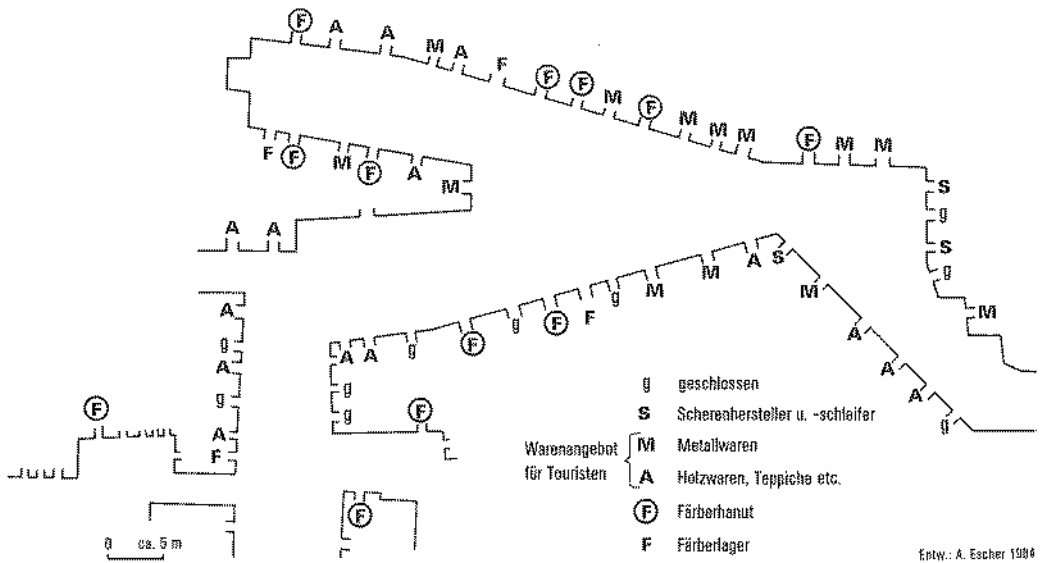


Abb. 26. Der Färbersonk von Marrakech



Bild 13. Der Färbersonk von Marrakech. Im Vordergrund postieren sich die phatogenen Wasserverkäufer und im Hintergrund ist das typische Branchensortiment der Metallverkäufer zu erkennen. Links im Bild eine ambulante Verkäuferin von geflochtenen Taschen.

fünf Arbeitern. Drei Betriebe verfügen über nur einen Arbeiter, vier Betriebe über zwei und ein Betrieb über drei Beschäftigte¹²⁴. In Marrakech gibt es bei den Färbern noch einen Amin, El Hadj genannt. Er besitzt den größten Betrieb und kontrolliert den Farbenhandel in der Stadt. So sind die anderen Färber gezwungen, bei ihm die Farben zu kaufen, wenn sie nicht nach Casablanca fahren wollen. Das ist immer dann der Fall, wenn sie nur geringe Mengen oder spezielle Sorten für eilige Aufträge brauchen. Ein großer Teil seiner Familie (Söhne, Brüder) arbeitet ebenfalls im Souk. Er besitzt die traditionelle Autorität des Amin und die wirtschaftliche Macht, deswegen unterwerfen sich im Umkreis des Souks viele der anderen Färber seinem Diktat. Dadurch entstanden erhebliche Probleme bei den Interviews mit den Betriebsleitern, da sich El Hadj meinen Besuchen und Gesprächen mit den Färbern energisch widersetzte¹²⁵. Drei Betriebe im Souk entziehen sich dem Einfluß des Amin, im Gegensatz zu den anderen Betrieben, die vorwiegend von älteren Marrakechi geleitet werden. Viele Patrons haben feste Kunden, für die sie immer färben. In Marrakech wird der gesamte Färbprozeß im Hanut ausgeführt; nur selten wäscht man die zu färbenden Sachen außerhalb. Die Räume sind nicht gleichförmig, sondern haben je nach Lage im Souk unterschiedliche Größe und Funktion.

Betriebsbeispiel A

Der Patron des abgebildeten Hanuts (Abb. 27) ist 21 Jahre alt und arbeitet seit 5 Jahren hier. Er ist mit dem ehemaligen alten Patron (einem Marrakechi) assoziiert und brauchte deswegen kein Schlüsselgeld zu bezahlen. Er wohnt außerhalb der Medina beim Bab el Khemis; sein Vater war aus der Sahara nach Marrakech gekommen. Mit seinem Bruder, dem er 50 DH/Woche bezahlt, und zwei weiteren

124) Die Betriebszählung gestaltete sich in Marrakech sehr schwierig, da nicht immer mit absoluter Sicherheit festgestellt werden konnte, ob es sich um eigenständige Betriebe handelt oder ob sie dem Amin zuzuordnen sind.

125) Nach dem ersten Interview wurde El Hadj, der Amin, auf mich aufmerksam, da ich ihn auch um Auskunft bitten wollte. Er verbot mir jegliche Fragen an die Färber, da mich die Preise und Lebensverhältnisse der Färber nicht zu interessieren hätten. Nachdem ich trotz des Verbots meine Tätigkeit fortsetzte, schrie der Amin im Bazar herum, daß ein Spion unter ihnen sei. Nach einiger Zeit wurde der Moqqadem des Quartiers herbeigerufen, der mir die Weiterarbeit untersagte und mich für den nächsten Tag auf die Polizeiwache bestellte. Dort bereinigte der Khalifa des Pascha die Angelegenheit. Leider waren die meisten Färber im Souk nach den geschilderten Ereignissen nicht mehr bereit, Auskünfte zu geben. Die Informationen wurden von fünf Färbern bezogen, die bereit waren, mit mir zu sprechen. Zusätzlich muß darauf hingewiesen werden, daß zu dieser Zeit der „Steuereintreiber“ im Bazar unterwegs war. Begleitet von Mokhazni und Moqqadem geht er die Gassen ab, betrachtet die Hawanit und schätzt die zu zahlende Steuer am Aussehen des Ladens. Die Frage, warum in der Medina die Läden nicht restauriert und repräsentativ gehalten sind, erübrigt sich dadurch. Bei Auftauchen des Steuerbeamten machte El Hadj seinen Betrieb dicht.

Beschäftigten, die 90 DH/Woche bekommen, führt er den Betrieb. Die Miete beträgt für Lager und Arbeitsraum 200 DH. Im Arbeitsraum sind der gemauerte Kessel und die Farbablage untergebracht. Daneben gibt es zwei weitere Kessel, einen zum Waschen und einen zum Färben. Im gemauerten Kessel werden die Farben rot und schwarz aufgefärbt, da hierbei eine hohe Wassertemperatur notwendig ist. An den Wänden sind Haken für Kleidungsstücke und sonstige Utensilien angebracht. In einer Ecke werden die Bambusstangen aufbewahrt, die zum Aufhängen des Färbgutes gebraucht werden.

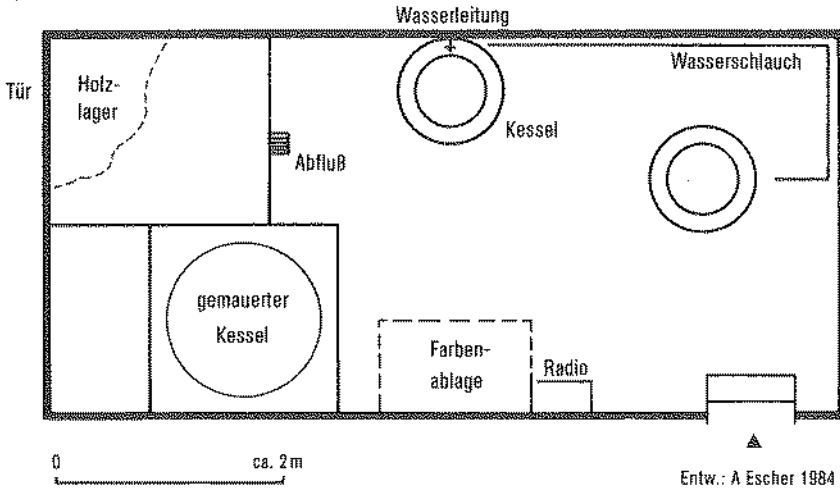


Abb. 27. Ein Färber-Hanut in Marrakech

Betriebsbeispiel B

Etwas abseits gelegen kaufte sich ein Berber im Jahr 1976 einen Färberbetrieb für 4 000 DH. Bereits sein Vater und Großvater waren im Färbersouk als Arbeiter tätig. Er stammt aus der Region Ourika. Die beiden Brüder seiner Frau (16 und 18 Jahre) arbeiten für ihn. Er hat vier feste Kunden, die ihm die Ware zum Färben liefern. Vor einigen Jahren hatte er versucht, in Casablanca in einer Färberei zu arbeiten, aber es gelang ihm wegen Schwierigkeiten mit den Kollegen nicht, dort auf Dauer Fuß zu fassen.

Hin und wieder wurde versucht – so berichtet der Patron – die Preise unter den Färbern abzusprechen. Doch nach kurzer Zeit findet sich dann aber immer ein Färber, der seine Dienste billiger anbietet, um so mehr Kunden auf sich zu ziehen. Selbstverständlich nutzen die Kunden diese Situation aus; sie erkundigen sich bei jedem Färber nach dem Preis, um dann das billigste Angebot wahrzunehmen. Die Färber wiederum versuchen, bei den Ausgangsmaterialien (Farben, Beize, Holz

etc.) einzusparen. Vertraulich teilt der Färber dabei mit, daß bei Freunden und festen Kunden eine bessere Farbmischung verwendet wird als bei Gelegenheitsarbeiten für Laufkundschaft. Auch bei den Touristenartikeln wird nur der Mindestaufwand erbracht. Hier gibt es auch keine Schwierigkeiten, da der Tourist die Farbechtheit der Ware erst zu Hause überprüfen kann. Anders zeigt sich das Problem bei der Wollfärberei für Teppichproduktion, die einer strengen Kontrolle unterworfen wird. Hier treten im Souk immer wieder Probleme auf. Deswegen lassen viele Knüpferinnen ihre Wolle im Dar Sidi Saïd färben.

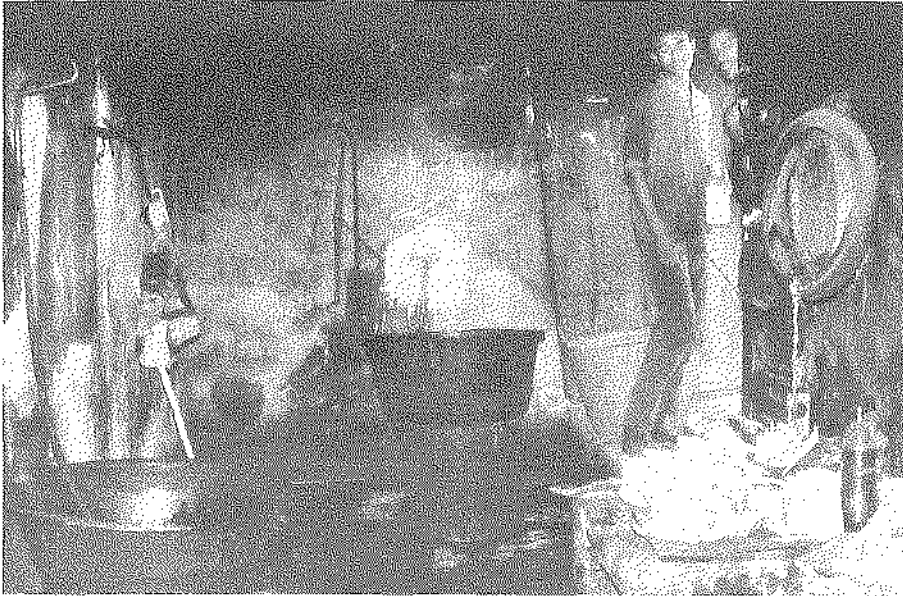


Bild 14. Der Innenraum eines Färber-Hanuts in Marrakech.

Betriebsbeispiel C

Im Zuge der Handwerkspolitik P. Ricards wurde in Marrakech die Wiederaufnahme der Färberei mit pflanzlichen Stoffen gefördert. Wie in Rabat wurde auch in Marrakech auf staatliche Initiative ein Färbereibetrieb in einem kommunalen Gebäude untergebracht (vgl. C. ESTEVE 1938, S. 17). Dessen Nachfolger ist sicherlich der noch heute vorhandene Färberbetrieb im Dar Sidi Saïd¹²⁶; man färbt

¹²⁶) Das Haus „Dar Sidi Saïd“ wurde von der Protektoratsregierung als Museum für handwerkliche Arbeiten eingerichtet. Mit der Färberei wurden zu Beginn der 20er Jahre 12 weitere Handwerksbranchen in das Haus geholt, um hier zu arbeiten. Die Handwerker hatten Miete, Wasser und Strom

dort ausschließlich Wolle zur Teppichherstellung¹²⁷. Der Patron kann auf eine lange Färbertradition in der Familie zurückblicken: Sein Vater hatte noch im Färbersouk Mouassin gearbeitet, als die französische Verwaltung einen Färber für den Betrieb im Dar Sidi Saïd suchte. Die Färberei im Souk wurde noch bis vor acht Jahren betrieben; heute dient der Hanut als Verkaufsboutique für Metallwaren. Die fünf Beschäftigten im Betrieb sind zwischen 20 und 30 Jahre alt; nur einer von ihnen verdient 40 DH, die anderen bekommen einen täglichen Lohn von 25 bzw. 30 DH. Im Vergleich mit den anderen Betrieben liegt hier das Lohnniveau trotzdem erheblich über dem Durchschnitt. Der Betrieb ist mit einem Umsatz von durchschnittlich 700–800 kg Wolle pro Woche¹²⁸ ausgelastet. Der Patron übernimmt die Garantie für die Echtheit der Farbe; dafür verlangt er einen höheren Preis (5–6 DH/kg).

Betriebsbeispiel D

Ein weiterer Betrieb hat sich vor einem Jahr im Fondouk el Bascha niedergelassen. Der Inhaber, der früher im Dar Sidi Saïd gelernt hatte, konnte im Souk der Färber keinen „geeigneten“ Hanut finden, obwohl dort immer wieder Hawanit zur Vermietung ausgeschrieben sind. Die Schlüsselgeldforderungen und Mieten haben aufgrund der Standortgunst für Handwerker unerschwingliche Dimensionen erreicht. Deshalb sah er sich gezwungen, einen ungünstigen Standort zu wählen und auf Laufkundschaft zu verzichten. Er versucht einen Kundenstamm über Mundpropaganda aufzubauen. Obwohl der Fondouk kein guter Standort ist, mußte er 2 500 DH Schlüsselgeld bezahlen. Die Miete ist mit 50 DH/Monat vergleichsweise niedrig; dies ist im Zusammenhang mit dem Habous-Status des Fondouks zu sehen. Die notwendigen Materialien kauft er in 14tägigem Rhythmus in

frei. Sie bekamen sogar 20 000 Franc vom Staat bezahlt, wenn sie im Dar Sidi Saïd arbeiteten. Mit großer Sicherheit handelt es sich bei dieser kolonialzeitlichen Institution um einen Vorläufer des heutigen „Ensemble Artisanal“. Hier sollten die Handwerker mit archaischen Methoden arbeiten, damit die traditionellen Techniken nicht verloren gehen. Mit dem Färberbetrieb sind vier weitere Handwerksbetriebe verblieben, die anderen zogen in das „Ensemble Artisanal“ um. Auch in anderen Städten wurden Ateliers vom Staat eingerichtet; die Kombination von mehreren einzelnen Betrieben verschiedener Branchen konnte nur in Marrakech gefunden werden. Ebenso konnten in der reichen Literatur über die protektoratszeitlichen Handwerksaktivitäten – wo normalerweise jede noch so geringfügige Überlegung abgehandelt wurde – keine Hinweise auf die spezielle Intention bezüglich Dar Sidi Saïd gefunden werden.

127) Die Färber sind natürlich aufgrund des ehemaligen Vorrechts, das der Patron im Dar Sidi Saïd hatte, verbittert. Auch heute noch wird beklagt, daß alle Wolle für die Teppichherstellung dort eingefärbt wird, obwohl sie genauso gut färben.

128) Mit Stolz teilt der Patron mit, daß die industrielle Färberei in Daudia zur Zeit geschlossen hat, da die Maschine nicht funktioniert. Sein Betrieb hingegen arbeite ausgezeichnet.

Casablanca ein. Neben den Anilinfarben aus der Schweiz (Sandoz) hat er zur weiteren Behandlung des Färbgutes (nach Farbe und Gewebe) folgende Zusätze im Regal: Sulfat du Sud, Ammoniak, Dilatine, Sandozol und L'Acid. Bis jetzt hat er nur zwei feste Kunden, die ihm je 30–40 Hemden pro Tag bringen. Er berechnet je nach gewünschter Farbintensität von 1,50 DH (hell) bis 4 DH (dunkel) pro Hemd. Die Wasserkosten liegen für ihn bei 50–60 DH/Monat, für elektrischen Strom gibt er 15 DH/Monat und für den Arbeiter 20 DH/Tag aus. Die Arbeitszeit geht in der Regel von 8–15 Uhr. Der Handwerker ist zuversichtlich, weitere Kundschaft anziehen zu können, da er gute Qualität liefert. Die Qualität, so meint er, sei das wichtigste bei der Arbeit, der Erfolg würde sich dann schon einstellen.

Am Entstehen junger Betriebe zeigt sich, daß positive Impulse auf das Färberhandwerk ausgegangen sind. So werden die Färber zwar aus dem traditionellen Viertel Mouassin durch Bazaris verdrängt, können aber vor allem aufgrund der Nachfrage nach marokkanischen Touristenkleidern an anderen Standorten überleben.

5.4 Fallstudie Salé

Die Zahlenangaben für die Färberbetriebe in Rabat und Salé im 19. Jahrhundert sind sehr verwirrend. Für 1863 gibt J.-L. MIÈGE in Rabat 2 Färber an. Andererseits listet er für Rabat und Salé, wiederum nach Konsulatsberichten, für 1865 15 Betriebe auf, von denen 12 aktiv gewesen sein sollen (J.-L. MIÈGE 1959a, S. 179–180). Im Gegensatz dazu wird im Jahr 1913 in Rabat eine stattliche Anzahl von Färbereien und Beschäftigten gezählt: „Es gibt heute 7 Patrons, 2 Gesellen, 5 Lehrlinge und 11 Meister, die nochmals 17 Lehrlinge beschäftigen“ (vgl. J. GALOTTI 1917b, S. 166). Während 1923 immer noch 25 Färber (L. MASSIGNON 1924, S. 29) in der Medina von Rabat ihre Dienste anbieten, finden wir heute keinen einzigen Betrieb mehr; die letzten Ateliers, die sich in der Nähe des Gerberviertels befunden hatten, wurden um 1973/74 aufgegeben¹²⁹. Im Jahre 1934 verzeichnete man in Salé nur zwei „arbeitslose“ Färberpatrons (P. RICARD 1934b, S. 426). Zwanzig Jahre später listet L. GOLVIN (1956, S. 48) drei Färber auf. Heute trifft man wieder vier Färbereien an. Drei der vorhandenen Betriebe sind im Kern der Medina von Salé lokalisiert und ein Betrieb im neuen Stadtviertel Tabriqt. Die Betriebe fallen im Stadtbild nicht ins Auge, da sie die frisch gefärbten Garne in dafür vorgesehenen Räumen zum Trocknen aufhängen. Abgesehen von diversen Einzelstücken, die zum Färben gebracht werden und für die Rentabilität des Betriebes eine unerhebliche Rolle spielen, wird von allen Betrieben in Salé ausschließlich Schafwolle ge-

129) Die Information stammt von einem Färberpatron aus Marrakech, der zur genannten Zeit in Rabat arbeitete.

färbt. Obwohl pro Betrieb nur 1–3 Arbeiter beschäftigt werden, bewältigen sie beachtliche Mengen, wie aus Tabelle 24 hervorgeht.

Tabelle 24: Die Färberbetriebe in Salé

Nr. in Abb. 28	Zahl der Inhaber	Zusätzlicher Wollverkauf	Arbeiter			Kessel		Wolle/Woche (in kg)	Kilopreis	
			Bezahlung	Zahl	Alter	Zahl	in Betrieb			
1	2	ja	11 DH/Tag	3	65, 42, 80	4	1 2–3 x/Woche	80 (?)	4	DH
2	1	-	15 DH/Tag	2	32, 37	2	1 x täglich	600	4–4,50	DH
3	1	ja	20 DH/Tag	1	(25)	2	2 3 x/Woche	400	4	DH
Tabriqt	1	-	15 DH/Tag	3	43, 31, 40	2	2 4 x/Woche	500	4–6	DH

Nach Auskünften der Betriebsleiter bezüglich Farben (die durchwegs in Casablanca gekauft werden), Brennmaterial und Beizmittel belaufen sich die Unkosten der Färber in Salé durchschnittlich auf 2,50 DH/kg Wolle. Dabei muß man eine Differenz von $\pm 0,5$ DH je nach Farbe und Qualität (Tabelle 25) berücksichtigen.

Tabelle 25: Färbkosten von Wolle in Salé

Farbkosten:

Für 20 kg Wolle braucht man	500 g Schwarz	1 kg Schwarz	80 DH \approx 2,0 DH/kg Wolle
"	300 g Grün	1 kg Grün	53 DH \approx 0,8 DH/kg "
"	300 g Gelb	1 kg Gelb	35 DH \approx 1,5 DH/kg "
"	200 g Blau	1 kg Blau	170 DH \approx 1,7 DH/kg "
"	400 g Rot	1 kg Rot	120 DH \approx 2,4 DH/kg "
Ø 1 kg Wolle Farbkosten			1,49 DH (0,53–2,40 DH)
Ø 1 kg Wolle Beizkosten			0,10 DH
Ø 1 kg Wolle Brennmaterial			0,90 DH
			<u>2,49 DH</u>

Die unterschiedlichen Preise für einzelne Farben zeigen die Variationsbreite für die Kosten der Farbflotte deutlich auf. Es gibt auch Preisdifferenzen bei gleichen Farben, da unterschiedliche Qualitäten auf dem Markt sind. Hier wird deutlich, daß der Färber einen großen Spielraum besitzt.

Die Kunden der Färbereien sind vor allem Frauen, die im Heimgewerbe, Teppiche herstellen (Teppichknüpftradition in Rabat). Hin und wieder lassen Weber ihre Wolle (Schuß) bei den Färbern behandeln. Für die handwerklichen und heimgewerblichen Betriebe ist es billiger, Wolle oder Wollflocken am Souk zu kaufen und selbst zu veredeln und färben zu lassen, als die fertig gefärbten Wollgarne im Laden zu kaufen.

Im Raum Rabat/Salé gibt es zwei Industriefärbereien („Laine du Maroc“): eine in Bouknadel und die andere in Salé-Oulja. Die Färbekosten pro Kilo Wolle liegen dort bei 5–7 DH (je nach Farbe) und somit durchschnittlich um 1–2 DH höher als in den handwerklichen Färbereien. Das billigere Färben und die Annahme von Kleinaufträgen, die für die industrielle Färberei unrentabel sind, sichert den Handwerksbetrieben von Salé die Kundschaft. Da die Materialkosten nur unter Verzicht auf Qualität zu drücken wären, versuchen die Färberbetriebe bei den Miet- und Arbeitskosten einzusparen; während die Entlohnung in der Fabrik bei 30–50 DH liegt, werden in Salé bei einer erheblich längeren Arbeitszeit und gänzlich feh-

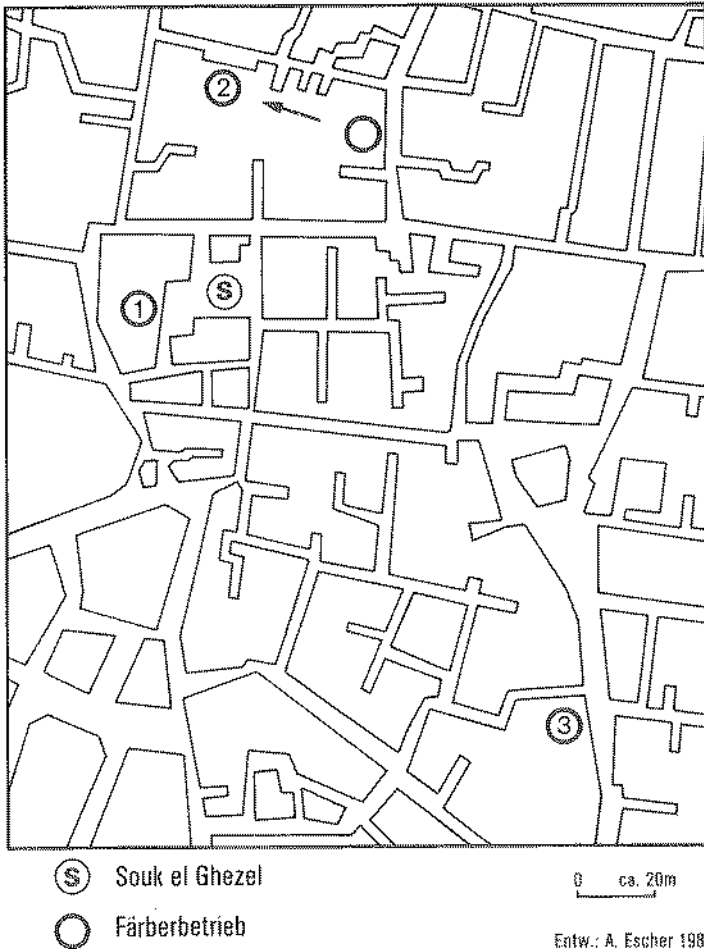


Abb. 28. Die Färberbetriebe in der Medina von Salé

lender sozialer Absicherung nur 20 DH/Tag als Spitzenlohn bezahlt. Bei dem begrenzten Kundenkreis spielt die Standortwahl eine große Rolle beim Wettbewerb um die Kunden. Deshalb wählten die Färber in Salé ihren Standort in der Nähe des Wollsouks (Souk el Ghezal) (Abb. 28). Traditionellerweise kaufen dort die Kunden den Rohstoff (Wollflocken), verkaufen versponnene Wolle und/oder geben die mitgebrachte gesponnene Wolle bzw. die erworbene Wolle zum Färben.

Die Färberbetriebe

Der Betrieb Nr. 1 befindet sich unmittelbar am Souk el Ghezal. Dadurch besitzt er einen erheblichen Standortvorteil. Er ist großzügig angelegt und verfügt über vier Kessel, von denen aber nur einer lediglich zwei- bis dreimal in der Woche betrieben wird. Das Unternehmen hat früher bessere Zeiten gesehen; noch vor fünf Jahren waren alle Kessel in Funktion, wie die drei Arbeiter, von denen jeder 11 DH/Tag verdient, berichten. Die Männer (42, 65 und 80 Jahre) sind jeden Tag (außer Freitag) von 8–18 Uhr anwesend, egal, ob Arbeit anfällt oder nicht. Der Haupteingang des Betriebes ist geschlossen, Spinnweben überziehen den Annahmeschalter und die weitläufigen Räumlichkeiten lassen die ehemalige Kapazität erahnen; über zwei Drittel des Raumes werden heute nicht mehr genutzt. Alle Geschäfte wickelt man über den Nebeneingang ab. Die beiden Eigentümer, ein Slaoui und ein Rabati, kümmern sich nur wenig um ihren Betrieb; ein benachbart gelegener Wollverkauf ist ebenfalls ihr Eigentum. Mit nur ca. 80 kg Wolle, die pro Woche zum Färben gebracht wird, scheint dies der am wenigsten rentable Färberbetrieb in Salé zu sein. Die Standortgunst, die in früheren Zeiten zur Blüte des Betriebes beitrug, wird heute nicht mehr genutzt.

Betrieb Nr. 2, ebenfalls in der Nähe des Souks, ist dagegen völlig ausgelastet. Noch vor einem Jahr hatte sich der Patron in einem Atelier an der Hauptachse eingerichtet (Abb. 29). Ein Jahr später (1983) verlegte er seinen Betrieb in eine Seitenstraße; der Mietzins hatte ihn bewogen, den Standort zu wechseln. Früher hatte er 400 DH pro Monat zu bezahlen; im neu bezogenen Haus, das von der Ausrüstung her dem ersteren zum Verwechseln ähnlich ist, braucht er nur 300 DH/Monat für die Miete aufzubringen. Bei einem Blick auf die Musterrechnung (Tabelle 26) zeigt sich, daß er so den Reingewinn nicht unerheblich steigern konnte.

Betrieb Nr. 3 ist von kleinerem Ausmaß, bewältigt aber dennoch ein wöchentliches Volumen von 400 kg Wolle. Die Kessel des Betriebes sind so angeordnet, daß beide mit einer Feuerstelle betrieben werden können. Der Arbeiter ist von 7–21 Uhr tätig und verdient – nach seinen Angaben – nur 20 DH/Tag (?). Er führt die Einkäufe der Materialien aus, da er das volle Vertrauen des Inhabers genießt. Auch

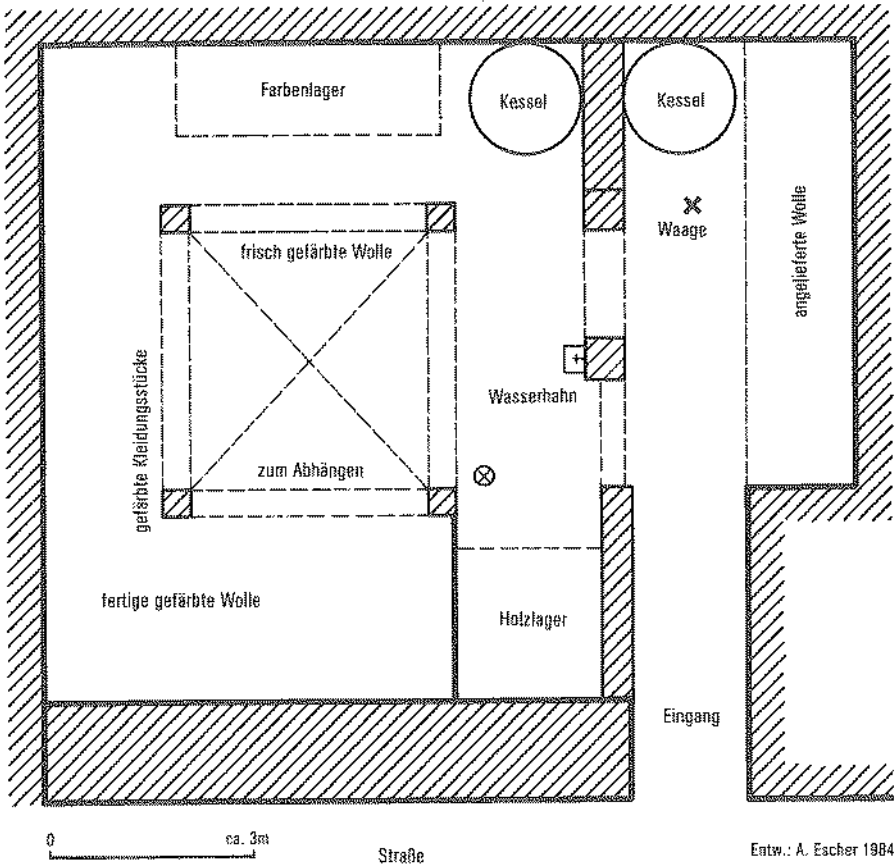


Abb. 29. Färber-Hanut in Salé

bei diesem Betrieb verfügt der Eigentümer wie in Betrieb Nr. 1 über einen Wolladen.

Der letzte Betrieb liegt ca. 4 km außerhalb der Medina im Stadtteil Tabriqt. Mitten in einer bidonville-ähnlichen Siedlung wurde hier eine Betriebshalle aus billigem Material (Holz, Wellblech und zum Teil Steinmauer) aufgebaut. Wie in allen anderen Betrieben färbt man auch hier mit Anilinfarben Wolle. Der Betriebsleiter hat aus mehreren Gründen diesen Standort für seinen Betrieb ausgesucht: Es gibt in der direkten Nachbarschaft viele Kunden, die jetzt nicht mehr die Medina aufzusuchen brauchen, um ihre Wolle färben zu lassen. So kann der Patron den

Tabelle 26: Wochenverdienst von Färberbetrieben in Salé¹

Betrieb Nr. 2:	Einnahmen:	600 x 4,25 DH =	2 550,00 DH
	Unkosten:	Farbe	1 500,00 DH
		Lohn	240,00 DH
		Wasser	40,00 DH
		Miete	75,00 DH
			<hr/>
			695,00 DH
			<hr/>
Betrieb Nr. 4:	Einnahmen:	500 x 5 DH =	2 500,00 DH
	Unkosten:	Farbe	1 250,00 DH
		Lohn	270,00 DH
		Wasser	37,50 DH
		Miete	---
			<hr/>
			942,50 DH
			<hr/>

1) Die Rechnung trifft nur bei konstanter Auftragslage und unter den genannten Ausgangsbedingungen zu. Sie dient lediglich als grobe Orientierung.



Bild 15. Innenraum eines für Salé typischen Färber-Hanuts. Charakteristisch sind die im Vergleich zu Fès und Marrakech größeren Ausmaße. Ein großer Teil des Raumes dient zum Aufhängen frisch gefärbter Wolle.

Preis für die Wolle von 4–6 DH/kg je nach Farbe und Farbqualität festsetzen¹³⁰; des weiteren handelt es sich bei diesem Platz um Habous-Grund. Somit fielen keine Kosten für den Erwerb an und die Pachtkosten sind wegen Geringfügigkeit zu vernachlässigen bzw. werden nicht erhoben. Früher färbte der Inhaber nur in seinem Haus in Tabriqt; vor acht Jahren ließ er sich hier nieder. Die drei Arbeiter sind für ihn seit 12, 8 und 4 Jahren tätig; sie verdienen 15 DH/Tag. Der Betrieb ist zum Kunden gezogen und hat so mehrere Standortvorteile genutzt. Außerdem konnte er die Konkurrenz in der Medina umgehen. Damit ist eventuell der Auftragsrückgang eines Betriebes in der Medina in Zusammenhang zu bringen. Da der Betrieb keinen Mietzins entrichtet und höhere Preise fordert, errechnet sich bei einem Färbvolumen von 500 kg ein wöchentlicher Reingewinn von ca. 1000 DH (Tabelle 26). Die Erwartungen des Färbers haben sich voll erfüllt.

Im Gegensatz zu den Färbern von Marrakech, die hauptsächlich pseudotraditionelle Kleidungsstücke für das Tourismusgeschäft färben, beschränkt sich das Färbgut der Färber in Fès und Salé auf Garne: In Fès lassen Großhändler Kunstfasern einfärben, in Salé bringen Frauen Wolle, die in Heimarbeit zu Teppichen geknüpft wird. Die Teppiche verkauft man auf dem Souk in Rabat mit Hilfe von Dallala. Solange das nicht organisierte Teppichheimgewerbe erhalten bleibt, werden die Färber in Salé – mit dem Färben von Kleidungsstücken und den Aufträgen von Webern – ein relativ gesichertes Einkommen haben.

Exkurs: Der Färber von Tétouan

Noch um 1910 konnte man in Tétouan ungefähr 10 Färber (A. JOLY 1912, S. 245) zählen. Die Färber verwendeten damals zwar noch traditionelle Beizmittel (Alaun und Eisensulfat), aber die Farbflotte bestand schon durchwegs aus Anilinfarben, die via Marseille in die Stadt kamen. Zu dieser Zeit wurde von den Färbern eine breite Palette von verschiedenen Materialien gefärbt: Wollgarne, Tchamiras (Umhänge) aus Wolle und Chéchias (Kappen) für Juden (A. JOLY 1912, S. 246). Hinzu kam noch die Einfärbung alter und umgestalteter Kleidung, die von Schneidern in Auftrag gegeben wurde. In seiner Monographie vermerkt Hoenerbach ein halbes Jahrhundert später: „Die Färber an ihrem von Joly (...) beschriebenen Platz sind von 10 auf 7 reduziert. ... Der *amin* der Färber nimmt Klagen der Kunden entgegen und beurteilt ein Anrecht auf Entschädigung“ (W. HOENERBACH 1956, S. 95). Heute (1983) ist nur noch ein einziger Färberpatron übrig, der wie sein Vater auf dem traditionellen Platz arbeitet. Mit zwei Teilhabern und drei zeitweiligen Arbeitern versucht er, seine Kundschaft zufriedenzustellen. Allerdings hat sich

130) Der Mehrpreis im Vergleich zum Färben in der Medina von mindestens 1 DH beträgt genau die einfachen Fahrtkosten für das Sammeltaxi von Tabriqt bis zur Medina.

seine Arbeitspalette stark reduziert: Neben Wolle werden nur Frauengürtel und Zöpfe zum Färben gebracht. Die Zöpfe, die den Frauen zur Vergrößerung ihrer Haarpracht dienen, werden schwarz gefärbt. Die Gürtel, in überdimensionaler Größe aus Wolle hergestellt, werden von Frauen auf dem Land getragen. Mit Hilfe der Batik-Technik¹³¹ werden Ring- und Kreismuster auf dem Gürtel erzielt. Je nach Größe kostet das Färben der Kerziya – wie die Gürtel der Djebala¹³² in Marokko genannt werden – 14 bis 20 DH. Die Saison für dieses Geschäft ist jedoch auf drei Monate begrenzt. Die Kundschaft des Färbers kommt fast geschlossen aus den angrenzenden Rifbergen. Die Farben kauft der Patron in Casablanca ein, da kein Händler in Tétouan die gewünschte Farbflotte anbietet. Der Betrieb umfaßt drei Hawanit, die unterschiedlichen Funktionen dienen. In einem Hanut wird das Färbgut gelagert und für das Färben aufbereitet (Binden der Gürtel etc.); die beiden anderen dienen der Färberei. Sie sind mit einer speziellen Einrichtung (Wasser- und Färbbecken, Holzbrett etc.) für das Färben von Gewebe ausgestattet und unterscheiden sich dadurch von den Färber-Hawanit in Fès, Marrakech und Salé.

6 Fehhara (Keramiktöpfer)

6.1 Allgemeine Ausführungen¹³³

Das Töpferhandwerk ist in Marokko weit verbreitet. Zur Gliederung der Branche können mehrere Merkmale herangezogen werden. Eine wichtige Unterscheidung ist die Einteilung in „poterie rurale“ und „poterie citadine“. Wie die Bezeichnungen bereits andeuten, wird die erste auf dem Land und in kleinen Zentren ausgeübt, während sich die letztere nur in größeren Städten findet. Die älteste Form der Töpferei in Marokko ist die „poterie berbère“, eine Variante der „poterie rurale“ (vgl. A. VAN GENNEP 1918, S. 273–287). Die Tonwarenherstellung wird

131) Die Batikfärberei in Marokko beschreibt P. RICARD (1925, S. 420–425); er schildert die Färbtechnik der traditionellen Frauengürtel sehr ausführlich. Dieses Verfahren wird auch heute noch angewendet (vgl. R.-J. MOSER 1974).

132) Auch im zentralen Rif hat sich das traditionelle Kleidungsstück der Frauen – allerdings in anderen Farben – erhalten: „... Frauengürtel, etwa 30 cm breite und 2 m lange, schwarz-weiß gestreifte Bänder, welche einmal längs gefaltet und dann mehrmals um den Leib geschlungen werden“ (F. GRAUL 1982, S. 148).

133) Herr Dr. R. Vossen (Leiter der Abteilung Eurasien am Museum für Völkerkunde Hamburg) und seine Mitarbeiter sind zur Zeit damit beschäftigt, eine Monographie und exakte Aufnahme aller Töpferstandorte in Marokko zu erstellen. Für viele nützliche Hinweise und das Überlassen von unveröffentlichtem Material (Namenslisten etc.) danke ich Herrn Dr. R. Vossen und Herrn Prof. Dr. W. Ebert recht herzlich.

größtenteils von Frauen ohne Töpferscheibe – die den Männern vorbehalten ist – ausgeübt (vgl. D. GRUNER 1973). Tonwaren berberischer Produktion haben eine einfache Form, sind meist reichlich mit Erdfarbe verziert, nur einmal gebrannt und werden in der Regel ohne Glasur angefertigt. Diese Herstellung von Irdenware ist in vielen ländlichen Bereichen erhalten geblieben.

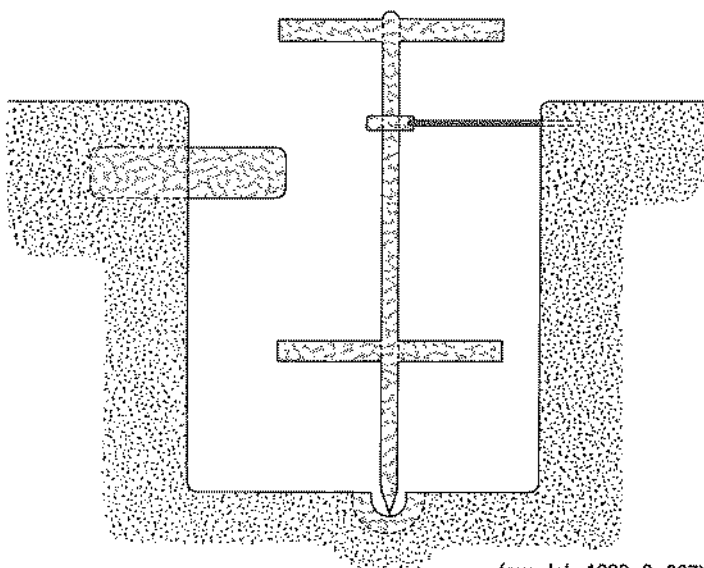
Die Geschichte der glasierten Keramik beginnt in Marokko am Anfang des 9. Jahrhunderts (M. CENTLIVRES-DEMONT 1980, S. 6). Die Fayencetechnik wurde erst im 11. und weitere Verbesserungen im 15. Jahrhundert durch Rückwanderer und

Arbeitsablauf	Arbeitsschritte	Material/Werkzeuge	Raum
Aufbereiten der Töpfererde	Auslegen	Töpfererde	freier Platz
	Zerschlagen	Holzhammer	Wasserbassin
	Aufweichen	Wasser	
	Massetreten Lagern	Bassin	Hanut
Formung der Gegenstände	Masseschlagen		Hanut des Töpfers
	Drehen, Töpfern	Töpferscheibe	
	Trocknen		freier Platz
1. Brennung	Ofen einbringen	Brennmaterial	Ofen
	Brennen Abkühlen		freier Platz
Glasur		Metallverbindung für Glasur	Hanut
Dekoration	Trocknen	Farben, Pinsel	Hanut mit Regalen für halbfertige Ware, freier geschützter Platz
	Bemalen	Hilfsgeräte	
	Trocknen	verschiedener Art	
	Salzbad Trocknen	Salz, Wasser	
2. Brennung	Ofen einbringen	Brennmaterial	Ofen
	Brennen		
	Abkühlen		
Kontrolle	Sortieren	Regale	Hanut mit Regalen
	Lagern		

Abb. 30. Traditioneller Arbeitsablauf der Fayenceherstellung (nach A. BEL 1918, S. 196 f)

Flüchtlinge aus El Andalus (Spanien) nach Marokko gebracht. Die ersten Fayencen entstanden in Bagdad zur Zeit Harun al Raschids bei Versuchen, chinesisches Porzellan herzustellen. Von dort aus dehnte sich die Produktion über den islamischen Machtbereich aus (vgl. G. WEISS 1970, S. 19). Die Herstellung von Keramikware ist mit einem erheblichen Aufwand an technischem Wissen, Können und Infrastruktur verbunden; der skizzierte Arbeitsablauf gibt das traditionelle (in Marokko verwendete) Verfahren wieder. Er kann in acht Abschnitte mit unterschiedlichem Zeit- und Arbeitsaufwand eingeteilt werden (Abb. 30).

Die Töpfererde wird nach der Anlieferung getrocknet und mit einem Holzhammer in kleinste Teile zerschlagen. Nun wird der Ton je nach Qualität gesiebt, im Wasserbad geweicht, gewaschen, durch Treten homogenisiert und in einem Raum zwischengelagert. Von diesem Vorrat knetet der Helfer bei Bedarf Stumpen. Der Töpfer formt mit Hilfe der Töpferscheibe – einer Spindelscheibe (Abb. 31) – den gewünschten Gegenstand aus der Tonmasse (Bild 16). Das fertige Objekt wird anschließend getrocknet. Daraufhin wird es zum erstenmal gebrannt. Der abgekühlte Scherben wird mit einer zinn- und bleihaltigen Glasur überzogen; auf die getrocknete Glasur trägt man Farbe und Dekor auf. In der traditionellen Keramikherstellung benutzte man pflanzliche und mineralische Naturfarben. Bevor das Objekt wiederum in den Ofen kommt, wird es einem Salzbad unterzogen. Erst dann – nach nochmaliger Trocknung – erfährt der Scherben die zweite Brennung.



(aus Joly 1906, S. 267)

Abb. 31. Die in Marokko gebräuchliche Töpferscheibe (Spindelscheibe mit rotierender Achse)



Bild 16. Töpfer an der Spindelscheibe in Safi.



Bild 17. Arbeitsraum von Dekorateuren in Safi.

Nach dem Brand, der sich mit Aufheizen und Abkühlen über drei bis vier Tage hinzieht, wird die Ware kontrolliert, begutachtet, gerichtet und vor dem Verkauf ins Lager gebracht.

Je nach Betriebsgröße und Auftragslage führt man mehrere Arbeitsvorgänge parallel durch. Wie aus Abb. 30 hervorgeht, ist der Raumanspruch eines Keramikbetriebes relativ groß. Außer einem freien und geschützten Platz für die mehrmaligen Trocknungsvorgänge, einem Wasserbassin und den Öfen sind mindestens zwei Hawanit notwendig. In einem produziert der Töpfer; der andere dient als Arbeitsplatz für Dekorateure (Bild 17) und zur Lagerung der Halbfertig- und Fertigprodukte; Glasurüberzug und Salzbad werden oft auf freien, überdachten Flächen oder im Hanut ausgeführt.

Vielfältige Einflüsse verdrängten die keramische Töpferware in Marokko schon vor der Jahrhundertwende. So ging die finanzkräftige Oberschicht in Fès und in anderen Städten dazu über, chinesisches Porzellan (A. BEL 1918, S. 4) in Gebrauch zu nehmen und auf die Produkte des heimischen Handwerks zu verzichten. Die Änderung der Konsumhaltung blieb nicht auf die Oberschicht beschränkt; zu den Ersatzprodukten sind heute Waren aus Eisen, Emaille, Aluminium und Plastik zu rechnen¹³⁴. Später kann auch Glas und Glasersatz (Duralex) zu den Konkurrenzmaterialien gezählt werden. Im gesamten französischen Protektorat Marokkos waren nach der Jahrhundertwende nur noch 8–12 Keramikbetriebe vorhanden. Trotz der drückenden Konkurrenz konnte sich die Handwerksbranche bereits in den ersten Jahrzehnten des Protektorats gut erholen. Die Entwicklung wurde durch massive Eingriffe und Initiativen von französischer Seite gefördert¹³⁵. Durch verschiedene Einflüsse verlagerten sich die Schwerpunkte der Keramikproduktion; die Rangfolge der wichtigsten städtischen Produktionszentren lautet heute Salé, Safi und Fès (*La Poterie* 1979, S. 8). Die Auswahl der Fallstudien ist damit vorgegeben. In allen Städten konnten sämtliche Betriebe aufgesucht, befragt und der betriebliche Alltag beobachtet werden.

134) Vgl. auch P. CHAMPION (1924, S. 159), G. LUCAS (1936, S. 130) und C. GRANGES (1956, o. S.).

135) Unverständlich sind dabei die Einwände des UNESCO-Experten MICHON: „De même, la céramique a régulièrement subi les attaques des modes naturalistes venues de l'Occident et il a fallu toute la ténacité de quelques décorateurs traditionnels – un Lamali à Safi, un Serhini à Fès – pour que le génie du décor arabo-berbère ne soit pas définitivement étouffé par une flore et une faune réalistes, du reste très maladroitement rendus si on les compare avec les céramiques européennes qu'elles voudraient imiter“ (J.-L. MICHON 1975, S. 19).

Wir werden nachfolgend zu zeigen versuchen, daß gerade die Aufnahme europäischer Techniken, Formen und Dekorelemente in Verbindung mit traditionellen Elementen das Überleben und die Expansion der Töpferproduktion gewährleistet. Nach unserer Anschauung ist die Funktion und die Ausrichtung der Produktion an der Nachfrage (Absatzmarkt) vorrangig, da dies die Existenz der Betriebe garantiert.

6.2 Fallstudie Fès

6.2.1 *Leo Africanus über die Töpferei in Fès*

Ausführlich berichtet Leo Africanus über die Töpferproduktion in Fès; er beschreibt den Töpfermarkt, wo Irdenware verkauft wird. Außerdem geht er auf Behälter (Töpfe) für Butter, Honig und Öl ein, die von den Töpfern jeweils in bestimmten Größen hergestellt werden (vgl. LÉON L'AFRICAIN, S. 195 u. S. 202). Der Reisende im Mittelalter (16. Jahrhundert) zeichnete nicht nur die „poterie blanche“ auf, die es ja ebenso an vielen anderen Standorten gab, sondern auch die Fayence-Töpferei, die die ehemalige Berühmtheit der Töpferhochburg Fès ausmachte. Leo Africanus ist begeistert von den schönen ein- und mehrfarbigen Keramikgefäßen. Er schätzt die Zahl der Läden in der Medina auf 100 Hawanit. Bis in das 19. Jahrhundert blieb die traditionelle Technik der Töpferei erhalten (vgl. A. BEL 1918).

6.2.2 *Die Töpferbranchen in Fès*

Zunächst müssen einige terminologische Vorbemerkungen gemacht werden, um Verwechslungen, wie sie in der Literatur wiederholt auftreten (z. B. P. RICARD 1924b und L. MASSIGNON 1924), zu vermeiden.

Die Bezeichnung Fehhara „est le terme générique désignant tous les bases et objets en terre cuite, émaillés ou non“ (A. BEL 1918, S. 61). *Fehhara* sind auch die Lwajriyin (Bauziegelhersteller), die bei unseren Untersuchungen unberücksichtigt bleiben. Die anderen Hanati der Harrasa und Tollaya, die in einem gemeinsamen Quartier innerhalb der Medina arbeiteten, werden näher dargestellt. Als *Harrasa* bezeichnet man „fabricants de poteries blanche“ (P. RICARD 1924b, S. 214). Ihr spezielles Merkmal ist die einmalige Brennung des Tons zu Irdenware und bleiglasierter Irdenware; sie verwenden keine Farben. Die Hanta der *Tollaya* „qui signifie proprement ceux qui posent l'émail“ (A. BEL 1918, S. 187) zerfällt in zwei produktionstechnisch verschiedene Zweige: *Zällaijiya*¹³⁶, Hersteller von Baukeramik, wie Keramikfliesen (Zällij), Bodenfliesen (Bojmat), Fliesen für Türschwellen (Hosar) und Dachziegel (Qarmud). *Tollaya*, „fabricants de plats, vases et autres objets peint sur émail“ (A. BEL 1918, S. 119). *Tollaya*¹³⁷ stellen die traditionelle Fayenceware in Fès her; sie benützen die Töpferscheibe, brennen die Ware zweimal und bemalen sie.

136) Die Zällaijiya-Keramiker dürfen nicht mit den Mosaikherstellern (Zällaijiya-Mosaïstes) siehe Exkurs S. 205 – verwechselt werden (vgl. P. RICARD 1924 b, S. 214).

137) Bei den weiteren Ausführungen wird der Begriff *Tollaya* – der den Zweig der *Zällaijiya* mit einschließen kann – immer in der letztgenannten Bedeutung verwendet.

6.2.3 Räumliche Verteilung der Töpferbetriebe

Bis zu Beginn der dreißiger Jahre hatten sich alle Betriebe der Fehhara (außer Ziegelherstellung) an einem Standort im Viertel El Fehharine bzw. Gerowawa befunden. Inzwischen arbeitet kein einziger Töpfer mehr in der Medina. Einerseits bestand für die Betriebe innerhalb der Ummauerung keine weitere Ausbreitungsmöglichkeit, da der Raum begrenzt war¹³⁸, andererseits war das Viertel mit Wohnbauten besetzt. Die Töpferei stellte eine erhebliche Belästigung für die benachbarte Wohnbevölkerung dar, vor allem durch die Rauchbelästigung, die an Fest- und Ruhetagen anhält, da der Ofen bei einem Brennvorgang aus technischen Gründen in Betrieb bleiben muß und auch durch den Transportverkehr. Aufgrund dieser Probleme begannen bereits um 1933 mehrere Betriebe, ihre Produktionsstätten in das nahe Friedhofsgelände (Sahriji Gnaououa) südlich von Bab Ftouh (300–400 m) zu verlagern oder dort einen Zweigbetrieb zu installieren. Heute befinden sich im Friedhof 12 Betriebe. Stadtplanerische Maßnahmen zwangen in den siebziger Jahren alle Betriebe in der Medina, endgültig ihr Viertel zu verlassen. Die Stadtverwaltung wies an der Straße nach Taza (ca. 1,5 km östlich von Bab Ftouh) ein Ersatzviertel mit zwei Teilbereichen, Aïn Nokbi I und II (siehe Abb. 32) aus. Obwohl bereits zum Ende der Protektoratszeit Planung und Anlage des Viertels betrieben wurden (Abb. 33), ist im Entwicklungsplan der Stadt Fès zu lesen: „En dépit de l'absence de tout aménagement de cette zone, un certain nombre de potiers et quelques tanneurs y ont été d'ores et déjà transférés; 7 hectares environ sont ainsi occupés“ (*Schéma Directeur Fès*, Heft 1/4, 1980, S. 115).

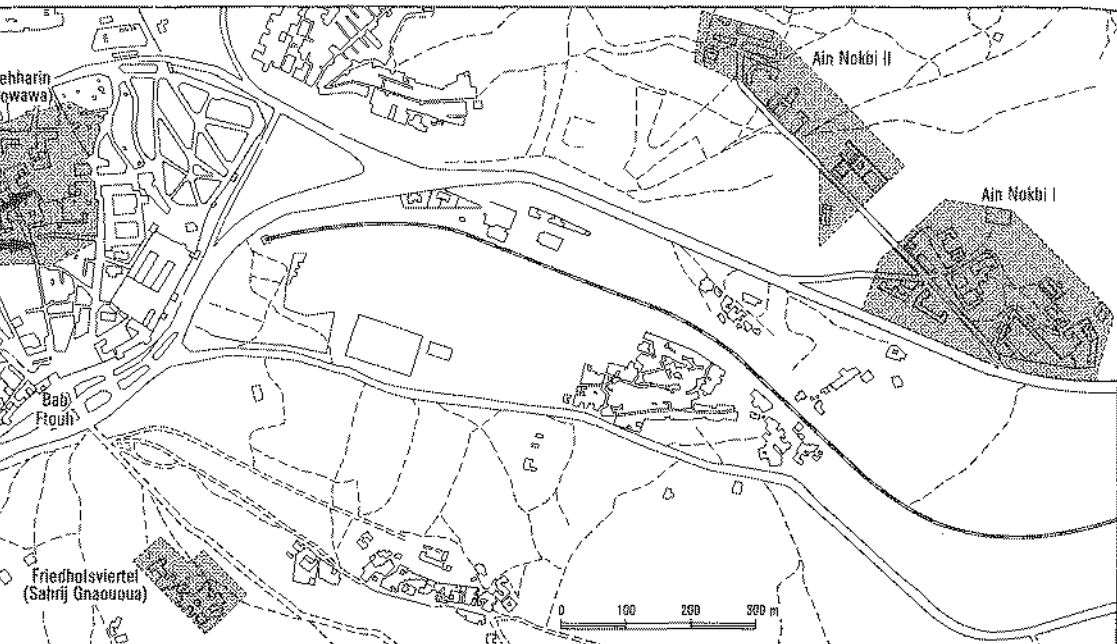
Aufgrund von Problemen bei der Neuansiedlung, auf die wir noch eingehen werden, kann man heute drei Töpferviertel ausgrenzen: Friedhof (Sahriji Gnaououa), Aïn Nokbi I und Aïn Nokbi II (Abb. 32). Die zahlenmäßige Verteilung der Betriebe ist Tabelle 27 zu entnehmen.

6.2.4 Von der traditionellen Hanta zur modernen Produktionsgenossenschaft

Schon nach der Jahrhundertwende fällt A. BEL auf (1918, S. 25), daß der Amin der Töpfer lediglich bei Streitfällen unter den Handwerkern eine Rolle spielt; sonst mache jeder Handwerker, was er wolle. R. GUYOT et al. (1935 c, S. 272) unterstreichen diesen Zustand. Im Rahmen der Handwerkspolitik wurde am Ende des Jahres 1949 eine Genossenschaft mit Sitz in der Medina (Rue Fehharine No. 58/Bab Ftouh) gegründet¹³⁹; damit hatte die Hanta endgültig ihre Bedeutung verlo-

138) Vgl. Beschreibung von L. MARTIN (1909).

139) Sicherlich hatte das Unwetter vom 17. 4. 49, von dem M. DUCRET (1949, S. 8) berichtet – es wurden durch Wassereinwirkung viele Ateliers in der Medina vernichtet, Rohstoffe, Arbeitsmittel und Produkte zerstört – dazu beigetragen, daß die Töpfer zunächst bereit waren, sich an der Genossenschaft und dem gleichzeitig konzipierten Aussiedlungsprojekt zu beteiligen.



Entw.: A. Escher 1904

Abb. 32. Das alte und die neuen Töpferviertel in Fès

URBANISME et de l'ARCHITECTURE

TIER des POTIERS
de FES
échelle : 1/1000

1000 m
E TUBE
DESSEIN
du le chef du Service de
l'Urbanisme
Fes le: *A. Escher*

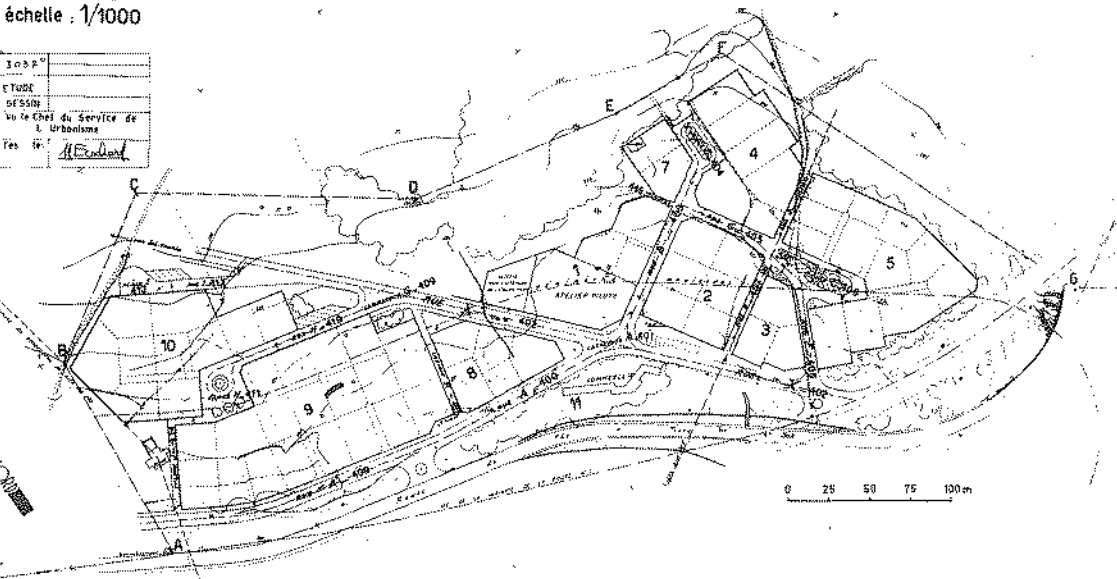


Abb. 33. Der protektoratszeitliche Planentwurf für das Töpferviertel Ain Nokbi

Tabelle 27: Räumliche Verteilung der Töpfer- und Keramikbetriebe in Fès

	Friedhof	Aïn Nokbi I	Aïn Nokbi II	gesamt
Harrasa	4	–	1	5
Zällaijiya	1	12	10	23
Tollaya	7	2	3	12
Tollaya (mit Produktion von Baukeramik)	–	4	–	4
Zur Zeit der Aufnahme geschlossen			(1)	(1)
Gesamt:	12	18	14	44

ren. Der Aufbau und die Organisation der „Société Coopérative Artisanale des Patrons Potiers de Fès“ war an den Bau eines Musterbetriebes gekoppelt. Die Ziele des Projekts lauteten folgendermaßen:

- Einkauf der Rohstoffe vom technischen Leiter und Aufbereitung der Rohstoffe für die Bedürfnisse der Handwerker¹⁴⁰;
- Sammlung, Transport und Versand der fertigen Produkte;
- Verkauf der besten Qualität, um das Ansehen der Töpferei von Fès zu erhöhen;
- der Musterbetrieb soll im Dienst der Handwerker stehen, um die Qualität der Produktion und dadurch ihre Verdienstspanne zu erhöhen.

Der Musterbetrieb sollte nach den Vorstellungen der Planer innovative Funktionen zur qualitativen Verbesserung von Produktionstechnik und Rohstoffen (Ton, Farben, Glasur etc.) erfüllen (vgl. M. DUCRET 1949, S. 15). Zur Verwirklichung dieser Ziele wurde ein Fachmann aus Frankreich nach Fès geholt. „Il s'agit maintenant de la modernisation des corporations céramistes de FES et un ingénieur céramiste, Monsieur Keller, venu spécialement de France à cet effet, se trouve sur place depuis quelques mois“ (M. DUCRET 1949, S. 14). Dieser Spezialist forderte eine völlig moderne Einrichtung für den Musterbetrieb. So wurden Maschinen zur Mischung der Töpfererde und elektrische Brennöfen zur Herstellung von feinkeramischer Ware angeschafft. Diese Produktion hatte mit dem traditionellen Fayencestil der Fassi so gut wie nichts mehr gemeinsam. 1951 begann man mit dem Bau des Musterbetriebs auf dem Gelände, das für die Auslagerung der Töpferbetriebe vorgesehen war. Nach der Fertigstellung wurde die Produktion mit einem Ofen aufgenommen, 1957 kamen zwei weitere hinzu, die in den Jahren 1970 und

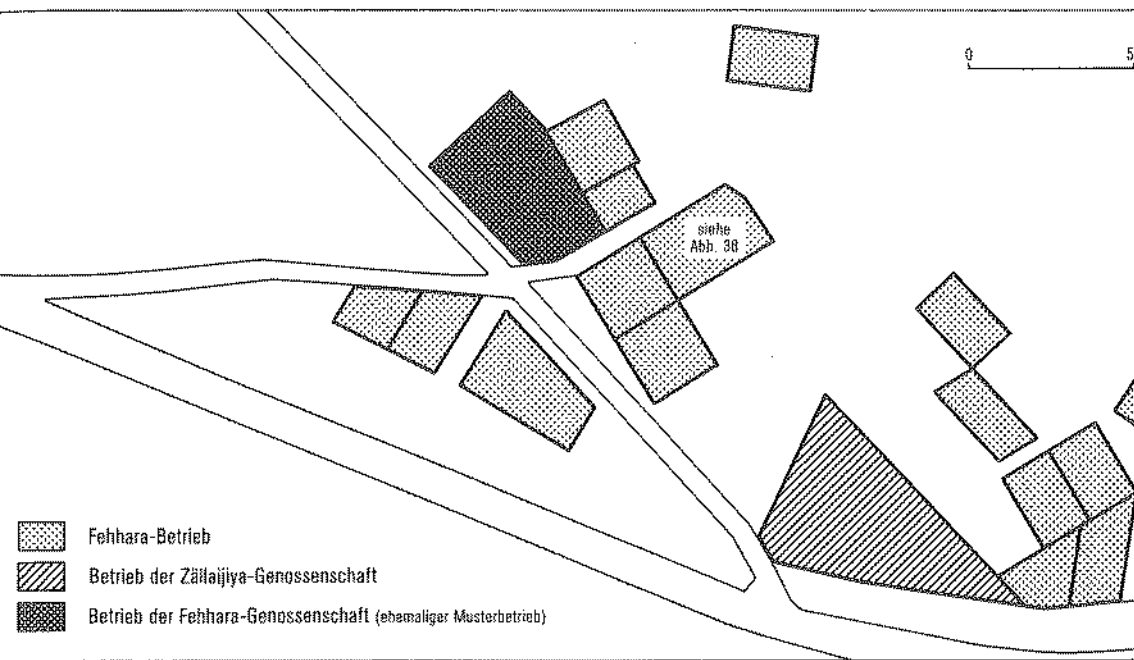
140) Dadurch sollten Engpässe bei der Beschaffung von Rohstoffen vermieden werden, wie sie immer wieder zur Zeit des Zweiten Weltkrieges (und durch Versorgungsstörungen) auftraten. „La corporation des potiers est fort atteinte par le manque de plomb; 300 ou 400 potiers de ce fait en chômage en avril dernier“ (M. BOURGEOIS 1941, S. 7).

1972 zu insgesamt 5 elektrischen Öfen unterschiedlicher Fabrikation ergänzt wurden. Der Musterbetrieb (atelier-pilote) fungiert heute als Ausbildungsbetrieb (centre d'apprentissage), wird aber im Stil einer kommerziellen Produktionseinheit genutzt, deren Gewinne den Genossenschaftsmitgliedern bzw. Anteilseignern zugute kommen.

Die Töpfererde bezieht man aus den verschiedensten Regionen Marokkos: Kaolin aus Nador, Ton aus Targuist und Agadir und Quarz aus Marrakech. Nach genauen Berechnungen wird mit Rührmaschinen der Basisstoff gemischt und in den Elektroöfen mit Schamotteinsätzen gebrannt. Die hier praktizierte feinkeramische Produktionstechnik führt kein anderer Töpferbetrieb aus, da die Investitionen zu hoch sind (wie z. B. Elektroöfen) und das benötigte technische Wissen zu umfangreich ist. Hier wurden auch neue Formen und Modelle entwickelt, die speziell auf den Markt für Touristen abgestimmt sind (Dekorationskeramik). Die Produktion wird von einem staatlichen Funktionär (Töpfermeister) und vier weiteren Meistern aufrechterhalten. Zur Zeit der Aufnahme waren 20 Lehrlinge beschäftigt, davon 14 Mädchen¹⁴¹. Die Genossenschaft hat außerdem die Funktion, Farben und Glasuren einzukaufen und an die Mitglieder weiterzugeben. Von den 44 befragten Betrieben sind lediglich 33 mit einem oder mehreren Patrons in der Genossenschaft organisiert. Es ist aber für alle Betriebe möglich, in der Genossenschaft einzukaufen. 4 Harrasa und 7 Zällaiyya sind nicht in der Genossenschaft vertreten. Die Mitgliederzahl der Genossenschaft ist seit ihrer Gründung nur unerheblich angewachsen. Von 39 Mitgliedern im Jahr 1949 stieg die Zahl auf 40 (nach der Bilanz des Jahresberichtes von 1982) bzw. 42 (nach Auskunft des Präsidenten der Genossenschaft) an.

Nicht nur die konstante Mitgliederzahl, sondern auch die eigenartige Ansiedlungspolitik in Aïn Nokbi läßt den Schluß zu, daß die Funktionäre der Genossenschaft (d. h. die traditionellen Töpferfamilien) versucht haben, die Neueröffnung von Betrieben auf ein Mindestmaß einzuschränken. Die Funktionäre wollten mit Unterstützung der Stadtverwaltung die Expansion der Betriebe und den Anstieg der Betriebszahl begrenzen. So wurden die ausgewiesenen Flächen in Aïn Nokbi I nur zum Teil vergeben und viele Betriebe nach Aïn Nokbi II abgedrängt. Der Absatzvorteil durch die Lage an der Straße blieb wenigen Betrieben vorbehalten. Noch um 1978 war nur ein geringer Teil von Aïn Nokbi mit Töpfern besetzt (Abb. 34). Die von der Planung der Protektoratszeit vorgesehenen Verkaufsstände an der Straße wurden nicht errichtet; vielmehr haben sich auf dem dafür vorgese-

141) Die Beschäftigung von Mädchen im Töpferhandwerk, das in der Stadt ausschließlich den Männern vorbehalten war, ist eine Neuerung des Jahres 1983. Neben der Genossenschaft hatte noch ein weiterer Betrieb in Fès Mädchen beschäftigt. Sie waren alle mit der Dekoration der Töpferware betraut (vgl. Fallstudie Salé).



Quelle: Plan Urbain, Rabat 1980

Entw.: A. Es

Abb. 34. Ausbau in Ain Nokbi I um 1979/80

henen Grundstück mehrere Betriebe niedergelassen, obwohl auch heute noch über 60 % des Geländes unbebaut zur Verfügung stehen. Der gesamte Bereich von Ain Nokbi II ist im nördlichen Teil bereits mit Wohnbebauung durchzogen, so daß ein Grund für die Verlagerung sich inzwischen erneut als Problem herausstellt. Dies kann auch als ein Zeichen für die außer Kontrolle geratene Planung gewertet werden.

Außerdem gibt M. DUCRET (1949, S. 14) die Betriebsfläche eines Töpfers in der Medina mit 700–800 m² an. Für die Neuansiedlung schätzte er eine Fläche von 1000 m² pro Betrieb. Flächen dieser Größenordnung wurden nur einigen Betrieben zugewiesen, die größere Zahl erhielt Flächen in der Größenordnung von ca. 300 m². Zur räumlichen Beschränkung, die die Produktionsausweitung begrenzt, schränkt man die Neugründung von Betrieben durch vielerlei Auflagen ein, bei denen der Ermessungsspielraum restriktiv gehandhabt wird. Hier ist das Beispiel eines Patrons anzuführen, der erhebliche Schwierigkeiten beim Aufbau seines Betriebes hatte. In der Medina hatte der 44jährige Töpfer zusammen mit zwei weiteren Teilhabern einen Betrieb geführt. Als die Verlagerung der Betriebe anstand, beantragte er eine geeignete Fläche zum Aufbau eines eigenen Betriebes; er bekam

jedoch nur 288 m² am nördlichsten Ende zugewiesen. Dies war nur nach einem umfangreichen Papierkrieg möglich geworden, wobei er Bestätigungen aller Art erbringen mußte. Zusätzlich bekam er Schwierigkeiten mit dem vormaligen Nutzer des Platzes, da das zugewiesene Gebiet nicht in den Planungssektor einbezogen worden war. Wurden die Flächen den Handwerkern vor 1972/73 zum Preis von 5 DH/m² angeboten, mußte er bei der Zuteilung 1977 13 DH/m² bezahlen. Allerdings wurde ihm durch die Vermittlung der Genossenschaft ein Kredit für einen Teil der Kaufsumme gewährt.

Trotz der Betriebsverlagerungen hat sich in Fès die traditionelle Handwerkerschicht gehalten. So finden sich unter den Betriebsleitern noch 14 Fassi, d. h. ein Drittel aller Patrons. Die anderen kommen aus unterschiedlichen Regionen der Umgebung von Fès. 26 Betriebsleiter (darunter fast alle Fassi) sind Eigentümer ihres Betriebes, während die restlichen 18 das Atelier gemietet haben. Die alten Fa-

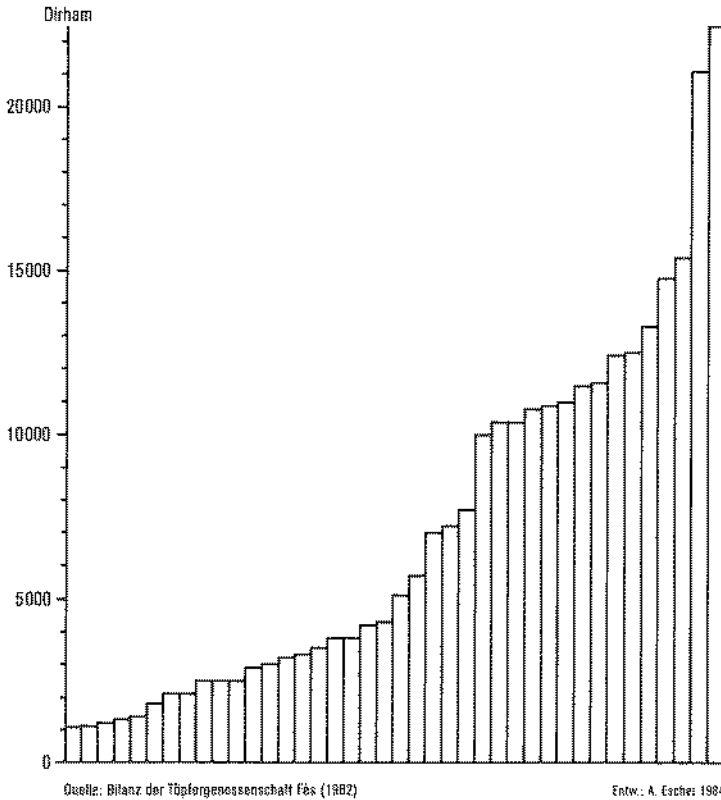


Abb. 35. Kapitalanteile der Mitglieder der Töpfergenossenschaft in Fès

Tabelle 28: Entwicklung der Harrasa, Zällaiyya und Tollaya in Fès

Quelle	Jahr	Harrasa (Patrons)	Zällaiyya (Patrons)	Tollaya (Patrons)
A. Bel 1918, S. 67 u. 188	1914/ 1916	17 Ateliers 24 Dreher, 14 Arbeiter, ca. 12 Lehrlinge	–	9 Ateliers, 14 Dekorateure, 5 Dreher
L. Massignon 1924, S. 5	1923/24	13	13	?
P. Ricard 1934 b, S. 423	1934	15	12	14
R. Guyot et al 1935 c, S. 270	1935	15	14	11
H. Ducret 1949, S. 2	1949	17	17	23
Chambre d'Artisanat Fès	1973	–	18	27 (mit Harrasa)
M. Alami 1978/79, S. 151	1976	9	–	–
R. Vossen 1980	1980	8	–	–
Eigene Aufnahme	1983	5 Betriebe	23 Betriebe	16 Betriebe (davon 4 mit Zällaiyya-Sortiment)

milien wie Ben Maklouf, Thifa, Beni Haddou, Mezzgari und Serghini, die bereits von L. MARTIN (1909, S. 625), R. GUYOT et al. (1935 c, S. 270) und M. DUCRET (1949, S. 2) erwähnt werden, sind heute immer noch mit jeweils mehreren Betrieben (z. B. Maklouf mit 4 Betriebseinheiten) in den verschiedenen Töpfervierteln vertreten. Die traditionellen Familien bestimmen auch die Funktion der Genossenschaft. Sie verfügen über die meisten Kapitalanteile (Abb. 35) und stellen den Präsidenten (Thifa) sowie den Ökonom (Serghini) der Töpfergenossenschaft in Fès. Die zahlenmäßige Entwicklung der drei untersuchten Töpferbranchen in Fès ist – soweit aufgrund der oft terminologisch unklaren Quellen auswertbar – Tabelle 28 zu entnehmen.

6.2.5 Harrasa

Die Herstellung unglasierter oder nur teilglasierter Irdenware war in Fès noch um die Jahrhundertwende der wichtigste Produktionszweig der Töpfer. Die Zahl der Harrasa-Betriebe war damals fast doppelt so hoch wie die der Tollaya. Ihre Produktion war sowohl auf die Bedürfnisse der städtisch-traditionellen als auch der ländlichen Bevölkerung abgestimmt. Außerdem waren die einfachen Gefäße wesentlich billiger als die bemalte und glasierte Töpferware, die nur am städtischen Markt abgesetzt wurde. Trotz einiger zwischenzeitlicher Schwankungen bleibt die Zahl der Betriebe in Fès bis nach dem Zweiten Weltkrieg relativ kon-

stant. A. BEL (1918, S. 67) gibt für 1914 17 Werkstätten an, die Irdenware herstellen. Als genereller Trend ist die Anmerkung von P. RICARD (1934 b, S. 423) zu interpretieren: „Situation stationnaire, mais baisse des salaires“. Die Hanta der Harrasa verliert bald an wirtschaftlicher Bedeutung und wird in die Organisation der Keramiktöpfer eingegliedert (vgl. M. DUCRET 1949, S. 3). Nach der Unabhängigkeit setzt sich der negative Trend fort; die Betriebe nehmen weiter ab. Viele Unternehmen stellen ihre Produktion auf Fayence und/oder Baukeramik um. Dies war nach der Eingliederung der Branche in die Tollaya unproblematisch geworden. Noch 1980 konnte R. Vossen 8 Meister, die nur Irdenware fertigten, notieren. Heute (1983) stellen nur noch 5 Betriebe ausschließlich Irdenware her und eine weitere Abnahme der Betriebszahl ist abzusehen. Vier der Betriebe liegen im Friedhofsgelände Sahrji Gnaououa und ein Betrieb befindet sich im Viertel Aïn Nokbi II.

Die Produkte der Harrasa können in drei Gruppen eingeteilt werden: Irdenware, Irdenware mit Salzzusatz und glasierte Irdenware¹⁴². Der Schwerpunkt der Produktion lag in den vierziger Jahren bei Trinkgefäßen und Wasserbehältern (Gargonnettes). An zweiter Stelle folgten Trommeln, die zur Zeit des „Aïd el Achoura“ gekauft werden, und nach den Schüsseln zum Brotbacken rangierten die großen innen glasierten Töpfe für Oliven, Öl und Butter. Viele Unternehmen stellten zusätzlich Bauziegel (Briques) her, deren Absatz die Existenz sichern sollte. So fertigten die Harrasa um 1950 dreimal soviele Bauziegel wie die Tollaya und Zällaijya zusammen¹⁴³. Auch Wasserleitungsrohre gehörten zum festen Bestandteil der Produktion. Heute ist die Liste nochmals geschrumpft, so daß nur wenige Produkte (Teller zur Brotbereitung und glasierte Ware) übrigbleiben. Einerseits sind die Ansprüche auf dem städtischen Markt gestiegen, andererseits ist die Konkurrenz der ländlichen Töpfereien und der Betriebe von Rabat und Salé sehr groß. Alle Betriebe der Harrasa zeichnen sich durch ein verhältnismäßig kleines Betriebsgelände aus. Eine freie Fläche (Hof) benötigt man zum Aufbereiten des Tons und zum Trocknen der getöpferen Objekte. Dazu kommen zwei Räume: In einem befindet sich die Töpferscheibe, der andere dient zur Aufbewahrung der Produkte.

Betriebsbeispiel A

Der Eigentümer des Betriebs im Viertel Aïn Nokbi II ist der einzige Fassi, der als Harrasa arbeitet. Er ist im Gegensatz zu den vier anderen Harrasa-Patrons, die

¹⁴² Die traditionelle Herstellungstechnik und die der traditionellen Produkte beschreibt A. BEL (1918, S. 61–118).

¹⁴³ Vgl. M. DUCRET (1949).

im Friedhofsviertel arbeiten, Genossenschaftsmitglied. Seit nunmehr 14 Jahren produziert er mit 3 Arbeitern im neuen Viertel. Der 55jährige Inhaber arbeitet nur selten selbst an der Töpferscheibe; meist kümmert er sich um die Vermarktung der Produktion. Außer dem mehrjährigen Besuch der Koranschule hat er keine Schulbildung.

Anders verhält es sich in den Betrieben am Friedhofsviertel, bei denen alle Patrons an der Töpferscheibe selbst mitarbeiten. Die Zahl der Arbeiter beläuft sich pro Betrieb auf 2–3 während der Hochsaison. Oft arbeitet der Patron mit nur einem Beschäftigten allein, da nicht jeden Tag produziert wird. Alle Patrons, die aus der Umgebung von Fès stammen (Tissa, Hieïna, Mernissa, Son Haja) und deren Väter als Fellaah und Friseur tätig waren, haben die Anlagen gemietet. Der Mietzins beträgt pro Betrieb 75 bzw. 200 und 450 DH/Monat. Die Betriebsleiter sind zwischen 48 und 55 Jahre alt. Alle Betriebe verfügen über nur einen Ofen. In drei Betrieben wird ein Sohn die Produktion weiterführen; bei den anderen ist dies nicht der Fall, obwohl alle Patrons über eine Familie von 4–11 Personen verfügen.

Betriebsbeispiel B

Der Patron wurde in Fès geboren und wohnt mit seiner 11köpfigen Familie im Viertel Bourmanna beim Bab Ftouh außerhalb der Medina. Sein Vater war noch in der Region Tissa als Fellaah tätig. Die Lehre absolvierte der Patron im ehemaligen Töpferviertel in Fès an der Spindelscheibe. Vor 33 Jahren übernahm er den Betrieb, den er heute noch leitet. Der Patron besitzt – wie alle übrigen Harrasa auch – keine schulische Bildung. Über die Ausgaben und Einküfte wird nicht Buch geführt. Man weiß, wieviel das Ausgangsmaterial kosten darf und legt die Preise der Produkte nach Gewohnheit und Augenmaß fest. Die Saison beträgt im Jahr für den Harrasa-Betrieb nur 6–7 Monate und auch während dieser Zeit sind die Anlagen oft aufgrund von Arbeitsmangel geschlossen. Mit dem Patron an der Töpferscheibe arbeitet ein 30jähriger Arbeiter aus Mtioua (Provinz Taounate), ebenfalls Sohn eines Fellaah. Er führt alle notwendigen Arbeiten vom Aufbereiten des Tons bis hin zu Transportdiensten aus.

Wegen der geringen Nachfrage werden die Arbeiten – nicht wie sonst üblich – parallel durchgeführt, sondern nacheinander erledigt. Der Arbeiter ist „fest“ angestellt und bezieht pro Arbeitstag 30 DH¹⁴⁴. Die maximale Betriebsgröße erreicht der Betrieb, wenn der Ofen geheizt wird, dann werden zusätzlich Arbeiter eingestellt. Die Kosten für Brennmaterial (Blätter der Zwergpalme, getrocknete Distel,

144) Mit dem Tagesverdienst von 30 DH erhält der Arbeiter einen Spitzenlohn. Die anderen Harrasa bezahlen für Arbeiter maximal 25 DH/Tag und für Hilfen 10 DH/Tag bzw. 30 DH/Woche (11 J. bzw. 13 J.)

Holz, Laub etc.) belaufen sich je nach Sortierung bis auf 300 DH/Brennung. Die Töpfererde aus Sidi Harazem kostet 85 DH/t; sie wird mit Eseln gebracht. Die Glasur (Bleioxyd) kostet 4,50–5 DH/kg und wird im Bazar gekauft. Pro Saison verbraucht der Betrieb ca. 200 kg¹⁴⁵. Für Wasser ist pro 200 l eine Abgabe von 5 DH zu entrichten; sie wird mangels Wasseruhr pauschal für die Sommersaison auf 50 DH festgesetzt. Die Produktion besteht überwiegend aus unglasierten Brotschüsseln und aus innenglasierten Öl- bzw. Buttertöpfen. Zur Zeit des Ramadan und zur Olivenernte hat der Patron über Aufträge nicht zu klagen; diese Absatzspitzen sind jedoch auf zwei Monate des Jahres beschränkt. Insbesondere für Honig-, Butter- und Olivenöltöpfe sind in den letzten Jahren als Konkurrenzprodukte große Plastikfässer auf den Markt gekommen, die zu starken Einbußen beim Absatz der Tonwaren führten.

Die Vermarktung der Töpferware wurde um die Jahrhundertwende über betriebseigene Läden in der Medina besorgt. Dort waren in der Regel Verwandte oder an arbeitsfreien Tagen der Patron selbst mit dem Verkauf beschäftigt (vgl. A. BEL 1918, S. 19). Die Selbstvermarktung über Läden muß bereits damals als neue Strategie bezeichnet werden, denn traditionellerweise war bei den Harrasa das Dalalverfahren üblich (vgl. LEO L'AFRICAIN, S. 195 f.). A. Bel gibt die genaue Lage des Marktes an, auf dem die Töpfer ohne Zwischenhandel an die städtischen Kunden verkauften¹⁴⁶. Da sich der Kundenkreis und die Herkunft der Handwerker geändert haben, können die Töpfer nicht mehr auf den Groß- und Kleinhändler verzichten. Alle geben heute ihre Ware an den Großhändler ab; die Gewinnspanne erleidet dadurch erhebliche Einbußen.

Die Belastung durch Mietzahlungen kommt hinzu. Allein diese beiden Faktoren, die vor der Jahrhundertwende für die Harrasa nicht vorhanden waren, zwingen die Handwerker zur Einsparung an anderer Stelle. Deshalb verringert man die Belegschaft, so daß bei geringerem Produktionsumfang der Patron und wenige Arbeiter (z. T. Familienmitglieder) möglichst viele Arbeitsgänge selbst ausführen. Trotz aller Überlebensversuche gibt es für die Harrasa-Betriebe in Fès keine Zukunft. Ihre vergleichsweise hochwertige Produktion (bleiglierte Ware) wird bei Bedarf von Tollaya mit übernommen. Einerseits wird glasierte und unglasierte Irdenware billiger an anderen Standorten (vgl. Fallstudie Salé) gefertigt, an

145) Die anderen Betriebe geben einen Jahresverbrauch von 30–100 kg Bleioxyd an. Dies ist auf den Umfang der Glasurproduktion des jeweiligen Betriebes zurückzuführen bzw. auf dessen Kapitalmangel.

146) Auf dem Markt „Souk el Hares“ wird auch heute noch Töpferware von Händlern vertrieben. Der Umfang der Harrasa-Produkte ist aber im Verhältnis zu Fayence sehr gering. Gelegentlich werden noch Trinkgefäße aus Irdenware mit schwarzer Fingerbemalung, die die Händler aufbringen, zum Verkauf angeboten.

dererseits nicht mehr nachgefragt, da sie durch andere Produkte ersetzt wurde¹⁴⁷. Vor kurzem haben zwei Betriebe, ein alter Mann und ein Patron, dessen Söhne in Frankreich arbeiten, ihre Produktion eingestellt.

Die Harrasa-Produktion in Fès war für viele Handwerker eine Art „Einstieg“, da hier ohne Farben (d. h. ohne große Materialkosten, ohne Zwang zum Eintritt in die Genossenschaft etc.) gearbeitet werden konnte. Nicht nur heute versuchen die dynamischen Patrons – nach Anhäufung von ausreichendem Kapital – auf die Produktion von Fayence und/oder Baukeramik umzusteigen. Damit ist die wichtigste Strategie der Harrasa genannt.

6.2.6 Zällaiyya¹⁴⁸

In der Definition kommt bereits zum Ausdruck, daß die Zällaiyya nur eine begrenzte Zahl (traditionell genormter) baukeramischer Produkte herstellen: Keramikfliesen (Zällij), die man beim Bau von Brunnen und zur Verzierung von Wänden und Mustern verwendet; Fliesen (Bojmat) zur Pflasterung von Böden und Gängen; Keramikelemente (Hosar) für Fenster- und Türschwellen und Dachziegel (Qarmud).

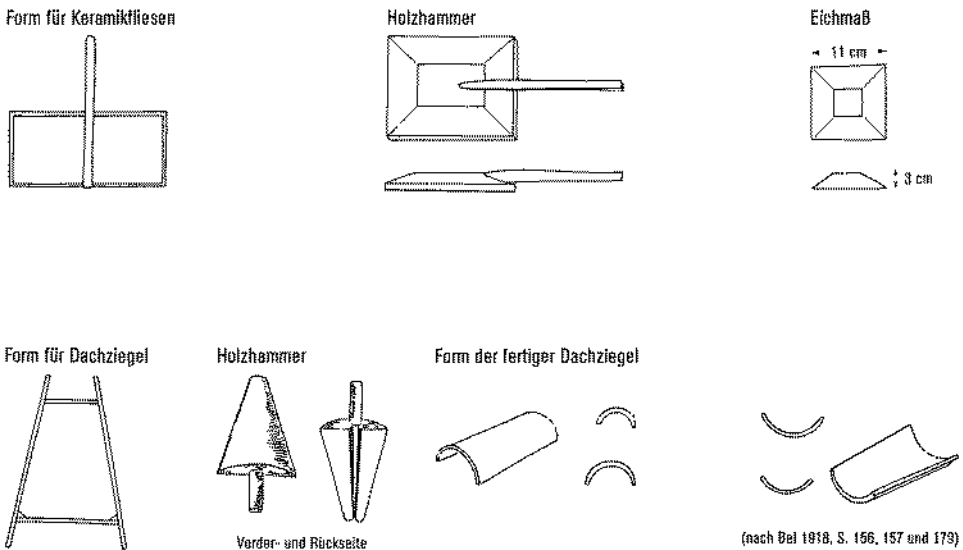
Im Verlauf des 20. Jahrhunderts nahm die Zahl der Zällaiyya permanent zu (Tabelle 28). Die Zahl der Unternehmen lag vor dem Zweiten Weltkrieg zwischen 12 und 14; danach waren es schon 17. Die größte Expansion fand in den siebziger Jahren statt. Nicht nur marokkanische Repräsentativbauten (wie z. B. die Mausoleen von König Mohammed V und Hassan II), Moscheen und Hotels schmückten ihre Hallen mit den Keramikplättchen, sondern auch andere arabische Länder, allen voran Saudi Arabien und Kuwait, orderten für ihre Moscheebauten.

Heute gibt es 23 Betriebe, die ausschließlich Baukeramik produzieren. Zusätzlich stellen vier Tollaya-Betriebe Keramikfliesen und Dachziegel her. Ein weiterer Produzent mit vier Öfen ist die „Société Coopérative des Zelligeurs de Fès“; in der Produktionsgenossenschaft sind Mosaikhersteller (Zällaiyya-Mosaïstes) zusammengeschlossen (vgl. Exkurs Zällaiyya-Mosaïstes). Nicht nur die Zahl der Betriebe hat sich seit 1924 verdoppelt, sondern auch die Produktion stieg um ein Viel-

147) Auch Wasserrohre werden nicht mehr nachgefragt. Auf eine alternative moderne Produktion (z. B. Blumentöpfe etc.) haben sich die Töpfer nicht umgestellt (vgl. Fallstudie Salé).

148) Neben A. BEL (1918, S. 153–185) finden sich Informationen im *Schéma Directeur Fès* (Heft 4/2, 1980, S. 88–132); eine interessante und gute Darstellung der Techniken der Zällaiyya mit vielen ausgezeichneten Photographien enthält A. PACCARD (1980).

faches an¹⁴⁹. Seit 1918 änderten sich die Techniken zur Formung und Herstellung der Fliesen nicht. Nach der Aufbereitung wird die Töpfererde mit Hilfe vorgegebener Muster (Holz- oder Metallrahmen) auf dem Hof ausgelegt und vorgeformt. Nach dem Antrocknen werden die Tonvierecke auf eine bestimmte Größe geklopft und mit einem Eichmaß auf Normgröße beschnitten. Nach nochmaliger Trocknung erfolgt die Brennung; die zweite Brennung wird nach Aufbringen der Glasur vorgenommen. Danach sind die Zällij und Bojmat, die sich durch ihr Maß unterscheiden, fertig¹⁵⁰. Die Dachziegel (Qarmud) werden ebenfalls mit einer Model vorgeformt. Mit speziellen Arbeitsgeräten erreicht man die gewünschte Rundung des späteren Ziegels (Abb. 36)¹⁵¹.



(nach Bel 1918, S. 156, 157 und 179)

Abb. 36. Arbeitsgeräte zur Formung von Keramikfliesen (Zällij) und Dachziegel (Qarmud)

149) Die Produktionsausweitung bei Dachziegeln wurde mitunter erst dadurch möglich, daß die folgende Beschränkung heute nicht mehr besteht: „A Fès, les édifices religieux se reconnaissent à leurs tuiles vertes réservées aux mosquées, marabouts et aussi au palais du Sultan“ (H. GAILLARD 1905, S. 12).

150) Zällij sind $11,5 \times 11,5 \times 1,5 \text{ cm}^3$ und Bojmat $20,5 \times 5,5 \times 3,5 \text{ cm}^3$ groß.

151) In anderen Töpferorten (Meknès, Safi und Salé) werden die Ziegel durch das Zerteilen eines gedrehten Topfes hergestellt. A. BEL (1918, S. 178) berichtet, daß noch im 19. Jahrhundert in Fès eine große Form der Ziegel gedreht und nach der ersten Brennung geteilt wurde.

Die Zällaijiya-Betriebe lassen sich in drei Gruppen untergliedern:

- 6 Betriebe mit 1-2 Öfen und 4-6 Arbeitern,
- 11 Betriebe mit 1-2 Öfen und 8-10 Arbeitern und
- 6 Betriebe mit 3-4 Öfen und 9-14 Arbeitern.

Lediglich vier der 23 Betriebe sind gepachtet; die anderen werden von den Eigentümern selbst geführt. Die Mietkosten betragen 250-300 DH pro Monat. Unter den Zällaijiya-Patrons sind 70 % Fassi; 56,5 % aller Zälliyya-Betriebe werden von Söhnen ehemaliger Töpfer geleitet. 30,8 % dieser Betriebe waren vorher Tolaya. Beim Generationswechsel wurde die Produktion auf Baukeramik umgestellt. Das Alter der Patrons erstreckt sich von 24 bis 67 Jahren, bei einem Durchschnitt von 45 Jahren. Die Produktion von Baukeramik erscheint also attraktiver als die Produktion der anderen beiden Branchen. Nicht nur, daß hier ein Markt existiert; auch das Herstellungsverfahren ist relativ einfach. Es werden weder der Töpfer an der Drehscheibe noch der Dekorateur für die Farben gebraucht, d. h. die wichtigsten Fachkräfte sind überflüssig. Das niedrige Durchschnittsalter der Belegschaft unterstreicht diesen Sachverhalt.

Die Beschaffung der Rohstoffe ist nahezu bei allen Baukeramikproduzenten gleich. Die Erde kommt aus der Grube von Ben Jelliq und wird mit Lastwagen antransportiert. Fast alle Zällaijiya stellen immer noch, wie es A. BEL (1918, S. 121-152) beschreibt, eine Anzahl verschiedenfarbiger Glasuren in eigens dafür gebauten Öfen selbst her. Dazu werden Kobalt (blau), Blei und Zinn (braun-gelbe und weiße Töne), - die zum Teil mit Sand aus Meknès gemischt werden - und Kupfer (grün) benötigt¹⁵². Der rote - industriell hergestellte - Farbstoff wird in verschiedenen Abstufungen über die Genossenschaft bezogen. Alle Betriebe produzieren fast ausschließlich auf Bestellung. Sie stehen mit festen Abnehmern in Verbindung, die zum Teil regelmäßig bestimmte Mengen beziehen: die Patrons der Mosaikhersteller (Zällaijiya-Mosaïstes), Händler (Kapitalgeber der Mosaikhersteller) und die Genossenschaft der Mosaikhersteller. Dachziegel, Bodenfliesen und Eckfliesen werden an Bauunternehmer und private Kunden abgesetzt. Zum Aufbau eines Lagerbestandes kommt es nur äußerst selten.

Betriebsbeispiel A

Der Betrieb in Ain Nokbi II wird seit 13 Jahren (nach dem Tod des Vaters) von einem 40jährigen Patron geführt; auch dessen Großvater war schon Töpfer ge-

152) Mineralien und Metall werden von Händlern gekauft oder (wie Kupfer) aus Altmetall gewonnen. Das kobalthaltige Mineral der Firma „Compagnie de Tifnout-Tiranimine“ kostet 20,54 DH/kg (Rechnungsdatum vom 12. 10. 1982). Mit dem Aufschlag von 17 % Steuer hat der Patron 24,03 DH/kg zu bezahlen. Ein Kilo reicht für die Glasur von ca. 200-300 Fliesen.

wesen. Er hatte noch traditionelle Gebrauchsware gefertigt; sein Vater stellte die Produktion auf Keramikfliesen und Dachziegel um. Mit zwei Brennöfen, einem Ofen für die Glasurherstellung und 13 Arbeitern gehört der Betrieb zu den größten Zällajjya-Unternehmen. Nach Auskünften des Patrons werden drei Brennungen in zwei Wochen durchgeführt. Die maximale Kapazität würde bei zwei Öfen zwei Brennungen/Woche betragen (Aufheizen, Brennen und Abkühlen). Als Brennmaterial werden Zwergpalmlblätter (die von Fellaha bezogen werden), getrocknete Disteln und der Abfall der Olivenölproduktion verwendet. Letzteres wird bei den umliegenden Ölmühlen aufgekauft. Die Kapazität eines Ofens beträgt ca. 5400 Fliesen oder 2500–3000 Dachziegel. Berechnungen sind nach Ansicht des Patrons für die Kostenaufstellung nur schwer möglich, da immer mit Bruch gerechnet werden muß; außerdem gestalten sich die Kosten für Brennstoff je nach Jahreszeit unterschiedlich. Im Winter, bei kälterer Außentemperatur, steigen die Brennkosten bis auf das Doppelte an. Als grobe Erfahrungswerte für Rohstoff- und Produktionskosten können die Angaben in Tabelle 29 angesehen werden.

Tabelle 29: Produktions- und Verkaufspreise für Keramikfliesen (Zällij), Dachziegel (Qarmud) und Bodenfliesen (Beschmat)

	Keramik- fliesen	Dachziegel (nach Größe)	Boden- fliesen	Bodenfliesen ohne Glasur
Produktionskosten	8– 9 Rial	14–16 Rial	9–10 Rial	3 Rial
Verkaufspreis	11–12 Rial	20–22 Rial	12–13 Rial	5 Rial

Die Verwendung von Industriefarben (Rot) verteuert bei den Fliesen das Stück bis zu 3 Rial.

Betriebsbeispiel B

Im Viertel Aïn Nokbi I stellt seit 8 Jahren ein 30jähriger Patron Baukeramik her. Er hatte das Unternehmen bei der Betriebsverlagerung übernommen. Nach Abschluß der „Ecole normale“, die nur 43 % der Betriebsleiter absolviert haben, begann er, im väterlichen Betrieb mitzuarbeiten. Heute kommen ihm die französischen Sprachkenntnisse (wie neun weiteren Patrons) beim Verkauf der Produkte hin und wieder zugute. Zum Aufbau der Betriebsgebäude hatte sein Vater einen Kredit aufgenommen, der inzwischen zurückgezahlt ist. Mit sechs Aktien à 2500 DH ist er an der Genossenschaft beteiligt. Zwei Dauerkunden nehmen Keramikfliesen ab und mehrere Groß- und Kleinhändler ordern regelmäßig Fliesen, Dachziegel und Bauziegel. Die letzteren produziert man, um den Betrieb völlig auszulasten. Der Patron beschäftigt 8 Arbeiter, deren Alter und Herkunft Tabelle 30 zu entnehmen sind. Der Inhaber arbeitet immer im Betrieb mit; er überzieht die Dachziegel mit der typischen grünen Glasur.

Tabelle 30: Liste der Beschäftigten eines Zällaiyya-Betriebes in Fès

Alter	Familie		Beruf des Vaters	Herkunft des Vaters	Tätigkeit	Entlohnung/ Produktion
	verh.	Kinder				
32	verh.	3	Schafhirte	Fès	Fliesenformer	1 Rial/Stück 600 Stück/Tag
26	-	-	Fellah	Hieïna	Dachziegel- former	2 Rial/Stück 300 Stück/Tag
32	verh.	5	Fellah	Taounate	Fliesen- klopfer	2 Rial/Stück 600 Stück/Tag
20	-	-	Fellah	Sless	Fliesen- klopfer	2 Rial/Stück 600 Stück/Tag
17	-	-	Fellah	Charaga	Fliesen- klopfer	2 Rial/Stück 600 Stück/Tag
15	-	-	Friseur	Fès	Helfer	10 DH/Tag
12	-	-	Pantoffel- macher	Fès	Helfer	20 DH/Woche

Betriebsbeispiel C

Der einzige Zällaiyya-Betrieb im Friedhofsviertel ist erst zwei Jahre alt. Für 500 DH pachtete ein ehemaliger Arbeiter aus der Region Erfoud die Anlage vom Vorgänger, der jetzt nicht mehr arbeitet. Er produziert für einen einzigen Abnehmer in Fès. Obwohl der Dreißigjährige nicht Mitglied der Genossenschaft ist, kauft er dort die Farben ein. In seinem Betrieb beschäftigt er seine drei Brüder (9, 11 und 17 Jahre), denen er einen Wochenlohn von 20 bzw. 55 DH bezahlt. Zusätzlich arbeiten noch weitere fünf Arbeiter (mit 15, 17, 19, 20 und 24 Jahren) für ihn. Die Lohnspanne reicht von 65 DH/Woche über 20 DH/Tag bis zu 30 DH/Tag. Der Patron arbeitet im Betrieb mit. Er produziert nur Keramikfliesen, weil dieses Produkt technisch am einfachsten herstellbar ist.

6.2.7 Die Tollaya

Die 16 Tollaya-Betriebe sind auf alle Viertel verteilt¹⁵³. Die zahlenmäßige Entwicklung der Betriebe kann nur sehr unvollständig nachgezeichnet werden, da sich die Angaben auf unterschiedliche Einheiten beziehen. Mit geringfügigen Schwankungen nahmen die Betriebe nach dem Zweiten Weltkrieg stark zu. Hatte

¹⁵³ Darunter sind alle Betriebe zusammengefaßt, die Töpferware mit zweimaliger Brennung (Fayence) herstellen. Einige Betriebe fertigen auch Fliesen und Baukeramik. Manchmal, je nach Auftragslage, wird auch von diesen Betrieben – aber nur in äußerst geringem Umfang – bleiglasierter Irdeware hergestellt.

L. MASSIGNON (1924, S. 5) nur 9 Betriebe verzeichnet, so konnte M. DUCRET (1949, S. 2) bereits 23 Tollaya registrieren. Inzwischen ging die Zahl der Tollaya wieder zurück; sie sind bei 16 Betrieben angelangt. Für den Rückgang der Tollaya in Fès sind neben den Konkurrenzprodukten insbesondere die Töpferwaren aus Safi und Salé (vgl. Fallstudien) verantwortlich, deren Dekor und Formen moderner und zeitgemäßer erscheinen und dem Geschmack der Einheimischen und der Touristen besser entsprechen. Dies führt dazu, daß einige Betriebe versuchen, Salé- bzw. Safiware zu kopieren. Eventuell ist die Vormachtstellung der Safi- und Saléware auch auf deren Vermarktungspraktiken zurückzuführen¹⁵⁴.

Allerdings ist bei der Interpretation der Betriebszahlen zu beachten, daß 1916 insgesamt nur 5 Meister an der Töpferscheibe tätig waren, heute aber mehrere Betriebe schon je 3 Personen an der Scheibe beschäftigen. Hinzu kommt noch, daß sich die Arbeitshaltung grundlegend geändert hat; sind heute 8 Stunden Arbeitszeit (bei entsprechender Auftragslage sogar länger) die Regel, so ist davon auszugehen, daß noch zu Zeiten von Bel maximal 6 Stunden täglich gearbeitet wurde. Die heutige Produktion übertrifft deshalb die damaligen Produktionsziffern um ein Vielfaches.

In der Zwischenzeit haben die Tollaya in Fès die traditionelle Fayencetechnik wesentlich modifiziert. In der Regel wird das Massegut nicht mehr mit einer Blei-Zinnglasur versehen; man bringt die Farben auf den gebrannten Scherben auf und überzieht ihn dann mit einer durchsichtigen Industrieglasur. Die heutige Technik bringt eine erhebliche Verkürzung der Produktionszeit mit sich; denn Aufbringen, Zubereiten und Trocknen der Metallglasur, die den typischen weißen Untergrund erzeugte, entfällt, da die Farbe direkt auf den Scherben appliziert wird. Die technische Neuerung wurde mit großer Sicherheit erst nach der Errichtung der Genossenschaft in Fès eingeführt, da noch M. DUCRET (1949, S. 5) vom Verbrauch des Rohstoffes Zinn berichtet, der aus „alten Teekannen“ gewonnen wurde und zur Fabrikation der Unterglasur notwendig war. Inzwischen arbeiten alle Betriebe mit Industrieglasuren.

Heute wird das breite Sortiment traditioneller Produkte (wie z. B. Jobbana, Abb. 37) nur noch von zwei großen Betrieben hergestellt. Alle Betriebe unterliegen einem jahreszeitlichen Produktionsrhythmus, auf den auch A. BEL (1918, S. 189) und M. DUCRET (1949, S. 3) verweisen. Der Rhythmus wird durch das muslimische Jahr vorgegeben. Zu Beginn des Ramadan ist die Hauptsaison für Eß- und

154) In Safi und Salé sind spezielle Verkaufsläden im Töpferviertel (in Safi getrennt vom Atelier und in Salé gekoppelt) vorhanden, im Gegensatz zu Fès. Die protektoratszeitliche Planung sah auch in Fès die Anlage eines Verkaufstandes vor, die nie verwirklicht wurde. Das Anfahren des Töpferviertels mit Touristenbussen, wie es in Salé und Safi zu beobachten ist, kommt in Fès so gut wie nicht vor.

Trinkschalen (Mohfiya) und zur Zeit des Aïd el Achoura werden Trommeln von den Kunden verlangt; die kleinen Trommeln (Tartja) sind ein beliebtes Geschenk für Kinder. In der Zwischenzeit stellt man Teller in vielen Variationen her, außerdem viele kleine Gegenstände, die teilweise dem traditionellen Repertoire entstammen (wie Kerzenleuchter), sowie solche, die neu aufgenommen wurden und speziell für Touristen gemacht werden. Da bei den beiden erstgenannten Produkten der Verkauf zeitlich begrenzt ist, muß auf Vorrat produziert werden. Dies hat zur Folge, daß kurz vor dem jeweiligen Verkaufstermin die Lagerräume überquellen.

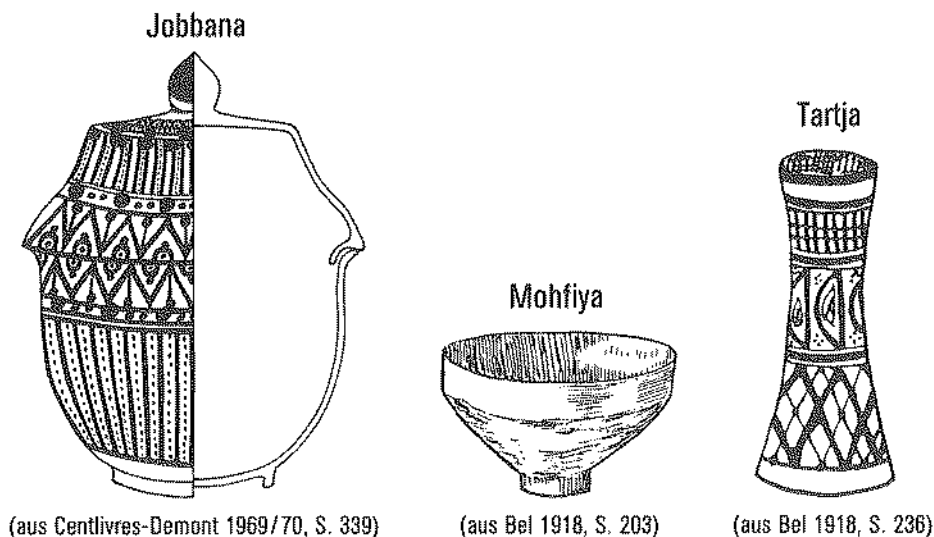


Abb. 37. Traditionelle Produktionsbeispiele der Tollaya in Fes

Die Tollaya beziehen die graue Töpfererde von den Gruben Ben Jelliq (pro Lkw-Ladung 90 DH) und das Wasser normalerweise über das städtische Versorgungsnetz¹⁵⁵. Das Brennmaterial entspricht dem der Zällaiyya. Anders als die Zällaiyya stellen die Tollaya keine Farben selbst her. Die Technik verlangt spezielle Unterglasurfarben, so daß alle Farben (Industriefarben) über die Genossenschaft eingekauft werden; dort erstet man auch die Glasur.

Zwei Großbetriebe, die über 30 Arbeiter beschäftigen, heben sich von allen anderen Betrieben ab. Die übrigen lassen sich nach der Belegschaft in zwei Gruppen unterteilen: 10 Betriebe beschäftigen 6–9 Mitarbeiter und 4 Betriebe haben 11–14 Arbeiter angestellt. Alle 6 Tollaya-Patrons im Friedhofsviertel haben den Betrieb gepachtet. In den anderen beiden Vierteln ist jeweils nur ein Betrieb gemie-

155) Ein Töpfer in Aïn Nokbi I hat einen eigenen Brunnen gegraben.



Bild 18. Töpferei (Tollaya) im Friedhofsviertel südlich der Medina. Im Hintergrund ist die renovierte Stadtmauer von Fès zu erkennen.

tet, alle übrigen sind Eigentum des jeweiligen Patrons. Folgerichtig sind nur vier Väter der Betriebsleiter auch Töpfer gewesen; die meisten stammen aus Fellaah-Familien, es wurden aber auch städtische Berufe, wie Koranlehrer, Händler, Träger und Metzger genannt. 80 % der Patrons, darunter alle aus den ländlichen Bereichen kommenden, sind ohne Schulbildung. Dies führt dazu, daß nur wenige eine Kostenkalkulation durchführen.

Betriebsbeispiel A

Einer der beiden Großbetriebe ist das Unternehmen der Brüder Serghini. Der Betrieb liegt in Ain Nokbi I, umfaßt ca. 1200 m² Fläche (Abb. 34 und 38) und

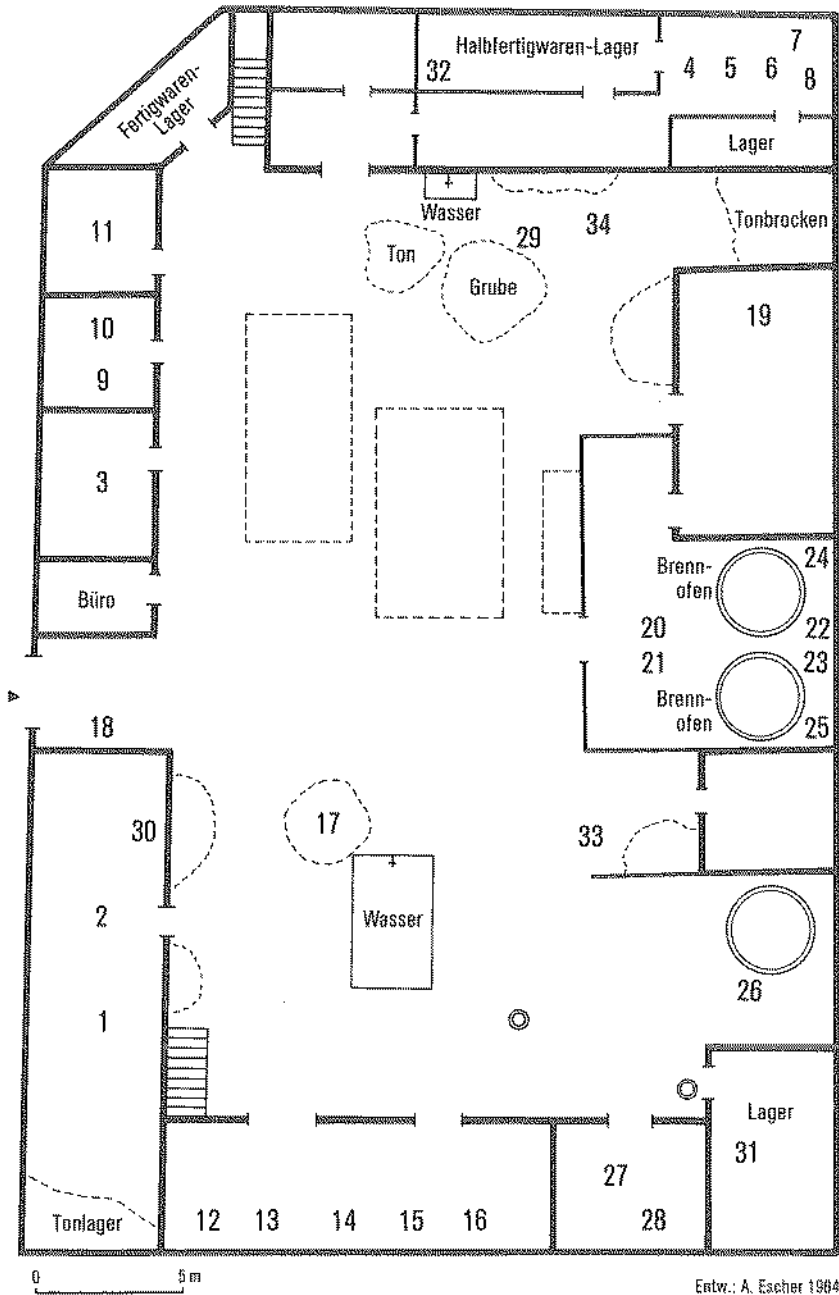


Abb. 38. Der Töpferbetrieb Serghini in Fès

Tabelle 31: Liste der Beschäftigten im Betrieb Serghini (Ain Nokbi I/Fès)

	Alter	Familien- stand	Zahl der Kinder	Geburtsort	Geburtsort des Vaters	Beruf des Vaters	Tätigkeit innerhalb des Betriebes	Produktion/ Verdienst	Arbeitsplatz im Betrieb (Abb. 38)
202	37	verh.	6	Fès	Tsoul	Fellah	Töpferscheibe	250 Schalen/Tag à 2 Rial	1
	42	verh.	10	Oulad Amran	Oulad Amran	Fellah	Töpferscheibe	250 Schalen/Tag à 2 Rial	2
	55	verh.	9	Fès	Sahara	Fellah	Töpferscheibe	250 Schalen/Tag à 2 Rial	3
	53	verh.	3	Fès	Fès	Koranlehrer	Dekor	25 DH/Tag	4
	33	verh.	3	Fès	Fès	Dekorateur	Dekor	40 DH/Tag	5
	17	-	-	Oulad Jama	Oulad Jama	Taxifahrer	Dekor	15 DH/Tag	6
	16	-	-	Fès	Fès	Bäcker	Dekor (Helfer)	6,50 DH/Tag	7
	15	-	-	Tsoul	Tsoul	Händler	Dekor (Helfer)	15 DH/Tag	8
	19	-	-	Hieïna	Hieïna	Wächter	Fliesenformer	1000 Stück/Tag à 1 Rial	9
	21	verh.	-	Hieïna	Ras el Oued	Fellah	Fliesenformer	1000 Stück/Tag à 1 Rial	10
	22	-	-	Fès	Fès	Fellah	Fliesenformer	1000 Stück/Tag à 1 Rial	11
	18	-	-	Fès	Fès	Töpfer	Dekor	0,08 DH/St. 300 St./Tag	12
	32	verh.	2	Fès	Tafilalel	Fellah	Dekor	0,12 DH/St. 300 St./Tag	13
	17	-	-	Fès	Hieïna	Fellah	Dekor (Helfer)	10 DH/Tag	14
	18	-	-	Fès	Tsoul	Händler	Dekor (Helfer)	22 DH/Tag	15
	23	-	-	Fès	Hieïna	Fellah	Dekor (Helfer)	15 DH/Tag	16
	37	verh.	7	Hieïna	Hieïna	Fellah	Tontreter	20 DH/Tag	17
	18	-	-	Fès	Hieïna	Fellah	Tonzerkleinerer (Helfer)	17,50 DH/Tag	18
	30	verh.	3	Fès	Hieïna	Fellah	Fliesenformer	1000 Stück/Tag 1 Rial/Stück	19
	14	-	-	Tissa	Tissa	Fellah	Fliesenfärber	60 DH/Woche	20
57	verh.	4	Fès	Tsoul	Tagelöhner	Fliesenfärber	25 DH/Tag	21	
36	verh.	6	Fès	Fès	Ziegelformer	Ofenarbeiter (Helfer)	10 DH/Tag	22	
15	-	-	Fès	Rif	Fellah	Helfer	60 DH/Woche	23	
16	-	-	Tissa	Tissa	Friseur	Helfer	60 DH/Woche	24	
14	-	-	Hieïna	Hieïna	Fellah	Helfer	50 DH/Woche	25	
15	-	-	Tissa	Taounate	Fellah	Helfer	60 DH/Woche	26	
12	-	-	Fès	Tsoul	Schuhmacher	Helfer	20 DH/Woche	27	
13	-	-	Fès	Hieïna	Rentner	Helfer	15 DH/Woche	28	
12	-	-	Fès	Hieïna	Fellah	Helfer	55 DH/Woche	29	
12	-	-	Hieïna	Hieïna	Fellah	Helfer	55 DH/Woche	30	
12	-	-	Fès	Oulad Amran	Fellah	Helfer	55 DH/Woche	31	
9	-	-	Tsoul	Tsoul	Friseur	Helfer	10 DH/Woche	32	

stellt Fayence und Baukeramik her. Die Anlage wurde 1977 geplant und verwirklicht. Obwohl im Plan eine Wohnung in der Betriebsanlage vorgesehen war – wie in mehreren Betrieben in Aïn Nokbi II üblich – werden die Räume heute für betriebliche Zwecke genutzt. Der Patron wohnt mit seiner Familie im *Derb Ben Jeloun*. Als Söhne eines Töpfers haben er und seine beiden Brüder die Schule absolviert und sprechen gebrochen Französisch. Einer ist ökonomischer Leiter der Genossenschaft. Der Betrieb verfügt über einen eigenen Büroraum. Dort nimmt der Patron per Telefon Bestellungen entgegen und ordert die nötigen Rohstoffe. Der Betrieb vermarktet seine Produktion in ganz Marokko an Abnehmer jeder Art, vom Großhändler bis zum privaten Bauherren. Obwohl die räumliche Organisation des Arbeitsablaufes chaotisch anmutet, sind alle Arbeitsplätze klar festgelegt (siehe Abb. 38 und Tabelle 31). Tabelle 31 listet alle Arbeiter des Betriebes Serghini auf; bei den 34 Beschäftigten zeigt sich deutlich, daß ein klarer Zusammenhang zwischen Alter, Tätigkeit, Bezahlungsmodus und Lohnniveau besteht. Junge Helfer werden pro Woche, ältere Helfer und Arbeiter mit einer fest zugeordneten Tätigkeit pro Tag und die Töpfer, Dekorateure und Hersteller von Fliesen und Dachziegel pro Stück bezahlt. Interessanterweise kannte der Patron, der bereitwillig über die Einrichtungen und Ausstattung seines Betriebes Auskunft gab, die genaue Zahl der Beschäftigten nicht. Er erkundigte sich besorgt, wie viele es denn wären, nachdem alle gezählt und befragt worden waren. Die Helfer machen auch hier den größten Teil der Beschäftigten aus; sie werden je nach Arbeitsanfall (als Tagelöhner) eingestellt. Nur ein Drittel der Arbeiter ist verheiratet, denn ein großer Teil der Arbeiter ist noch sehr jung. Obwohl über 60 % als Geburtsort Fès angaben, stammen ihre Väter, von wenigen Ausnahmen abgesehen, aus der Umgebung von Fès.

Betriebsbeispiel B

Ein Patron, der sein Atelier pachtet, bleibt dort nur selten für immer. Das Beispiel eines inzwischen 60jährigen Patrons, der mit seiner Frau und 10 Kindern in der Nähe von Aïn Nokbi wohnt, verdeutlicht das Problem des Mieters. Er hatte seine Lehre bei Serghini im Viertel Fehharine in der Medina absolviert; sein Vater war noch *Fellah* gewesen. Erst seit 4 Jahren hat er den Betrieb im Friedhofsviertel von Driss Rifi gemietet; er bezahlt für Boden und Bauten 600 DH Miete pro Monat. Vorher war er als Patron vier Jahre in Aïn Nokbi tätig gewesen. Mit einem Händler in der Medina, der einen Laden am Souk el Henna unterhält, steht er in enger Beziehung. Dieser nimmt ihm den größten Teil der Produktion ab. Der Patron arbeitet selbst im Betrieb an der Töpferscheibe mit und organisiert den Einkauf der Rohstoffe und den Verkauf der Ware. Bei der Genossenschaft hält er 200 Anteile zu insgesamt 10 000 DH. Er beschäftigt einen Töpfer, 3 Dekorateure und 7

Helfer. Der Betrieb verbraucht 100 kg Glasur und 20 kg Farbe in einem Monat¹⁵⁶. Der Umzug des Patrons war durch die günstigeren Produktionsbedingungen am neuen Standort bedingt. Die Genossenschaft hält er für eine gute Einrichtung, da sie ihn problemlos mit wichtigen Rohstoffen versorgt und durch die jährliche Dividende ein „sicheres“ Zusatzeinkommen für Investitionen erbringt.

Tabelle 32: Liste der Beschäftigten eines Tollaya-Betriebes in Fès

Alter	Geburtsort	Geburtsort des Vaters	Beruf des Vaters	Tätigkeit	Verdienst
50	Fès	Taza	Fellah	Töpferscheibe	0,20 DH/Stück 150–200 Stück/Tag
32	Fès	Rissanni	Händler	Töpferscheibe	20 DH/Tag
19	Fès	(Sohn des Patrons)		Dekor	
26	Meknès	Meknès	Töpfer	Dekor	0,35 DH/Stück 50 DH/Tag
12	Rissanni	Rissanni	Metzger	Helfer	30 DH/Woche
10	Sebou	Outat el Haj	Fellah	Helfer	20 DH/Woche
34	Sebou	Rif	Gärtner	Helfer	30 DH/Woche
24	Fès	Cheraga	Träger	Helfer	15 DH/Tag

Betriebsbeispiel C

Im Viertel Sahrij Gnaououa gibt es einen Betrieb, der zum erstenmal Fayence herstellt. Sein Besitzer ist der einzige Berber unter allen Keramik- und Töpferpatrons in Fès. Während der derzeitigen Produktionsperiode wird noch Irdenware hergestellt, da der Patron die Geschäftsverbindungen zu den Händlern nicht unterbrechen will; langfristig soll jedoch die Produktion von Irdenware – die zur Zeit ruht – gänzlich aufgegeben werden. Für die Fayence hat der Patron inzwischen einen festen Abnehmer gefunden. Vor 10 Jahren mietete er den Betrieb für 250 DH/Monat von Alami (bzw. dessen Witwe), einer ehemaligen traditionellen Töpferfamilie. Der Patron kontrolliert den Ablauf des Betriebes. Sein Sohn, der im Betrieb mitarbeitet, soll ihn später übernehmen. Der Betrieb, der unter anderem zwei Töpfer an der Scheibe und zwei Dekorateure beschäftigt (Tabelle 32), wurde ohne Unterstützung durch Kredite aufgebaut. Der Berber ist ein typisches Beispiel

¹⁵⁶) Zum Vergleich: Ein anderer Tollaya-Betrieb, der 3 Töpfer an der Scheibe, 3 Dekorateure und 7 Helfer beschäftigt, gibt einen monatlichen Verbrauch von 300 kg Glasur und 40 kg Farbe an. Alle quantitativen Angaben, die eine Rentabilitätsberechnung ermöglichen, wurden mehrmals erfragt. – Trotzdem sind sie mit Vorsicht zu interpretieren.

für ländliche Zuwanderer, die zunächst über Harrasa-Produktion in die Töpferei einsteigen und später Fayenceware oder Baukeramik produzieren.

Zusammenfassung

Die Tollyaproduktion in Fès wird sicherlich weiterbestehen; zwar ist ein Rückgang der Betriebszahlen zu beobachten, aber die Kapazität der Betriebe wurde beträchtlich erweitert. Es ist immer noch eine Spezialisierung auf die Bedürfnisse der einheimischen Bevölkerung zu erkennen, die zu traditionellen Festen traditionelle Produkte einkauft. Die klassische Form der Fassiprodukte (z. B. Jobbana), soweit sie von A. Bel (1918) festgeschrieben wurde, kann nur „im Schutz“ von Großbetrieben mit stark diversifizierter Produktion überleben. Die kleineren Betriebe sind weder technisch noch ökonomisch in der Lage, diese aufwendige Ware herzustellen. Im Gegensatz zu Safi und Salé werden in Fès europäische Formen und moderne Dekorationsobjekte, die stärker den touristischen Markt erschließen könnten, lediglich im Betrieb der Genossenschaft produziert. Die derzeit lukrativste Produktion in Fès ist die Herstellung von Baukeramik; dies zeigt sich deutlich an der Zunahme der Betriebe und deren Produktionsausweitung.

6.2.8 Exkurs: Mosaikhersteller (Zällaijya-Mosaïstes)

Die wichtigsten Abnehmer der Keramikfliesen sind die Zällaijya-Mosaïstes oder Mosaikhersteller. Die Mosaikhersteller zerschlagen die Keramikfliesen in kleine geometrische Körper. Die Mosaiksteinchen werden danach von anderen Handwerkern (Setzern) an Wänden und Brunnen zu Dekorationsmustern zusammengesetzt. Die wichtigsten Arbeitsgeräte sind ein an beiden Enden abgeflachter Hammer und ein Steinaufbau mit Metallzunge zum Anlegen und Fixieren der Fliesen. Die Keramikfliesen werden zunächst in vier gleich große Quadrate geteilt und dann in die gewünschte Form geschlagen. A. PACCARD (1980) führt eine Fülle von unterschiedlichen Formen und Mustern an. Helfer zeichnen mit Farbe und Pinsel die gewünschte Form vor der Bearbeitung auf. In der Regel wird die Arbeit in den üblichen Hawanit der Stadt, in denen 4–8 Arbeiter unter einem Patron beschäftigt sind, ausgeführt.

L. MASSIGNON (1924, S. 5) gibt in den 20er Jahren 30 Patrons an. Bis zum Ende des Protektorats scheinen sich keine großen Veränderungen bei dieser Branche ergeben zu haben; M. DUCRET (1949, S. 9) listet 32 Patrons, 150 Arbeiter, 50 Lehrlinge und 20 Spezialarbeiter (Setzer) auf. Einige Jahre später erwähnt L. GOLVIN (1956, S. 46) 30 Patrons, 60 Arbeiter und 30 Lehrlinge. Erst bei der Zählung des Chambre d'Artisanat im Jahr 1973 wird die explosionsartige Zunahme der Betriebe deutlich: 41 Patrons, 295 Arbeiter und 242 Lehrlinge; und diese Zahlen dürften sich bis heute nochmals ungefähr verdoppelt haben.

Auf die komplizierte, traditionsreiche Technik, die Organisation und Auftragsarbeit, Kapitaleinsatz etc. wollen wir nicht eingehen¹⁵⁷. Es soll nur auf zwei Aspekte hingewiesen werden: die Arbeitsleistung und die überbetriebliche Organisation der Mosaikhersteller. M. DUCRET (1949, S. 10) charakterisiert die Arbeitsleistung eines guten Arbeiters folgendermaßen: „... , lors qu'il 's'agit de tailler uniquement des carreaux rectangulaires (couper 250 zelliges par jour alors que ce nombre ne dépasse pas 50 et même 25 si le modèle décoratif choisi est un peu compliqué“. Heute fertigt ein guter Arbeiter an einem 8-Stunden-Tag entweder 1200 Stück der einfachen Form (Vierteilen der Fliesen) oder 350 Stück einer schwierigeren Form. Der Tageslohn – es wird pro Stück bezahlt – beträgt in beiden Fällen 50 DH. Es haben sich weder Material noch Werkzeug geändert und dennoch wurde die Produktion um ein Vielfaches gesteigert. An diesem Beispiel wird die veränderte Einstellung, Arbeitshaltung und Leistung des heutigen marokkanischen „traditionellen“ Handwerkers exemplarisch greifbar.

1961/62 wurde die „Société Coopérative Artisanale des Zelligeurs de Fès“ gegründet. Die Zahl der Aktionäre ist inzwischen von 27 auf 56 angewachsen. Die Produktionsgenossenschaft führt umfangreiche Ausfuhren der Mosaiksteinchen in arabische Länder durch. Das Exportmonopol der Genossenschaft und die starke Zunahme der selbständigen Mosaikhersteller erlauben es der Genossenschaftsleitung, immer wieder mehr Mosaiksteinchen für 100 DH zu verlangen. Deshalb sind die unabhängigen Handwerker dazu übergegangen, private Zusammenschlüsse zu gründen und in Zusammenarbeit mit Setzern Aufträge von Kunden direkt anzunehmen. In Fès gibt es inzwischen vier solcher privater Unternehmen mit insgesamt 59 Patrons.

Abschließend sei noch erwähnt, daß eine private Genossenschaft moderne Literatur benutzt, um alte traditionelle Mosaikmuster nachzubilden. Die Abbildungen von A. PACCARD (1980) werden als „Katalog“ verwendet, um den Kunden eine Vielfalt an traditionellen Formen und Kombinationen anbieten zu können.

6.3 Fallstudie Safi

6.3.1 *M. Lamali in Safi*

Die Kenntnis der Keramiktechnik wurde im 17. Jahrhundert durch Töpfer aus Fès nach Safi gebracht¹⁵⁸. Zu Beginn des 20. Jahrhunderts¹⁵⁹ arbeiteten die Töp-

157) Zur Darstellung der Technik vgl. A. PACCARD (1980) und A. BEL (1918, S. 167–173).

158) Vgl. dazu auch LEBERT (1924, S. 131), J. GOULVEN (1925, S. 83), LAMALI (1934), R. CREMIEU (1953, S. 42) und J. RAYMOND (1945).

159) Eine ausführliche Notiz über die Töpfer von Safi im 19. Jahrhundert liefert R. JANNASCH (1887, S. 98–102).

fer mit einer Glasur auf der Basis von Eisenoxyd und Mangan (vgl. R. CREMIEU 1953, S. 43). Die Qualität der Produkte ließ zu wünschen übrig (vgl. GRIFFEL 1919, S. 228). So waren nach der Jahrhundertwende nur noch zwei Töpfer vorhanden (R. CREMIEU 1953, S. 43), die unter extrem schlechten Bedingungen arbeiteten. Im Rahmen der ersten Aktivitäten des „Service des Métiers et Arts Marocains“ wurde noch vor Beginn der zwanziger Jahre ein Fachmann – Lamali – nach Safi geschickt, der dort die Keramikunst wiederherstellen und erneuern sollte. Lamali wurde in Algerien geboren und war der beste Handwerker, den man sich für diese Aufgabe wünschen konnte. „... , maître céramiste, ancien élève de l'École des Beaux-Arts d'Alger, ancien stagiaire de Sèvres ...“ (R. CREMIEU 1953, S. 43). Schon wenige Jahre nach dem Beginn seiner Arbeit in Safi konnte er erste Erfolge verbuchen.

Um 1912 war in Safi so gut wie keine Keramiktöpferci vorhanden; im Jahr 1929 arbeiteten bereits wieder 10 Töpfer, Dekorateure und Helfer in drei gutgehenden Betrieben (P. RICARD 1929, S. 6). Die Zahl der Betriebe stieg bis 1934 auf 12 an (P. RICARD 1934 b, S. 426). Safiware war zum Begriff geworden. Im Jahr 1940 – Lamali hatte 1934 Safi verlassen¹⁶⁰ – konnten bereits „23 ateliers“ (*La Poterie* 1979, S. 7) gezählt werden. Lamali sollte – nach den Vorstellungen der Handwerksbehörde – die Produktion verbessern, aber die Tradition nicht beeinträchtigen oder verändern. Lamali dokumentierte die vorgefundene Technik und die traditionellen Formen und deutete sie als rudimentäre Töpferkunst aus Fès. Zunächst führte er das „décor bleu“ ein, dem nach zwei Jahren „le décor polychrome“ folgte. Auch das für Safi heute typische Muster schrieb er fest. „On peut constater que, dans le décor de Safi, on retrouve toujours les aile de papillon“. Soweit gedieh die technische Entwicklung in der ersten Phase bis 1923/24. Im zweiten Abschnitt, während die Schüler die genannten Methoden erlernten, experimentierte Lamali damit „d'appliquer à la terre de Safi un décor sous émail...“. Für das Muster suchte er sich „le décor des tapis zäians“ aus. Konnte Lamali noch zeigen, daß das „décor bleu“ traditionelle aus Fès importierte Safiware war, so war er sich bewußt, daß diese Weiterentwicklung von ihm stammte. Ab 1928/29 experimentierte Lamali damit, Lüsterglasuren auf traditionellen arabischen Formen herzustellen. Die Entwicklungen dieser letzten Phase hatten für die heutige Safiware keine Bedeutung mehr; lediglich zwei oder drei Betriebe stellen hin und wieder für Ausstellungen Lüsterware her. Dennoch hat der Algerier Lamali die Keramik von Safi (d. h. die Safiware, so wie wir sie heute kennen) nicht nur beeinflusst, sondern neu geschaffen.

160) Die Abschiedsrede Lamalis ist in drei Folgen der Zeitung „*La Vigie Marocaine*“ in der Spalte „*La Revue Marocaine*“ unter dem Titel „*La rénovation de la fabrication des poteries de Safi et un aperçu sur l'artisanat indigène en général*“ abgedruckt. Die folgenden Zitate sind der Rede entnommen.

Das heute allgemein übliche Keramikverfahren – in der Tradition von Lamali – wird in folgenden Schritten durchgeführt: Die Tonbrocken werden zum Trocknen ausgelegt, zerkleinert und im Wasserbad homogenisiert. Die Masse wird gelagert, zu gegebener Zeit zu Stumpfen geschlagen und an der Töpferscheibe geformt. Auf die getrockneten Gefäße wird Kaolin aufgebracht (Engobe); nach dessen Trocknung erfolgt die erste Brennung. Der Scherben wird bemalt (Dekor) und mit einer transparenten Industrieglasur überzogen. Nach der zweiten Brennung erfolgt das Sortieren und der Abtransport zum Verkauf.

6.3.2 Die Genossenschaft

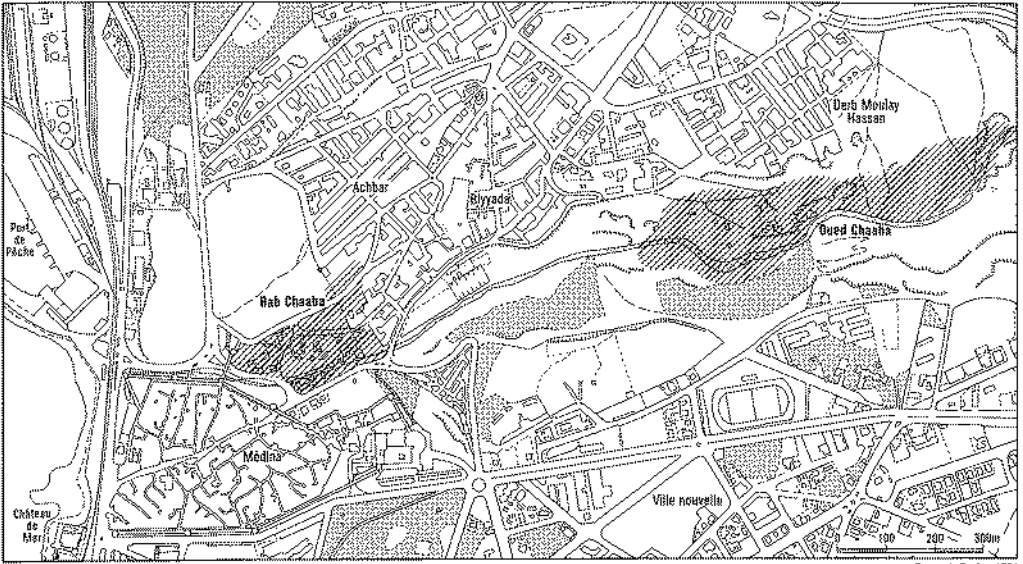
Von einer traditionellen Organisation der Töpfer in Safi wird nichts berichtet. Da bereits Ausgangsmaterial für das blaue Dekor aus England importiert wurde (vgl. R. CREMIEU 1953, S. 43), ist davon auszugehen, daß mit Einführung der polychromen Dekoration die dazu notwendigen Farben aus Europa bezogen wurden. Dieser Import soll bereits in den zwanziger Jahren gemeinschaftlich organisiert worden sein. Offiziell wurde am 1. 10. 1954 in Safi eine Genossenschaft gegründet, der man ein „atelier-pilote“ angliederte. Heute ist die Genossenschaft in erster Linie Einkaufsgenossenschaft, die ihren Mitgliedern Glasur und Farben zur Verfügung stellt¹⁶¹. Der ehemalige Musterbetrieb fungiert heute als „Centre d'Apprentissage“; hier lernen Schüler den Umgang mit Ton und Farben, das Töpfern, Bemalen, Lesen und Schreiben. Außerdem stehen allen Töpfern drei elektrische Öfen zur Verfügung¹⁶². Lediglich während der „Aktion Coopartim“ (1974-77) wurden Produkte von der Genossenschaft erstanden und verkauft. Dies bewährte sich nicht, da das Büro der Genossenschaft in unmittelbarer Nähe zu den Verkaufsläden der Töpfer liegt.

Die Genossenschaft hat sich seit ihrer Gründung durchwegs positiv entwickelt. Von 21 Gründungsmitgliedern wuchs sie inzwischen auf 52 Mitglieder an; ein weiterer Zuwachs ist zu erwarten, wenn die neu eröffneten Betriebe über genügend übriges Kapital verfügen, um in die Genossenschaft eintreten zu können¹⁶³. Die Dienstleistungen der Genossenschaft nehmen sie bereits wahr. Nicht nur die Mitgliederzahl, auch das eingelegte Kapital ist konstant bis auf 128 000 DH angestiegen (Abb. 39).

161) Noch vor fünf Jahren verkaufte die Genossenschaft Ton. Ihre Grube wurde vor mehreren Jahren wegen Einsturzgefahr geschlossen.

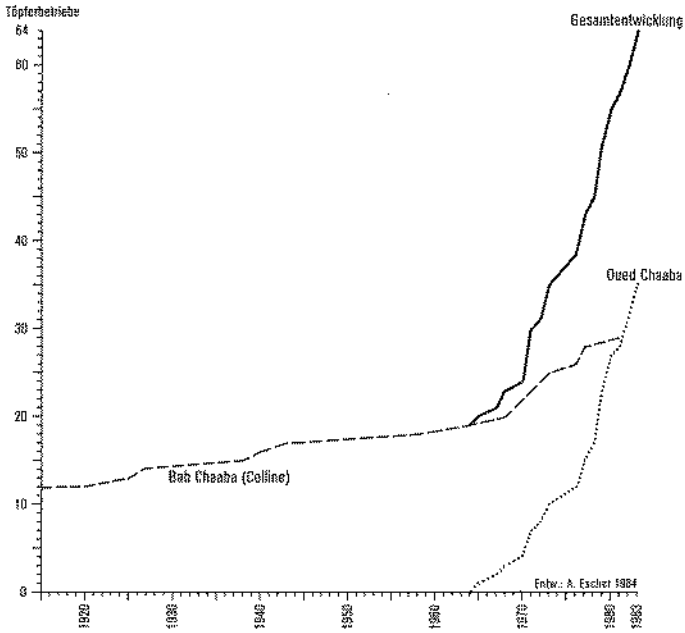
162) Nur drei Betriebe machen von diesem Angebot Gebrauch. Eine Brennung kostet 150 DH!

163) Die Zeitung „al maghrib“ listete am 28. 9. 1984 nach Angaben des Funktionärs der Genossenschaft 73 Mitglieder, 75 Ateliers und 1200 (?) Beschäftigte auf.



Entw.: A. Escher 1984

Abb. 39. Die Töpferviertel Bab Chaaba (Colline) und Oued Chaaba in Safi



Entw.: A. Escher 1984

Abb. 40. Entwicklung der Töpferbetriebe in Safi

Beim Einkauf und Verkauf von Rohstoffen ist seit 1977 ebenfalls eine steigende Tendenz zu verzeichnen (Abb. 40). Die Geschäfte der Genossenschaft werden von einem staatlichen Funktionär geleitet, der von einem Gehilfen unterstützt wird. Die Genossenschaft gewährt für die Rohstoffe zinslose Lieferkredite. 48,4 % aller Betriebe haben schon einmal einen Investitionskredit aufgenommen, davon 12 Betriebe (44,4 %) in Bab Chaaba und 19 Betriebe (51,4 %) in Oued Chaaba.

Tabelle 33: Rohstoffverbrauch der Töpfer von Safi im Jahr 1981¹

Menge	Bezeichnung	Preis pro kg	Gesamtkosten
60 000 kg	Couverte C 41.60	10,92 DH	655 200,00 DH
1 000 kg	Couverte 3 C 95.58	17,94 DH	17 940,00 DH
65 000 kg	Terre de France Blanche	3,37 DH	219 050,00 DH
1 000 kg	Minimum de Plomb	11,50 DH	11 500,00 DH
150 kg	Bioxyde de Cuivre	50,95 DH	7 642,50 DH
400 kg	Noir H 28	170,89 DH	68 356,00 DH
200 kg	Bleu H 164	161,00 DH	32 200,00 DH
350 kg	Bleu H 176	86,25 DH	30 187,00 DH
450 kg	Brun H 12.47	62,62 DH	28 179,00 DH
250 kg	Brun H 11.47	46,00 DH	11 500,00 DH
300 kg	Jaune H 155	60,14 DH	18 042,00 DH
150 kg	Jaune H 140	99,25 DH	14 887,50 DH
150 kg	Pinck H 621.37	108,73 DH	16 309,50 DH
250 kg	Vert H 10.24	65,89 DH	16 472,50 DH
600 kg	Vert H 20.47	68,19 DH	46 914,00 DH
2 000 kg	Silice	3,79 DH	7 580,00 DH
100 kg	Blanc H 191	17,90 DH	1 790,00 DH

Quelle: Unterlagen der Töpfergenossenschaft Safi

1) Die Materialien werden von folgenden französischen Firmen bezogen: Anciennes Manufactures d'Emaux & Couleurs Céramiques l'Hospied & Cie. Ets l'Hospied Le Golfe - Juan 06220 Vallauris (z. B. 518 Terre au Poudre 400 Sacs, 20 000 kg à 1,87 FF = 37 400,00 FF).

Farben: HPC Limoges (Produits chimiques).

Couleur sous-émail série H auch über Lizenzproduktion aus Casablanca: „Société Marocaine de Produits Chimiques et Cellulosiques (S.P.C.P.)“.

Beim letzten Besuch (1983) gab es Probleme, denn die Lieferung von Glasur aus Casablanca war überfällig. „In Casablanca hat das Lager gebrannt; die Bestände sind vernichtet“ erklärte der Funktionär. Einige Patrons waren mißtrauisch und bezeichneten den Leiter der Genossenschaft als „voleur“.

Neben ihren wirtschaftlichen Aktivitäten hat die Genossenschaft auch eine erhebliche soziale und gesellschaftliche Funktion. So existiert z. B. eine Fußballmannschaft, in der ausschließlich Handwerker der Töpferbranche aus Safi spielen. Der Leiter der Genossenschaft und der Leiter der Regionalen Handwerksbehörde in Safi sind als Trainer und Präsident mit in die Organisation eingebunden.

6.3.3 Die Töpferbetriebe in Safi

Heute (1982) gibt es in Safi 64 Keramikbetriebe, die sich auf zwei Töpferviertel verteilen (Abb. 41). 26 Betriebe befinden sich im traditionellen Viertel Bab Chaaba (oder Colline) (Bild 19, Abb. 42). Das zweite Viertel Oued Chaaba (Bild 20) entstand ab 1966, da auf dem Hügel die Expansionsmöglichkeiten begrenzt waren. Mitte der sechziger Jahre nimmt die Zahl der Betriebe in Safi sehr stark zu (Abb. 43). Mittlerweile haben sich im neuen Viertel 37 Betriebe niedergelassen. Insgesamt finden 440 Arbeiter Beschäftigung, wobei 210 auf Bab Chaaba und 230 auf Oued Chaaba entfallen¹⁶⁴.

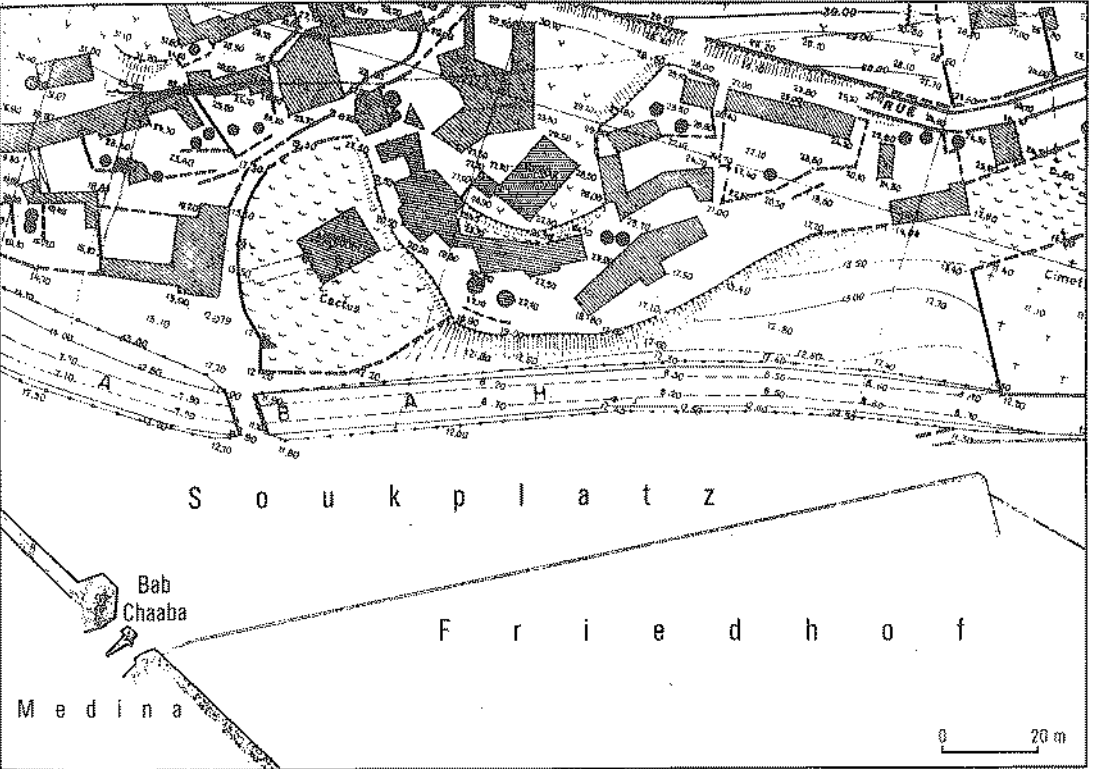


Abb. 41. Der Töpferhügel (Bab Chaaba) in Safi vor Ausbau des Soukplatzes

164) Ein weiterer Betrieb liegt ca. 7 km außerhalb von Safi. Er wird zu den Betrieben von Bab Chaaba gerechnet, da der Patron dort einen Verkaufsladen hat. Außerdem haben inzwischen in Oued Chaaba zwei weitere Betriebe Platz gefunden; die Anlagen waren zum Zeitpunkt der Datenerhebung noch nicht in Betrieb.

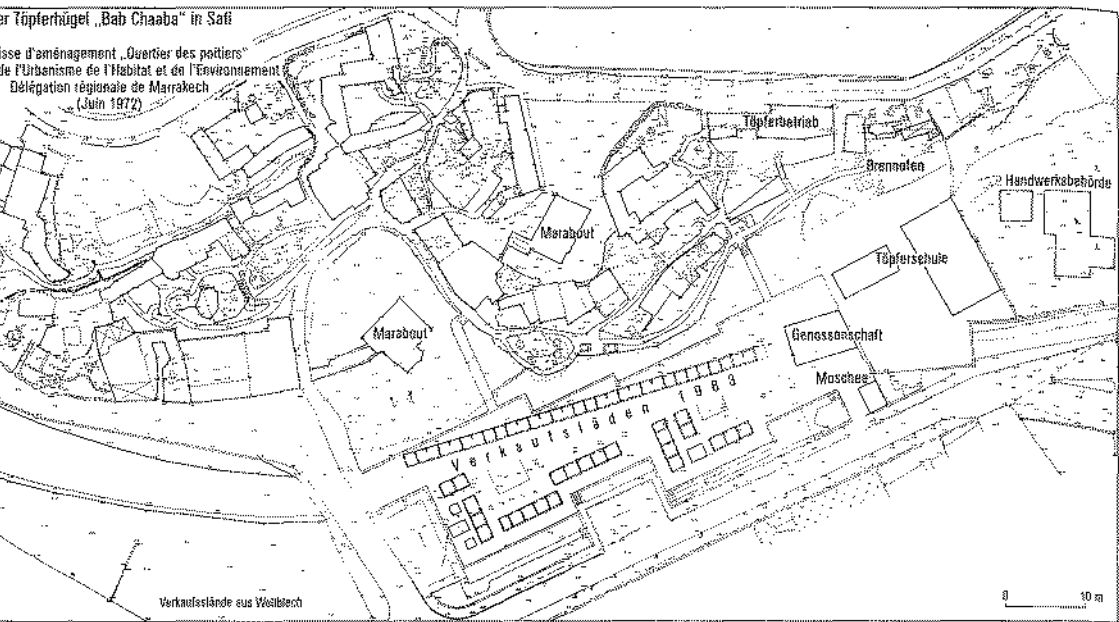


Abb. 42. Der Töpferhügel (Bab Chaaba) in Safi

Die Betriebe lassen sich nach Ofenzahl und Anzahl der beschäftigten Töpfer an der Drehscheibe in 16 Kleinbetriebe mit 1 Ofen und 1–2 Töpfern, 36 Mittelbetriebe mit 2 Öfen und 1–3 Töpfern und 12 Großbetriebe mit 3–5 Öfen und 2–4 Töpfern einteilen. Die meisten Patrons stammen aus Safi oder der umliegenden Region, zwei kommen aus Marrakech und einer aus Rabat. Die Betriebsleiter verfügen über ein relativ hohes Bildungsniveau, das sich darin ausdrückt, daß mit 34 über die Hälfte aller Töpferpatrons neben dem obligatorischen Arabisch auch Französisch spricht. Unter den 18 Frankophonen in Bab Chaaba sind drei Berber¹⁶⁵, die in das von araberstämmigen Marokkanern dominierte Handwerk eindringen. Alle Betriebsleiter wohnen in Safi; die Handwerker in Oued Chaaba haben sich bevorzugt im Viertel Moulay Hassan niedergelassen, das sich in mittelbarer Nähe nördlich des Töpferstandortes befindet. Die traditionellen Patrons von Bab Chaaba sind in der Medina und in der Neustadt zu Hause.

165) Als Berber werden diejenigen Marokkaner bezeichnet, die einen Berberdialekt als Muttersprache sprechen.

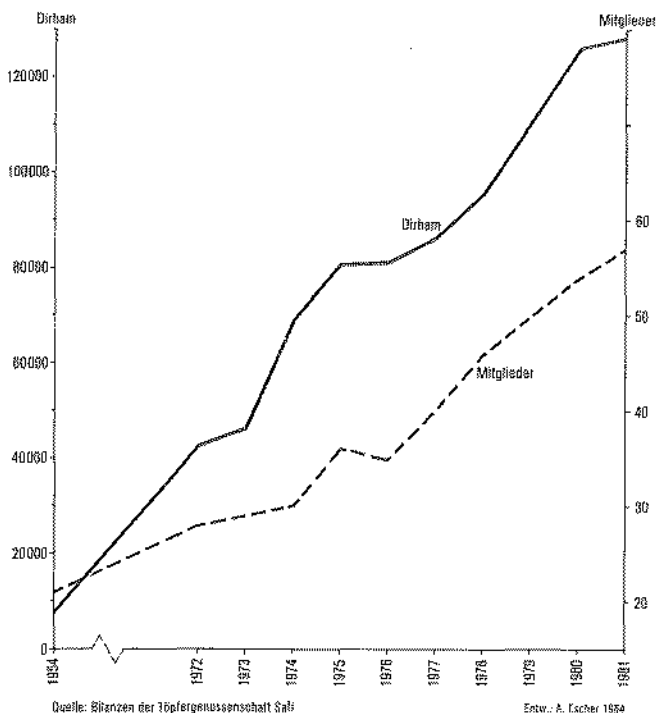


Abb. 43. Mitglieder- und Kapitalentwicklung der Töpfer-Genossenschaft in Safi

Nicht nur der Wohnstandort der Patrons, auch ihr Alter zeigt an, daß Bab Chaaba das ältere Viertel ist. Das Altersspektrum reicht dort von 23–70 bei einem Durchschnitt von 41,5 Jahren; in Oued Chaaba liegt er bei 34,6 Jahren mit den Extremwerten von 21 und 55 Jahren. Auch bezüglich der Töpfertradition (Beruf des Vaters) zeigt sich, daß 13 Betriebe in Bab Chaaba schon mindestens zweimal weitervererbt wurden, sieben Betriebe davon schon zum zweiten Mal. Die älteste Töpferfamilie übt diesen Beruf seit sieben Generationen aus.

Im Viertel Oued Chaaba gibt es nur zwei Töpfer, die als Erben den Betrieb übernahmen; dies sind die Umsiedler, die vorher in Bab Chaaba gearbeitet und wegen der begrenzten räumlichen Expansionsmöglichkeiten ihren Betrieb in das andere Viertel verlegt hatten. Somit können insgesamt 23,4 % der Betriebe auf eine Tradition im Töpferhandwerk zurückblicken. Bei den anderen Berufen der Väter wird Fellah am häufigsten genannt (18); danach folgen Tagelöhner (7) und Händler (6). Außerdem werden noch Maurer, Moscheediener, Friseur, Gerber, Schuhmacher etc. angeführt.

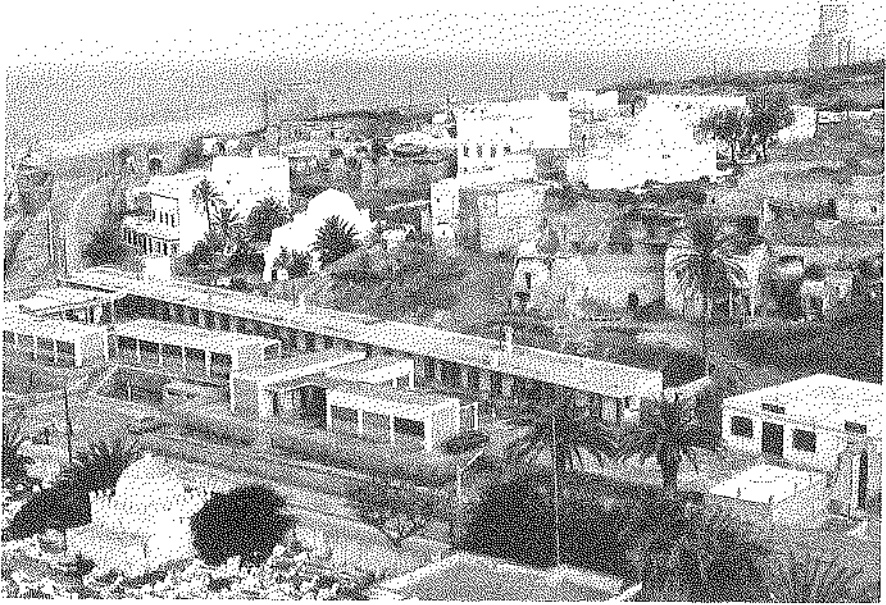


Bild 19. Das Töpferviertel Bab Chaaba/Safi.



Bild 20. Das Töpferviertel Oued Chaaba/Safi.

39 Patrons haben in Safi die Technik an der Drehscheibe erlernt, 14 das Bemalen des Scherbens und 9 sind in der Lage, beide Techniken selbst auszuführen. Unterschiedlich ist die Funktion des Patrons im Betrieb; sie steht natürlich im Zusammenhang mit der Betriebsgröße. Tabelle 34 zeigt, welche Funktion der Patron – nach seiner Bewertung – im Betrieb ausführt.

Tabelle 34: Funktion der Patrons in ihren Töpferbetrieben in Safi

	Bab Chaaba	Oued Chaaba	gesamt
Aufsicht	12	11	23
Handel	9	8	17
Aufsicht und Handel	1	4	5
Handel und Scheibe	1	4	5
Handel und Dekor	–	2	2
Scheibe	2	3	5
Dekor	1	–	1
Ofenarbeit	1	–	1
Aufsicht und Scheibe	–	1	1
ohne Angabe	–	4	4
	27	37	64

Deutlich kommt zum Ausdruck, daß in den meisten Betrieben (70 %) der Patron selbst nicht mitarbeitet. Er ist hauptsächlich mit Kontrolle und Aufsicht sowie mit der Vermarktung der Ware beschäftigt. Bei den anderen Betrieben – durchwegs Kleinbetriebe – ist der Patron immer noch die wichtigste Arbeitskraft. Knapp die Hälfte aller Patrons führt über die Ausgaben und Einnahmen Buch; dabei ist zu bemerken, daß mehr jüngere Patrons zum Bleistift greifen, als ältere Handwerker. Außerdem nimmt die Wahrscheinlichkeit, daß der Patron schriftlich die Preise kalkuliert, mit der Betriebsgröße zu.

Die wichtigsten Rohstoffe werden per Lastwagen herangeschafft. Nur manchmal bringen Esel eine als Brennmaterial dienende Ginsterart heran. Eine Lkw-Ladung kostet ca. 130 DFI (1 kg kostet 8 Centimes) und genügt für eine Brennung (kleiner Ofen); bei großem Feuer wird die doppelte Menge gebraucht. Die Töpfererde wird hauptsächlich von einem Unternehmer geliefert: eine Lkw-Ladung kostet 75–80 DFI. Lediglich der Präsident der Genossenschaft hat eine eigene Grube. Alle Betriebe – ohne Ausnahme (auch diejenigen, die noch nicht offizielles Mitglied in der Genossenschaft sind) – beziehen Glasur, Farben und Kaolin über die Geschäftsstelle der Genossenschaft.

Ursprünglich wurden die Töpferwaren auf einem Soukplatz am Fuße des Töpferhügels ausschließlich über Händler vermarktet (Abb. 44). Inzwischen gestaltet die Stadtverwaltung den gesamten Platz vor der Stadtmauer um. Man kana-

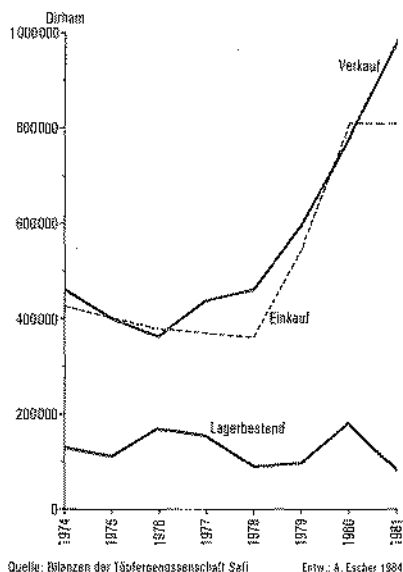


Abb. 44. Einkauf, Verkauf und Lagerbestände an Rohstoffen der Töpfergenossenschaft in Safi

lisierte den Oued Chaaba, der unmittelbar am Hügel verläuft. Jeder Händler und Handwerker, der auf dem neu geschaffenen Platz einen Verkaufsladen betreiben will, muß seinen Hanut nach vorgegebenen Richtlinien (Mauerwerk, Ausmaße und Lage) selbst errichten und finanzieren. Für das Grundstück, das die Stadt zur Verfügung stellt, hat er eine monatliche Miete von 50 DH zu entrichten. Inzwischen ließen sich dort 43 Mieter nieder¹⁶⁶: 20 Händler, 17 Töpfer aus Bab Chaaba und 6 Töpfer aus Oued Chaaba. Freie Flächen zum Aufbau weiterer Hawanit sind noch vorhanden. Zusätzlich haben sich außerhalb dieses Vermarktungsstandorts im Norden und Süden des Töpferviertels Bab Chaaba Händler eingerichtet, die nur zum Teil „en détail“ und vor allem „en gros“ an andere Händler verkaufen. Im Bazar außerhalb der Plananlage bieten weitere 11 Händler Töpferware an. Die Händler veräußern nicht nur Ware aus Safi, sondern auch aus Fès, Tamgroute, Salé und im großem Umfang „poterie berbère“ (z. B. aus Oued Laou). Fünf Handwerker, die im Bazar ihre Ware verkaufen, haben sich dieser Gepflogenheit angeschlossen und bieten Waren anderer Herkunft an. Die Ware wird wiederum über Großhändler bezogen. Safiware wird außerdem auf unzähligen Straßenmärkten Marokkos verkauft. Sogar beim Blick aus dem fahrenden Auto hat man keine Pro-

166) Die einzelnen gleich großen Hawanit sind wie folgt aufgeteilt: 34 Mieter verfügen über einen Hanut, 8 über zwei und einer über vier Räume.

bleme, die typische Safiware zu erkennen. Das Safidekor hebt sich durch die geschwungenen Linien von den Dekortypen aus Salé und Fès deutlich ab. Bild 21 zeigt ein Spektrum typischen Safidekors und typischer Formen: Wandteller, Blumenvasen, Trinkgefäße aller Art und vieles andere mehr. Die Betriebe in Safi versuchen, durch unterschiedliche Formen, Farben und Dekorationen die Kunden anzusprechen. So werden Haushaltsgegenstände in Miniaturform und als Dekorationsware, insbesondere für Touristen, hergestellt. Nicht nur Schalen und Teller für die marokkanische Küche, sondern auch Produkte, die europäischer Eßtradition entsprechen, werden produziert, beispielsweise Eierbecher und Bierkrüge. Form und Dekor stellt man auf die Kundschaft ab.

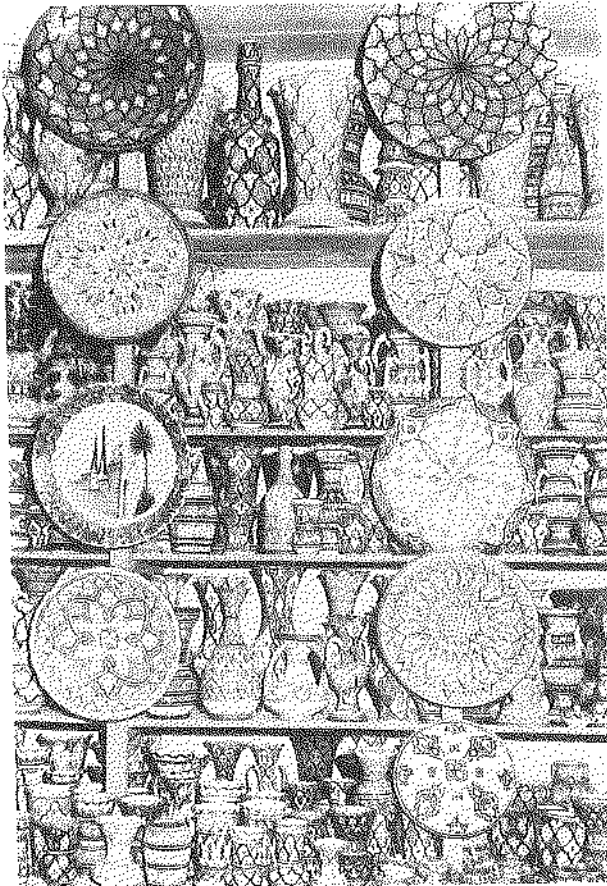


Bild 21. Sortiment von Safiware (aus La Poterie 1979, S. 12–13).

Eine neuere Entwicklung ist die vielfarbige Kaltbemalung von Scherben. Diese Arbeit wird meist von den Angestellten im Verkaufshanut ausgeführt. Insbesondere Objekte für Touristen, wie z. B. kleine Pantoffeln und Miniaturtajines werden in dieser Weise verziert. Die breite Auffächerung der Produktion bezieht sich nicht nur auf die traditionelle Keramikware; es wird auch von den verschiedenen Betrieben mit anderen Techniken, Materialien und Formen experimentiert und gewirtschaftet, wie die nachfolgenden Einzelbeispiele verdeutlichen sollen.

Betriebsbeispiel A

Der größte Betrieb in Safi mit fünf Öfen und ungefähr 30 Mitarbeitern liegt in Bab Chaaba. Nach Angaben des 34jährigen Patrons ist es auch der älteste Betrieb der Stadt. Der junge und dynamische Mann, der als Töpfer und Dekorateur ausgebildet ist, kümmert sich ausschließlich um die Vermarktung der Produkte (Laden im Bazar). Die gesamte Lebenseinstellung des Patrons wirkt mitteleuropäisch. Dies macht sich unter anderem darin bemerkbar, daß er nur ein Kind hat und nach seiner Auskunft nur zwei bis drei langfristig geplant sind. Derartige Verhaltensnormen schlagen sich auch in einer rationalen Betriebsführung, rationeller Arbeitsorganisation und optimaler Vermarktung seiner Produkte nieder. So führt er einen der wenigen Betriebe, die in größerem Umfang regelmäßig nach Frankreich exportieren. Er unterhält vielfältige private Beziehungen nach Frankreich. Durch Mundpropaganda werden an ihn immer wieder französische Touristen verwiesen, die größere Aufträge ordern¹⁶⁷. Allein die gewandte Art und Weise, wie er Freunde, die durch Bekannte an seine Adresse empfohlen wurden, begrüßt, läßt auf seine Geschäftstüchtigkeit schließen; nachdem der Gruß von den potentiellen Kunden ausgerichtet und die Verbindung in Erinnerung gerufen ist, schafft er durch die Begrüßungszeremonie von Umarmung und Küßchen eine vertraute Situation¹⁶⁸. Außerdem nimmt Serghini regelmäßig an Ausstellungen und Preiswettbewerben in Marokko und Frankreich mit Lüsterware teil. Er hat dafür eine eigene Produktionsstätte eingerichtet, wo mit importiertem Ton (Kaolin) getöpfert wird. Die Produktion der Lüsterfayencen steht in der Lamali-Tradition. Selbstverständlich greift er bei Betriebserweiterungen auf die günstigen Handwerkerkredite zurück. Sein Betriebsleiter, der die Produktion in den verschiedenen Räumen auf dem Töpferhügel und außerhalb in den angrenzenden Wohngebieten überwacht, teilt mit, daß bei guter Auftragslage auch nachts gearbeitet wird.

167) „La poterie exportée vers le marché européen (France, Allemagne de l'Ouest et Hollande) a rapporté 369 077,50 DH en 1983“ (Anonym 1984).

168) Es konnten bei verschiedenen Aufenthalten mehrere derartige Fälle beobachtet werden, meist wurden nach solchen Verhandlungen Exportgeschäfte abgeschlossen.

Betriebsbeispiel B

Der 70jährige Patron, einer von den fünf Lamali-Schülern, die heute noch einen Betrieb leiten, arbeitet im Viertel Bab Chaaba in nächster Nähe des Betriebes von Serghini. Seit 1927 ist er als eigenständiger Töpfer tätig und kann von seiner Arbeit nicht ablassen. Seine Kinder, die alle durch Schule und Studium der oberen sozialen Schicht angehören, drängen den Patron dazu, die „dreckige“ Arbeit doch endlich aufzugeben. Finanziell wäre es für ihn nicht notwendig, zu arbeiten; aber 4–6 Stunden täglich möchte er doch die Töpferschürze überstreifen. Der alte Mann ist der einzige Patron in Safi, der seine Arbeit als Freizeitbeschäftigung ansieht.

Betriebsbeispiel C

Ein weiterer Schüler des alten Meisters führt den Betrieb mit seinen beiden Söhnen. Sie zerkleinern den Ton, töpfern, bringen die Engobe auf, brennen und bemalen, d. h. sie machen alles selbst. Deshalb können sie trotz der zwei Öfen nur einmal im Monat brennen. Mit diesem Umfang der Produktion geben sie sich zufrieden. Die Ware wird ausschließlich über den eigenen Hanut im Bazar vermarktet. Aufgrund der Infrastruktur wäre es kein Problem, bei der Hinzunahme von Arbeitern die Produktion und den Erlös zu steigern; der Patron hat aber daran kein Interesse.

Betriebsbeispiel D

Bereits in jungen Jahren mußte der 23jährigen Patron Sentil Kassem an der Töpferscheibe arbeiten¹⁶⁹ und frühzeitig übernahm er den Betrieb des Vaters. Heute betätigt er nur noch selten die Drehscheibe und fertigt nur hin und wieder Einzelstücke an. Kassem hält sich meist in seinem Laden im Bazar auf, wo er neben der eigenen Produktion Saléware¹⁷⁰ an Kunden veräußert. Vor kurzem hatte er den Auftrag, für ein Hotel in Frankreich Aschenbecher¹⁷¹ herzustellen; normalerweise führt er keine Exporte durch. Die Beschäftigten seines Betriebes werden unterschiedlich entlohnt. Töpfer und Dekorateur werden pro Stück und Helfer pro Tag oder Woche bezahlt. Während die qualifizierten Handwerker 40–60 DH/Tag verdienen, erhalten die Helfer nur 5–10 DH. Um die Preise exakt kalkulieren zu

169) Der Patron hat eine Mißbildung am rechten Fuß, die auch bei zwei anderen Töpfern beobachtet werden konnte. Dies ist vermutlich auf die Arbeit als Kind an der Drehscheibe zurückzuführen.

170) In Oued Chaaba arbeitet ein Patron, der 10 Jahre in Salé beschäftigt war. Er stellt auch in Safi Saléware her.

171) In fast allen marokkanischen Hotels wird der aufmerksame Reisende vorwiegend Aschenbecher aus Safi registrieren.

können, schreibt Kassem die gesamten Produktionskosten pro Stück auf (siehe Tabelle 35).

Tabelle 35: Lohn eines Töpfers an der Drehscheibe für eine Ofenladung in Safi

Rial		Anzahl	
40	×	60	Platte, groß
40	×	40	Vase, groß
25	×	100	Vase, mittel
4	×	200	Platte, klein
20	×	100	Kerzenleuchter, mittel
10	×	100	Kerzenleuchter, klein
15	×	100	Parfümgefäß, groß
10	×	100	Parfümgefäß, klein

Betriebsbeispiel E

Die Spuren des 54-jährigen Töpferpatrons, der aus Rabat nach Safi gekommen war, reichen zurück bis nach Marrakech. Dort hatten sein Vater und Großvater als Töpfer gearbeitet. Sein Vater war als Geselle nach Rabat gezogen, um dort zu arbeiten. Als einziger produziert er zur Zeit ausschließlich grüne Dachziegel¹⁷². Mitte der siebziger Jahre wurde die Produktion der Ziegel aufgrund der großen Nachfrage aufgenommen. Im Unterschied zu Fès werden in Safi die Ziegel mit der Drehscheibe getöpft und dann geteilt. Durch die Spezialisierung ist der junge, mit Hilfe eines Kredits aufgebaute Betrieb zunächst unabhängig von Glasuren und Farben (mit Ausnahme der Kupferglasur), außerdem braucht er keinen Dekorateur. Wenn er mit Hilfe dieser Produktion erst „auf den Füßen“ steht, will er die Produktionspalette weiter ausbauen.

Betriebsbeispiel F

Interessant ist der Weg eines anderen Patrons aus Marrakech nach Safi. Sein Großvater wurde in der Sahara (Tafilalet) geboren und ging als Arbeiter nach Marrakech. Er blieb dort und gründete eine Familie. Der Sohn nahm wie der Vater das Gerberhandwerk auf. Der heute 47-jährige Patron konnte sich aber mit dem Gewerbe des Vaters nicht anfreunden. So begann er, im nahen Töpferviertel an der Drehscheibe zu arbeiten. 1970 kam er nach Safi; vor zwei Jahren gründete er mit Hilfe eines Kredits seinen eigenen Betrieb. Im Gegensatz zu allen anderen Handwerkern, die Töpfer wurden, weil der Vater Töpfer war, weil sie nichts anderes gelernt haben oder Geld verdienen wollen, gibt der Marrakechi an, er töpfer, weil es

172) Vgl. Fallstudie Fès.

ihm Spaß mache. Sein einziges Problem, so teilt er bereitwillig mit, sei, daß er eine Kostenkalkulation durchführen wolle, ihm dies aber nicht gelänge.

Betriebsbeispiel G

Im Jahr 1969 hatte der 30jährige Berber mit der Arbeit in Safi begonnen. Der Töpfer weist ausdrücklich darauf hin, daß sein Vater arabischer und seine Mutter berberischer Abstammung sei. Er ist einer der drei berberophonen Patrons. Nach neun Jahren hatte er sich so gute Kenntnisse beim Töpfern und in der Betriebsleitung erworben, daß er sich entschloß, einen eigenen Betrieb zu eröffnen. Mit Unterstützung eines Kredits der Banque Populaire war der Aufbau der Werkstätte kein Problem. Inzwischen hat er einen festen Kunden, der ihm manchmal die gesamte Produktion abnimmt. Außerdem fertigt er Ware für einige Händler im Bazar. Begonnen hatte er als Ein-Mann-Betrieb mit einem Helfer; inzwischen beschäftigt er zwei Töpfer, arbeitet selbst, verfügt über einen Dekorateur mit mehreren Lehrlingen und hat 5 Helfer angestellt. Mehrere seiner Arbeiter kommen aus dem 12 km entfernt gelegenen Dorf Douar Oulad; dies trifft nicht nur für diesen Betrieb, sondern für viele Arbeiter in beiden Töpfervierteln zu¹⁷³. Seit zwei Jahren ist der Patron offizielles Mitglied in der Genossenschaft. Er strahlte Zuversicht und Zufriedenheit aus. Auf seine Familienverhältnisse angesprochen – er ist wie 11 seiner Kollegen nicht verheiratet – meinte der Töpfer, daß er zunächst seinen Betrieb ausbauen und den Kredit zurückzahlen möchte, bevor er sich einer Familie widme.

Zusammenfassung

Die Expansion der Betriebe in Safi ist nicht zuletzt auf die gute Funktion der Genossenschaft zurückzuführen¹⁷⁴. Jeder, ob Mitglied oder nicht, kann dort die

173) Aus dem Douar Oulad stammen drei Töpferpatrons.

174) In Meknès existiert ebenfalls eine der wenigen funktionierenden Handwerksgenossenschaften. Im Viertel in der Nähe der Altstadt stellen fünf Betriebe Irdenware und Bauziegel her, vier Betriebe fertigen vornehmlich Dachziegel (Qarmud). Im Viertel außerhalb der Stadt produzieren sieben Betriebe nur Bauziegel, drei Unternehmen Irdenware und Bauziegel, vier Töpfereien Dachziegel und ein Betrieb Keramikwaren (vgl. Fallstudie Salé). Die Größe der Betriebe, die Bauziegel und Irdenware herstellen, beträgt durchschnittlich 3–4 Arbeiter und 1–2 Öfen. Bei den anderen Betrieben kommen bis zu 9 Arbeiter und 3 Öfen vor.

Im Jahre 1977 wurde die Genossenschaft gegründet. Die Aufgabe der Verkaufsgenossenschaft besteht hauptsächlich darin, Aufträge anzunehmen und sie an die Töpfer reihum zu verteilen. Im Angebot der Genossenschaft, das vor der Geschäftsstelle in der Nähe (nördlich) von Bab Tizimi ausgestellt ist, finden sich grünglasierte Dachziegel und einfarbige Fliesen. Ziel der Organisation ist, die Konkurrenzfähigkeit der Handwerker gegen Industrieproduktion und Großunternehmen zu erhalten. Das gesteckte Ziel wird erreicht; die Handwerker sind mit der derzeitigen Praxis zufrieden. Insbesondere bei Dachziegeln bewährt sich die Genossenschaft. Die Patrons, auf die Aufträge verteilt werden, erhalten

notwendigen Rohstoffe einkaufen; außerdem verschafft die Genossenschaft jedem Patron Kredite zum Aufbau der Produktionsanlage (Haus und Ofen). Hinzu kommt, daß in Oued Chaaba der Boden (Habous!) am Hang mehr oder weniger kostenlos zur Verfügung steht. Aus den genannten Gründen kann ein Arbeiter schon mit geringem Grundkapital einen eigenen Betrieb eröffnen, die Genossenschaft greift in keinem Fall bremsend in den Expansionsprozeß ein. Organisation, Funktion und Vertrieb kann bei den Töpfern und der Töpfergenossenschaft in Safi als positiv bewertet werden. Ihre Einstellung zu Erwerb, Arbeitshaltung, Bereitschaft zum Experiment und Werbung¹⁷⁵ trägt zum Erfolg der Töpfer in Safi bei. Hinzu kommt die Vernmarktung nach Europa, im Souk am Fuß des Töpferhügels, auf vielen Straßenmärkten und in allen größeren Städten Marokkos.

6.4 Fallstudie Salé und Anmerkungen zu Rabat

6.4.1 Fallstudie Salé

6.4.1.1 Guy Laurent in Salé

Die ersten Informationen über die Töpfer in Salé im 20. Jahrhundert auf der Basis des Zensus von 1924 (L. MASSIGNON 1924) kommentiert K. L. BROWN (1976, S. 130) mit folgenden Worten: „... no potters at all in the city“. Der Autor fährt in den Anmerkungen verwundert fort: „It is difficult to believe that the pottery industry died completely. In the 1960s there were several important factories in Oulja, the area of the alluvium alongside the Bou Regreg river“ (K. L. BROWN 1976, S. 239). Das von Brown zu Recht artikuliert Problem löst sich bei genauerer Kenntnis der Töpferbetriebe in Salé-Oulja. Die Töpferei wurde an diesem Standort von Guy Laurent, einem Franzosen, der im Jahre 1918 nach Salé kam, neu eingeführt¹⁷⁶. Auf der Suche nach geeigneter Töpfererde hatte ihn sein Weg über die Region um Marrakech nach Salé geführt. Vor dieser Zeit war in Salé-Oulja kein einzi-

pro Dachziegel 1 DH; die Genossenschaft verkauft für 1,20–1,30 DH, je nach Menge der Bestellung. Mit diesem Preis unterbietet sie den üblichen Tarif von 1,50 DH pro Dachziegel der Großbetriebe in Meknès. Sieben der acht Betriebsleiter bestätigen die gute Funktion der Genossenschaft; lediglich ein größerer Betrieb, der in unmittelbarer Nähe der Geschäftsstelle liegt, ist von der Genossenschaft ausgeschlossen, da er vor der Gründung der Organisation die anderen Töpfer oft durch „Dumpingpreise“ verärgerte.

175) Es ist interessant zu beobachten, daß Safi immer wieder als Töpferstandort, als „Safi, Grand Place de la Poterie“ (Anonym 1984) oder „Le nouveau Souffle de l'artisanat“ (M.-O. DURRANDE 1982), um nur zwei Beispiele zu nennen, in der Presse auftaucht, im Gegensatz zu Fès und Salé.

176) Nicht nur der heutige Leiter des Betriebes von Guy Laurent, sondern auch seine ehemaligen marokkanischen Schüler und die Handwerksbehörden bestätigen diesen Sachverhalt.

ger Betrieb vorhanden! Alle heute praktizierten Techniken und Brennverfahren gehen hauptsächlich auf den französischen Keramiker zurück. Seine Schüler und Arbeiter begannen nach der Lehrzeit bei ihm eigene Betriebe zu eröffnen¹⁷⁷.

6.4.1.2 Die Konzeption des neuen Töpferviertels (Cité des Potiers)

Dem Vorbild von Laurent folgend entstand der erste marokkanische Betrieb um 1926. Die Produktionsstätte des Franzosen liegt abseits der Hauptstraße Rabat-Meknès an der Nebenstraße nach Oulja. Seine Schüler plazierten ihre Betriebe aus Absatzerwägungen dagegen direkt an die Hauptstraße. Mit Zunahme der Produktionsstätten Ende der sechziger und Anfang der siebziger Jahre und mit steigendem Kundenzuspruch kam es allmählich zu immer größeren verkehrstechnischen Problemen durch parkende Autos an der Ausfallstraße nach Meknès (Abb. 45). Außerdem stellt die Straße die kürzeste Verbindung zwischen dem Flugplatz von Rabat und dem Palast des Königs dar; deshalb werden alle Staatsgäste, die vom Flugplatz kommen, auf dieser Strecke nach Rabat gefahren. Einerseits machten dabei die ärmlich wirkenden verschmutzten Töpferbetriebe am Straßenrand einen schlechten Eindruck auf die hohen Gäste, andererseits war eine schnelle Abspernung der Straßenränder – die generell aus Sicherheitserwägungen durchgeführt wird – mit Schwierigkeiten verbunden. Die genannten Gründe trugen dazu bei, daß in den siebziger Jahren das Architekturbüro Benchemsi & Bikarbass (Rabat) mit der Planung eines neuen, abseits der Straße gelegenen Viertels beauftragt wurde. Ursprünglich sah man vor, die Töpfer an der Ausfallstraße und die Sellala (Korbstuhl- und Lampenschirmflechter) an den Straßenrändern der Stadteinfahrten von Rabat und Salé, in einer „Cité Artisanal“ zusammenzufassen. Diese Konzeption wurde aus Kostengründen bald verworfen. Bis 1977 war geplant, in einer dreigeteilten Anlage Arbeitsräume für 25 Töpferbetriebe zu schaffen. Zwei Jahre später wurde ein Abschnitt gestrichen, so daß lediglich zwei Komplexe mit 18 Betriebseinheiten realisiert wurden. In den Räumen befinden sich heute 21 Betriebe, da inzwischen drei Einheiten von den Mietern geteilt wurden. Bei der Vergabe der Räume der „Cité des Potiers“ wurde der Betrieb von G. Laurent – nach Berichten des derzeitigen marokkanischen Leiters – übergeben.

Der Staat übernahm lediglich Planung und Aufbau der Betriebsräume bis zu einem gewissen Stadium. Es wurden die Außen- und Innenmauern errichtet; der fertige Ausbau, wie Errichtung von Öfen und Töpferscheiben, Verteilung der Dekorateure, Einrichtung der Verkaufsabteilung und anderes oblag dem einzelnen Patron, an den der Betriebsraum vermietet wurde. Die Betriebsräume bestehen aus

177) In der gesamten protektoratszeitlichen Literatur findet sich eigenartigerweise nicht der geringste Hinweis auf die Töpfereibetriebe in Salé-Oulja.

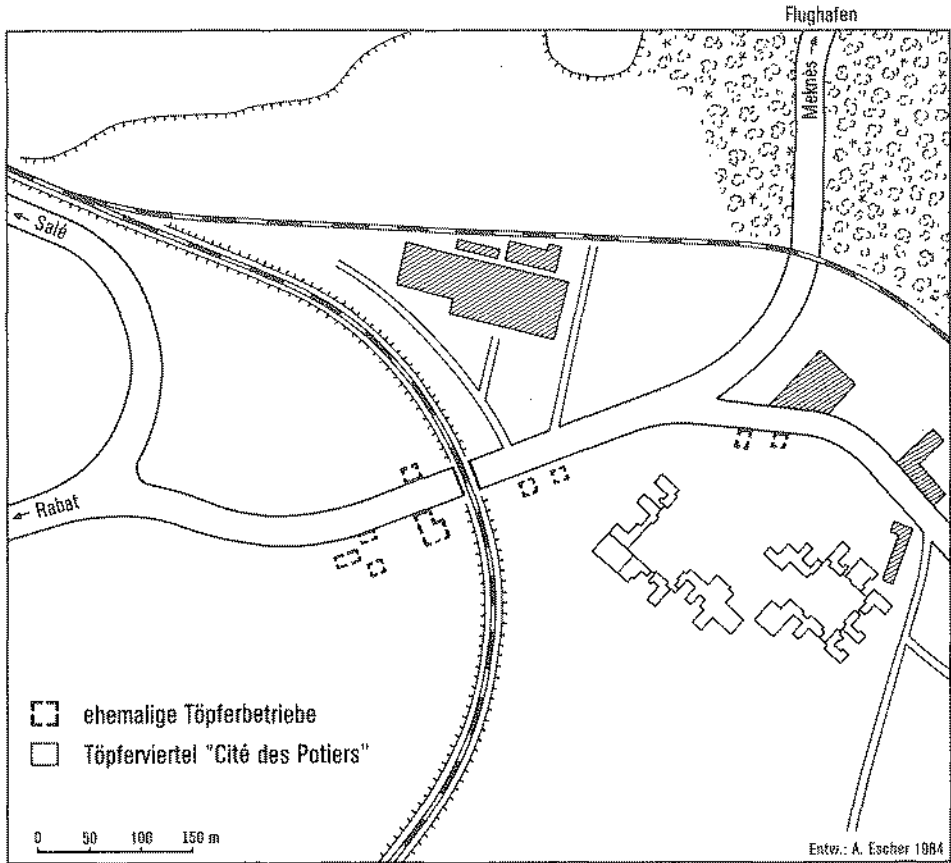


Abb. 45. Die Töpferbetriebe in Salé-Oulja vor und nach der Neugestaltung

drei kleinen ineinanderübergehenden Einheiten und einer großen Halle. Die Räume umschließen einen Hof. Auf dem Platz außerhalb des Hofes befinden sich die Tonwaschanlagen und die Brennöfen. Für eine Betriebseinheit wird eine Miete von 100 DH/Monat erhoben. Um für jeden Betrieb gleiche Voraussetzungen zu bieten und trotzdem ein geschlossenes Viertel zu schaffen, wurden die Gebäude in Form von zwei halbkreisförmigen Komplexen angelegt. Jeder Betrieb ist über den zentralen Platz von vorne für Kunden zugänglich. Über die Rückseite können Lieferanten Töpfererde und Brennstoff heranschaffen bzw. Großhändler umfangreiche Warenmengen abholen.

Die Anlage ahmt die ehemaligen räumlichen Verhältnisse an der Straße (Abb. 46) für alle Betriebe auf engstem Raum nach. Die Gesamtkonzeption und die Gestaltung des Einzelbetriebs, die der jeweilige Patron (Mieter) individuell nach

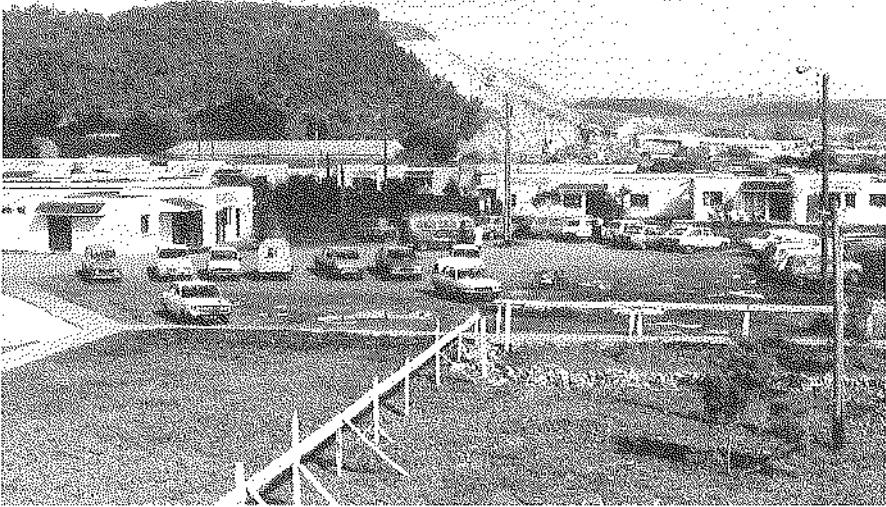


Bild 22. Das Töpferviertel „Cité des Potiers“ in Salé-Oulja. Blick auf den östlichen Teil der Anlage; der Innenhof wurde inzwischen parkähnlich ausgebaut.

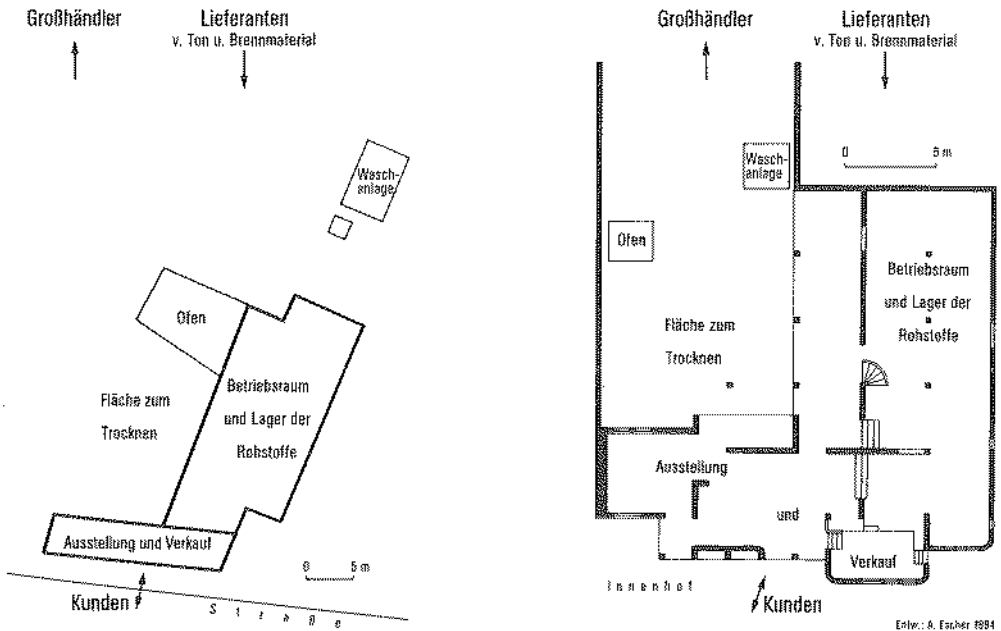


Abb. 46. Räumliche Struktur einer „alten“ und „neuen“ Töpfereianlage

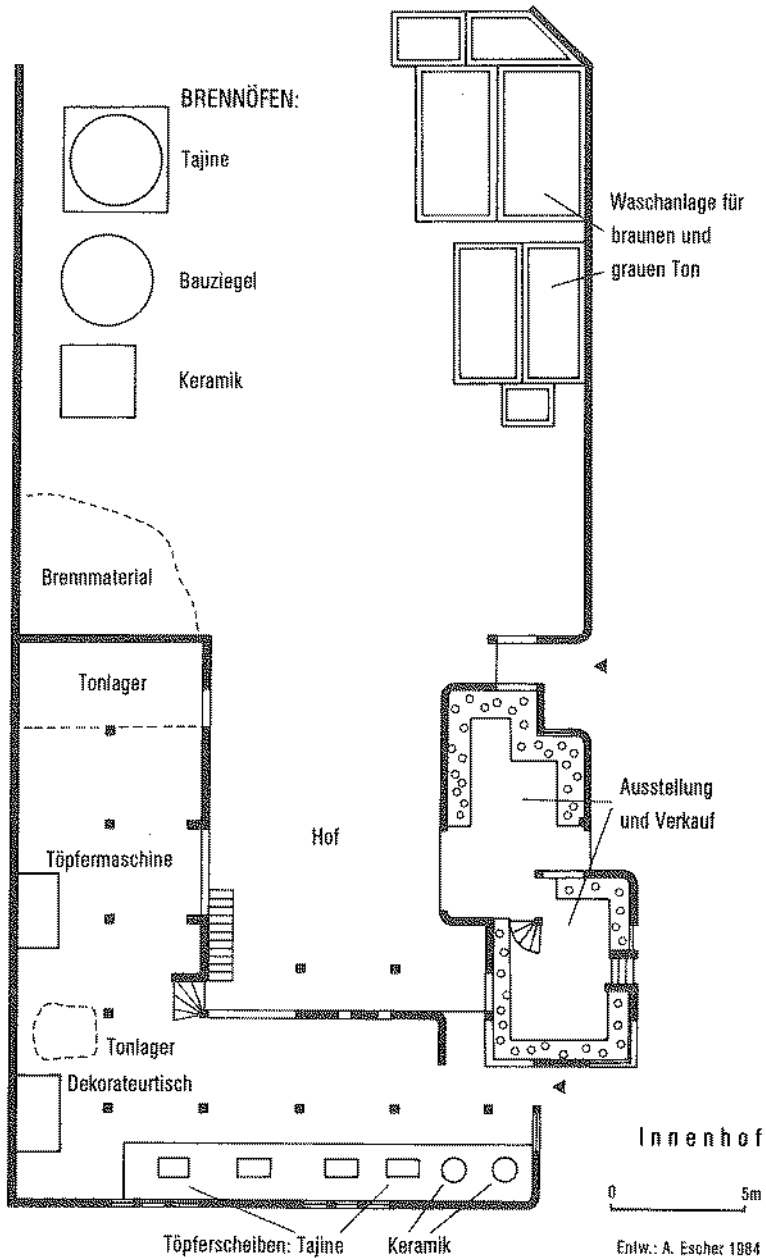


Abb. 47. Töpferbetrieb (Typ II) in Salé

Größe und nach den Bedürfnissen seines Unternehmens vervollständigen kann, muß als sehr gut gelungen bezeichnet werden¹⁷⁸. Die verkehrstechnische Erreichbarkeit der Betriebe blieb erhalten. Nicht zuletzt durch die räumliche Lage wird der Standort von den Kunden (Touristen und marokkanische Oberschicht) angenommen; mit dem Auto oder Bus kann bequem bis an die Betriebe herangefahren werden, ein Parkplatz ist vorhanden. In den Verkaufsräumen aller Betriebe verschafft man sich einen Überblick, stellt Preis- und Qualitätsvergleiche an und riskiert einen Blick hinter die Kulissen in die Produktionsräume. Die funktionale Übersicht zeigt eindrucksvoll die Abfolge von Verkaufs- und Ausstellungsräumen, Produktionsplätzen für Töpfer und Dekorateur, Depot für Ton usw.; außen folgen die Brennöfen mit den Bassinanlagen und das Brennmaterial (Abb. 47).

Die Töpfer von Salé sind aufgrund ihrer typischen Produktion¹⁷⁹ (Saléware) im ganzen Land bekannt. Hauptsächlich werden Produkte mit weißem oder grauem Grund hergestellt, die mit hellen Farben (Berbermuster, Fibeln, Zeichen etc.) verziert und mit einer glänzenden oder matten Glasur überzogen sind; daneben treten auch honigfarbene und grüne Glasuren auf. Der Glasurbrand wird bei der Keramikware mit Kassetteneinsätzen ausgeführt. Das Spektrum der Waren reicht von Vasen über Lampen, Schüsseln, Karaffen mit Bechern über Tajines verschiedener Größe bis zur traditionellen Tajine slaoui.

6.4.1.3 Der genossenschaftliche Betrieb

Die Genossenschaft der Töpfer wurde 1972 gegründet, und zwar zunächst als Einkaufsgenossenschaft für Rohstoffe (Glasur und Farben); die Zahl der Gründungsmitglieder betrug 14. Mit dem Bezug des neuen Töpferviertels änderte die Genossenschaft Zielsetzung und Charakter. Seitdem besteht sie aus 9 Personen, die je eine finanzielle Mindesteinlage von 250 DH erbracht haben. Die Genossenschaft ist somit nur der private Zusammenschluß mehrerer Personen. Die anderen Betriebe haben mit ihr nichts zu tun. Der genossenschaftliche Betrieb betreibt drei Brennöfen und stellt Keramikware, Bauziegel und Wassertöpfe her. Der Präsident der Genossenschaft verfügt zusätzlich über einen weiteren Betrieb im Töpferviertel. Er spricht fließend französisch und entstammt einer Töpferfamilie aus Marra-

178) Bei jedem Betrieb ist neben einer durchlaufenden Numerierung auf einem großen Schild über dem Eingang der Eigenname des Hauses, der manchmal auf die Herkunft des Patrons (z. B. Poterie Sahara; aus Ouarzazate), auf die Besitzverhältnisse (z. B. Poterie des Amis; drei Teilhaber) oder den Namen des Eigentümers hinweist.

179) Die typische Saléware wird inzwischen in mehreren Töpfervierteln gefertigt, da sie guten Absatz findet. So stellt man sie in Marrakech, Meknès, Tafza, Rabat und in zwei Betrieben außerhalb des Viertels Oulja in der Umgebung von Rabat und Salé (Bouknadel und Straße nach Kenitra) her.

kech. Außer den Mitgliedern, die als Töpfer und Dekorateure tätig sind, haben noch 11 weitere Arbeiter hier einen Arbeitsplatz. Wenn im Genossenschaftsbetrieb wenig Arbeit anfällt, verdingen sich die Genossenschaftler in den anderen Töpfereien als Lohnarbeiter. Außer der genossenschaftlichen Zusammenarbeit gibt es zwei Betriebe mit jeweils zwei Patrons (Associés) und einen Betrieb mit drei Teilhabern.

6.4.1.4 Die Struktur der Töpferbetriebe

Die 21 Betriebe des Viertels verfügen über 41 Öfen und haben 298 Beschäftigte. Bei allen Betrieben fällt die exakte Regelung der Arbeitszeit auf. Es wird von 8–12 Uhr und von 14–18 Uhr bzw. 13.30–17.30 Uhr gearbeitet. Es ist ungewöhnlich, daß Marokkaner „auf die Minute“ die Zeit einhalten. Die meisten Angestellten suchen in der Mittagspause ihre Wohnung in den nahe gelegenen Douars zum Essen auf. Sonntags wird nicht gearbeitet; nur ein Betrieb hält sich an den muslimischen Freitag und arbeitet dafür sonntags. Die Töpfererde bezieht man in drei verschiedenen Qualitäten zu unterschiedlichen Preisen aus Salé und Rabat; Wasser und Strom werden mit der Stadtverwaltung abgerechnet. Das Brennmaterial kommt hauptsächlich aus dem nahen Marmorawald. Die Kosten für einen Brand belaufen sich im Durchschnitt auf ca. 150 DH. Glasur und Farben werden aus Frankreich über Casablanca (vgl. Safi) bezogen. Ebenfalls in Casablanca werden die fertigen Kassetteneinsätze bzw. Schamottrohstoff (1 kg 17,50 DH) besorgt. Bereits die Verwendung der Kassetteneinsätze zeigt, daß in Salé hochwertige Keramikware produziert wird. Die Betriebe von Salé lassen sich nach der Produktionsausrichtung, der Anzahl der Brennöfen und der Zahl der Beschäftigten in drei Gruppen einteilen (Tabelle 36).

Tabelle 36: Die Töpferbetriebe der „Cité des Potiers“ in Salé-Oulja¹

Gruppe	Anzahl der Betriebe	Ofenzahl	Anzahl der Arbeiter	Produktionsausrichtung
Ia	11	1	6–13	Keramik
Ib	4	2	7–13	Keramik, Bauziegel
II	6	3–4	15–35	Tajine slaoui, Keramik Bauziegel

¹) Die beiden Betriebe in der Umgebung von Rabat/Salé und der Betrieb Laurent sind in der Aufstellung nicht enthalten. Ein Betrieb verfügt über zwei kleine Öfen, die der Kapazität eines bei den anderen Unternehmen üblichen Ofens entsprechen; deswegen wurde der Betrieb zur Gruppe Ia gerechnet.

Etwas mehr als die Hälfte aller Betriebe stellen ausschließlich Keramik her (Typ Ia). Darunter befinden sich die Betriebe, die in aufgeteilten Räumen arbeiten. 4 Betriebe (Typ Ib) verfügen über 2 Öfen, wobei sie in einem Bauziegel und in dem anderen Keramik brennen. Die zweite Gruppe umfaßt Betriebe mit 3–4 Öfen; sie produzieren Keramik, Bauziegel und in großem Umfang bleiglasierte Tajine slaoui. Diese Betriebe heben sich durch ihre umfangreiche Belegschaft von den anderen ab. Mit ihrer Produktion verfolgen sie eine völlig andere Strategie als die Betriebe des Typs I.

6.4.1.5 Betriebstyp Ia

Die Betriebe des Typs I sind auf Keramik ausgerichtet. Die Produktion verkauft man selbst in den Räumen des Betriebs. Die Leiter betonen die Vorrangstellung des Verkaufs an den Einzelkunden; ohne Zwischenhandel vermarkten sie an den Endverbraucher. Die großzügig angelegten Verkaufsausstellungen tragen zum Erfolg bei. Ein Patron hat seinen Laden besonders groß gestaltet und mit Pflanzen dekoriert. Er beschäftigt Verkäuferinnen, die bei dezenter Musik (!) die preisgebundene Ware dem Kunden anbieten. Mit dieser Verkaufsstrategie hebt er sich von allen anderen Betrieben im Viertel ab. Die Verkäufer(innen) sprechen in allen Betrieben Französisch. Im Tausch mit Töpfern anderer Regionen wird in manchen Betrieben Ware aus Fès, Safi, Azemmour etc. bezogen und den Kunden angeboten. Neben dem Verkauf an Touristen und einheimische Kunden über den Ladentisch ist der Absatz durch Großaufträge sehr wichtig. Hotelketten, Pensionen, private Kunden und Restaurants bestellen bei den Töpfern eine bestimmte Anzahl von Keramikwaren (vgl. Fallstudie Safi); die Produkte werden zu einem vorher

Tabelle 37: Auftragsliste mit Preisangaben für einen Töpferbetrieb in Salé

Auftrag für Palais Jamaï NIZZA vom 18. 7. 1982:

100 Teller (groß)	19 DH	1900 DH
80 Teller (klein)	15 DH	1200 DH
36 Schalen	6 à 50 DH	300 DH
80 Salatteller	10 DH	800 DH
40 Aschenbecher	6 DH	240 DH
4 Suppenschüsseln	50 DH	200 DH
16 Suppentassen	38 DH	608 DH
50 Eisschalen	6 DH	300 DH
20 Kleine Vasen	12 DH	240 DH
50 Kaffeetassen mit Untertassen	10 DH	500 DH
3 Couscous-Platten	80 DH	240 DH
2 Couscous-Platten (groß)	125 DH	250 DH
		<hr/>
		6778 DH

vereinbarten Preis an den Kunden abgegeben. Umfang und Preisgestaltung bei einer Auftragslieferung zeigt Tabelle 37. Weiterhin nehmen Großhändler, vor allem aus Casablanca, in größerem Umfang Teile der Keramikproduktion ab. In gesteigerte Abhängigkeit kann ein Töpferbetrieb geraten, wenn die gesamte Produktion an einen einzigen Großhändler geliefert wird.

In vielen Betrieben werden von Elektromotoren angetriebene Töpfermaschinen, die Laurent eingeführt und für die Herstellung von Blumentöpfen verwendet hat, zum Drehen von Tellern eingesetzt. Die Fabrikationsgeschwindigkeit wird dadurch erhöht und die hohen Lohnkosten für den Töpfer werden reduziert¹⁸⁰. Ein weiteres technisches Hilfsmittel ist die Düsenspritzpistole, die beim Aufbringen der Glasur verwendet wird. Mit Hilfe des Gerätes lassen sich verschiedene Effekte, wie z. B. Punktmuster, erzielen. Außerdem werden die Perfektion des Designs und die Arbeitsgeschwindigkeit erheblich erhöht. Die obengenannten Beispiele zeigen, daß die Töpfer bereitwillig Neuerungen aufnehmen, ja sogar danach suchen. Einige Betriebe sind bemüht, sich durch die Fabrikation von ausgefallener Ware hervorzuheben. So experimentiert ein Patron mit Naturfarben, ein anderer produziert Steinzeug und ein dritter stellt monochrome Vasen her.

Tabelle 38: Liste der Beschäftigten eines Töpferbetriebs (Typ I) in Salé

Tätigkeit im Betrieb	Alter	Geburtsort	Wohnung	Bezahlung DH/Tag	Bemerkung
Patron, Töpferscheibe					
Dekor	30	Salé	Salé	-	-
Töpferscheibe	20	Salé	Salé	-	Bruder d. Patrons
Dekor	20	Salé	Salé	37,50	-
Dekor (Frau)	20	Salé	Salé	10	Ferienarbeit
Dekor (Frau)	19	Temara	Salé	10	Ferienarbeit
Ofenarbeiter	20	Salé	Salé	22,50	-
Helfer	18	Salé	Salé	-	Bruder d. Patrons
Helfer	12	Zaër	Salé	20	-
Helfer	45	Rabat	Salé	20	-

Betriebsbeispiel A

Nur über die Hälfte einer ursprünglichen Betriebsanlage verfügt ein 55jähriger Patron. Er kommt aus dem Gebiet der Zemmour, wo sein Vater als Töpfer und Händler arbeitete. Mit einem Ofen und 8 Mitarbeitern leitet er einen der kleinen

180) Ein Patron erzählte begeistert, daß er sich das Gerät selbst gebaut habe, während ein anderer die Maschine aus Frankreich importierte.

Betriebe, die nur Saléware herstellen. Bei normaler Auftragslage führt er wöchentlich eine Brennung durch; dabei reichen die in Tabelle 39 aufgeführten Rohstoffe (Glasur und Farben) für 2–3 Monate.

Tabelle 39: Materialverbrauch (Glasur und Farben) eines Töpferbetriebs in 2–3 Monaten in Salé

Rechnung 30. 7. 82:

Email Bronze A 236	250 kg 21 DH	5250,00 DH
Couleur Brun H 12–47	0,5 kg 75 DH	37,50 DH
Couleur Jaune H 171	2,0 kg 90 DH	180,00 DH
Cuivre Bioxyd Noir	2,0 kg 50,70 DH	101,40 DH
		<hr/>
		5568,90 DH
		946,71 DH
		<hr/>
		6515,61 DH
		<hr/>

Betriebsbeispiel B

Seit 20 Jahren arbeitet der Patron aus Boghrarte (Demnate) in Salé. Er ist nicht der einzige berberstämmige Patron aus der Region des Hohen Atlas, der hier einen Töpferbetrieb leitet. Mit ihm sind fast ein Drittel der Unternehmen in den Händen der Demnati¹⁸¹. Auch 10 % aller Arbeiter im Töpferviertel kommen aus diesem Dorf. Die ganze Familie (14 Personen) des Patrons wohnt im nahe gelegenen Douar. Vier seiner Söhne sind im Betrieb beschäftigt, und zwar ein 21-jähriger als Töpfer, ein 19-jähriger als Dekorateur; die beiden anderen (18 und 10 Jahre) zerklöpfen die getrocknete Tonerde vor deren Schlämmung und Aufbereitung. Eine ausgeprägte Betriebsorganisation auf der Basis der Familie läßt sich bei den meisten von Berbern geleiteten Betrieben nachweisen. Auch bei den anderen ist es üblich, die Kinder im Betrieb einzusetzen, doch ist dies dann auf die Ferienzeit, die mit der Hauptsaison der wetterabhängigen Töpferei zusammenfällt, beschränkt (vgl. Tabelle 38). Der Effekt ist evident: Bei der Beschäftigung von Familienmitgliedern sinken die Lohnkosten, da mithelfende Kinder und Frauen in der Regel nicht bezahlt, sondern am Familienvermögen beteiligt werden. Um die Lohnkosten weiter zu senken, werden seit kurzem von vielen Betrieben Mädchen¹⁸² als Dekorateur beschäftigt (z. T. Ferienarbeit) und lediglich mit 10–15 DH/Tag entlohnt.

181) Auf welchem Weg die Demnati nach Salé kamen, ist fraglich. Eventuell hat Laurent, der auch den Töpferstandort Demnate passierte, Schüler nach Salé gebracht; jedoch ist es auch möglich, daß sie zunächst über den Töpferstandort Rabat nach Salé kamen (vgl. Fallstudie Rabat). Am 30. 4. 76 wurde in Demnate (Boghrarte) eine Töpfergenossenschaft gegründet.

182) Eventuell ist dies auf den hohen Anteil der berberstämmigen Patrons zurückzuführen. Jedenfalls deutet die Frauenarbeit im Töpferhandwerk, das in der Stadt traditionelle Männerdomäne war, auf die gesellschaftliche Strukturwandlung hin.

6.4.1.6 Betriebstyp I b

Mehrere Betriebe stellen außer der Saléware einfache Bauziegel („brique“) her. Für die Produktion wurden eigene Brennöfen gebaut; dies zeigt, daß die Ziegel nicht nur für den eigenen Gebrauch (Auf- und Ausbau der Öfen oder Töpfergebäude) gebrannt werden. Mit 0,20–0,25 DH pro Ziegel liegen die handwerklichen Produzenten um 0,10 DH unter dem von industriellen Ziegelbrennereien erhobenen Preis. Steuerungsfunktion hat für den Betriebstyp I b aber immer noch die Keramikproduktion.

6.4.1.7 Betriebstyp II

Völlig anders erscheint der Produktionsschwerpunkt bei den Betrieben des Typs II. Die gesamte Betriebsorganisation ist bei den Unternehmen auf die Herstellung der „Tajine slaoui“¹⁸³ ausgerichtet. Die Nachfrage für das traditionelle Küchengeschirr hat – nach Auskunft der Handwerker in Salé-Oulja (und in Rabat) – erheblich zugenommen und hält unvermindert an.

Beispielbetrieb

Mit 31 Arbeitern ist der Betrieb des 60jährigen Patrons aus Ouarzazate eines der größten Unternehmen im Töpferviertel. Trotzdem spielt die Keramikproduktion nur eine untergeordnete Rolle, der Brennofen für die Keramikware wird maximal zweimal im Monat betrieben. Für die Produkte findet er keine Großabnehmer; man veräußert sie lediglich im betriebseigenen Laden. Für zwei unterschiedliche Größen der „Tajine slaoui“ hat er mehrere feste Kunden, die aus Agadir, Essaouira, Tanger, Marrakech, Beni Mellal, Rabat und Salé kommen, wie der Patron nicht ohne Stolz aufzählt; das kleine Modell wird für 10 DH und das große für 15 DH an den Großhändler abgegeben. Der Patron beläßt es nicht dabei, auf Kunden zu warten; er beschäftigt einen „Reisenden“, der potentielle Kunden aufsucht und nach Absatzmöglichkeiten Ausschau hält (Straßenverkäufer, Bazaris). Um den eigenen Verkauf im Laden der „Cité des Potiers“ anzuregen, tauscht der Patron auch andere Töpferware (aus Safi, Azemmour u. a.) ein; diese wird in seinem Laden angeboten. Um eine gleichbleibende Produktion zu gewährleisten, beschäftigt der Patron 12 Töpfer, die nur Tajines herstellen. Meist ist jedem von ihnen ein Arbeiter zugeordnet, der den Ton vorher aus dem Lager holt und schlägt. Dem Töpfer werden für eine Tajine (Platte und Deckel) 2 DH gezahlt.

In Tabelle 40 sind die Beschäftigten eines Betriebes, der charakteristisch für den Typ II ist, aufgelistet. Der Aufstellung kann die Alters-, Lohn- und Produk-

183) Die „Tajine slaoui“ ist ein bleiglasiertes zweiteiliges Tongefäß, das in der traditionellen marokkanischen Küche verwendet wird (vgl. auch Anmerkungen zu Rabat).

Tabelle 40: Liste der Beschäftigten eines Töpferbetriebs (Typ II) in Salé

Tätigkeit im Betrieb	Familie	Geburtsort	Alter	Verdienst
Patron	4	Ouarzazate	60	
Töpfer (Keramik)	3	Salé	30	30-60 DH (Stück)
Töpfer (Dekor)	3	Salé	60	40 DH
Dekor	-	Salé	16	10 DH
Töpfer (Tajine)	2	Zagora	33	25 DH
"	9	Boghrarte	42	20 DH
"	4	Souk el Arba	49	?
"	-	Salé	18	20 DH
"	-	Oulja	21	30 DH
"	4	Demnate	42	?
"	3	Salé	28	?
"	2	Tafilaliet	46	20 DH
"	10	Salé	44	35 DH
"	-	Marrakech	20	20 DH
"	7	Marrakech	37	?
"	5	Boghrarte	33	10 DH
Bearbeitung des Tons	-	Salé	17	10 DH
"	3	Boghrarte	32	15 DH
"	-	Salé	17	10 DH
"	-	Salé	19	20 DH
"	-	Salé	17	15 DH
"	-	Zagora	14	8 DH
"	-	Zagora	16	12,50 DH
"	-	Oulja	21	20 DH
"	-	Ksar el Kebir	17	10 DH
"	-	Boghrarte	16	10 DH
Ofenarbeiter	-	Tamgroute	23	20 DH
Ofenarbeiter	-	Salé	23	20 DH
Ofenarbeiter (Helfer)	-	Salé	14	20 DH
Helfer	3	Salé	26	6 DH
Helfer	-	Salé	16	10 DH
Helfer	-	Salé	22	20 DH

tionsstruktur entnommen werden. Außer den Lohnkosten fallen die Ausgaben für Bleioxid (ca. 2,50 DH pro Tajine) an. Bei Abzug der übrigen Ausgaben (Brennstoff, Infrastruktur etc.) dürften dem Patron 3-5 DH pro Tajine verbleiben. Bei der derzeitigen wöchentlichen Auslastung der beiden Tajine-Öfen mit einer Kapazität von 350 großen bzw. 600 kleinen Objekten im kleinen Ofen und 800 kleinen bzw. 400 großen Objekten im großen Ofen, kann der Patron trotz mancher Bruchschäden zufrieden sein.

6.4.1.8 Strategie: Produktion an anderen Standorten (Ausfallstraßen usw.)

Seit fünf Monaten hat am Rande des Viertels II in Meknès die „Poterie al Masira“ aus Salé einen Zweigbetrieb eröffnet. Die Produktionsanlagen sind inzwischen fertiggestellt und es wurden bereits Brennungen durchgeführt. Zur Zeit sind nur zwei Arbeiter (14 J. und 20 J.) dort beschäftigt, die Töpferei soll aber noch personell aufgestockt werden. Der 20jährige Arbeiter teilt außerdem mit, daß er mit seinem Bruder das Handwerk in Salé gelernt habe; sein Bruder arbeite in der Poterie Demnate/Marrakech, einem Ablegerbetrieb der Poterie Demnate/Salé. Der Aufbau von Zweigbetrieben an verschiedenen Orten (Salé, Marrakech, Meknès etc.) in der Hand eines Eigentümers zeigt die Expansion des Unternehmens. Einerseits wird am Markt produziert, um Transportkosten zu sparen, andererseits wird eine Produktionsausweitung in der Hand eines Patrons vollzogen, ohne steuerliche Vorteile zu verlieren. Zusätzlich bleiben die Produktionseinheiten klein und für eine Person ohne betriebswirtschaftliche Kenntnisse überschaubar.

6.4.1.9 Der Betrieb von Guy Laurent

Dem abseits gelegenen Betrieb von Laurent, dessen Aussehen an eine Fabrikhalle der Jahrhundertwende erinnert, erwachsen durch das neue Töpferviertel Absatzschwierigkeiten. Alle Touristen kaufen im großen Töpferzentrum an der Hauptstraße. Zwar ist dort ein Schild mit dem Hinweis „Laurent Potier-céramiste“ angebracht, doch nur die Kenner der Branche suchen den Betrieb auf. Auch sei das Schild (nach Aussagen des jetzigen Betriebsleiters) schon einige Male abmontiert worden. Der Betrieb an der Straße nach Oulja beschäftigt 11 Leute; den Angestellten zahlt der Patron Spitzenlöhne. So verdient ein Töpfer 60 DH/Tag und ein guter Dekorateur 40 DH/Tag. In jüngster Zeit imitiert Laurent traditionelle polychrome Fèsware. Außerdem sichert die Massenproduktion von einfachen Blumentöpfen mit Hilfe einer Dieselmotorpresse einen permanenten Absatz; die damit betrauten zusätzlichen 5 Arbeiter verdienen 21,60 DH/Tag. Die Töpfe werden in Größen von 10–20 cm Durchmesser gefertigt und kosten je nach Größe 0,50–2,00 DH pro Stück. Der Betrieb des eigentlichen Vaters der „Saléware“ liegt heute nicht nur räumlich, sondern auch wahrnehmungs- und bewußtseinsmäßig im Abseits¹⁸⁴.

184) Heute können die Ursachen, Gründe und Faktoren nicht mehr deutlich nachgezeichnet werden, um folgende Fragen zu beantworten: Warum wird Lamali, der auch als Fremder in Safi eine Töpfertradition schuf, in Ehren gehalten und Laurent am liebsten von allen Beteiligten vergessen? In Safi betonten die alten Handwerker stolz, daß sie bei Lamali gelernt hätten; in Salé kam keinem Patron der Name Laurent über die Lippen.

6.4.2 Anmerkungen zu Rabat

Für das Jahr 1913 berichtet J. GALOTTI (1917 b, S. 166) von 40 Patrons und 84 Lehrlingen im Töpfereigewerbe. L. MASSIGNON (1924, S. 22) erwähnt für 1916 20 Patrons, 100 Arbeiter und 30 Lehrlinge und verzeichnet 113 Töpfer (tayyana) für 1924. Bei den Interviews 1983 konnten insgesamt 20 Betriebe mit 27 Öfen, 71 Töpfern an der Scheibe und 120 Helfern festgehalten werden.

Die Töpfer von Rabat waren im Laufe des 20. Jahrhunderts gezwungen, zwei Standortverlagerungen hinzunehmen. Zu Beginn des Protektorats mußten sie die zwei traditionellen Standorte innerhalb der Mauern der Medina verlassen (vgl. B. CHIHANI 1981, S. 71). Leider kam das Viertel durch die erste Umsetzung in zu



Bild 23. Das Töpferviertel in Rabat.

große Nähe des Palastbezirkes zu liegen und mußte deshalb in der Mitte der sechziger Jahre zum zweiten Mal weichen. Die Töpferbetriebe wurden in die Talung zwischen der „Cité Khalifa“ und „Chella“ zu den Tonabbauplätzen verlagert (Bild 23).

In Rabat wird von allen Betrieben vorwiegend bleiglasierte Irdenware hergestellt. Lediglich zwei Betriebe produzieren auch Saléware. Während die Töpfertradition in Salé unterbrochen war, lebte sie in Rabat kontinuierlich weiter. Es wird in großem Umfang „Tajine slaoui“ gefertigt; der Name bedeutet soviel wie „Tajine aus Salé“. Die Töpfer in Rabat erklären die Namensgebung sehr einfach: Die Tajine werde schon immer in Rabat hergestellt, aber von Slaoui (Bewohner Salés) vermarktet. Eine weitere Erklärung mag in dem Gemüse bestehen, das im traditionellen Tajine-Gericht mitgegart wird und das aus Salé stammen soll. Die Begriffsüberschneidung scheint die Fortsetzung der wechselnden Bezeichnungen der Städte Salé und Rabat zu sein, was in der Literatur zu vielen Verwirrungen beitrug. Sicher erscheint uns jedenfalls, daß die Tajine immer in Rabat hergestellt wurde, denn bereits A. BEL (1918, S. 2) spricht davon, daß auf dem Markt von Fès „plats de Fès“ und „tâjin de Rabat“ angeboten wurden.

Bei den Daten fällt auf, daß nahezu die Hälfte der Patrons Berber sind, die alle aus Demnate und Umgebung stammen (vgl. Töpfer in Salé). Sieben davon wohnen mit ihrer Familie im Töpferviertel. Auch der Präsident der Genossenschaft kommt aus dem Süden Marokkos. Die Genossenschaft der Töpfer in Rabat ist lediglich für den Einkauf der Glasur (Bleioxyd) zuständig. Trotz des starken berberischen Einflusses ist noch in merklichem Umfang eine Töpfertradition zu finden. Drei Rabati blicken auf mehrere Generationen Töpferei zurück. Als Beispiel seien nachfolgend die wirtschaftliche Haltung eines Berberpatrons und eines aus Rabat stammenden Patrons skizziert.

Betriebsbeispiel A

Das Unternehmen des 39jährigen Patrons aus Demnate ist in Rabat den Kleinbetrieben zuzuordnen. Er ist einer der vielen Berber unter den Töpferhandwerkern in Rabat/Salé, die aus der Region des Hohen Atlas zur Arbeit in die Hauptstadt kamen. Die Töpferei hat in der Familie eine lange Tradition; bereits ihre Vorfahren waren in Demnate in der Töpfereibranche tätig gewesen. Nach seiner Lehre in Demnate hat der Patron in Toulouse (Südfrankreich) gearbeitet, bevor er nach Rabat ging. Inzwischen hat er sich mit seiner Familie im Töpferviertel wohnlich eingerichtet. Seit 12 Jahren leitet er den Betrieb. Alle Mitarbeiter (3 Töpfer und 6 Helfer) kommen ebenfalls aus Demnate. Der Anteil der Arbeiter aus dieser Region ist in Rabat bedeutend höher als in Salé. Nahezu alle arbeitsfähigen Personen werden im Betrieb eingesetzt. Wie die Hälfte seiner Kollegen führt er über

die Ein- und Ausgaben Buch. Dem Töpfer werden 5 Rial/Tajine bezahlt und die Helfer erhalten 20 DH/Tag. Der Patron arbeitet im Betrieb mit; der Verkauf der Produktion wird über Großhändler, die die Ware abholen, vollzogen. Die Funktion der Genossenschaft bewertet er positiv, da das Bleioxyd zu einem guten Preis geliefert wird (1 kg kostet 4,25 DH) und zusätzlich jährliche Überschüsse ausgeschüttet werden. Eine anderweitige Unterstützung durch die Genossenschaft unterbleibt und wird von ihm, wie den anderen Betriebsleitern, durchwegs auch als nicht notwendig bezeichnet. Wie der Patron den Beruf seiner Vorväter ergriff, werden auch seine Söhne Töpfer werden.

Betriebsbeispiel B

Der Patron (39 Jahre) des Betriebsbeispiels der zweiten Gruppe unterscheidet sich nicht nur durch die geringe Kinderzahl (1) von den übrigen, sondern auch dadurch, daß er nicht im Töpferviertel (wie 9 der 20 Patrons) oder in einem Douar in Rabat, sondern in Rabat-Ville wohnt. Er hat, wie nur zwei weitere Patrons, die „Ecole normale“ besucht. Mit 5 Töpfern und ca. 10 Helfern besitzt er einen der größeren Betriebe in Rabat. Wöchentlich wird in den 3 Öfen mindestens zweimal gebrannt; er stellt lediglich bleiglasierte Irdenware her. Die Produktion setzt er über Großhändler und über einen Laden in der Medina von Rabat ab, der von seinem Onkel betrieben wird. Der Patron arbeitet selbst im Betrieb nicht mit; er kümmert sich ausschließlich um die Vermarktung der Produktion. Seine Arbeiter kommen fast alle aus Demnate; während der Arbeitssaison finden sie im Betrieb Wohnung und über die Winterzeit kehren sie nach Demnate/Boghrarte zurück.

7 Harraza (Pantoffelmacher)

7.1 Allgemeine Ausführungen

Der Pantoffel ist ein Schuh, der nur aus Sohle und Vorderkappe besteht. Der Ursprung dieser Art Fußbekleidung liegt im Orient; erst im 15. Jahrhundert kam der Pantoffel über Byzanz und Italien nach Europa. Im Orient ist der Pantoffel ein Schnabelschuh mit Absatz; er besteht in der Regel völlig aus Leder. Im nördlichen Afrika wird der Pantoffel als Niedertreter mit umgeschlagenem Hackenteil getragen. Die städtische Produktion der Pantoffeln, die sich durch ein sehr aufwendiges Herstellungsverfahren mit verschiedenen Lederarten auszeichnet, unterscheidet sich grundlegend von den Pantoffeln, die auf dem Land hergestellt werden. Die letztgenannten sind vollständig aus Schafleder und an der Fußspitze abgerundet (vgl. F. GRAUL 1982, S. 159). Spitze Pantoffeln werden ausschließlich in der Stadt

gefertigt. Man produziert Pantoffeln für Männer und Frauen¹⁸⁵, für die Straße und für das Haus, sowie für besondere Anlässe, wie z. B. die Hochzeit. Frauenpantoffeln sind meist reichlich mit Stickerei verziert. Für den Export gab es ebenfalls Varianten des Pantoffels; heute hat sich die Vielfalt auf einige wenige Arten reduziert. Der am häufigsten getragene Schuh war und ist der „Belga“, der traditionelle gelbe Männerpantoffel. „La belga est beaucoup moins une chaussure de marche ou de travail, qu'une sorte de pantoufle de citadins“ (L. BRUNOT 1946, S. 247).

Die traditionelle betriebliche Organisation und der Arbeitsablauf sind folgendermaßen zu charakterisieren: Der Patron hat einen oder zwei Gesellen und einen Lehrling. Alle Arbeitsgänge werden in einem Raum ausgeführt, lediglich zum Einkauf der Rohstoffe verläßt der Patron den Arbeitsplatz. Am Souk erwirbt er über Dallala, die im Dienst der Verkäufer (Gerber) stehen, die entsprechenden Häute, und zwar Kuhleder für die Sohle, Ziegenleder für die Oberkappe (Oberleder) und Schafleder zum Doppeln des Oberleders. Die anderen Materialien wurden zum Teil über Dallalmärkte, werden heute jedoch alle in Bazarläden er-

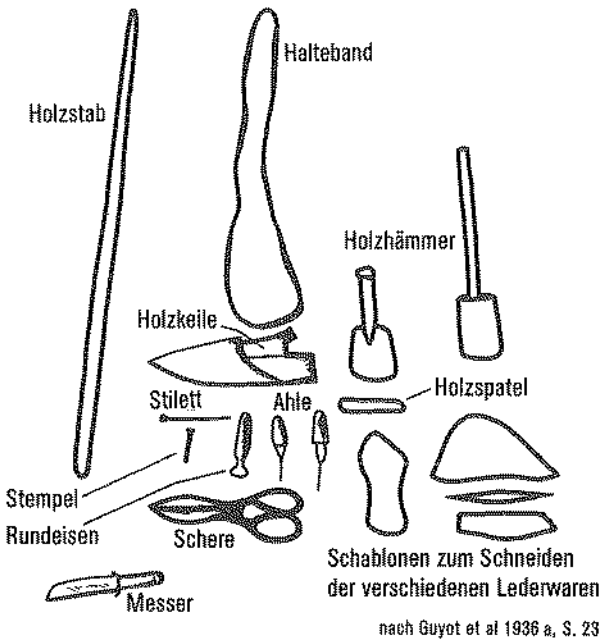


Abb. 48. Traditionelles Werkzeug der Pantoffelmacher

185) Die Hersteller von Männerpantoffeln werden allgemein als Blaiqiya, die von Frauenpantoffeln als Msahriya bezeichnet. Unter Harraza faßt man alle Pantoffelmacher zusammen.

standen. Neben dem Karton¹⁸⁶, der als Ausballmasse dient, bedarf es noch unterschiedlicher Garne, Klebstoff¹⁸⁷ und Wachs. Die Materialien werden je nach Bedarf auf Vorrat gekauft. Ursprünglich wurden alle Rohstoffe im eigenen Land hergestellt; doch hatte sich dies bereits um die Jahrhundertwende geändert. Die Arbeitsgeräte, wie sie von R. GUYOT et al. (1936 a) beschrieben werden, verwendet man heute noch (Abb. 48).

Der Arbeitsablauf ist sehr komplex und differenziert; er läßt sich in elf Schritte gliedern¹⁸⁸ (Abb. 49). Zunächst werden die verschiedenen Lederstücke mit Hilfe von Schablonen zurechtgeschnitten. So entstehen alle Teile, die man zur Fertigung des Pantoffels braucht. Um die Häute optimal auszunutzen, schneidet der Patron in der Regel selbst zu. Danach werden die Oberlederstücke mit Schafleder gedoppelt. Die Sohle aus Kuhleder wird an den Rändern erhöht, indem man sie mit Karton und Deckleder versieht, bevor das Oberleder angenäht wird. Schließlich wird die Sohle zurechtgeschnitten. Nun folgen nur noch Verschönerungsarbeiten: Mit einem Eisenstab wird das Oberleder eingerillt, dann versieht man den

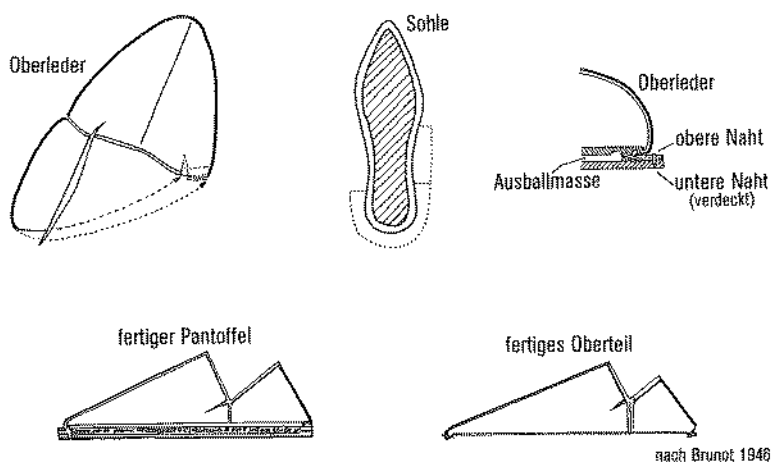


Abb. 49. Struktur des traditionellen Männerpantoffels (Belga)

186) „Avant le Protectorat, les cordonniers marocains ne se servaient pas de carton“ R. GUYOT et al. 1936 a, S. 18). Anstelle der Kartons wurde früher Schafleder verwendet; der Karton wurde erst durch Importe für die Pantoffelmacher verfügbar.

187) Den aus Europa importierten Klebstoff stellt man heute auch in Casablanca her. Er löste das alte Bindemittel Milz (R. GUYOT et al. 1936 a, S. 20) bzw. Wasser und Mehl ab.

188) Die Herstellung des Pantoffels schildern L. BRUNOT (1946, S. 257–268), A. HARDY (1938 b, S. 257–258) und R. GUYOT et al. (1936 a, S. 17–24) ausführlich.

Schuh mit einem Stempel, dehnt die Öffnung mit Hilfe von Holzkeilen und putzt den Pantoffel mit Spucke oder Wasser. Bei der Produktion unterscheidet man zwischen rechtem und linkem Pantoffel.

Die Herstellung von Pantoffeln ist in Marokko im ganzen Land verbreitet. In allen Städten des Landes, auch in den kleinsten, findet man zahlreiche Pantoffelmacher. Diese Feststellung – wie sie von L. BRUNOT (1946, S. 228) getroffen wird – traf mit Sicherheit um die Jahrhundertwende noch zu. Jedoch war das Pantoffelmacherhandwerk während und nach der französischen Protektorats Herrschaft einem grundlegenden Wandel unterworfen. Die Nachfrage ging in Marokko aus mehreren Gründen stark zurück: Einerseits kaufte man Sandalen, Plastikpantoffeln und viele andere Ersatzprodukte (vgl. A. HARDY 1938 b und P. RICARD 1934 a); andererseits wurde der einheimische Markt auch durch die Änderung der Konsumgewohnheiten, die sich am Geschmack der Europäer orientierten, beeinträchtigt. Importe aus Europa und insbesondere die in Marokko hergestellten industriellen Produkte europäischen Zuschnitts (vgl. M. TAIEB 1961, S. 15) kamen ab 1932 auf den Markt.

Zu Beginn der dreißiger Jahre wurde der marokkanische Markt mit Plastikpantoffeln förmlich überschwemmt. Die Reaktion der Protektoratsbehörden erfolgte umgehend: Ein Gesetz vom 25. 4. 1934 verbot die Einfuhr von Pantoffeln (vgl. G. LUCAS 1936, S. 130)¹⁸⁹. Der Zustrom aus Japan konnte jedoch nur für die Dauer der französischen Herrschaft abgewehrt werden. Heute tragen die meisten Bewohner des ländlichen Raumes Plastikpantoffeln. Aber auch im Ausland gingen Absatzmärkte verloren: „In 1867, for example some 330 000 pairs of babouches were exported (...); during the nineteenth century, about half of which were sold in Egypt, the rest divided equally between Algeria and West Africa“ (N. CIGAR 1981, S. 64). Der Zusammenbruch dieser wichtigen Exportmärkte nach der Jahrhundertwende konnte nicht verhindert werden. Der ägyptische Markt war bereits Ende der zwanziger Jahre zusammengebrochen: Einfuhrzölle, Eigenproduktion¹⁹⁰ und die Konsumhaltung der Bevölkerung trugen dazu bei. „... l’Egypte, gagnée à la mode occidentale, abandonne les babouches marocaines“ (P. RICARD 1937, S. 102).

Der weitaus wichtigste Abnehmer war noch in den dreißiger Jahren Senegal. „Les cordonniers de Fès expédient chaque année au Sénégal de 110 à 115 mille paires de babouches pour hommes et 2500 à 3000 paires de babouches pour femmes, ...“ (R. GUYOT et al. 1936 a, S. 45). Die Vermarktung führte – wie auch in Ägypten

189) Vgl. P. RICARD (1934 b) und R. LE TOURNEAU (1937, S. 272).

190) Die Produktion in Ägypten wurde zum größten Teil von ausgewanderten Fassi organisiert und getragen (vgl. R. GUYOT et al. 1936 a, S. 47/78).

– eine Kolonie von Marokkanern im Senegal durch¹⁹¹. Die Pantoffeln wurden früher per Karawane von Fès nach Timbuktu, später per Dampfschiff (R. GUYOR et al. 1936 a, S. 45) von Casablanca nach Dakar gebracht. Heute erfolgt der Transport mittels Flugzeug (vgl. M. ALAMI 1978/79, S. 131). Allerdings änderte sich nicht nur das Transportmittel, sondern auch die Qualität der Pantoffeln. Der größte Anteil entstammt heute der Semilproduktion¹⁹², die mit dem traditionellen Pantoffel nur noch wenig gemein hat (Tabelle 41).

Tabelle 41: Höhe der Pantoffelexporte in wichtige Abnehmerländer im Jahr 1982 (in Paaren)

Zielland	Traditionelle Pantoffeln Export-Nr. 64.02.10	Moderne Pantoffeln mit Plastiksohle		
		Export-Nr. 64.02.31	Export-Nr. 64.02.35	Export-Nr. 64.02.37
Frankreich	10 042	100	1 130	461
Elfenbeinküste	6 967	14 704	20 154	815
Spanien	6 247	–	2 088	470
Bundesrepublik Deutschland	3 710	1 830	660	–
Senegal	2 567	114 070	400	–
Großbritannien	1 447	–	1 570	–
Summe (aller Exporte)	38 460	130 806	34 776	2 582

Quelle: Office des Changes 1983

Zu Beginn der siebziger Jahre beschreibt J. MATHIAS (1963, S. 99–100) die Absatzmärkte für marokkanische traditionelle Pantoffeln folgendermaßen: „Der größte Teil der jährlichen Produktion von 3 500 000 Paaren ist für den marokkanischen Markt bestimmt. Der Export¹⁹³ beschränkt sich auf die muslimischen Staaten Afrikas, insbesondere auf die ehemaligen französischen Kolonien“. Der algerische Markt ging schließlich durch politische Spannungen nach 1973 verloren und

191) „Ce n'est pas surtout le nombre de ses membres, ils sont 112, qui fait l'importance de la colonie marocaine au Sénégal, mais les Marocains s'occupent tous ici de commerce Ils ont accaparé, en peu de temps, le commerce des Moukets, ces babouches de cuir jaune qu'on fabrique á Fès, . . .“ (L. D'ANFREVILLE 1905, S. 155).

192) Dabei handelt es sich um Pantoffeln, die sich in Herstellungsart, Verarbeitung und Material grundlegend von den traditionellen Pantoffeln unterscheiden. Bei dieser Produktion werden verstärkte Maschinen eingesetzt und synthetisches Material verwendet. Der größte Anteil der Produktion wird auf industrieller Basis erstellt.

193) Weitere Informationen zum Export von Pantoffeln vgl. J. MATHIAS (1963), *Plan 1968–72* und *Plan 1973–77*.

wurde bis heute nicht wieder neu belebt. Der Inlandsmarkt ist deshalb heute bei weitem der wichtigste Abnehmer von traditionellen Pantoffeln.

Ausgelöst durch den Marktschwund im In- und Ausland vollzog sich im Pantoffelhandwerk eine produktionstechnische und räumliche Selektion. Sowohl die Produktpalette als auch die Produktionsstandorte reduzierten sich. Bislang in den städtischen Zentren für die ländliche Bevölkerung hergestellte Pantoffeln werden nun in kleineren Städten oder nur noch auf dem Lande gefertigt. Dabei fällt insbesondere der Produktionsstandort Khenifra auf. Hier näht man die bei den Berberfrauen des Mittleren Atlas beliebten schwarzen Pantoffeln mit Silberstickereien und anderen Verzierungen. Viele Handwerker sind heute dort mit der Produktion dieser Pantoffeln beschäftigt, die früher auch in vielen anderen Städten hergestellt wurden. Noch in den dreißiger Jahren wird von 65 Patrons und 45 Arbeitern (P. RICARD 1934 b, S. 424) in Meknès berichtet. Heute trifft man dort keinen einzigen Pantoffelmacher mehr an.

Die wichtigsten Standorte, auf die sich die Herstellung von traditionellen städtischen Pantoffeln derzeit beschränkt, sind Fès, Marrakech und Salé. In allen drei Städten werden Männerpantoffeln (Belga) hergestellt; Fès zeichnet sich zusätzlich durch die Fertigung von mit Goldfäden bestickten Frauenschuhen aus, in Marrakech werden Frauenschuhe mit Lederverzierungen produziert. Pantoffelmacher finden sich noch in Casablanca (20–30 Betriebe), Beni Mellal (12 Betriebe) und Rabat (6 Betriebe)¹⁹⁴. Die letztgenannten Städte können jedoch gegenüber den ersten vernachlässigt werden, da die Harraza in Rabat und Beni Mellal im Rückgang begriffen sind.

Daß es in Marokko überhaupt noch Pantoffelmacher gibt, liegt nicht im Tourismus begründet; die spitzen gelben oder goldbestickten samtblauen und grünen Pantoffeln entsprechen nicht europäischem Geschmack. Das neu erwachte Traditionsbewußtsein der marokkanischen Bevölkerung trägt zusammen mit der Arabisierung, Nationalisierung und der Renaissance des Islam zum verstärkten traditionellen Trend bei. So bevorzugt man bei festlichen Anlässen (Hochzeit, Beschneidung etc.) wieder traditionelle Kleidung; für die Männer ist dabei die weiße Jellaba¹⁹⁵ mit den gelben Pantoffeln (Belga) unerlässlich. Da diese Pantoffeln nicht maschinell hergestellt werden können, lebt das Handwerk der Pantoffelmacher weiter.

Bei der Betriebs- und Marktorganisation änderte sich scheinbar nichts: Technische Fertigung und traditionelle Vermarktung haben sich durchwegs erhalten,

194) Die Städte des ehemaligen spanischen Protektorats sind nicht enthalten.

195) Vgl. Weber Fallstudie Fès: Jellaba-Produktion.

das Dallalsystem besteht (mit Hilfe staatlicher Verordnung) weiter. Bevor wir auf die drei wichtigsten Produktionsstandorte für Pantoffeln eingehen, sei zunächst die saisonale Arbeiterwanderung erläutert, die im Pantoffelmacherhandwerk eine wichtige Rolle spielt.

7.2 Die Pantoffelmacher aus dem Antiatlas (Irherm)

Schon seit vielen Jahrzehnten ist in Marokko die Zuwanderung von Berbern in die Städte bekannt und üblich. Jedoch mußten sich die Berber mit sozial niedrigen Berufen und Zünften begnügen (vgl. L. MASSIGNON 1924, S. 52). Nachdem Teile der traditionellen arabischstämmigen Handwerker ihren Beruf aufgegeben hatten, setzte der Einzug der Berber auch in höher bewertete Handwerksbranchen ein¹⁹⁶. So liegen bereits aus der Mitte der dreißiger Jahre Literaturhinweise (R. GUYOT et al. 1936 c und J. BERQUE 1939) vor, daß in mehreren Städten die Maroquinerie (Lederhandwerk) fast ausschließlich von Tarhzoûtis (Bewohner des Hochtals von Tarhzoût im Rifgebirge/Nordmarokko) ausgeführt wurde¹⁹⁷.

Anders verhält sich dies bei den Pantoffelmachern. Dieses Handwerk wurde und wird in den Städten nicht von Tarhzoûtis, die in ihrem Hochtal lediglich ländliche Pantoffeln (und andere Maroquinerieware) herstellen (vgl. F. GRAUL 1982), betrieben. Obwohl die Herstellung der Pantoffeln in Fès, Rabat und Salé gut dokumentiert ist, finden sich bei den Autoren keine Hinweise für die Herkunft der Patrons oder Arbeiter aus dem peripherem Raum, vielmehr betonen R. GUYOT et al. (1936 a) und L. BRUNOT (1946), daß es sich um städtische Meister und Arbeiter handle; auf eine geringe Wanderung zwischen den städtischen Zentren wird hingewiesen. Lediglich für Marrakech gibt L. MASSIGNON (1924, S. 54) Berber¹⁹⁸ als Pantoffelmacher an und für Casablanca erwähnt der gleiche Autor: „94 p. 100 des cor-

196) Zur Arbeiterwanderung in Clan- und Stammesgruppen im Orient und in Marokko vgl. auch H. SCHMITZ 1901, L. MASSIGNON 1924, J. CÉLÉRIER 1934, C. MARGUEZ 1935, R. GUYOT et al. 1936 c, G. MEYER 1980, 1984, J. DRESCH 1934, P. PASCON/J.-P. TRYSTRAM 1953/54 und viele andere.

197) „Une soixante de patrons exercent ce métier et emploient chacun deux ou trois ouvriers ou apprentis, soit en tout 150 personnes environ, ... Presque tous ces travailleurs viennent de la région de Taghzout dans la zone espagnole et sont souvent parents entre eux. La plupart ne sont établis à demeure, mais font d'assez fréquents séjours dans leur pays où ils apportent les économies qu'ils ont pu faire à Fès! ... „Les taghzoutis n'exercent pas seulement leur métier à Fès mais à Rabat, à Tétouan, à Tanger et même en Algérie“ (R. GUYOT et al. 1936 c, S. 135) (vgl. J. BERQUE 1939, S. 21).

198) Ob es sich allerdings um den Stamm „Sektana du Sud“ – wie L. MASSIGNON (1924, S. 54) schreibt – handelt, ist aufgrund anderer Angaben (z. B. D. NOW 1970, S. 200) und unserer Erhebungen in Marrakech fraglich.

donnniers ou kherraza, provenant des différentes tribus du Sous et de l'Anti Atlas" (L. MASSIGNON 1924, S. 59). Da weiter berichtet wird, sie seien schlecht eingerichtet und kämen nur saisonal zum Arbeiten, dürften Marrakech und Casablanca die ersten Stationen der saisonalen Wanderarbeiter aus dem AntiAtlas gewesen sein.

Heute werden die traditionellen Pantoffeln (Belga) hauptsächlich von Berbern der Stämme Ida ou Nadif und in geringerem Umfang von den Stämmen Asa, Tagmoute und Ida ou Kessous (D. NOIN 1970, S. 200) aus dem Cercle Irherm hergestellt. Das gilt vor allem für die Zentren Fès, Marrakech und Salé, aber auch für Casablanca und Rabat¹⁹⁹. In anderen Städten dagegen sind keine Irhermis beschäftigt, auch nicht in Khenifra! Auch in den Bereich der ehemaligen spanischen Zone²⁰⁰ drangen sie nicht vor. Über den Beginn der Arbeiterwanderung berichtet D. NOIN (1970, S. 200): Die temporäre Emigration geht auf die Zeit von Moulay Abderrahmane (um 1850) zurück. Nach L. MASSIGNON (1924) und A. HARDY (1938 b) und Informationen älterer Handwerker dürften die Irhermis zunächst nach Marrakech, dann nach Casablanca und schließlich über Salé auch nach Fès vorgedrungen sein. Marrakech war ein traditionelles Zentrum von Zuwanderern; in Casablanca war der Einstieg am einfachsten, da sich die traditionellen Schranken bald nach der Invasion der Franzosen und dem Ausbau der Stadt lockerten. Von dort über Salé kamen die Wanderarbeiter zuletzt auch nach Fès; dies erfolgte jedoch erst in den vierziger Jahren (Weltkrieg), als das Handwerk einen neuen Aufschwung erfuhr (Abb. 50).

Die Irhermis sind saisonale Wanderarbeiter, d. h. sie arbeiten nicht das ganze Jahr über in der Stadt, sondern bleiben dort lediglich während der Hauptarbeitsaison und kehren dann in ihr Dorf zurück. Ihre Familie lassen sie während dieser Zeit im Bled zurück. Die alljährliche Aufenthaltsdauer im heimatlichen Dorf variiert je nach Stadt und Tätigkeit des Handwerkers. Zur Zeit orientiert sich der Aufenthalt in der Stadt an religiösen Daten. Einerseits will man bestimmte Feste im Kreise der Verwandten verbringen, andererseits ist der Absatz zur Zeit des Ramadan am stärksten. Dies zeigt, daß der Binnenmarkt heute am wichtigsten ist. Noch 1963 berichtet M. Naciri bezüglich der Pantoffelmacher von Salé, daß die saisonalen Arbeiter im Dezember in die Stadt kamen. Damals war der Senegal einer der Hauptabnehmer und der Absatz florierte zur Zeit der Erdnußernte. „... le gros moment de la vente coïncide avec la récolte des arachides en novembre, décembre et janvier, car les compagnards du Sénégal ont de l'argent à ce moment-là et se

199) In diesem Zusammenhang ist die Feststellung von SCHURTZ (1901, S. 166) um die Jahrhundertwende für die Stadt Constantine (Ostalgerien) interessant: „... , daß alle Schuster in Constantine heute kabyllischen Stammes“ sind.

200) D. NOIN (1970) gibt eine Reihe weitere Städte an, wo nach unseren Erhebungen heute keine Pantoffelmacher aus Irherm arbeiten.

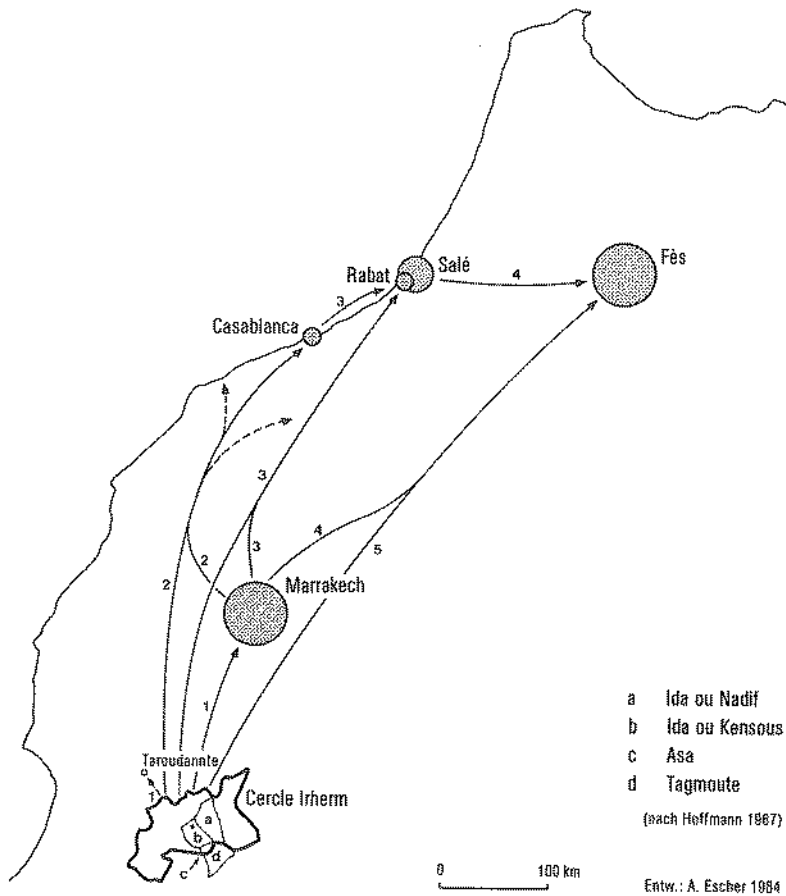


Abb. 50. Herkunftsgebiet und Zielorte der Saisonarbeiter im Pantoffelhandwerk (in zeitlicher Entwicklung)

chaussent pour l'année" (R. GUYOT et al. 1936 a, S. 45). Da im Senegal heute, wie bereits erwähnt, eine modifizierte Pantoffelart mit Plastiksohle dominiert, hat sich die Marktspitze für traditionelle Pantoffel geändert und folgt dem islamischen Kalender.

Die Wanderarbeiter übernahmen alle existierenden traditionellen und institutionellen Einrichtungen. In den meisten Städten kam es lediglich zu Standortverlagerungen der Produktionsstätten; soweit möglich wurden die Arbeitsräume jedoch belassen. Im Hanut (3 m × 2 m groß) wurde eine Bretterdecke eingezogen, die den Arbeitern als Schlafgelegenheit dient. Um unnötige Kosten für einen anderen Schlafplatz einzusparen, übernachtet man nämlich an der Arbeitsstätte. Koch-

geschirr, private Utensilien und der obligatorische Reisekoffer, der seinen Platz meist an der Wand hat, finden sich ebenfalls im Hanut. Neben der veränderten Ausstattung hat der Irhermi auch einen vom traditionellen städtischen Handwerker abweichenden Arbeitsrhythmus. Die Zeit wird völlig ausgenutzt, d. h. es wird von morgens 7 Uhr bis spät in die Nacht hinein (23 Uhr) mit Unterstützung von elektrischem Licht gearbeitet. Die Kommunikation mit anderen Arbeitern im Fondouk beschränkt sich auf das Notwendigste. Kein Augenblick wird vertrödelte. Der gemietete Hanut bleibt während der Zeit des Dorfaufenthalts (2–6 Monate) geschlossen. Man vermietet nicht an andere Personen weiter, da sich Probleme ergeben könnten, den Untermieter wieder loszuwerden. Da die Wanderarbeiter hauptsächlich Geld verdienen wollen, wird auch bei der Kost gespart. So verzehrt man meist zum Frühstück „grünen Brei“, mittags Gemüse und abends wiederum die Morgenkost: Schleimsuppe mit Brot und Tee. Die Kontakte innerhalb der Stadt beschränken sich auf den Gang zu den Ledersouks. Allerdings sind die Irhermis gut darüber informiert, wann ein Dorfgenosse ins Bled fährt, denn dies ist eine Möglichkeit, ihm Briefe oder andere Informationen an die Verwandten zu Hause mitzugeben. Der Wirtschaftsgeist und die Arbeitshaltung der Irhermis sind vollkommen am Profit orientiert. „Wenn das Geld im Wasser wäre, so würde ich es im Wasser suchen“, formulierte ein Patron seine Einstellung zur Arbeit, die er in Salé

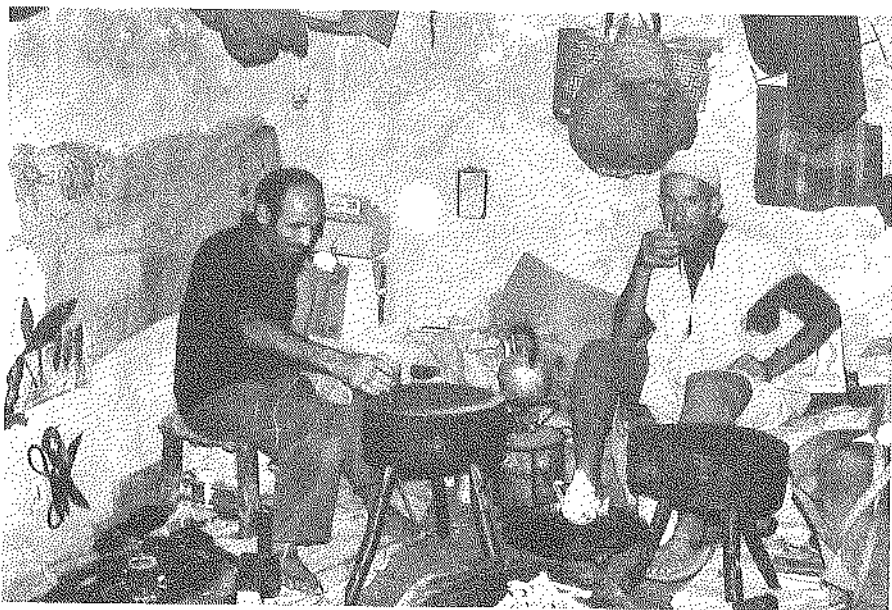


Bild 24. Pantoffelmacher aus dem AntiAtlas (Irhermi) in Marrakech

verrichtet. Jeder arbeitet für sich, d. h. jeder kauft für sich die Ausgangsmaterialien und vermarktet entsprechend über den Dallal. Nur selten findet man zwei Leute, die gemeinsam produzieren und sich anschließend den Gewinn teilen. Auch bei Brüdern, die schon über Jahre hinweg zusammen im gleichen Hanut arbeiten, ist jeder ein Patron für sich. Sie haben eine äußerst empfindliche Einstellung in bezug auf finanzielle Belange.

Interessant ist, daß die Leute aus Irherm vorzugsweise Belga für Männer herstellen. Traditionellerweise lernen sie das Handwerk in Marrakech und machen sich dann in Salé oder Fès selbständig; es laufen also sekundär Wanderungsprozesse von einem Arbeitsstandort zum anderen ab. Natürlich gibt es inzwischen viele, die als Kinder ihr Handwerk in Salé oder Fès gelernt haben und lernen. Durch die räumliche Distanz zum Herkunftsort ergab sich im Laufe der Zeit eine mengenmäßige Verlagerung der Produktion. So konnte Marrakech gegenüber Salé und Fès gewinnen.

Wenn die jungen Lehrlinge mit dem Vater oder einem anderen Verwandten in die Stadt kommen, sind sie der arabischen Sprache nicht mächtig. Normalerweise haben sie auch im Dorf keine Schule besucht, so daß sie gezwungen sind, sich in der Stadt die Sprache anzueignen. Einigen von ihnen gelingt es, die Familie nachzuholen und sich in den randstädtischen Douars niederzulassen. Oft wechseln sie dabei in lukrativere Berufe. Die meisten Pantoffelmacher sind miteinander verwandt. Die Irhermis bestimmen heute zum großen Teil die Pantoffelproduktion, wobei sie sich geschickt den Erfordernissen des Marktes anpassen. Ihre Vorteile gegenüber dem traditionellen Handwerker sind eindeutig. Sie produzieren mehr und können so den abgesunkenen Verdienst pro Paar wieder egalisieren. Außerdem sind ihre Lebenshaltungskosten äußerst gering, insbesondere, da gesellschaftliches Leben in der Stadt für sie nicht existiert. Eine weitere Einkommensquelle stellt häufig die von der im Dorf gebliebenen Familie betriebene Landwirtschaft dar. Einige wenige gehen während des Aufenthalts im Bled noch einer Tätigkeit als Metzger oder Fellah nach. In den Städten bildeten sich keine zunftähnlichen Organisationen und Genossenschaften unter den Leuten aus dem AntiAtlas aus. Die verwandtschaftlichen Strukturen sind bei den Irhermis noch intakt. Wie auch andere Berber sind die Irhermis allerdings in der Stadt relativ stark isoliert, da der Gegensatz zwischen „Berber“ und „Araber“ auf der gesellschaftlichen Ebene der Handwerker immer noch vorhanden ist. Ein „Araber“ würde nur im äußersten Notfall seinen Sohn zu einem „Berber“ in die Lehre schicken.

Im peripheren Raum, in den Dörfern um Irherm, werden keine Pantoffeln (mit städtischem Absatz) hergestellt. Die Rolle der Irhermis im Pantoffelhandwerk muß im Zusammenhang mit der saisonalen Land-Stadt-Wanderung gesehen werden, die auch in vielen anderen Wirtschaftsbereichen zu finden ist. Auf Besonderheiten wird in den folgenden Fallstudien eingegangen.

7.3 Fallstudie Fès

7.3.1 Produktionsstätte und räumliche Verteilung der Harraza

Die besten Pantoffeln und die größte Bandbreite an unterschiedlichen Typen werden immer noch im traditionellen Handwerkszentrum Fès hergestellt. Im 16. Jahrhundert wurde Leo Africanus auf die Bazaris, die in der Kisseria die Pantoffeln an Kunden absetzten, aufmerksam: „Vers le Sud on trouve les marchands de chaussures qui ont dans les cent cinquante boutiques“ (LÉON L'AFRICAIN, S. 192). Auch heute werden in der Kisseria täglich von Dallala ab 17.00 Uhr die Produkte der Harraza den Bazaris angeboten. In unmittelbarer Nähe zum Dallalmarkt am Rande der Kisseria hatten die Pantoffelmacher ihre Produktionsstätten eingerichtet. Insbesondere etablierten sich die Handwerker in den Fondouks Sbitriyine, Messatine, Semmarine und Kettanine (vgl. R. GUYOT et al. 1936 a, S. 10). Die Pantoffelmacher wurden durch andere Branchen aus den Fondouks verdrängt; im Fondouk Kettanine findet man heute Gürtelhersteller. Außerdem wurden mehrere Fondouks in der Nähe der Kisseria nach Bränden wegen Einsturzgefahr geschlossen, wie die Fondouks Sbitriyine und Semmarine.

Die traditionellen Produktionsstandorte in der Medina von Fès kann man mit R. GUYOT et al. (1936 a) in drei Typen einteilen: 1. Die üblichen Hawanit direkt an der Straße; solche Arbeitsräume sind heute völlig verschwunden. Die attraktiven Räume an den Straßen und Gassen der Medina sind anderweitig genutzt, insbesondere vom Einzelhandel. 2. Der zweite traditionelle Arbeitsplatz ist für Fès charakteristisch, da er in den anderen Städten nicht auftritt. Es handelt sich um einen größeren Raum, in dem mehrere Pantoffelmacher gemeinsam arbeiten (vgl. R. GUYOT et al. 1936, S. 11). In der Medina von Fès konnten im Rahmen unserer Untersuchung mehrere solcher Räume gefunden werden. Ein Beispiel sei kurz erwähnt: acht Harrazabetriebe arbeiten in einem Raum, der im 1. Stock eines Hauses liegt (Abb. 51). Fünf der Patrons sind aus Fès und drei kommen aus der Region Taounate; alle in diesem Raum beschäftigten Personen wohnen in der Medina. Bis auf den Eigentümer des Raumes, der Frauenpantoffeln produziert, stellen alle gelbe Männerpantoffeln her. Die Miete pro Arbeitsplatz beträgt im Monat 25 DH. 3. Der dritte traditionelle Typ sind Räume in einem Fondouk oder einem Mietshaus (vgl. R. GUYOT et al. 1936 a, S. 11). In solchen Unterkünften sind heute die meisten Pantoffelmacher zu finden. Dabei treten sie im Obergeschoß vom einstöckigen (Abb. 52), wie auch in allen Etagen von mehrstöckigen Fondouks auf. Das Erdgeschoß ist meist durch anderes Handwerk oder durch Verkaufsstände belegt. Oft arbeiten die Harraza mit Webern zusammen in einem Dräz. Die Zusammenarbeit in einem Raum ist möglich, weil die spezifischen Arbeitsabläufe in ihrem Raumanpruch klar festgelegt sind und sich nicht überschneiden. Auch der Lärm hält sich in Grenzen. Außerdem kann der Vermieter die eine oder andere Ecke des Raumes

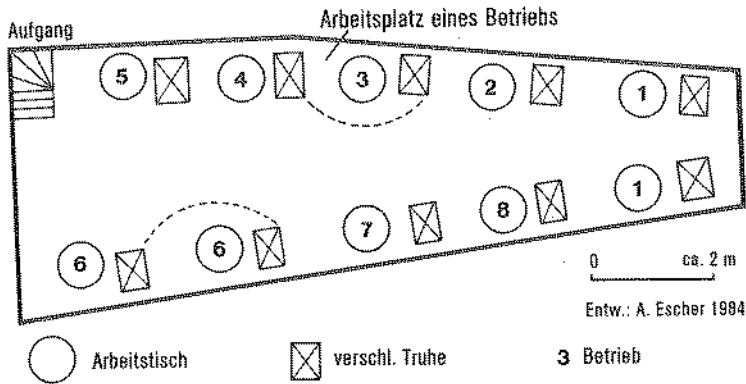


Abb. 51. Traditioneller Arbeitsraum der Harraza in Fès

zusätzlich nutzen (Abb. 53). Aus den genannten Gründen treten die Weber in zunehmender Häufigkeit mit den Harraza auf. Dazu kommt, daß die Zahl der Weber im Abnehmen begriffen ist, während die Harraza relativ konstant bleiben und in der Medina unter großer Raumnot leiden. Dies zeigt sich gut an den Pantoffelmachern, deren Betriebe nach Bränden in bazarnahen Fondouks an den Oued Fès verlegt wurden. Dort werden sie inzwischen von Handwerksbetrieben der Metallbranche verdrängt.

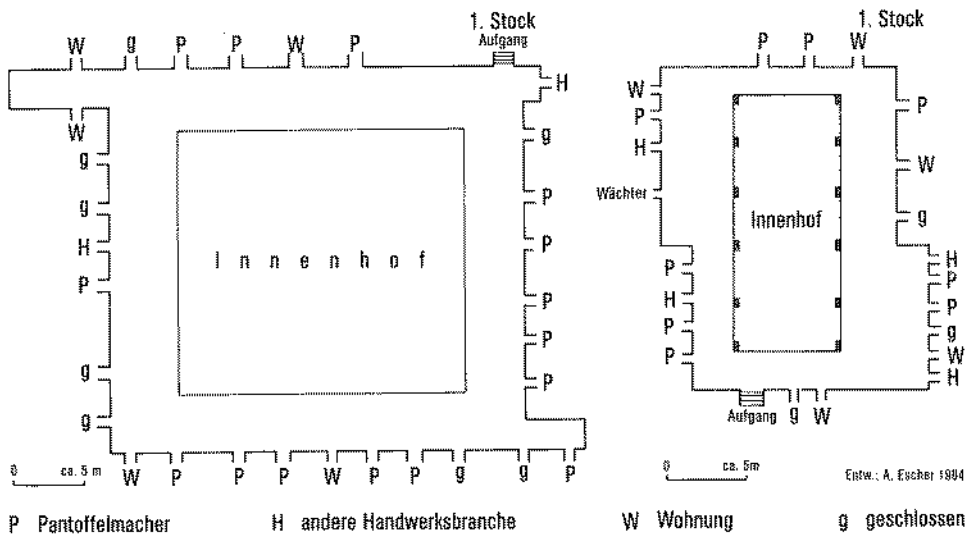


Abb. 52. Beispiele der Nutzung von Fondouks (1. Stock) durch Harraza in Fès

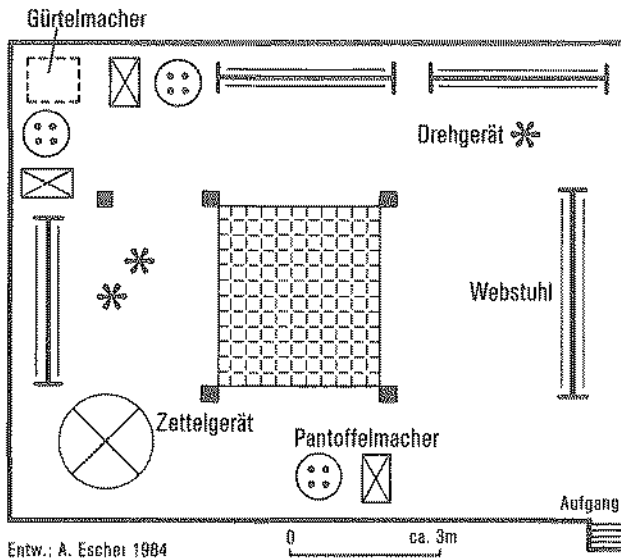


Abb. 53. Typische Nutzung eines ehemaligen Wohnhauses (1. Stock) durch Weber und Pantoffelmacher in Fès

Generell ist festzuhalten, daß die Pantoffelmacher aus den Produktionsstätten in der Nähe der Kisseria bzw. um den Souk es Sebbat, wo die Pantoffeln an die Bazaris weitergegeben werden, an die Peripherie der Medina oder sogar aus der Altstadt herausgedrängt wurden. Dieser Verdrängungsprozeß ist durch den grundlegenden Wandel, der in den dreißiger Jahren einsetzte, begünstigt worden. Damals gaben traditionelle Familien zum größten Teil das Handwerk auf. Die neuen Harraza (Saisonarbeiter) sind nicht in der Stadt zu Hause; sie müssen dort einen Hanut anmieten, wo er gerade zur Verfügung steht. Die Harraza finden sich in der Medina vor allem in drei größeren geschlossenen Bereichen:

- im Norden der Kisseria in der Nähe von Bab el Guissa
- westlich und entlang des Oued Fès
- östlich des Oued Fès (vgl. Abb. 54).

7.3.2 Entwicklung der Harraza-Betriebe

Um die Jahrhundertwende gab es in Fès ca. 800 Harraza-Patrons. Die Betriebe nahmen bis zum Zweiten Weltkrieg leicht zu; sie vermehrten sich in dessen Verlauf rapide auf fast das Dreifache. Nach den vorhandenen Angaben (Tabelle 42) ist die Anzahl der Harraza danach wieder rückläufig. Mit geringen Schwankungen verringerte sich die Zahl der Pantoffelmacher weiter und hat heute fast die Hälfte



Planungsgrundlage: E. Wirth

A. Esch

- Ballmarkt für:
- Schaffleder
 - ★ Ziegenleder
 - ✱ Pantoffeln

- ▬ Rohstoffe für Pantoffelmacher
- Verbreitungsgrenze

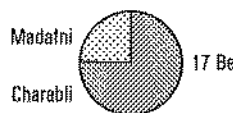


Abb. 54. Räumliche Verteilung der Harraza im Zentrum der Medina von Fes
(zusammenfassende Darstellung)

des Standes der Jahrhundertwende erreicht. Generell nahm die Zahl der Harraza in Fès auch in den letzten Jahrzehnten ab. Die meisten Betriebe beschäftigten früher mindestens 1–3 Arbeiter oder Lehrlinge, während heute viele Betriebe Ein-Mann-Unternehmen sind. Es ist schwierig, eine genaue Zahl anzugeben, weil sich viele Pantoffelmacher aufgrund der Saisonarbeit und der Tätigkeit in ihren Wohnhäusern jeder Erhebung entziehen. Außerdem arbeiten in Fès viele Patrons in Neubaugebieten außerhalb der Altstadt und in den um Fès gelegenen Dörfern. Die nachfolgenden Ausführungen beziehen sich nur auf Harraza in der Medina von Fès.

Tabelle 42: Entwicklung der Harraza in Fès

Quelle	Jahr	Patrons	Personen
C. René-Leclerc 1905, S. 343	1905	800	
L. Massignon 1924, S. 3	1923	827	
R. Guyot et al. 1936 a, S. 9	1936	957	2000
J. Berque 1939, S. 7	1939	2840	
J. Mothes 1945, S. 36	1945	2900	
L. Golvin 1956, S. 46	1954	3000 (?)	4500 (?)
J.-P. Houssel 1966	1959		2500
M. Alami 1978/79, S. 131	1965		2573
Chambre d'Artisanat Fès	1973	545	1434
Schéma Directeur Fès, Heft 1/4, 1980, S. 101	1978	545	1250

Noch zu Beginn des Protektorats waren Absatz und Produktion der Pantoffelmacher binnen- und exportorientiert. Schon immer wurden in alle Landesteile Schuhe aus Fès gebracht, sowohl in Städte wie Rabat und Marrakech, wo selbst zahlreiche Pantoffelmacher arbeiteten (vgl. R. GUYOT et al. 1936 a, S. 45) als auch in die ländlichen Bereiche. Außerdem wurden die meisten Pantoffeln, die für den Export bestimmt waren, in Fès hergestellt. Heute hat sich dies in zweifacher Hinsicht geändert. Der lokale Absatzmarkt steht nunmehr im Vordergrund. Die differenzierte und reiche Produktionspalette verkleinerte sich derart, daß die vereinfachte Einteilung der Harraza in Madafni, Hersteller von Männerpantoffeln, und Charabli, Hersteller von Frauenpantoffeln, sinnvoll ist²⁰¹.

201) Im Rahmen der Untersuchung wird lediglich die Produktion der traditionellen Pantoffeln (mit entsprechenden Modifikationen) berücksichtigt. Die Schuhe für die Touristen werden heute z. T. industriell bzw. nur von wenigen Handwerkern hergestellt (vgl. R. GUYOT et al. 1936 a, S. 34). Ebenso bleibt die moderne handwerkliche Schuhproduktion unberücksichtigt.

Die nachfolgenden Aussagen basieren auf der Befragung von 203 traditionell arbeitenden Harraza-Patrons mit 174 Arbeitern in der Medina von Fès. 131 Betriebe mit 91 Arbeitern, davon waren Madafni und 72 Betriebe mit 83 Arbeitern Charabli. Einige Betriebe, die über mehrere Beschäftigte verfügten, stellten auch beide Pantoffelarten her.

7.3.3 Madafni (Hersteller von Männerpantoffeln)

Der Name der Pantoffelmacher ist von ihrem Produkt abgeleitet. Ursprünglich wurde nur ein Teil der Blaignya als Madafni bezeichnet, denn früher wurde nur die beste Qualität der Männerpantoffeln als medfuna bezeichnet (R. Guyot et al. 1936 a, S. 31). In Fès hat sich der Begriff auf alle Produkte und Produzenten ausgedehnt²⁰². Man fertigt heute nur noch einen Bruchteil der verschiedenen traditionellen Sorten an. Fünf verschiedene Typen (R. Guyot et al. 1935 a, S. 31–32) wurden noch in den dreißiger Jahren für den marokkanischen Markt produziert. Heute werden Belga lediglich in unterschiedlichen Qualitäten hergestellt (Tabelle 43).

Tabelle 43: Materialkosten, Vermarktungspreis und Dallal-Abgabe bei verschiedenen „Belga“-Qualitäten in Fès

Qualität	Materialkosten	Vermarktungspreis	Dallal-Abgabe
Sehr gute Qualität	50 DH	70–80 DH	2,50 DH
Gute Qualität	30 DH	45–55 DH	1,50–2 DH
Normale Qualität	25 DH	40–50 DH	1,50 DH
Schlechte Qualität	22,50 DH	30–40 DH	1–1,50 DH
Sehr schlechte Qualität (oft mit schadhaftem Leder)	20–22,50 DH	30–32,50 DH	0,50–1 DH

Die Struktur der Madafni-Betriebe zeigt deutlich, daß die traditionelle Größe der Betriebe beibehalten wurde (Tabelle 44). Einerseits ist dies auf die Enge der Räume in der Medina zurückzuführen, die einen hohen Bestand an Arbeitern kaum zuläßt. Auf der anderen Seite ist wegen der Handarbeit nur eine begrenzte Arbeitsteilung möglich. Bei einer erhöhten Fertigungsgeschwindigkeit leidet die Qualität des Produktes. Deshalb führt der Patron die wichtigsten Arbeitsschritte selbst aus. Über die Hälfte der Betriebe (55,7 %) bestehen nur aus einem Mann, der alle Arbeiten alleine vornimmt.

Der größte Teil der Betriebe mit Arbeitern und Lehrlingen beschäftigt nur ein oder zwei Leute. Mit 39,7 % machen sie aber nur über ein Drittel aller Betriebe

202) Analoges gilt für die Bezeichnung der Msahriya bzw. Charabli.

Tabelle 44: Betriebsstruktur der Madafni nach Beschäftigten in Fès

	absolut	in %
Ein-Mann-Betrieb	73	55,7
1 Arbeiter	32	24,4
2 Arbeiter	20	15,3
3 Arbeiter	5	3,8
4 Arbeiter	1	0,8
	131	100,0

aus. Lediglich ein geringer Rest hat drei oder vier Angestellte. Im Gesamtdurchschnitt beträgt die Beschäftigtenzahl lediglich 0,7 Arbeiter. Die Betriebe bleiben auch deshalb klein, weil die Arbeiter versuchen, sobald sie die Produktionstechnik beherrschen und das notwendige Kapital angespart haben, einen eigenen Betrieb zu eröffnen. Sehr gut spiegelt sich dies in der Altersstruktur der Patrons und Arbeiter wider (Tabelle 45). Während zwei Drittel der Patrons über 30 Jahre alt sind, liegt der Anteil der Arbeiter unter 31 bei 89 %. Die Arbeiter werden entweder Patron oder steigen aus dem Handwerk aus. Mit 28,2 % ragen die Zwanzig- bis Dreißigjährigen bei der Altersskala der Patrons sogar mit 10 Punkten gegenüber den anderen Altersklassen hervor. Dadurch wird wiederum das frühzeitige Bestreben der Pantoffelmacher deutlich, autonom zu wirtschaften. Da die Madafni in der Regel trotz Bestehen einer Genossenschaft nicht organisiert sind und somit nur schwer Kredit bekommen können, müssen sie das Kapital aus eigener Kraft oder durch Verwandtschaftshilfe aufbringen.

Tabelle 45: Altersstruktur der Madafni in Fès

Alter	Patrons		Arbeiter	
	absolut	in %	absolut	in %
61 und älter	13	9,9	–	–
51–60	24	18,4	1	1,1
41–50	25	19,1	4	4,4
31–40	26	19,8	5	5,5
21–30	37	28,2	20	22,0
11–20	6	4,6	58	63,7
–10	–	–	3	3,3
	131	100,0	91	100,0

Im Gegensatz zu den beiden anderen Zentren Marrakech und Salé, wo die Saisonarbeiter einen Prozentsatz von über 80 % ausmachen, konnten sich in Fès nur 62 % Madafni von außerhalb etablieren. Dabei sind die Pantoffelmacher aus der

Region Irherm hervorzuheben, die in Fès einen Anteil von 35 % stellen. Neben den Irhermi fallen noch die Leute aus Taounate auf, die erst in jüngster Zeit in das Pantoffelhandwerk eindrangen. Außerdem muß auch auf die Harraza aus Taroudannt hingewiesen werden, die nach dem Verfall der traditionellen Gerberei an ihrem traditionellen Arbeitsplatz (Rohstoffversorgung) einen neuen Standort aufsuchten. Anders als in den übrigen Betrieben, sind in Fès mit 38 % sehr viele Fassi bzw. Zuwanderer, deren Familien seit mehr als einer Generation in Fès leben, tätig. Patrons, die als Fassi zu bezeichnen sind, d. h. deren Großväter und Väter bereits in Fès geboren wurden, finden sich nur vereinzelt, insgesamt etwa 10 Personen. Sie fallen durch ihre qualitativ hochwertigere Produktion auf.

Tabelle 46: Herkunft der Madafni-Patrons in Fès

	absolut	in %
Fès	50	38,0
Region um Fès	8	6,2
Taounate	10	7,7
Irherm	46	35,0
Antiatlas (außer Irherm)	9	6,9
Taroudannt	8	6,2
	131	100,0

Betriebsbeispiel A

Der 25jährige Handwerker wurde in Fès geboren und wohnt in der Medina. Seit acht Jahren arbeitet er als Patron. Das Handwerk hat er von seinem Vater erlernt. Mit Hilfe von zwei Arbeitern, die 18 und 20 Jahre alt sind und einem sechsjährigen Kind stellt er gelbe Pantoffeln her. Ungeachtet ihrer Jugend haben die Madafni große Fertigkeiten erreicht, so daß sie bei qualitativ hochwertiger Produktion täglich 6 Paare herstellen. Die Pantoffeln des Betriebs zeichnen sich dadurch aus, daß das Oberleder mit altem Kaftanstoff gedoppelt wird. So arbeiten nur noch einige wenige Fassibetriebe.

Betriebsbeispiel B

Ein weiterer Betrieb, der in der alten Tradition der Madafni in Fès steht, arbeitet in unmittelbarer Nähe zu dem oben genannten. Vor vier Jahren ließ sich der 40jährige im Fondouk nieder. Sein Vater war der letzte Amin, seither wurde kein neuer ernannt. Von ihm hat er das Handwerk erlernt, wie sein Bruder, der im gleichen Fondouk arbeitet. Mit zwei Arbeitern (12 und 17 Jahre) stellt er täglich 4 Paar gelber Pantoffeln her. Den Arbeitern bezahlt er 25 DH pro Tag. Der Lohn wird nicht nach Stück bemessen, da man auf Qualität achtet. Dies zahlt sich am Souk

wieder in barer Münze aus. Nach Abzug aller Unkosten einschließlich Miete (50 DH/Monat) bleiben dem Patron durchschnittlich 100 DH täglich.

Tabelle 47: Rohstoffkosten für die traditionellen Pantoffeln in normaler Ausführung

Oberleder (Ziege, gelb)	35 DH für 3 Paare	11,70 DH
Schafleder	30 DH für 6 Paare	5,00 DH
Kohleder		5,00 DH
Karton		0,30 DH
Garn	25 Rial für 6 Paare	0,10 DH
Leim	5 DH für 6 Paare	0,80 DH
		22,90 DH

Betriebsbeispiel C

Es handelt sich hier um den typischen Ein-Mann-Betrieb eines Fassi. Der 65jährige Patron, der gelbe Pantoffeln herstellt, arbeitet seit 18 Jahren im gleichen Raum. Er fertigt täglich aufgrund seines Alters nur noch ein Paar Pantoffeln. Die gute Verarbeitung bringt ihm bei den Grundkosten von 25 DH einen Erlös von 40 DH. Die Kosten für den Dallal von 1,50 DH sind bereits abgezogen. Für Miete und Strom hat der Patron monatlich 50 DH bzw. 20 DH zu entrichten. Der Vater des Patrons kam aus Sefrou nach Fès, wo er als Fellah gearbeitet hatte. Der Erlös reicht gerade für die Grundbedürfnisse aus. Wenn jedoch Betriebe dieses Typs keine Unterstützung durch die Familie erfahren und die Arbeitskraft des Patrons nachläßt, kommt es zu Existenzsorgen.

Betriebsbeispiel D

Ein Betrieb im Fondouk Derb el Meschrom ist für viele beispielhaft. Seit 30 Jahren arbeitet der 55jährige Patron in Fès. Er wurde in Irherm geboren und ging als 17jähriger mit seinem Onkel nach Marrakech. Dort erlernte er das Handwerk. Nach acht Jahren – er hatte inzwischen seinen eigenen Betrieb – kam er nach Fès. In der Zwischenzeit hatte er eine Familie gegründet; seine Frau lebt mit den sechs Kindern im Dorf. Für 4–6 Monate pro Jahr fährt er ins Dorf zurück, die restliche Zeit verbringt er bei der Arbeit in Fès. Der Patron stellt täglich vier bis fünf Paar Pantoffeln her, die er mit Hilfe des Dallal vermarktet. Die hohe Produktionsziffer erklärt sich aus der langen täglichen Arbeitszeit des Irhermi, da er in Fès außer der Befriedigung der Grundbedürfnisse – Essen und Schlafen – nur arbeitet.

Betriebsbeispiel E

Wie der 38jährige Irhermi haben auch die meisten anderen Patrons aus dem Antiatlas mehrere Arbeitsorte hinter sich. Der Patron hat bereits in Casablanca,

Rabat und Serrat gearbeitet. Er ist acht Monate in Fès und vier Monate bei der Familie im Douar. Einen 14jährigen Sohn bringt er seit drei Jahren mit nach Fès; er soll die Handwerksstätigkeit fortsetzen. Die Arbeitszeit der beiden beginnt täglich um 5 Uhr und endet gegen 21 Uhr.

Betriebsbeispiel F

Aus der Region Taounate kommt eine kleinere Gruppe von Wanderarbeitern. Ein Beispiel für diesen Kreis ist der 25jährige Patron, der im Fondouk Jiaf zwei Arbeiter beschäftigt. Die tägliche Produktion beläuft sich auf 10–11 Paar Pantoffeln, der Absatz über Dallala bringt pro Paar zwischen 30 und 40 DH. Die Materialkosten einschließlich 1,50 DH für den Dallal sind mit 22,40 DH anzusetzen. Seit zehn Jahren arbeitet der Patron in Fès. Er wohnt im Hanut und fährt mindestens drei Tage im Monat zur Frau und seinen Kindern ins Dorf. Genauso verfahren seine beiden Arbeiter (18 und 26 Jahre), die mit ihm im Hanut kostenlos wohnen. Sie werden mit 20 DH pro Tag entlohnt. Der Patron berichtet, daß sie den Versuch gemacht hätten, die Produktion der Pantoffeln ins Dorf zu verlegen. Leider sei dies aufgrund von Transportproblemen gescheitert. Ein preisgünstiger Einkauf des Materials sei nicht möglich gewesen. Deswegen werde er weiterhin in Fès arbeiten.

Betriebsbeispiel G

Eine besondere Strategie haben zwei junge, 22- und 23jährige Patrons aus Ourika, die miteinander verwandt sind, entwickelt. Seit sieben Jahren arbeitet der 23jährige in Fès; vor zwei Jahren hat er das Verfügungsrecht (Sarut) eines Hanuts für 2000 DH gekauft; die Miete beträgt 100 DH. Der Patron ist in den Monaten Juni, Juli und August in Fès tätig, da dann die Soukpreise gut sind. In der restlichen Jahreszeit wird der Hanut nur von seinem jüngeren Cousin benutzt, der in dieser Zeit die gesamte Miete allein zu bezahlen hat. Der 23jährige arbeitet dann in einem Harrazabetrieb in Marrakech. Dort ist er mit einem anderen Patron assoziiert, mit dem er sich den Gewinn teilt. Der Cousin, der in Fès verbleibt, stellt Pantoffeln für Frauen und Männer her. Dadurch kann er saisonale Schwankungen etwas auffangen.

Mehrere Betriebe versuchen, durch besondere Dienstleistungen ihre Einkünfte zu steigern. Einige stellen Schuhe nach Maß und Auftrag her. Die Auftragsarbeit war früher in größerem Umfang üblich, ging aber zurück, da Maßpantoffeln sehr teuer sind. Ein Patron gibt seinen Pantoffeln eine große Elastizität, indem er Plastik als Ausballmasse verwendet. Ob sich die Idee allerdings für ihn finanziell auszahlt, ist fraglich.

7.3.4 *Charabli (Hersteller von Frauenpantoffeln)*

Die Produktionspalette war bei den Frauenpantoffeln traditionell sehr breit; R. Guyot et al. (1936 a) zählt über sieben verschiedene in sich differenzierte Typen auf. Heute hat sich die ehemals breite Palette auf zwei Typen reduziert²⁰³. Am meisten gefragt ist der mit Goldfäden bestickte Frauenschuh, der nur noch in der Altstadt von Fès produziert wird²⁰⁴. Insbesondere die Gestaltung des Oberleders ist bei diesem Pantoffel völlig anders als beim Belga. Der Charabli schneidet die Materialien Karton und Stoff (Satin, Samt, je nach Qualität) aus²⁰⁵ und klebt sie aufeinander. Zusätzlich wird gelb gefärbtes Papier in Form der gewünschten Stickerei befestigt. Die Stickereiarbeiten werden gegen Bezahlung von Frauen, die die Ware abholen und wieder bringen, in Heimarbeit ausgeführt. Die anderen Arbeitsschritte entsprechen denen der Belgaproduktion. Die Arbeit kann bei den Frauenschuhen schneller durchgeführt werden; die Produktionsrate liegt deswegen generell höher. Alle Rohstoffe (außer Schafleder) werden in Bazarläden erstanden. Die Variabilität von Rohstoffkosten, Vermarktungspreisen und Dallah-Abgabe ist bei Frauenschuhen wesentlich größer als bei Männerpantoffeln. Hier machen sich vor allem der Rohstoff Goldfaden und die Lohnkosten der Stickerei bemerkbar. Für die Hersteller von Frauenpantoffeln ist der Goldfaden ein wichtiges Rohmaterial, denn fast alle Schuhe, die an städtisches Publikum abgesetzt werden, sind mit solchen Fäden verziert. Goldfaden wird aber nicht nur von den Charabli dringend benötigt, sondern auch von vielen anderen Handwerksbranchen, wie z. B. Sattlern, Stickerinnen und insbesondere von Gürtelmachern²⁰⁶. Die Nachfrage beschränkt sich derzeit auf Fès, da in den anderen Städten keine Goldfäden mehr verarbeitet werden²⁰⁷. Traditionellerweise waren es Juden, die sich mit Gold- und Silberverarbeitung beschäftigten; sie produzierten auch die Goldfäden. Deswegen waren fast alle Betriebe in der Mellah angesiedelt. Zu Beginn des Protektorats werden dort „80 moulineurs de fil d'or et d'argent“ (L. MASSIGNON 1924, S. 152) gezählt. M. VICAIRE/R. LE TOURNEAU (1936, 1937) beschrieben die technische Fertigung dieser Fäden. Ebenso zeichnen die Autoren (vgl. auch R. LE TOURNEAU 1938, S. 6) minu-

203) Moderne Modifikation bestickter Pantoffeln werden nicht berücksichtigt.

204) Es ist möglich, daß einzelne Harraza in anderen Städten außerhalb von Fès diese Pantoffelart herstellen. So wurde z. B. in Ouezane ein Patron entdeckt. Er berichtete, daß er der einzige in der Stadt sei, vor einem halben Jahr kehrte er in die Heimatstadt zurück, nachdem er das Handwerk in Fès gelernt hatte. Die Rohstoffe zur Produktion erwirbt er monatlich in Fès, das er mit dem Bus aufsucht. Einen großen Teil seines Einkommens verdient er durch die Reparatur gebrauchter Schuhe aller Art.

205) Nur bei guter Qualität werden die „Oberleder“ mit Schafleder oder Stoff gedoppelt.

206) Vgl. L. GOLVIN (1939) und L. LAPANNE/JOINVILLE (1940).

207) Um die Jahrhundertwende wurden Gold- und Silberfäden auch in den Städten Marrakech, Rabat, Salé, Meknès und Debdou verarbeitet (vgl. M. VICAIRE/R. LE TOURNEAU 1936, S. 187).

tiös den Niedergang nach, der von den Handwerkern selbst durch den Import von Maschinen ausgelöst und durch Importe der Rohstoffe und der Endprodukte fortgesetzt wurde. Im Jahr 1929 wird die erste Maschine gekauft, der bis 1936 weitere fünf folgen. Als Resultat der wirtschaftlichen Probleme um 1936/38 und der Importe werden alle Handwerker arbeitslos. Die Produktion – auch die maschinelle Fertigung – der Fäden verschwand in Fès vollkommen, die Großhändler blieben. Heute diktieren vor allem diese Händler den Preis der verschiedenen Sorten der Goldfäden. Die Fäden werden wie damals hauptsächlich aus Lyon importiert²⁰⁸. Die Monopolstellung der Händler sollte durch die Gründung einer Genossenschaft (Société Coopérative Artisanale des Babouchiers de Fès) 1962 gebrochen werden. In den sechziger Jahren schwankten die Mitgliederzahlen zwischen 131 und 135; heute sind noch 74 Mitglieder bei der Genossenschaft, die ihren Sitz am Rande der Kisseria hat, eingeschrieben. Die Genossenschaft kann heute ebenso wie die Händler den Rohstoff bei den Produzenten in Frankreich beziehen. Allerdings ist der preisgünstige Einkauf der Ware nur Genossenschaftsmitgliedern möglich. Dabei treten immer wieder Probleme auf, da das Lager der Genossenschaft oft leer ist und die Charabli dann doch gezwungen sind, bei den Händlern im Bazar zu kaufen. Zur Vertrauensbildung trägt die Tatsache, daß der Sohn des wichtigsten Funktionärs der Genossenschaft eine eigene Manufaktur außerhalb von Fès unterhält, nicht bei. Immer wieder fällt die personenbezogene Argumentation der Handwerker bei genossenschaftlichen Fragen auf. In der Geschäftsstelle werden neben den Goldfäden auch Kaftanstoffe (Futter), Industrieleder und fertige Pantoffeln (insbesondere Semilproduktion, s. 7.3.5) verkauft.

Tabelle 48: Herkunft der Charabli-Patrons in Fès

	absolut	in %
Fès	54	75,0
Region Fès	6	8,3
Taounate	8	11,1
Andere	4	5,6
	72	100,0

75 % der Patrons stammen aus Fès und wohnen in der Medina. Saisonale Wanderarbeiter treten bei den Charabli in Fès nicht auf (Tabelle 48). Eventuell ist dies auf die wichtigen Beziehungen zu Frauen zurückzuführen, die zur Erstellung

208) Unter dem gleichen Problem leiden die Pantoffelmacher von Khenifra. Zur Verzierung der schwarzen Pantoffeln für Berberfrauen werden Silberfäden verwendet. Sie werden von einem Fassi aus England importiert. Der Händler hat einen Exklusivvertrag mit der Lieferfirma und kann den Preis für die wichtige Ware festsetzen.

der Oberlederverzierungen unabdingbar sind. Andererseits konnten die Saisonarbeiter dieses Handwerk in Marrakech nicht erlernen; in Fès wurden die Berber bei den Arabern nicht in die Lehre genommen!

Auch bei der Betriebsstruktur treten graduell Unterschiede zu den Herstellern von Männerpantoffeln auf. Zwar ist der Anteil an Ein-Mann-Betrieben ähnlich, aber es kann eine nicht unerhebliche Zahl an größeren Betrieben mit 3 bis 9 Arbeitern (16,7 %) festgestellt werden. Dies resultiert mit großer Sicherheit aus der besseren Möglichkeit der arbeitsteiligen Betriebsorganisation (Tabelle 49).

Tabelle 49: Betriebsstruktur der Charabli nach Beschäftigten in Fès

	absolut	in %
Ein-Mann-Betrieb	39	54,2
1 Arbeiter	13	18,0
2 Arbeiter	8	11,1
3 Arbeiter	5	6,9
4 Arbeiter	3	4,2
5 Arbeiter	2	2,8
8 Arbeiter	1	1,4
9 Arbeiter	1	1,4
	72	100,0

Bei der Altersstruktur der Charabli fällt insbesondere die Klasse der 21 bis 30-jährigen mit 40,3 % auf. Offensichtlich ist diese Handwerkssparte in jüngster Zeit dynamischer geworden; ebenso wird der Einsatz von Jugendlichen mit 51,8 % der Arbeiter sehr deutlich. Auch bei den Charabli sind mit 90,3 % sehr viele Arbeiter unter 31 Jahre alt. Wie bereits für die Madafni ausgeführt, streben auch die Charabli nach einem eigenen Betrieb.

Tabelle 50: Altersstruktur der Charabli in Fès

Alter	Patron		Arbeiter	
	absolut	in %	absolut	in %
61 und älter	1	1,4	–	–
51–60	12	16,7	1	1,2
41–50	13	18,1	5	6,0
31–40	12	16,7	2	2,4
21–30	29	40,3	30	36,1
11–20	5	6,8	43	51,8
–10	–	–	2	2,4
	72	100,0	83	100,0

Betriebsbeispiel A

Folgender Betrieb ist für die Produktion von Frauenschuhen typisch: Der Patron ist 22 Jahre alt, sein Vater kam aus Al Hoceima nach Fès. Er war hier als Koranlehrer tätig. Seit 6 Jahren arbeitet der Patron als Charabli, seit drei Jahren selbständig. Er fertigt allein 3–4 Paar pro Tag, die er mit Hilfe des Dallal absetzt. Die Rohstoffe kosten 22,50 DH, der Erlös am Souk schwankt zwischen 27 und 30 DH. Miete und Strom betragen monatlich 47 DH.

Betriebsbeispiel B

Einen größeren Betrieb führt der 55jährige Patron im Fondouk Sfah. Für 75 DH pro Monat hat er zwei Räume gemietet, in denen vier Arbeiter für ihn produzieren. Die tägliche Produktion beziffert der Patron auf 12 Paar. Die Materialkosten (inkl. Stickerei) gibt er mit 30–32 DH, die Absatzkosten mit 50–55 DH an. Auch die Dallalkosten von 1,50–2,00 DH je nachdem, ob der Erlös 50 DH über- oder unterschreitet, sind in den Rohstoffkosten enthalten. Der Patron arbeitet im Betrieb nicht mit. Er organisiert lediglich den Einkauf der Rohstoffe. Die Goldfäden und die Stoffballen kauft er in Casablanca ein, um das Händlermonopol in Fès zu umgehen. Er beziffert den Gewinn der Händler bei den Goldfäden auf 35 % des Verkaufspreises. Früher hatte er mit der Genossenschaft zusammengearbeitet, doch aufgrund seiner schlechten Erfahrungen verlor er das Vertrauen in die Funktionäre, die nach seiner Meinung mit den Händlern zusammenarbeiten. Zusätzlich muß erwähnt werden, daß einer seiner Söhne im gleichen Fondouk Samtgürtel mit Goldstickerei herstellt. Bei dieser Produktion sind erhebliche Verdienstspannen möglich.

Betriebsbeispiel C

Ebenfalls beispielhaft für den in jüngster Zeit dynamischen Wirtschaftsgeist der Handwerker sind zwei junge Patrons, die vor vier Monaten einen eigenen Betrieb eröffnet haben. Ein 22jähriger und ein 18jähriger Arbeiter errichteten kurzerhand mit Erlaubnis des Fondoukbesitzers auf dem Rundgang einen neuen Hanut; einige Bretter und eine Steinmauer waren für den Raum nötig. Da es ein neuer Platz war, fiel kein Schlüsselgeld an; die Miete beläuft sich auf 100 DH/Monat. Die Produktion läuft gut; mit ca. 40 Paar Pantoffeln in der Woche und einem Gewinn von 15–20 DH/Paar sind sie sehr zufrieden. Für die Vermarktung wird der Dallal herangezogen.

Betriebsbeispiel D

Seit 20 Jahren arbeitet der 32jährige Patron aus Tsoul in Fès. Er hat sich auf die Produktion von traditionellen Hochzeitspantoffeln spezialisiert. Die Pantof-

felden werden reichlich mit Goldfäden bestickt, so daß die Materialkosten auf 120–150 DH pro Paar ansteigen. Bei einer Produktion von 6–7 Paar Schuhen pro Tag beläuft sich sein Tagesverdienst auf 60–70 DH, da er pro Paar 10 DH Gewinn einstreicht. Der Dallah bekommt 2,50 DH pro Paar.

Betriebsbeispiel E

Unter den befragten Charabli wurden auch mehrere Dallah (8) angetroffen, die im Handwerk arbeiten. Einer von ihnen arbeitet im Fondouk Ben Niss; er stellt täglich lediglich ein Paar Frauenschuhe her, da er in der übrigen Zeit dem Dallahauftrag nachgeht. Der 36jährige erzählt, daß er einen Antrag bei der Stadtverwaltung stellen mußte, um als Dallah arbeiten zu dürfen. Da dieser Job aufgrund seiner Attraktivität insbesondere an kinderreiche Handwerker vergeben wird, hatte er mit 11 Kindern gute Aussichten und bekam die Stelle zugesprochen. Seinen Verdienst gibt er mit 50–100 DH pro Tag an. Die hohe Schwankungsbreite ist verständlich, da je nach Marktlage beim Überschreiten einer Umsatzgrenze pro Paar bis zu 50 % mehr an den Dallah abgeführt werden. Für seinen Arbeitshanut bezahlt er 20 DH Miete. Die Arbeit ist für ihn wichtig, um den Kontakt zu den Handwerkern, deren Ware er verkauft, zu halten und um die Preise der Rohstoffe nicht aus dem Auge zu verlieren.

7.3.5 Die Semilproduktion²⁰⁹

In Fès wurde ein großer Teil der Pantoffeln für den Export nach Ägypten hergestellt (vgl. R. GUYOT et al. 1936 a, S. 33). Nach Zusammenbruch des ägyptischen Marktes in den zwanziger Jahren beendete man die Produktion. Ebenso fertigte man in Fès eine besondere Variante für den Export in den Senegal (vgl. R. GUYOT et al. 1936 a, S. 34). Auch diese Produktion wird nicht mehr ausgeführt. Heute wird statt dessen ein Pantoffel hergestellt, dessen Oberleder aus industriell gegerbtem Kuhleder besteht. Dazu wird der gelb oder weiß gefärbte zweite Abzug der Lederhaut verwendet. Bei der Fertigung wird nur das Oberleder der qualitativ hochwertigen Schuhe gedoppelt. Außerdem werden Gummisohlen (!) verwendet, die von den Bazaris in zusammenhängenden vorgestanzten Platten angeboten werden. Die zwei üblichen Sorten – gelbe biegsame und braune härtere Sohlen – werden industriell in Casablanca hergestellt. Der Vorteil bei der Verarbeitung der modernen Materialien besteht darin, daß Maschinen eingesetzt werden können, und zwar zum Nähen des Oberleders und zum Annähen und Abgleichen der Sohle. Diese Produktion wurde schon am Ende der Protektoratszeit in Fès eingeführt.

209) Den Plastik- bzw. Gummisohlen dieser Pantoffeln ist das Wort „Semil“, die Bezeichnung der Produktionsfirma aufgedruckt; deshalb werden diese Pantoffeln als „Semil“ bezeichnet. Sie unterscheiden sich durch die Plastiksohle grundlegend von der traditionellen Produktion.

„Enfin, à l'exemple de la chaussure, la mécanisation est introduite en 1955“ (J.-P. HOUSSEL 1966, S. 65). Für den Benutzer haben solche Schuhe viele Vorteile: sie halten länger, da sie widerstandsfähiger gegen Schmutz und Wasser sind, können im Freien getragen werden und sind pflegeleichter als die traditionell handgefertigten Schuhe. Diese Pantoffeln werden in der Medina in verschiedenen Formen angeboten. Man kann sie bei traditionellen Bazaris ohne Verpackung oder auch mit Papier und Schuhkarton mit benummerter Größe kaufen. Letztere werden zum größten Teil industriell in Casablanca hergestellt.

In der Medina selbst findet man nur wenige Betriebe²¹⁰, die Semilpantoffeln herstellen. Allerdings ist die Produktionsrate aufgrund der einfachen Verarbeitung und des Maschineneinsatzes um ein Vielfaches höher als bei der traditionellen Herstellung der Pantoffeln. Die vorgestellten Kleinbetriebe der Semilproduktion arbeiten lediglich für den lokalen Markt, der Export (Senegal) wird voll durch die Industrieproduktion abgedeckt. Die Bandbreite der Organisationsformen ist groß. Die neun in der Medina untersuchten Betriebe arbeiten unter den verschiedensten Bedingungen mit unterschiedlichen Absatzformen.

Betriebsbeispiel A

Ein 24-jähriger Patron, der seit 8 Jahren selbständig in der Medina arbeitet, stellt täglich mit zwei Arbeitern (20 und 18 Jahre) zwischen 20 und 25 Paar Schuhe her. Die gesamte Produktion wird über Dallala vermarktet, die generell für ein Paar 0,50 DH bekommen. Für das Vernähen der Sohle wird pro Paar 1 DH bezahlt. Die Arbeiter entlohnt der Betriebsleiter pro Stück (2,50 DH/Stück; 10 Stück/Tag), und wöchentlich (75 DH). Der Patron stammt aus Tissa; zufällig fand er bei einem Betrieb Arbeit. Als er genügend Kapital angespart hatte, mietete er mit finanzieller Unterstützung seines Vaters, der in Jerada (Kohlenbergwerk) arbeitet, einen Hanut für 105 DH/Monat und begann mit der Produktion. Die Ausgangsmaterialien werden über die Bazaris bezogen. Den traditionellen Souk nimmt dieser Betrieb nicht mehr in Anspruch, da alle Materialien bei den Bazaris verfügbar sind.

Betriebsbeispiel B

Ein 53-jähriger Patron, der vor 15 Jahren zur Semilproduktion übergegangen ist und zur Zeit mit Hilfe seines Sohnes ca. 20 Paar pro Tag herstellt, beziffert die Materialkosten auf 21,90 DH. Davon entfallen 10,50 DH auf das Oberleder, 3 DH

210) Viele andere Betriebe arbeiten nach Auskunft der anderen Handwerker in ihren Wohnungen in der Medina. Außerdem konnten mehrere Standorte gefunden werden, wo auf Auftragsbasis die Oberleder von Damenpantoffeln oder die Sohle von Männerpantoffeln vernäht und abgeschliffen werden (Betriebsbeispiel E).

auf das Futter, 7 DH auf die Sohle, 0,40 DH auf den Karton und 1 DH auf das Nähen und Abschleifen der Sohle. Der Absatzpreis beläuft sich je nach Souk – er vermarktet über Dallala – auf 25 bis 26 DH. So kann für den Zwei-Mann-Betrieb ein beachtlicher Verdienst von bis zu 80 DH pro Tag erzielt werden. Der Vorteil zu den traditionellen Harraza besteht darin, daß der Verkauf von Semil-Pantoffeln weniger stark den saisonalen Schwankungen unterworfen ist.

In ähnlicher Weise arbeiten weitere fünf Patrons; sie beschäftigen bis zu drei Arbeiter und die Produktionszahl reicht je nach Betrieb von 15–70 Paar pro Tag. Ein Patron stellt Pantoffeln auf Auftrag her. Ansonsten werden die Produkte im Souk von Fès über die Bazaris an Einheimische vermarktet.

Betriebsbeispiel C

Ein 35jähriger Patron, der aus Taroudannt stammt, arbeitet für eine Fabrik. Seit 10 Jahren führt er an den Pantoffeln bestimmte Arbeitsschritte aus. Dafür werden ihm von der Fabrik 4 DH/Stück bezahlt; 15 Stück fertigt er täglich, so daß er 60 DH Verdienst einsteckt.



Bild 25. Nähen und Abschleifen der Semilsoble unter Einsatz von Maschinen in Fès

Betriebsbeispiel D

Der letzte Betrieb ist eine kleinindustrielle Produktionsstätte, die in mehreren Räumen eines Hauses eingerichtet wurde. Der Patron ist 45 Jahre alt und seit Jahren im Handwerk tätig; seit 20 Jahren stellt er Semil-Pantoffeln her. Inzwischen hat er seine eigene Näh- und Abschleifmaschine. Im Betrieb sind neben dem Sohn des Patrons sieben weitere Arbeiter beschäftigt. Der älteste Arbeiter (40 Jahre), der die Maschine bedient, erhält 35 DH/Tag. Die anderen im Alter von 19–27 Jahren müssen sich mit 12,50–30 DH/Tag begnügen. Der Patron selbst arbeitet im Betrieb nicht mit; er organisiert den Einkauf der Rohstoffe und den Absatz der Produkte, die nicht über Dallala, sondern an Händler weitergegeben werden.

Betriebsbeispiel E

Abschließend sei ein Nähbetrieb vorgestellt. Der Patron verfügt über zwei Nähmaschinen; eine dient dazu, die Oberleder von Frauenpantoffeln zu nähen und die andere zum Annähen der Semilsohlen. Die zweite Maschine, die normalerweise der Sohn betreibt, war zur Zeit der Aufnahme außer Betrieb. Eine Nähmaschine wurde in gebrauchtem Zustand für 700 DH und die andere für 2000 DH in Casablanca erworben. Für Strom und Miete sind monatlich 105 DH zu entrichten. Als der Betrieb vor vier Jahren eröffnete, mußten 5000 DH Schlüsselgeld bezahlt werden. Zur Zeit hat der Patron fünf Kunden, die ihm pro Tag 160 Paar Frauenschuhe bringen. Für ein Paar bekommt er 0,50–0,60 DH bezahlt. Er arbeitete erst wieder seit einer Woche, da er vorher 14 Tage krank war und hoffte, daß das Geschäft noch weiter zunehmen würde, bis alte Dimensionen erreicht seien und die zweite Maschine in Betrieb genommen werden könne. Die anderen aufgesuchten Nähbetriebe sind völlig ausgelastet.

7.4 Fallstudie Marrakech

7.4.1 Die Entwicklung der Harraza-Betriebe

„Das Gedränge scheint seinen Höhepunkt zu erreichen in dem Sträßchen, (...) *wo ausschließlich gelbe Pantoffel* (...) verkauft werden. Wo man nur hinblickt, sieht man nichts als Pantoffeln, wo man geht und steht, stolpert man über Pantoffeln – überall, am Boden und auf Schäften sind sie etaliert, diese gelben Pantoffeln, Paar an Paar, überall stehen und sitzen Männer mit dieser kostbaren Bürde in der Hand – es ist das reinste Pantoffelfeld! Diese gelben ledernen Pantoffeln sind aber auch, man kann sagen, die ausschließliche Fußbekleidung der Mauren von Marrakech – ja vom ganzen Land, von Arm und Reich“. So beschrieb A. STÄHLIN (1891, S. 238/239) im Jahr 1887 die Bazargasse der Pantoffelverkäufer, die er sicherlich

zur Zeit des Dallalmarktes aufgesucht hatte. Im Gegensatz zu anderen Teilen des Bazars und zu anderen Bazargassen (z. B. Souk el Haïk) hat sich hier auf den ersten Blick so gut wie nichts verändert. Im Schneidersitz warten die durchwegs betagten Händler auf Kundschaft (s. Bild 27). Die Hawanit sind noch mit der traditionellen Klappe aus Holz ausgerüstet, die zum Verschließen des Raumes dient. Rollläden oder gar Umbauten werden in dieser Gasse nicht angetroffen. Beim Nähertreten und Betrachten der angebotenen Pantoffeln stellt man fest, daß auch hier das 20. Jahrhundert eingedrungen ist. Ebenso wie in Fès werden die Oberleder der Pantoffeln zum Teil mit chemischen Verfahren gegerbt. Das Angebot in der malerischen Gasse in Marrakech unterscheidet sich nicht vom Warenspektrum, das in Fès feilgehalten wird. Noch in den zwanziger Jahren wurden alle Pantoffelarten auch in Marrakech hergestellt. Neben den traditionellen Männerschuhen wurden auch die mit Gold- und Silberfäden verzierten Frauenpantoffeln produziert (vgl. M. DE PÉRIGNY 1918, S. 161). Heute fertigt man diese aufwendigen Produkte in Marrakech nicht mehr. Der Souk es Sebbat, wie die Gasse aufgrund ihrer Funktion genannt wird, dient auch heute noch sowohl dem Verkauf an den Endverbraucher als auch dem Dallalmarkt, der Weitergabe der handwerklichen Produkte an die Bazaris. Täglich, außer freitags, ergibt sich um 17.00 Uhr bis ca. 17.30 Uhr dichtes Gedränge (Bild 26), wenn die Dallala die Ware ihrer Klienten an die Bazaris absetzen.

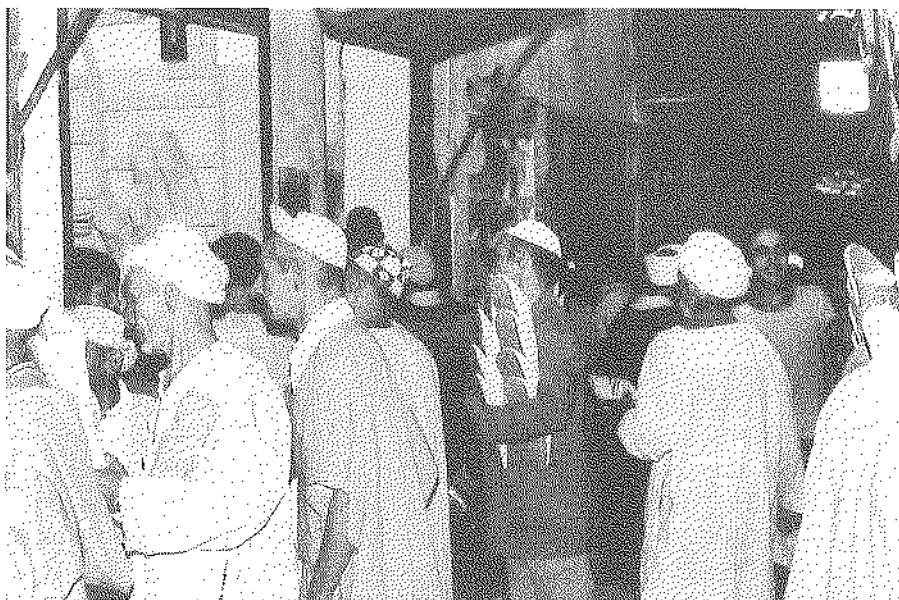


Bild 26. Dallalmarkt für Pantoffeln in Marrakech

Auch die wichtigsten Arbeitsmaterialien werden nach wie vor über Dallala vom Handwerker eingekauft. Ziegenleder (16.00 Uhr), Kuhleder (10.00 Uhr) und Schafleder (11.00 Uhr) stellen die Basisstoffe dar, die auf den jeweiligen Plätzen erstanden werden. Die übrigen Waren (Karton, Faden, Leim etc.) und die Industrielleder kauft man in Hawanit, in der Nähe des Schafledersouks. So zeigt sich auch in Marrakech, daß das traditionelle Marktsystem *nur* bei traditionellen Produkten erhalten bleibt und bei moderner (importierter oder industrieller) Ware nicht erneut aufgenommen wird.

Die Zahl der Harraza ist – wie bereits erwähnt – auch und insbesondere in Marrakech nur schwer zu bestimmen. Einerseits sind es die Saisonarbeiter, ande-



Bild 27. Bazarladen eines Pantoffelverkäufers in Marrakech

rerseits die räumlichen Arbeitsbedingungen, die ein Auffinden aller Betriebe sehr erschweren. L. MASSIGNON (1924, S. 14) listet 300 Ateliers auf, in denen 1411 Harraza arbeiteten. Außerdem werden 101 Verkäufer (Bazaris) am Souk gezählt. Erstaunlicherweise nennen auch P. RICARD (1934 b, S. 425)²¹¹, LÉBOITEUX (1946), L. GOLVIN (1956, S. 48)²¹² und J. KROESKE (1968, S. 144)²¹³ ca. 1500–2000 Beschäftigte im Handwerk der Pantoffelmacher. Aufgrund dieser Angaben, die durchgehend auf Schätzungen basieren, können keine gesicherten Aussagen gemacht werden. Die Zahlenangabe des Chambre d'Artisanat 1982 von 2822 Harraza, die auf Fortschreibungen beruht, ist ebenfalls anzuzweifeln, da die Dynamik in diesem Handwerk nicht berücksichtigt wird (vgl. Fallstudie Salé). Bei unseren Erhebungen (1982/83) wurden 314 Betriebe²¹⁴ erfaßt, in denen insgesamt 433 Personen (Patrons und Arbeiter) beschäftigt waren. Dabei wurden alle Bereiche der Medina nach Standorten abgesucht und aufgenommen. Bei den nicht erfaßten Betrieben – in Privathäusern oder an anderen Standorten – dürfte es sich maximal um ca. 20–30 % handeln.

7.4.2 Räumliche Verteilung der Pantoffelmacher in Marrakech

Die Harrazabetriebe konzentrieren sich in der Medina von Marrakech auf zwei Gebäudetypen, die trotz ihrer unterschiedlichen Bauweise beide als Fondouk bezeichnet werden. Es sind dies einerseits einstöckige Fondouks, die ehemals als Hotel und/oder Handelsbauten genutzt wurden; sie liegen insbesondere an den Hauptachsen, die vom zentralen Bazar aus nach Ost und West zu den Stadttoren Bab Doukkala und Bab Debbaga führen. Als Beispiele können der Fondouk Salas (Bild 28) und der Fondouk Moulay Abd el Aa (Abb. 55) angeführt werden. Andererseits handelt es sich um Innenhofkomplexe, bei denen lediglich ein freier Platz mit Hawanit umstanden ist und dessen Eingang ein Tor wie beim Fondouk el Hajtar (Bild 29) oder eine Engstelle wie beim Fondouk Habous verschließt (Abb. 56). Auch der Platz nördlich des Souks für Schafleder ist zu diesem Typ zu rechnen. Dieser Standorttyp findet sich auf ehemals freien Plätzen (bzw. Abrißflächen) in der Umgebung des zentralen Bazars (Abb. 57). Beide Standorttypen werden von den Wanderarbeitern aus der Region des AntiAtlas gewählt, die ca. 80 % der Harraza ausmachen (Tabelle 51). Da diese Patrons und Arbeiter im Hanut während ihrer Anwesenheit arbeiten und schlafen, suchen sie Räume, die von der Öffentlichkeit abgeschirmt sind. Dies äußert sich auch in zusätzlichen Blendvorrichtungen,

211) 700 Patrons und 600 Helfer, Männerpantoffeln und 200 Frauenpantoffeln.

212) 1500 Patrons, 500 Arbeiter und 200 Lehrlinge.

213) 1514 Harraza.

214) Weitere 16 Betriebe wurden aufgenommen, die ebenfalls Pantoffeln bzw. Schuhe in veränderter Form herstellen (z. B. Sandalen).

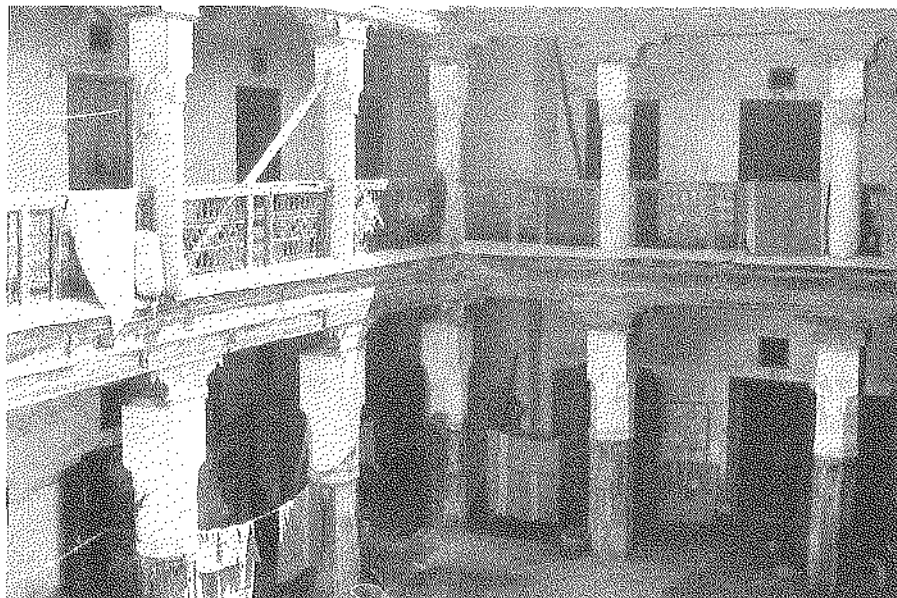


Bild 28. Fondouk Salas (Typ I) in Marrakech

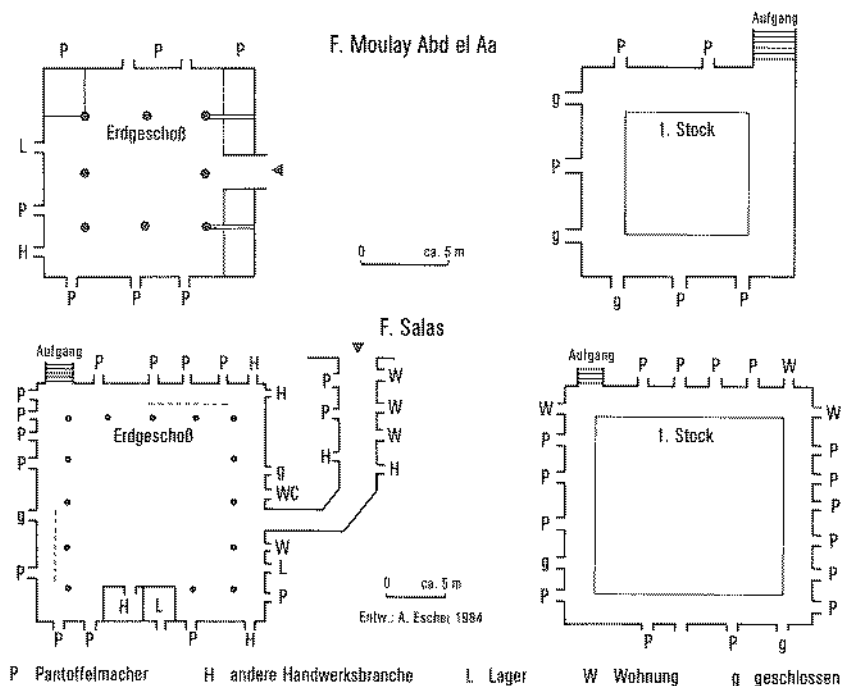


Abb. 55. Harraza-Fondouks (Typ I) in Marrakech

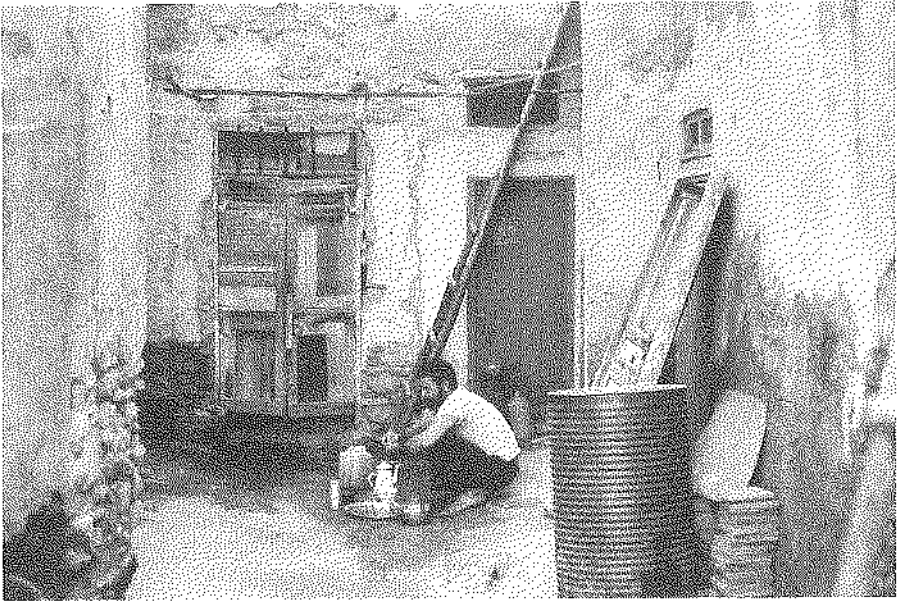


Bild 29. Fondouk el Hajtar (Typ II) in Marrakech

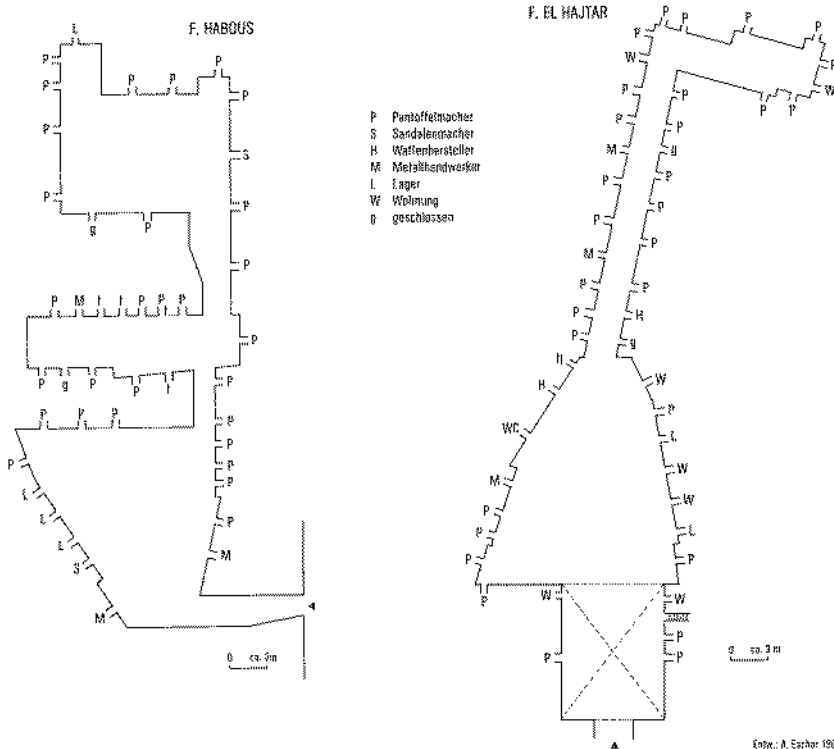
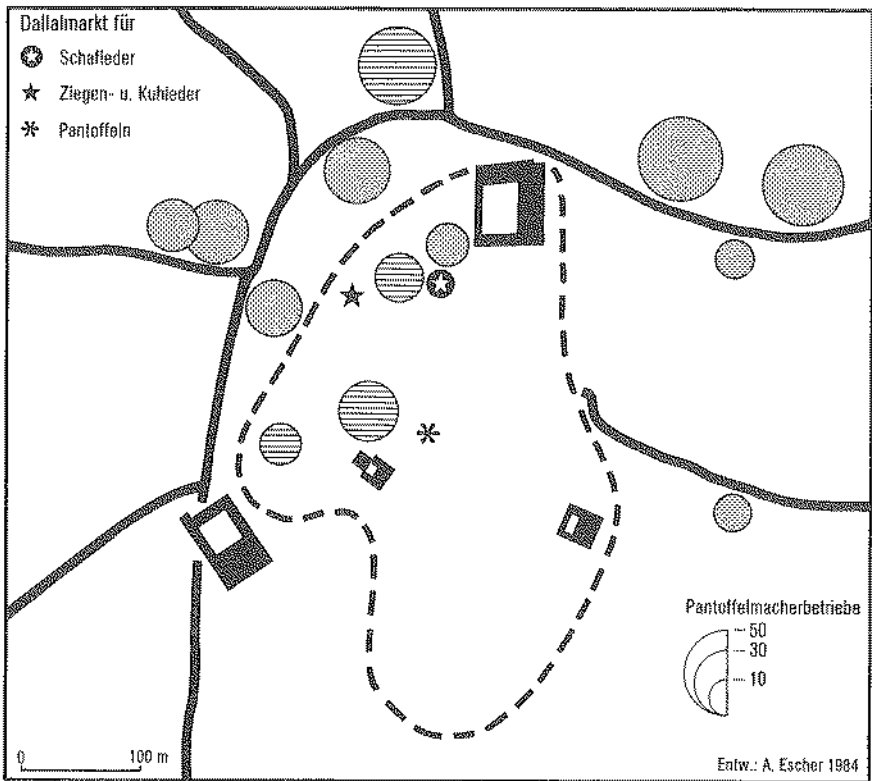


Tabelle 51: Herkunft der Harraza-Patrons in Marrakech

	absolut	in %
Irherm (AntiAtlas)	226	72,0
Tagmoud (AntiAtlas)	10	3,2
Tata (AntiAtlas)	7	2,2
Taroudannt	3	0,9
Marrakech	64	20,4
Region Marrakech	4	1,3
	314	100,0



-  Fondouk Typ I
-  Durchgangsstraße (wichtiger Bezugszugang)
-  Fondouk Typ II
-  Zentraler Bazar

Abb. 57. Standorte der Harraza-Fondouks in Marrakech

die innerhalb des Fondouks nochmals die Einsicht verwehren sollen. Im Innenhof des Fondouks Salas arbeiten vorwiegend Personen aus dem Antiatlas; die Hawanit im Eingang werden durchwegs von Marrakechi genutzt.

Auch in Marrakech überwiegen Kleinbetriebe bei weitem. Ein hoher Prozentsatz (74,2 %) der Harraza arbeitet allein. Zwar kommt es häufiger vor, daß zwei Personen in einem Hanut tätig sind, aber in fast allen Fällen handelt es sich um zwei wirtschaftlich vollkommen unabhängige Betriebe. Danach folgen die Betriebe mit einem, zwei und drei Arbeitern (Tabelle 52), die nur ein Viertel der Harrazabetriebe ausmachen. Lediglich ein Betrieb wurde gefunden, der vier Arbeiter beschäftigt.

Tabelle 52: Betriebsstruktur der Harraza nach Beschäftigten in Marrakech

	absolut	in %
Einmannbetriebe	233	74,2
1 Arbeiter	56	17,8
2 Arbeiter	13	4,2
3 Arbeiter	11	3,5
4 Arbeiter	1	0,3
	314	100,0

Aufschlußreich erscheint in diesem Zusammenhang die Altersstruktur der Patrons und der Arbeiter (Tabelle 53). Die meisten Patrons sind über 30 Jahre alt, 78,1 % aller Lohnempfänger hingegen jünger als 31 Jahre; 94,1 % jünger als 41 Jahre. Diese Verteilung belegt, daß die Arbeiter baldmöglichst versuchen, einen eigenen Betrieb zu eröffnen (vgl. Fès). Neben dem Kapital, um die Werkzeuge und

Tabelle 53: Altersstruktur der Harraza in Marrakech

Alter	Patrons		Arbeiter	
	absolut	in %	absolut	in %
61 und älter	17	5,4	2	1,7
51-60	52	16,6	3	2,5
41-50	85	27,1	2	1,7
31-40	87	27,7	19	16,0
21-30	61	19,4	41	34,5
11-20	5	1,6	52	43,6
ohne Angabe	7	2,2	-	-
	314	100,0	119	100,0

die Rohstoffe kaufen zu können, ist ein Arbeitsplatz wichtig; wenn sie sich einen Platz bei einem anderen Handwerker mieten, ist dies verhältnismäßig billig. Anders sieht es aus, wenn sie einen Hanut anmieten, da hier in jüngster Zeit hohe Schlüsselgeldforderungen (Sarut) erhoben werden. Die jungen Arbeiter kommen bereits mit der Zielsetzung, einmal Patron zu werden, in die Stadt; dadurch erklärt sich der geringe Prozentsatz der Arbeiter über 40 Jahre – lediglich 5,9 %.

In Marrakech überwiegt bei den erhobenen Betrieben die Herstellung von Männerpantoffeln. So fertigen 76 % aller traditionellen Harraza Belga. Von den 239 Betrieben arbeiten 64 % mit dem traditionellen gelben Ziegenleder, während 28 % das graue oder gelbgraue chemisch gegerbte Leder vorziehen. Da die Fertigung beider Pantoffeltypen identisch ist, wird das Leder je nach Bedarf gewechselt. Die restlichen Betriebe stellen Pantoffeln mit Kuhoberleder, das ebenfalls industriell gefertigt ist, her. Anders als in Fès produzieren in Marrakech auch die Pendler aus dem AntiAtlas Frauenpantoffeln. Lediglich acht (12,5 %) der Marrakechi (bzw. der in Marrakech Geborenen) fertigen Frauenschuhe (Tabelle 54).

Tabelle 54: Die Pantoffelproduktion in Marrakech

Produkt	Betriebe	
	absolut	in %
Männerpantoffeln trad. gelbes Oberleder (Ziege)	157	50,0
Männerpantoffeln mod. Industrieoberleder (Ziege)	67	21,3
Männerpantoffeln mod. Industrieoberleder (Kuh)	19	6,0
Frauenpantoffeln mit Verzierungen	42	13,4
Ländliche Pantoffeln aus Schafleder	25	8,0
Kinderpantoffeln, Touristen	4	1,3
	314	100,0

Insgesamt produzieren jedoch nur 13,4 % der aufgesuchten Betriebe Frauenschuhe; die hochwertigen Pantoffeln für Frauen mit Goldfäden werden aus Fès eingeführt. Außerdem kann aufgrund der einfachen Fertigungstechnik pro Betrieb eine relativ hohe Anzahl je Arbeitstag hergestellt werden. Die restlichen Betriebe fertigen Pantoffeln für die ländliche Bevölkerung, für Touristen und für Kinder. Diese Betriebe sind für die städtischen Produktion von untergeordneter Bedeutung.

7.4.3 Männerpantoffeln

Bei der Produktion der traditionellen Belga hat sich in Marrakech nichts Grundlegendes geändert. Abgesehen von der Verwendung des industriell (auf che-

mischer Basis) gegerbten Ziegen- und Kuhleders als Oberleder bei einem Teil der Betriebe (35,3 %), ist die Fertigungstechnik insgesamt traditionell geblieben. Unterschiede ergeben sich in der Qualität des verwendeten Leders; dies macht sich im Preis der Pantoffeln bemerkbar. Auch die exakte und sorgfältige Verarbeitung schlägt sich direkt bei der Preisgestaltung nieder. Lediglich 22,2 % der Patrons sind Marrakechi.

Betriebsbeispiel A

Die Situation eines Patrons, der am Soukplatz für Schafleder arbeitet, ist beispielhaft für den Niedergang der städtischen Harrazatradition. Der 70jährige Marakkechi arbeitet seit 30 Jahren im gleichen Hanut, für dessen Miete er 20 DH an den Vormieter bezahlt; dieser entrichtet die Gebühr für den Boden an Habous. Der alte Mann, dessen Vater und Großvater auch Harraza waren, fertigt pro Tag 1 Paar Pantoffeln. Für das Oberleder verwendet er gelbgraues Industriedleder, da die Qualität des chemisch gegerbten Leders weit besser ist als die des gelben traditionell gegerbten. Die Kinder des Patrons ergriffen andere Berufe. Der Raum, in dem der Handwerker arbeitet, verfällt; notwendige Reparaturen werden nicht mehr ausgeführt. Nur der unmittelbare Arbeitsplatz ist peinlich sauber und in Ordnung gehalten. Jedes Material und Werkzeug hat seinen bestimmten Platz. Immer noch stellt der Maallem ausgezeichnete Qualitätspantoffeln her. An der Wand hängt ein Bild, das den Patron mit seinem ältesten Sohn zeigt. Auf dem Photo, das vor ca. 40 Jahren entstand, lassen seine Kleidung und Haltung deutlich werden, daß er zur besser verdienenden Schicht der Marrakechi gehörte. Durch den Preisverfall verarmte er; Versuche, einen anderen Beruf zu ergreifen, hat er nie unternommen. Er ist Harraza – eine andere Berufsmöglichkeit stand für ihn überhaupt nicht zur Diskussion. Der alte Mann ist sich seines sozialen Abstiegs wohl bewußt. Er bittet, ihn nicht zu fotografieren, denn die Zeit, in der er etwas darstellte, sei vorbei.

Betriebsbeispiel B

Auch im Fondouk el Hajtar wurde ein Handwerker „der alten Garde“ getroffen. Der 60jährige arbeitet seit der Öffnung des Fondouks im Jahr 1930 hier. Auch er stellt nur ein Paar am Tag her. Nach seinen Angaben verdient er lediglich ca. 15 DH/Paar, da die Rohstoffe 25–26,80 DH kosten und der Erlös nur 40 DH erbringt. Der Dallah streicht 1,50 DH ein. Auseinandersetzungen im Fondouk gab es wegen der Stromkosten. Viele Irhermis arbeiten bis spät in die Nacht mit elektrischer Beleuchtung. Er jedoch hält die traditionelle Arbeitszeit ein, die spätestens mit dem Sonnenuntergang endet. Die Kosten sind aber mangels Zähler pro Raum gleich. Das hat den Patron veranlaßt, seine Glühbirne abzuliefern; deshalb braucht er inzwischen keinen Strom mehr zu bezahlen. Bei Patrons dieser Art ist typisch, daß sie dem Gast ihre volle Aufmerksamkeit zuwenden. Sie legen das Arbeitsgerät

aus der Hand, stellen Wasser auf bzw. heizen den Gaskocher an, um Tee zu bereiten. Die Einladung zu einem Glas ist bei ihnen obligatorisch. Der Zusammenhang zwischen Arbeitshaltung, Produktionsziffer, Produktionsqualität und Herkunft (städtische Tradition) ist noch signifikant. In Marrakech sind noch 8 Patrons mit dieser Haltung zu finden.

Betriebsbeispiel C

Ein über 80 Jahre alter Patron – sein exaktes Alter weiß er nicht – erinnert sich, daß er in seiner Jugend die Strecke von Irherm nach Marrakech zu Fuß in einem Marsch von 6 Tagen zurückgelegt hat. An diesem Beispiel wird deutlich, warum Marrakech das erste Ziel der Saisonarbeiter aus Irherm gewesen war; man konnte die Stadt ohne Verkehrsmittel, d. h. ohne finanziellen Aufwand erreichen.

7.4.4 Frauenpantoffeln

Nachdem schon frühzeitig die Produktion von Pantoffeln mit Silber- oder Goldfäden eingestellt worden war, verzierte man noch lange Frauenpantoffeln mit Seidenfäden (vgl. R. Guyot et al. 1936 a, S. 25). Die Seide ist heute durch billigere Garne verschiedener Qualität ersetzt. Die aufgenähten Muster haben Ringform mit einem Durchmesser von ca. 1,5 cm. Oft wird die Innenfläche mit Spiegelplättchen aufgefüllt. Diese Arbeiten werden – wie in Fès – von Frauen in Heimarbeit durchgeführt. Allerdings müssen hier die Frauen in der Regel das Garn selber kaufen, dessen Preis im Lohn für die Arbeit inbegriffen ist. Bei den Industrie-Oberledern herrschen die Farben blau und rot vor. Die Verarbeitung der Pantoffeln ist insgesamt einfacher als bei den Männerpantoffeln. Die Schuhe werden nicht als Niedertreter getragen. Unter den Harraza wurden 42 Betriebe angetroffen, die solche Pantoffeln herstellen. Mit 33 Patrons (78,6 %) machen die Saisonarbeiter aus dem Antiatlas den überwiegenden Anteil aus. Die restlichen neun stammen aus Marrakech. Die Betriebe beschäftigen relativ wenig Arbeiter; so sind nur 9 Betriebe mit einem und ein Betrieb mit zwei Arbeitern anzutreffen. Zwei Betriebe, die drei Arbeiter im Dienst haben, stellen neben den Frauenschuhen auch Sandalen her.

Oberleder und Sohlenleder werden ausgeschnitten und zusammengenäht. Je nach Qualität doppelt man das Oberleder oder verarbeitet es ohne Futter. In der Regel besteht der gesamte Pantoffel aus farbigem, industriell gegerbtem Schafleder. Die Rohstoffe werden je nach Herstellungsverfahren im Bazar erworben, lediglich ungefärbtes Schafleder zum Doppeln am Souk gekauft. Den Absatz besorgen Händler oder Dallala, je nachdem, ob die Ware für ländliche oder städtische Kunden bestimmt ist. In jüngster Zeit gehen viele Hersteller dazu über, auch bei städtischer Produktion ihre Pantoffeln direkt an Bazaris – ohne Einschaltung von Dallala – abzugeben.

Betriebsbeispiel (Produktion mit Hilfe von Maschinen)

Im Fondouk el Rahsoul arbeitet ein 24-jähriger Patron, der drei Arbeiter beschäftigt. Er stellt nicht nur Frauenschuhe, sondern auch Sandalen und einfache Schaflederpantoffeln für Männer her. Seit drei Jahren arbeitet er im Hnanut und kommt täglich mit dem Fahrrad aus einem randstädtischen Douar zur Arbeit. Die Produktion beläuft sich zur Zeit pro Tag auf 15 Paar Frauenschuhe, 4 Paar Männerpantoffeln und 12 Paar Sandalen. Die Frauenschuhe und Sandalen werden für Bazaris hergestellt, Männerpantoffeln über Dallal verkauft. Die Sandalen produziert man nur während der Sommermonate. Die Gewinne gibt der Patron bei den Frauenschuhen pro Paar mit 3,50 DH (12,50 zu 16 DH), bei Männerpantoffeln mit 5 DH (20 zu 25 DH) und bei den Sandalen mit 2,50 DH (17 zu 20,50 DH) an. So verdient der Patron täglich in der Hauptsaison über 100 DH. Die Lohnkosten sind gering, da die Arbeiter nur zwischen 15 und 25 DH verdienen. Die Miete im Habous-Fondouk beläuft sich auf 60 DH/Jahr. Die hohen Produktionszahlen sind nur möglich, weil der Patron zum Nähen des Leders eine elektrische Nähmaschine benutzt. Die Mechanisierung der Produktion, die grundsätzlich bei allen Frauenschuhen mit Schafledersohle möglich wäre, wurde in Marrakech nur bei diesem Betrieb beobachtet. Die Diversifikation der Produktion gleicht saisonale Gewinnschwankungen aus. Die gute wirtschaftliche Situation des Betriebs drückt sich optisch in einem für Handwerkerhältnisse großen Radiogerät aus.

7.4.5 Pantoffeln für ländliche Kunden

In Marrakech werden auch Pantoffeln für Kunden aus dem ländlichen Raum hergestellt. Diese Pantoffeln sind vollständig aus Schafleder gefertigt und in der einfachsten Form weder gedoppelt noch durch sonstigen Zusatz verstärkt oder verschönert. Die einfache Machart und die runden Kappen unterscheiden diese Fußbekleidung grundlegend von städtischen Pantoffeln. Bei der Produktion sind zwei Qualitätsstufen zu unterscheiden. Bei der schlechteren Qualität belaufen sich die Materialkosten nur auf 5 DH. Diese Pantoffeln werden mit 7,50–9 DH veräußert. Die bessere Qualität, bei der teilweise das Oberleder gedoppelt oder die Sohle verstärkt wird, benötigt 7,50–12 DH Materialkosten pro Paar. Mit diesen Produkten lassen sich Gewinne von 5–7 DH pro Paar erzielen. Die Produktionsrate ist bei der minderwertigen Qualität entsprechend höher als bei den anspruchsvollen Pantoffeln.

In den Fondouks und auf den Plätzen, an denen die anderen Pantoffelmacher arbeiten, wurden 25 Betriebe (8,0 %) angetroffen, die Pantoffeln für ländliche Kunden herstellen. Es fällt auf, daß alle Patrons aus dem AntiAtlas kommen. Damit sind sie in ihrer Arbeitsteilung, Arbeitsgewohnheit und in ihrer saisonalen Tätigkeit in Marrakech dem Typ zuzurechnen, der bereits ausführlich besprochen

wurde. Lediglich ein Patron stammt aus Marrakech. Nur zwei Betriebe beschäftigen je einen Arbeiter, bei den anderen handelt es sich um Ein-Mann-Betriebe. Generell werden die Pantoffeln nicht über Dallala vermarktet, sondern an feste Kunden und Händler abgegeben. Die Ware wird auf dem ländlichen Souk verkauft. Nur wenige Pantoffelmacher setzen ihre Waren an Kunden in der Stadt ab. Vier der Betriebe arbeiten allein in einem Hanut; die anderen sind räumlich mit Branchenkollegen assoziiert und zwar vier Betriebe in Hawanit mit zwei Patrons und acht Betriebe in Räumen mit je drei Patrons²¹⁵.

Betriebsbeispiel A

Einen typischen Betrieb treffen wir im Fondouk Sieta an. Der 33jährige Patron arbeitet seit 15 Jahren in Marrakech. Vorher hatte er schon zwei Jahre in Fès verbracht, das Handwerk aber in Marrakech erlernt. Ursprünglich hatte er traditionelle städtische Belga produziert. Seit 10 Jahren hat er aber auf die einfacheren ländlichen Pantoffeln umgestellt. Nach seinen Angaben fertigt er davon 20 Paar pro Tag²¹⁶. Das Ausgangsmaterial kostet 5 DH. Für 7,50 DH gibt er das Paar an seinen Händler ab, der die weitere Vermarktung übernimmt. Da er den Hanut mit zwei weiteren Handwerkern teilt, hat er nur 8 DH Miete zu entrichten.

Betriebsbeispiel B

Eine Form der Anpassung an städtische Gewohnheiten und die Umstellung der Arbeitszeit zeigt sich deutlich an einem Irhermi, der die Familie nach Marrakech geholt hat. Sie bewohnt ein „Haus“ in den randstädtischen Quartieren der Stadt. Der Patron hält die Freitagsruhe ein und arbeitet nur von 8–18 Uhr. Er macht relativ haltbare Pantoffeln, bei denen das Rohmaterial 11,50 DH kostet. Der Erlös liegt bei 15–16 DH/Paar. Die Produktionszahl beläuft sich bei dem Betrieb durch den höheren Arbeitsaufwand pro Paar nur auf 6–8 Paar/Tag.

Betriebsbeispiel C

Erwähnenswert ist der Betrieb eines Marrakechi. Er arbeitet am Rand des Schafledersouks und fertigt lediglich zwei Paar Pantoffeln pro Tag, die er selbst in der Medina verkauft. Er muß nur 1 DH Miete/Monat für den relativ großen Raum an Habous abführen. Schon sein Vater hatte hier gearbeitet und den Hanut an ihn vererbt. Die Miete bezieht sich nur auf den Boden. Den freien Platz hat er an zwei Handwerker für je 20 DH/Monat vermietet.

215) Die Kollegen stellen zum Teil auch städtische Pantoffeln her.

216) Die anderen Patrons, die auch diese Qualität herstellen, gaben meist niedrigere Produktionszahlen an. Die Tagesproduktion dürfte aber – nach der Zählung der fertigen Schuhe – auch in dieser Größenordnung liegen.

7.4.6 Mietprobleme der Harraza in Marrakech (z. B. Fondouk Sieta)

Im Fondouk Sieta arbeiten inzwischen 50 Pantoffelmacherbetriebe. Früher waren im Erdgeschoß viele Lebbata²¹⁷ tätig; bis heute sind nur zwei Lebbata, die ebenfalls in absehbarer Zeit ausziehen werden, hier verblieben. Mit den Umsiedlungen der Lebbata wurde der Fondouk – für den bislang die Habous-Verwaltung zuständig war – von einem Händler²¹⁸ übernommen²¹⁹. Obwohl die Privatisierung von Habous-Eigentum rechtlich nicht möglich ist, wurde hier faktisch derart verfahren. Die Auswirkungen für die Harraza sind offensichtlich: bei der Vermietung der freien Hawanit muß nun an den Händler Schlüsselgeld (Sarut) abgeführt werden. Vormalig war diese Praxis nicht üblich und ist in Habous-Fondouks verpönt. Ein Patron bezahlte vor zwei Monaten 1500 DH Sarut²²⁰ und hat monatlich 60 DH Miete zu entrichten. Für die Ausstattung seines Hanuts mit abschließbarer Türe sowie für die Renovierung mußte er selbst aufkommen. Aber nicht nur mit der Erhebung von Schlüsselgeld, das eigentlich immer der Vermieter einstreicht und nicht wie hier der „Eigentümer“, füllt sich der Händler die Taschen. Bei den übrigen Handwerkern wurde die Miete drastisch erhöht. Mieterhöhungen waren bisher immer nur bei Mieterwechsel durch den Eigentümer möglich. Für den jetzigen Eigentümer besteht kein Hindernis, die Miete für einen Hanut von bisher 10 DH/Monat auf 100 DH/Monat zu erhöhen. Natürlich lehnen sich einige Handwerker gegen diese Vorgehensweise auf. Sie haben aber keine Chance, da unter den Harraza keine Solidarität besteht. Der überwiegende Anteil von ihnen meint, die Mieten seien angemessen; sie wollen Probleme mit dem Vermieter vermeiden. Wenn auch die Erhöhung nicht unmittelbar die Existenz der Handwerker gefährdet, so besteht doch die latente Gefahr, daß weitere Mietsteigerungen folgen. Die traditionelle Bestimmung von Habous in diesem konkreten Fall ist in Frage gestellt. Zusätzlich verhindert das hohe Schlüsselgeld die Eröffnung von neuen Betrieben; alleine dafür muß mindestens bis zu sechsmal mehr Kapital aufgebracht werden als für Werkzeuge und Material zusammen. Der Fondouk Sieta ist kein Einzelfall.

217) Die Lebbata (frz. *Délaieur*) trennen die Wolle von Schaffellen; diese Branche wurde durch stadtplanerische Maßnahmen in ein Haus außerhalb der Medina verlegt.

218) Es handelt sich um den Händler Demnati, der bereits im Kapitel 4 (Weber) genannt wurde.

219) In Marokko ist es möglich, daß Habous Liegenschaften zur Verwaltung an eine Privatperson übergibt, die ihrerseits einen festen Betrag dafür an die Habous-Verwaltung abführt.

220) Im Fondouk el Bascha wurden bereits vor 2 Jahren 4000 DH (80 000 Rial) und im Fondouk Abd el Aa 3000 DH Sarut gezahlt.

7.4.7 Montage-Herstellung

In der Medina von Marrakech kann neben der traditionellen Fertigung von Frauenpantoffeln seit 10 Jahren (nach Angaben der Handwerker) eine modifizierte Produktionsweise beobachtet werden. An einigen Beispielen soll diese Fertigung und die Vermarktung der Produkte aufgezeigt werden. Die grundlegenden Arbeitsschritte sind folgende: Das Oberleder wird einem Holzmodell angepaßt und fixiert; danach wird das vorgeformte Oberleder mit Hilfe einer Nähmaschine auf eine Plastiksohle genäht. Zum Besticken des Oberleders, das wie bei den traditionellen Frauenpantoffeln erfolgt, beschäftigt der Patron Mädchen, die die Ware bei ihm abholen und nach der Arbeit wieder bringen. Die Rohstoffe werden auf dem Souk in Marrakech erstanden; lediglich die Plastiksohlen kauft der Handwerker in Casablanca. Das wichtigste Instrument – das Holzmodell zur Formung des Oberleders – wird von Händlern aus Italien über Casablanca importiert. Auch die Nähmaschine ist ein Importgegenstand aus Europa. Die Montage-Pantoffeln vereinigen die Vorteile der Plastikschuhe und der traditionellen Pantoffeln. Zum einen halten die Sohlen länger, zum anderen verstoßen sie nicht gegen den traditionellen Geschmack. Außerdem sollen sie sich – nach Aussagen von einheimischen Käufern – „gut tragen“. Zwar wird der qualitätsbewußte Europäer dieser Behauptung nicht beipflichten können, aber Plastik wird von den Marokkanern als überlegen angesehen. Im täglichen Gebrauch hat sich die Synthese aus traditioneller Form und modernem Material bewährt. Allerdings sind durch die mechanisierte und schnellere Fertigung Arbeitsplätze traditioneller Pantoffelmacher gefährdet. Die Herstellung von Montage-Frauenschuhen ist neben den Semilpantoffeln ein weiteres Beispiel dafür, daß traditionelle Produkte in abgeänderter und angepaßter Form gefertigt werden und Absatz finden.

Betriebsbeispiel A

Der 42jährige Patron arbeitet seit 7 Jahren in Marrakech in einem Raum des Fondouk el Bascha. Vorher war der Irhermi zwei Jahre in Casablanca tätig gewesen. Dort hätte er den Produktionstyp „Montage“ erlernt.

Betriebsbeispiel B

Im Fondouk Tetlaoui arbeiten zwei Brüder aus Irherm; sie sind 45 und 50 Jahre alt. Sie arbeiten mit Nähmaschinen, verwenden aber keine Holzformen. Jeder produziert als eigener selbständiger und unabhängiger Betrieb. Einer von ihnen verwendet gelbes industriegegerbtes Kuhleder als Oberleder für die Schuhe. Die Heimarbeiterinnen erhalten für die Verzierung 1,50 DH/Paar.

Betriebsbeispiel C

Ein weiterer Irhermi (Saisonarbeiter) arbeitet im gleichen Fondouk mit Holzformen. Seit 30 Jahren kommt er nach Marrakech. Er leimt die Plastiksohlen lediglich auf; seine Produktion von 15 Paar Schuhen pro Tag setzt er über einen Händler im ländlichen Raum ab. Die Miete beträgt im Fondouk Tetlaoui nur 25 DH/Monat.

Betriebsbeispiel D

Im Fondouk Moulay el Hassan arbeiten drei Brüder aus Irherm zusammen in einem Hanut. Jeder der Brüder arbeitet für sich; einer stellt Pantoffeln aus Schafleder für den ländlichen Raum her, der andere fertigt gelbe Pantoffeln für städtische Kunden und der dritte produziert Schuhe in der Montage-Technik. Die Erzeugnisse gibt er an feste Kunden ab. Er beziffert die Materialkosten auf 5–6 DH; die Absatzpreise gibt er mit 8–9 DH/Pair an. Täglich fertigt er 30 Paar; sein Gewinn beläuft sich damit auf mindestens 60 DH/Tag. Damit zählt er zu den besser verdienenden Handwerkern unter den Pantoffelmachern.

7.5 Fallstudie Salé

7.5.1 Entwicklung der Harraza-Betriebe

Die bedeutendsten Produktionsstandorte für Pantoffeln waren vor Beginn des Protektorats neben Fès und Marrakech ohne Zweifel Rabat und Salé. Noch im Jahr 1872 waren die Pantoffelmacher in der Rangfolge der Handwerksbranchen vor den Webern und Gerbern zu nennen. J.-L. MIEGE (1959 a, S. 181) spricht von 700 Hawanit, in denen ungefähr 3000 Arbeiter beschäftigt waren. In der Medina von Rabat gab es bei weitem mehr Pantoffelmacher als in Salé. Die Zählung im Jahr 1924 listet für Rabat 314 Harraza und für Salé lediglich 67 Patrons (L. MASSIGNON 1924, S. 22 u. S. 28) im Pantoffelhandwerk auf. Während in Salé heute annähernd (wieder) 100 Betriebe zu verzeichnen sind, wurden in Rabat nur sechs Harraza gezählt. Dieser Sachverhalt ist zunächst unverständlich, insbesondere, wenn man in Betracht zieht, daß der Pantoffelverkauf durch Dallala an Bazaris in Rabat täglich stattfindet. Die Standortverlagerung der Pantoffelproduktion ist mit der saisonalen Arbeiterwanderung in Zusammenhang zu bringen. In Rabat waren es frühzeitig Arbeiter aus Tarhzoût, die die frei werdenden Arbeitsplätze und Hawanit besetzten, um hier Lederwaren zu produzieren. Auch heute ist der gesamte östliche Bereich der Medina mit Arbeitern aus Tarhzoût belegt. Deshalb war es den Wanderarbeitern aus dem AntiAtlas, die die städtischen Handwerker auch an der Küste (z. B. Casablanca) ersetzten, nicht bzw. nur in geringem Umfang möglich, in Rabat einen Hanut zu mieten, so daß sie auf die Nachbarstadt Salé auswichen.

Über die Harraza in Salé und ihre wirtschaftliche Situation berichtet L. MASSIGNON (1924, S. 88), daß dort 66 Meister, 7 Gesellen und 42 Lehrlinge arbeiten. Die alten Pantoffelmacher würden nach der Betriebsaufgabe nicht durch junge Patrons ersetzt²²¹. Die Tendenz setzte sich fort. Nach dem Verlust des Marktes in der spanischen Zone²²², der für Salé von großer Bedeutung war, registrierte man nur noch 45 Patrons und 25 Helfer (P. RICARD 1934 b, S. 426). P. Ricard spricht von einer „situation alarmante“. Deshalb erscheint es sehr verwunderlich, daß A. Hardy vier Jahre später 156 Patrons, 43 Arbeiter und 26 Lehrlinge auflistet. Außerdem werden der offiziellen Aufstellung vom 19. 3. 1938 (A. HARDY 1938 b, S. 257) noch weitere 30 „fremde“ Handwerker hinzugefügt. Dies ist eigentlich nur durch den Beginn der saisonalen Zuwanderung zu erklären. Im Jahr 1963 erwähnt M. NACIRI (1963, S. 70) 400–500 Saisonarbeiter, die jedes Jahr im Dezember nach Salé kämen, um Pantoffeln herzustellen. Deshalb ist die Schlußfolgerung naheliegend, daß die Wanderarbeiter während des Zweiten Weltkrieges im Handwerk von Salé Fuß fassen und ihre Position nach dem Protektorat weiter ausbauen konnten.

Obwohl heute nur 97 Betriebe (97 Patrons und 56 Arbeiter) in der Medina arbeiten, spricht der neu eingesetzte Amin, der selbst als Verkäufer von Plastiksandalen arbeitet, von ca. 300 Saisonarbeitern²²³. Während M. NACIRI (1963, S. 70) noch auf 16 Slaoui hinweist, ist diese Zahl heute auf vier abgesunken. Sie entstammen aber nicht traditionellen Harraza-Familien. 76 % aller Pantoffelmacher kommen aus der Region Irherm. Weitere 7,2 % wandern ebenfalls aus dem Süden nach Salé, um hier zu arbeiten (Tagmoud, Taroudannt und Demnate). Die übrigen kommen aus verschiedenen Regionen und Städten Marokkos ohne eine erwähnenswerte Konzentration bezüglich des Herkunftsortes. Jüdische Pantoffelmacher, von denen A. HARDY (1938 b, S. 262) ausführlich berichtet, gibt es heute in Salé nicht mehr. Das Eindringen der Saisonarbeiter in das Pantoffelhandwerk hatte mehrere Konsequenzen für diese Branche, wie etwa den völligen Zerfall der Hanta, den bereits A. HARDY (1938 b, S. 261) mit „elle est toute théorique“ beschreibt. Auch der

221) An anderer Stelle spricht L. MASSIGNON (1924, S. 55) von 67 Kherraza, von denen lediglich 23 (35 %) Slaouis und bereits 10 (14 %) Cleuhs (Berber aus Südmarokko) sind.

222) In den 30er Jahren ging der Markt in der „spanischen Zone“ Marokkos verloren, da das Einfuhrverbot von Pantoffeln nach Französisch-Marokko entsprechend beantwortet wurde (vgl. G. LUCAS 1936, S. 130, R. GUYOT et al. 1936 a, S. 45 ff. und A. HARDY 1938 b, S. 261).

223) Es sind sicherlich keine 300 Patrons, die in Salé arbeiten. Der Amin legte eine Liste von 119 Patrons mit Bildern vor; denn vormals war es üblich, daß sich jeder Harraza bei ihm mit Bild anzumelden hatte. Dies wird heute nicht mehr praktiziert. Die Saisonarbeiter meldeten sich zwar an, aber nicht ab. Heute werden nur noch sporadisch die Namen der Neuankömmlinge festgehalten. Der permanente Fluß, d. h. Ab- und Zuwanderung wird bei der Zahlenangabe des Amin nicht berücksichtigt. Die empirische Aufnahme bezieht sich auf alle Betriebe in Salé (Medina).

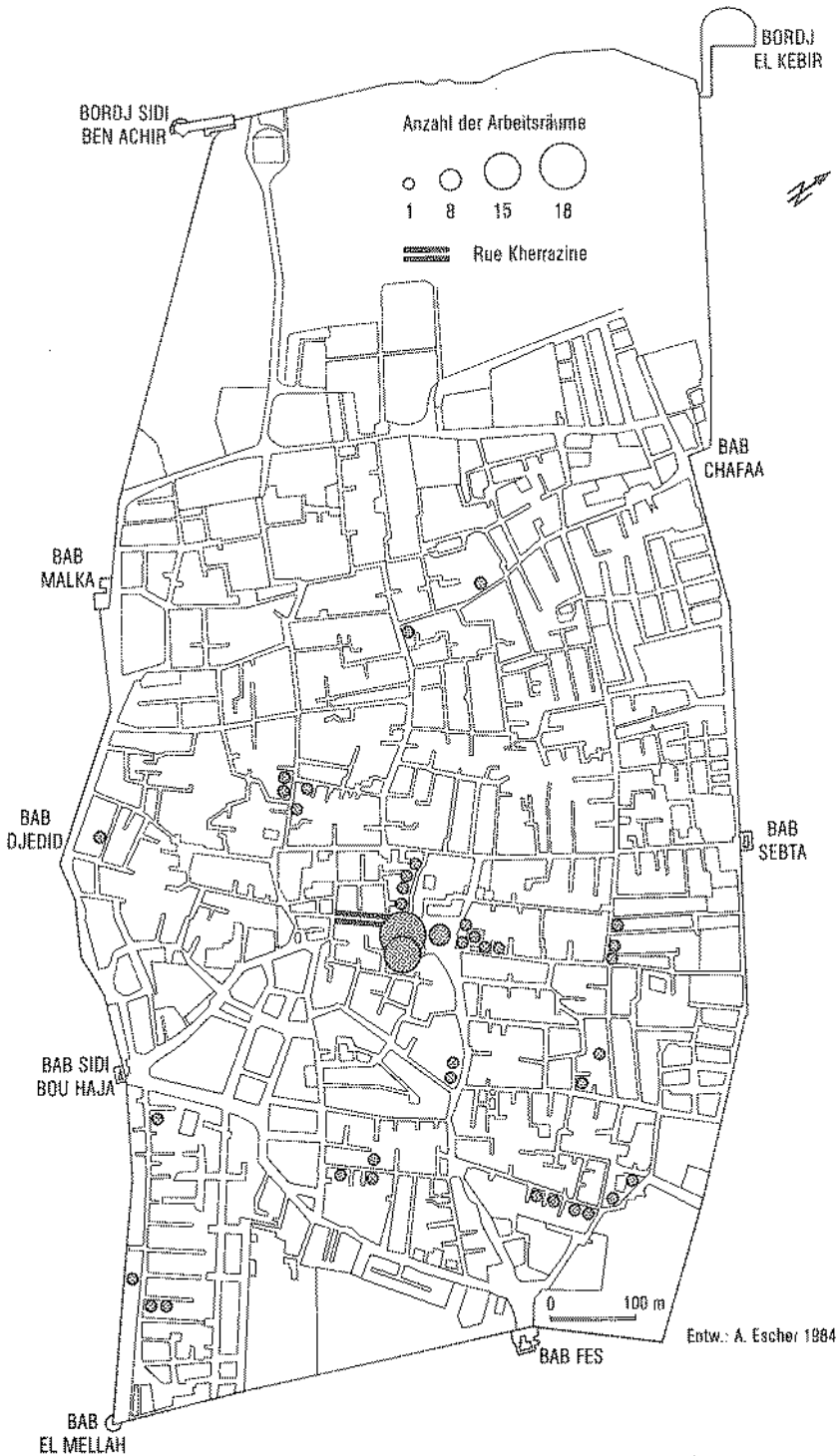
heutige Amin hat nur noch repräsentative Funktionen. Außerdem verlagerten sich die Produktionsstandorte und das Sortiment wurde enger.

7.5.2 Räumliche Verteilung der Pantoffelmacher in Salé

In der Mitte des 19. Jahrhunderts war die Rue Kherrazine der zentrale Bereich des Pantoffelhandwerks. Produktion und Vermarktung hatten sich hier und in der unmittelbaren Umgebung seit mittelalterlichen Zeiten niedergelassen. Um die Jahrhundertwende setzt ein Auflösungsprozeß ein, der von K.-L. BROWN (1976, S. 33) ausführlich beschrieben wird: „The street of the Shoemakers was one of the main and most crowded thoroughfares of the city . . . There were several *funduqs* where leather was stored or worked, and tens of shops owned or rented by shoemakers. . . . From around 1890 some of these shops became the property of retail cloth merchants, and from then until the coming of the French in 1912 the retail cloth trade steadily expanded while production and selling of shoes, as well as silk thread and jewellery, declined drastically. Thus by 1912 the street of sellers of silk thread and almost half the street of shoemakers had come to be considered past of one continuous cloth Bazaar“. Noch Ende der dreißiger Jahre sind die meisten Pantoffelhersteller hier zu finden. „Les ateliers-boutiques sont, à peu d'exceptions près, groupés dans la rue Souk-el-Kherrazine, située à proximité du marché aux peaux et appartiennent au service des Habous“ (A. HARDY 1938 b, S. 262). Heute verkaufen fast alle Flawanit in der Straße Kleider oder moderne Schuhe. Es bleiben lediglich drei Betriebe, die noch Pantoffeln herstellen, reparieren und verkaufen. Eine länger zurückreichende Handwerkstradition kann bei diesen Betrieben nicht mehr nachgewiesen werden. Einer der drei Harraza ist allerdings Slaoui. Zwar war der Vater des 65jährigen Patrons ebenfalls Harraza, aber sein Großvater hatte als Maurer mit diesem Handwerk nichts zu tun. Die anderen beiden Patrons sind 52 und 55 Jahre alt und stammen aus Beni Mellal bzw. Irherm.

Tabelle 55: Altersstruktur der Harraza in Salé

Alter	Patrons		Alter	Arbeiter	
	absolut	in %		absolut	in %
61 und älter	5	5,2			
51-60	23	23,7			
41-50	22	22,7	41 und älter	9	16,1
31-40	24	24,7	31-40	7	12,5
21-30	15	15,5	21-30	23	41,4
ohne Angabe	8		-20	17	30,4
	97	100,0		56	100,0



Anders als in Fès und Marrakech war in Rabat und Salé Verkauf und Produktion in der Hand eines Patrons üblich²²⁴. Dies kann als Überlebensstrategie gedeutet werden, die von den Händlern bzw. Handwerkern früh aufgegriffen wurde (vgl. A. HARDY 1938 b, S. 261). Mit dem Eindringen der Saisonarbeiter löste sich diese generelle Strategie auf, da die Vermarktung der Ware primär nicht mehr auf dem lokalen Markt von Salé, sondern über Wochenmärkte (vgl. A. HARDY 1938 b und M. NACIRI 1963) bzw. über den Souk von Rabat mit Hilfe der traditionellen Dallala abläuft. Daraus resultierten Standortverlagerungen. Die wichtigsten Konzentrationen der Produktionsstandorte in den Fondouks Triba und Kisseria el Jdida in unmittelbarer Nähe der Rue Kharrazine blieben erhalten. In der Verteilung der Betriebe über die Medina hat sich jedoch seit den frühen sechziger Jahren einiges geändert. So sind die Konzentrationen der Handwerker in der Mellah, den Straßenenden am Bab Fès und weitere kleiner Schwerpunkte verschwunden. Auf der anderen Seite verdichtete sich die Konzentration um den Souk el Kébir südöstlich der Rue Kharrazine (vgl. Abb. 58).

7.5.3 Die Produktionspalette der Harraza

In Salé wurden neben dem traditionellen gelben *Belga* hauptsächlich schwarze bzw. rote städtische Frauenschuhe und einfache Frauenschuhe für den ländlichen Bereich gefertigt. Daneben stellten die Pantoffelmacher fünf weitere Typen her, zu denen noch vier verschiedene Arten, die von den jüdischen Handwerkern gemacht wurden, hinzukamen (vgl. A. HARDY 1938 b, S. 258-259). Diese Palette wurde erheblich reduziert. Die mit Gold- und Silberfäden verzierten jüdischen Produkte und traditionellen Frauenschuhe sind völlig verschwunden. Heute wird von 93,8 % aller Betriebe der *Belga* hergestellt. Die Produktion von Frauenschuhen spielt in Salé mit lediglich drei Betrieben im Gegensatz zu Fès und Marrakech nur eine sehr untergeordnete Rolle. Die Machart der Schuhe ist sehr einfach: gedoppeltes und mit Muster verziertes Ziegenleder wird auf eine Kuhledersohle aufgenäht. Formen, Muster und Organisation der Arbeit entsprechen derjenigen in Marrakech. Die Materialien werden in den genannten Ländern gekauft und die Produkte über den Dallal vermarktet. Die restlichen drei Betriebe produzieren Kinderpantoffeln. Ein großer Anteil der *Belga* (30–40 %) wird – wie auch in Fès und Marrakech zu beobachten war – mit industriell gegerbtem Ziegenleder (als Oberleder) hergestellt. Der prozentuale Anteil läßt sich nicht genau festlegen, da die Handwerker je nach Marktlage vom traditionellen gelben zum modernen grauen (oder graugelben) Leder wechseln (vgl. Fallstudie Fès). Einige

224) In Marrakech ist es heute üblich, daß die Choukara (Ledertaschen) über Dallala auf dem Souk an Bazaris verkauft werden. Die Taschen sind aber noch nicht völlig fertig; der Bazaris führt einige Arbeitsschritte (Nieten anbringen etc.) selbst im Verkaufshanut durch.

Handwerker fertigen Belga mit verstärkter Sohle für den Straßengebrauch. Das Arbeitsgerät wird fast vollständig aus Fès bezogen; damit gleicht es dem der dortigen Betriebe. Dies gilt auch für die Pantoffelmacher in Marrakech. Die Aufstellung (Tabelle 56) zeigt, daß sich der Preis der Erstausrüstung auf ca. 200 DH pro Betrieb beläuft.

62 Patrons arbeiten allein, 25 mit einem, 5 mit zwei, 3 mit drei Arbeitern zusammen. Lediglich zwei Betriebe beschäftigen vier bzw. sechs Arbeiter. Bei diesen beiden Betrieben ist zu beachten, daß es sich um in Salé ansässige Patrons handelt, die Frauenschuhe und Sandalen herstellen. Die Betriebsgröße der Irhermis übersteigt aus Platzgründen selten drei bis vier Personen, da die Wanderarbeiter auch immer im Hanut übernachten. Sie bleiben lediglich sechs Monate in Salé. Der Standortwechsel zwischen Salé, Marrakech und Fès kommt häufig vor.

Tabelle 56: Kosten und Herkunft der Arbeitsausrüstung der Harraza in Salé

Arbeitsgeräte	Preisliste	Herkunft
Arbeitstisch (Fuß)	50 DH	Fès
Holzmodell (3 Teile)	25 DH	Fès
Holzhammer (klein)	2 DH	Fès
Holzhammer (groß)	10 DH	Fès
Messer	6 DH	Fès
Schere	25 DH	Ouezzane/Fès
Ahle (groß)	6 DH	Fès
Ahle (klein)	1 DH	Casablanca
Rillenmacher	7,50 DH	Fès
Stempel	7 DH	Fès
Stempel	7 DH	Fès
Hocker	15 DH/10 DH	Marrakech
Holzstab	7,50 DH	Fès
Halteband	1 DH	?
Schleifstein	25,70 DH	Frankreich (Import) ¹

1) In Fès und Marrakech braucht man den Schleifstein nicht, da Scheren und Messer von Messerschleifern geschärft werden, die noch wie in früheren Zeiten arbeiten.

Betriebsbeispiel A

Das typische Beispiel für die Harraza in Salé ist – wie auch bei den anderen Fallstudien – der Ein-Mann-Betrieb. Der 52jährige Patron kam Ende der fünfziger Jahre nach Salé. Er hatte das Handwerk in Marrakech erlernt, wo sein Vater immer noch in der gleichen Branche tätig ist. Der Patron arbeitet 6 Monate in Salé

und hält sich ebenso lange zu Hause im Dorf auf. Sein Hanut befindet sich im Fondouk Triba; er bezahlt 30 DH Miete an die Habous-Verwaltung.

Betriebsbeispiel B

Im Fondouk Kisseria el Jadida hat sich in zwei Hawanit ein Betrieb niedergelassen. Zwei Brüder von 39 und 28 Jahren beschäftigen einen 20jährigen Arbeiter und einen 14jährigen Jungen. Die Patrons kommen aus dem AntiAtlas und arbeiten im saisonalen Rhythmus in Salé, ebenso der ältere Arbeiter. Der 14jährige Junge verdingt sich nur in den Schulferien im Betrieb. Er ist der Sohn eines Irhermi, der sich bereits fest in Salé etabliert hat. Er soll das Handwerk des Vaters kennenlernen, die Schulbildung soll ihm zusätzlich die Möglichkeit zum sozialen und wirtschaftlichen Aufstieg ermöglichen²²⁵.

Bei einer Arbeitszeit von 6 bis 23 Uhr werden – mit kurzen Unterbrechungen für die kärglichen Mahlzeiten – 14 Paar Pantoffeln täglich hergestellt. Die Produktion vollzieht sich arbeitsteilig. Doppeln, Annähen und Fertigen der Sohle führt jeweils immer die gleiche Person aus. Die Produktionskosten des Belga für diesen Betrieb sind in Tabelle 57 zusammengestellt. Die Miete ist auch hier mit 25 DH/Monat sehr niedrig. Für Schlüsselgeld mußten 5000 DH entrichtet werden²²⁶. Die Tatsache, daß die Brüder zusammenarbeiten, stellt einen Ausnahmefall dar, da gemeinschaftliche Produktion bei den Harraza in Salé wie in Fès und Marrakech weniger als 1 % ausmacht.

Tabelle 57: Produktionskosten des „Belga“ in Salé

Ziegenleder	50 DH/5 Paare	10,00 DH
Schafleder	15 DH/4–5 Paare	4,00 DH
Kuhleder	1 kg 20 DH/5 Paare	4,00 DH
Karton	1–2 DH/6 Paare	0,30 DH
Garn	1 kg 40 DH (1,5 Wochen)	0,40 DH
Garn (gelb, weiß)	50 g/2 Tage	0,10 DH
Leim	1 kg 30 DH (4 Wochen)	0,10 DH
Leim	360 g 8 DH (2 Wochen)	ca. 0,05 DH
Lohnkosten der Arbeiter		3,00 DH
	ca.	22,00 DH

225) Die Schüler sind unter den Handwerkern meist die einzigen, die etwas Französisch beherrschen.

226) Das Schlüsselgeld für Hawanit, die im Außenbereich der Kisseria el Jdida liegen, beträgt 15000 DH.

Betriebsbeispiel C

Der 28jährige Patron fällt nicht nur wegen der Größe seines Betriebs mit drei Beschäftigten auf. Der Irhermi wohnt mit seiner Familie in Salé. Normalerweise wird die Produktion von den 23, 20 und 16 Jahre alten Arbeitern bestritten. Ihr Tagesverdienst liegt bei 12–18 DH. Die Arbeiter stammen auch aus Irherm und führen jeweils Teilarbeiten bei der Pantoffelherstellung aus. Der Patron arbeitet nur mit, wenn er Urlaub von seiner Gastarbeitertätigkeit in Frankreich hat. Nur ein weiterer Betrieb konnte in Salé gefunden werden, bei dem im Ausland erworbenes Kapital zur Finanzierung der Betriebseröffnung verwendet wurde.

Betriebsbeispiel D

Seit 1952 arbeitet der 38jährige Patron aus Irherm in Salé. Er war mit seinem Bruder hierhergekommen und hatte auch bei ihm das Handwerk erlernt. Zwei Arbeiter unterstützen ihn bei der Produktion. Der Patron arbeitet, wie in Salé üblich, ca. 6 Monate in der Stadt. Allerdings betreibt er im Herkunftsort in größerem Umfang Landwirtschaft als viele seiner Kollegen.

Betriebsbeispiel E

Abseits vom zentralen Bazar in einer Wohngasse im Norden der Medina hat sich ein 55jähriger Fassi niedergelassen. Allein das Aussehen des Betriebes läßt viele Unterschiede zu den Hawanit der Irhermis erkennen: Der Fassi hält im Arbeitsraum penibel Ordnung und hat ihn mit einem Klappladen versehen. Der Patron verbrachte seine Lehrzeit beim Vater in Fès; vor 28 Jahren heiratete er und entschloß sich, zur Familie der Frau nach Salé zu ziehen. Im Betrieb beschäftigt er drei Arbeiter von 30, 39 und 50 Jahren aus Marrakech und Salé. Sie wohnen alle in der Medina. Unter ihnen ist kein Irhermi! Die Arbeiter werden täglich mit 22, 25 bzw. 30 DH entlohnt. Für den Arbeitsraum, der wie die meisten Hawanit, in denen Harraza arbeiten, von der Habous-Verwaltung vermietet wird, bezahlt er 50 DH/Monat. Dies entspricht trotz der relativ peripheren Lage dem durchschnittlichen Mietpreis in Salé. Im Betrieb stellt man traditionelle Männerpantoffeln mit grauem Industrieleder her. Die Produktion ist qualitativ hochwertig, das Niveau wird in Salé nur von wenigen Patrons erreicht. Die tägliche Produktionsziffer beträgt 10 Paar Pantoffeln. Die Materialien werden in Läden am Souk el Kebir gekauft und die Produktion mit Hilfe eines Dallah vermarktet. Der Patron ist mit dem Ertrag seiner Arbeit hoch zufrieden. Mit der Arbeit seiner Branchenkollegen will er allerdings nichts zu tun haben.

Auch in Salé, wie in allen anderen Städten, versuchen einige Harraza, andere Wege zu gehen, um ihren Unterhalt zu sichern und ihren Verdienst weiter auszubauen. Manche Patrons stellen moderne Schuhe oder Sandalen her. Bereits M.

NACIRI (1963, S. 70) hat dieses Phänomen in Salé beobachtet und beschrieben. Außerdem sind noch weitere Strategien anzutreffen, die außerhalb der Modifikation der traditionellen Produktion stehen²²⁷. So wurde ein Harraza befragt, der in seinem Hanut einen gutgehenden Handel mit Industrieporzellan betreibt. Die Einkünfte aus diesem Handel übersteigen den Verdienst der Pantoffelproduktion bei weitem. Auch ist in diesem Zusammenhang der Irhermi zu erwähnen, der zufällig beim Verwandtenbesuch bei den Harraza angetroffen wurde. Er war als Pantoffelmacher nach Salé gekommen; später hatte er Beschäftigung als Koch gefunden und konnte daraufhin seine Familie nachholen. Er sei kein Einzelfall, berichtet der ehemalige Harraza, er kenne viele Beispiele von Irhermis, die zunächst als Harraza gearbeitet und später andere Berufe ergriffen hätten. Dies zeigt, daß die Saisonarbeiter und Zuwanderer weiter nach lukrativeren Verdienstmöglichkeiten suchen.

8 Ausgewählte Branchen des Metallhandwerks

8.1 Allgemeine Ausführungen

Noch bis in das 20. Jahrhundert waren die einzelnen metallverarbeitenden Branchen in den meisten Städten Marokkos streng voneinander getrennt und je nach zahlenmäßiger Stärke selbständig als Hanta organisiert. Die beiden wichtigsten Branchen waren Nhasiya (Kupferschmiede) und Seffara (Messingschmiede) (vgl. P. RICARD 1924 b, S. 221)²²⁸. Nach den traditionellen Zunftregeln durfte kein Mitglied der einen Hanta das Metall der anderen benutzen. Trotzdem kam es im Zuge der Auflösung der traditionellen Organisationen immer wieder zu Übertretungen dieses Gebots, da Nhasiya und Seffara zum Teil mit denselben handwerklichen Techniken arbeiten. P. RICARD (1924 a, S. 185) berichtet über einen derartigen Vorfall aus Fès. Neben Nhasiya und Seffara nennt P. RICARD (1924 b, S. 221) für Fès eine Reihe weiterer Branchen des Metallhandwerks: z. B. Qzadriya²²⁹ (sie stel-

227) Die meisten dieser Strategien können aus verständlichen Gründen nicht mehr gefunden werden. Die Patrons sind nicht als „ehemalige Harraza“ identifizierbar.

228) Bei der Bezeichnung der Branchen des Metallhandwerks treten häufig Probleme auf. Der offizielle Sprachgebrauch löst die Schwierigkeiten sehr einfach: „Le mot ‚DINANDERIE‘ désigne la vaiselle de cuivre jaune et par extension les travaux d’art en cuivre, en laiton, en maillechort, voire en argent“ (*La Dinanderie* 1978, S. 3). Der Name „Dinanderie“ geht auf die niederländische Stadt Dinant zurück, die bis zu ihrer Zerstörung im Jahr 1466 die Hochburg zur Herstellung von Messinggerät war (vgl. R. A. PELTZER 1908, S. 239 u. 264).

229) Qzadriya waren ursprünglich Lampenhersteller; heute werden mit dem Begriff – wie wir ihn nachfolgend verwenden – Handwerker bezeichnet, die Maillechort bearbeiten. Maillechort (frz.), auch als Neusilber, Alpaka oder Argenton bezeichnet, ist eine Nickel-Kupfer-Legierung von silberähn-

len Lampen und Küchengeschirr aus Blech her), Sekkaka, die Silberschmiede²³⁰, und Haddada, die Eisen- oder Grobschmiede. Mit der traditionellen Organisation (Hanta) sind die Dallalmärkte des Metallgewerbes verschwunden. Vor allem ist dies auf die frühzeitige Umstellung der Rohstoffzufuhr aus landeseigenen Ressourcen auf Importe – schon vor 1840 – zurückzuführen. Die Zeit der autarken Rohstoffversorgung war spätestens um die Jahrhundertwende vorbei und die schwierige Gewinnung der Metalle aus heimischen Erzen wurde aufgegeben.

Außer Metallen und Legierungen aller Art wird heute insbesondere Alteisen zur Weiterverarbeitung aus Europa importiert. Man importierte jedoch nicht nur Rohstoffe, sondern sehr bald auch Arbeitsgeräte der Handwerker und schließlich fertige Produkte²³¹. Aus den Strukturen des Importgeschäftes entstand ein Monopol für einige wenige Händler, das nach dem durch den Zweiten Weltkrieg bedingten Einbruch wieder auflebte. Ungeachtet aller Konkurrenzfaktoren ist in verschiedenen Städten (z. B. Fès) eine positive Entwicklung des Metallhandwerks zu beobachten. Das ist unter anderem auf die Politik des „Service“ zurückzuführen, der viele neue Formen und Geräte in Marokko heimisch machte (vgl. G. LUCAS 1937, S. 111). Die Erfolge dürfen aber nicht darüber hinwegtäuschen, daß schon kurz nach der Jahrhundertwende die europäischen Importe von Tafelsilber und versilberter Ware den Absatz der traditionell gefertigten Produkte einschränkte (vgl. M. DE PÉRIGNY 1917, S. 208 und P. RICARD 1934 b, S. 424). Bald kam eine einheimische industrielle Produktion²³² in Casablanca hinzu. In den sechziger Jahren kennzeichnet A. AMRANI (1966, S. 15) die Situation – wie sie auch heute noch besteht – folgendermaßen: „Cependant le nombre de ces intermédiaires est restreint: il s'agit de 6 propriétaires d'usines qui fabriquent les mêmes articles que les dinandiers ...“.

licher Farbe. Die Bestandteile der Legierung liegen in der Größenordnung von 45–70 % Kupfer, 8–45 % Zink und 8–28 % Nickel. Das Metall zeichnet sich durch hohe Korrosionsbeständigkeit und gute Festigkeit aus.

230) „Au point de vue de la fabrication des bijoux, Fès tient la première place parmi les villes marocaines. Dans cette branche l'élément israélite domine“ (E. LUCAS 1937, S. 111). Da die Juden in den sechziger Jahren nach Palästina auswanderten, gibt es heute in Fès kein Silberhandwerk mehr. Die Abwanderung jüdischer Silberschmiede nach Israel beschränkt sich nicht nur auf Marokko, sondern vollzog sich auch in vielen anderen Ländern des Orients (z. B. Nordjemen).

231) „Certains métiers: forgerons, ferblantiers, sont voués à une élimination prochaine du fait de l'importation à bas prix d'articles de quincaillerie étrangère“ (G. LUCAS 1937, S. 11). Zu Importen von Metallen, Arbeitsgeräten und Produkten äußern sich auch P. LAMPERT (1868, S. 442), P. RICARD (1924 b, S. 221), L. MASSIGNON (1924, S. 81) und A. JOLY (1907, S. 387).

232) Die „Compagnie africaine des ateliers de construction ‚Chwartz-Hanmont‘“ hatte einen Betrieb mit 250 Arbeitern und einer jährlichen Kapazität von „2000 tonnes d'ouvrages métalliques“ G. EVIN 1934, S. 131) in Marokko aufgebaut. Weitere Informationen zum Ausbau der Metallindustrie finden sich bei J.-P. HOUSSEL (1966).

Mit der Übernahme moderner Rohstoffe und neuer Produktformen durch die Metallhandwerker hat sich die Branchenstruktur verändert. So sind verschiedene traditionelle Berufe in den marokkanischen Städten verschwunden. Andere Branchen konnten durch entsprechende Modifikationen überleben bzw. es entstanden neue Branchen. Deshalb lassen sich mehrere Branchen des Metallgewerbes nur bedingt auf traditionelle Vorgänger zurückführen. Die unterschiedliche Tätigkeit der Metallhandwerker läßt es sinnvoll erscheinen, keinen allgemeinen Arbeitsablauf – wie bei den vorhergehenden Branchen – zu skizzieren, sondern bei der Beschreibung der Betriebe darauf einzugehen. Insbesondere bei den Betrieben des Metallhandwerks (vor allem Fès) ist es schwierig, Industriebetrieb und Manufaktur vom Handwerksbetrieb abzugrenzen. Deshalb wurden typische Standorte (Fondouks) des Handwerks ausgewählt, die Betriebe beschrieben und auf eine zusammenfassende Darstellung aller Betriebe bewußt verzichtet (vgl. Qzadriya in Fès). Die Auswahl erstreckt sich auf die heute für Fès und Marrakech typischen Branchen des Metallhandwerks. Anschließend werden Kupferschmiede und Tauscheure von Fès und Meknès abgehandelt.

8.2 Qzadriya und Seffara, die Metallhandwerker von Fès

8.2.1 Entwicklung der Metallhandwerker-Betriebe

Aus den Angaben von L. Massignon (Tabelle 58) geht hervor, daß die Metallbranchen in den zwanziger Jahren in Fès strukturellen Veränderungen unterworfen waren. Einerseits ging die Zahl der Lampenmacher zurück, weil die Beleuchtung von Öl auf Gas und Strom umgestellt wurde; andererseits entstand eine neue Branche, die nunmehr Teller aus Importmessing ziselerte, da die Nachfrage für derartige Produkte angestiegen war. Das Metallhandwerk konnte deshalb trotz der Rückgänge bei traditionellen Sparten – absolut gesehen – eine Zunahme der Beschäftigten verzeichnen. 1934 gibt P. RICARD (1934 b, S. 424) 130 Patrons und 200 Arbeiter an. Noch vor Beginn des Zweiten Weltkrieges werden 168 Patrons, 66 Arbeiter und 27 Lehrlinge (J. BERQUE 1939, S. 7) erfaßt.

Tabelle 58: Metallbranchen in Fès um 1924 (nach L. Massignon 1924, S. 6)

Branche	Rohstoff oder Produkt	Patrons
Messingschmiede	Messing	38
Ziseleure	Messingteller (neue Branche)	11
Kupferschmiede	Kupfer	20
Verzinner	Blech, Zinn	17
Lampenmacher	Lampen (aufgelöste Branche)	–

Auch nach dem kriegsbedingten Einbruch hat sich die Metallbranche, an den Zahlen der Beschäftigten gemessen, im Jahr 1954 gut erholt; 125 Metallhandwerker werden wieder gezählt (L. GOLVIN 1956, S. 46). Wie Tabelle 59 zeigt, hat die Metallbranche in Fès (Medina) bis heute weiter zugenommen. Der Import von Neusilber bewirkte diese Expansion der Metallbranche. Die Qzadriya verarbeiten Neusilber zu Küchen- und Tafelgeschirr, das in versilbertem Zustand auf den Markt kommt. Hauptsächlich die marokkanische Ober- und Mittelschicht kauft in Übernahme der französischen Tradition derartige Silberwaren. Allerdings werden auch alle nur denkbaren traditionellen und modernen Gefäße und Gegenstände aus Alpaka geformt und versilbert. Ein großer Teil der Produktion, an dem nicht nur das Handwerk, sondern auch Industriebetriebe in Fès und Casablanca beteiligt sind, ist für den Export bestimmt. Insbesondere die arabischen Nachbarländer nehmen einen großen Teil ab. Bis 1973 war auch Algerien ein wichtiger Partner. Noch in den sechziger Jahren, als ungefähr ein Drittel der Produktion an versilberten Haushaltswaren exportiert wurde, gingen 90 % davon nach Algerien (J.-P. HOUSSEL 1966, S. 67). Der Markt des unmittelbaren Nachbarn ist seit 1973 aus politischen Gründen verschlossen. Messingware (z. B. Teller für Tische, Wandteller und Spiegel) wird an das einheimische Publikum und unter hohen Gewinnen an ausländische Touristen veräußert.

Tabelle 59: Metallhandwerker in Fès in den Jahren 1973 und 1980¹

Französische Bezeichnung (nach Quellenangabe)	Deutsche Bezeichnung (teilweise eigene Interpretation)	Patrons	Arbeiter
Dinandiers	Messing- u. Weißblechhandwerk	294	2579
Ferblantiers	Eisenblechverarbeitung	12	1
Soudeurs	Schweiß- und Lötarbeiten	96	120
Serruriers	Schlosser	6	7
Conteliers	Messer- und Stahlwaren	23	23
Polisseurs	Galvanotechnische Betriebe	9	81
Quelle: Chambre d'Artisanat Fès (1973)			
Etameurs	Galvanotechnische Betriebe	9	83
Soudeurs	Schweiß- und Lötarbeiten	27	7
Miroitiers	Spiegelhersteller	10	3
Travail de cuivre et argent	Messing- und Neusilberverarbeitung	274	1497
Quelle: Schéma Directeur Fès, Heft 1/4, 1980, S. 100			

1) Die Zahlenverschiebungen und Differenzen sind durch die unterschiedliche Bezeichnung gleicher Branchen bedingt. Eine Zählung von Betrieben, Meistern oder anderen Einheiten ist aufgrund der differenzierten Organisation – wie im Folgenden gezeigt wird – fast nicht möglich.

Der zahlenmäßigen Vergrößerung entspricht die räumliche Ausdehnung von Handwerks- und Verkaufshawanit entlang der Zone des Oued Fès. Auf beiden Seiten dehnt sich das Metallhandwerk aus und verdrängt andere traditionelle Handwerksbranchen, die seit Jahrhunderten hier arbeiteten (vgl. *Schéma Directeur Fès*, Heft 1/4, 1980, S. 10). In räumlicher Nähe befinden sich die galvanotechnischen Betriebe (Abb. 59.), die für die Alpakaverarbeitung unerlässlich sind. Dadurch werden nicht nur Färber und Pantoffelmacher vertrieben, sondern auch der Fluß mit Chemikalien und Abfallstoffen aller Art stark belastet. In der Zone hat die Geschäftsstelle der Metallhandwerker Genossenschaft von Fès ihren Sitz.

8.2.2 *Von der traditionellen Hanta zur modernen Genossenschaft*

Bereits im Jahr 1928 gab es bei den Metallhandwerkern von Fès eine wirtschaftliche Organisation, die sich in ihren Zielsetzungen grundlegend von der traditionellen Hanta abhob. Noch vor dem offiziellen Versuch, die Hanta-Struktur neu zu beleben, weist M. Columbain auf diese Organisation hin, die ihm bei seiner Erkundungsreise aufgefallen war: „J'ai rencontré quelques dinandiers, à Fès également que la question préoccupe, qui se consultent et cherchent leur voie dans le groupement. Ils cherchent aussi des avances, dont le montant nécessaire est peut-être inférieur à ce qu'ils croient“ (M. COLUMBAIN 1937, S. 195). Für die Metallhandwerker war der Import von Rohstoffen und Werkzeugen von großer Bedeutung. Das zwang sie – ein fast einmaliger Vorgang – dazu, sich ohne administrative Impulse zusammenzuschließen. Ab 1936 bildeten sie eine genossenschaftliche Vereinigung und brachten ihr Handwerk zu einer gewissen Blüte (vgl. M. BOURGEOIS 1941, S. 2). Auch J. Berque hebt zwei Jahre später die erfolgreiche Organisation hervor: „– la coopérative des dinandiers qui, depuis deux ans, a triplé son capital initial, presque entièrement constitué de souscriptions versées par les artisans eux-mêmes, et a éliminé l'article anglais“ (J. BERQUE 1939, S. 26).

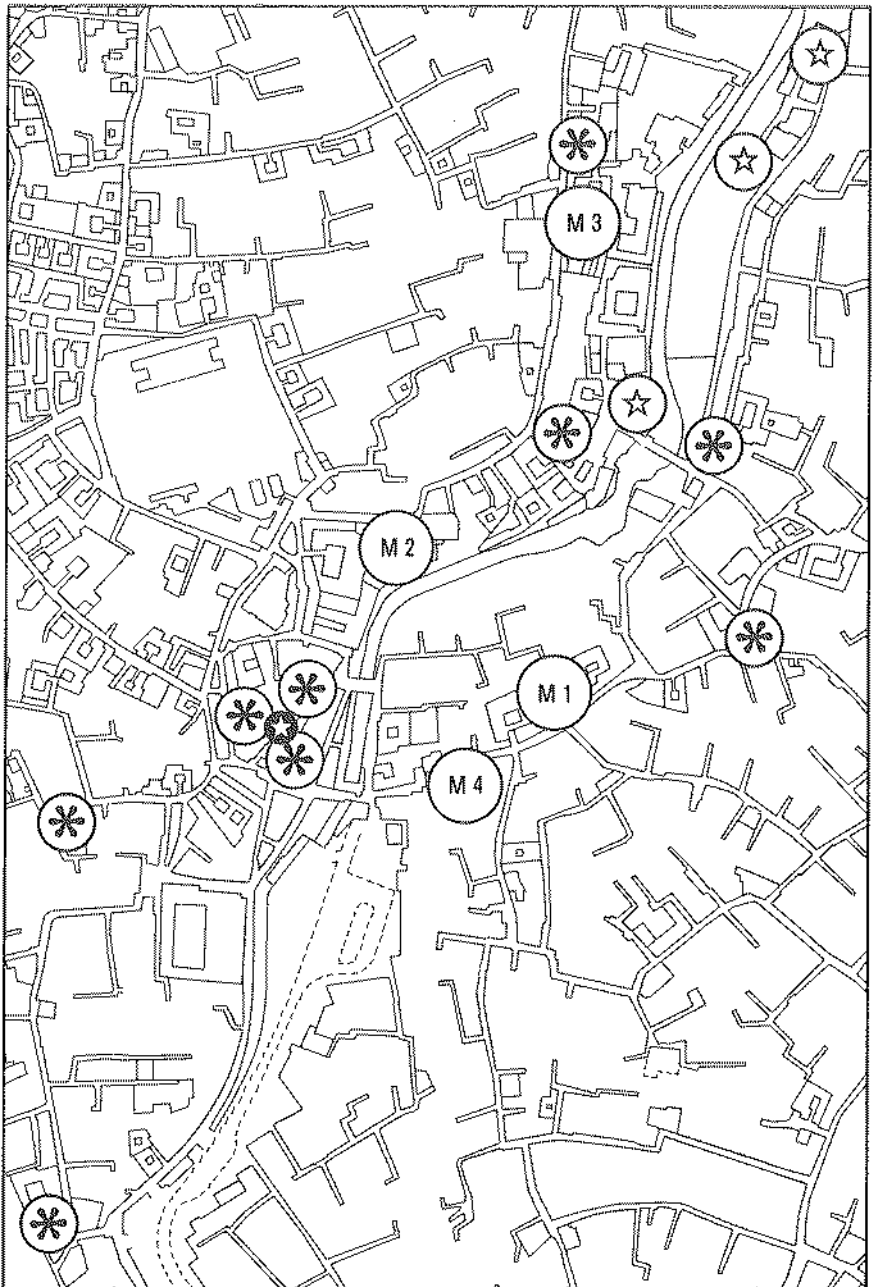
Das positive Wirken der Genossenschaft wurde durch den Zweiten Weltkrieg zwangsweise beendet. Die Metallverarbeitung erlebte einen großen Einbruch, da die Importe von Material und Werkzeugen versiegten. Nach der Unabhängigkeit wurde die Genossenschaft im Jahr 1964 neu gegründet. Jedoch konnte die „Société Coopérative Artisanale des Dinandiers de Fès“ nicht mehr ihre frühere Funktion einnehmen. Über ein Desinteresse beklagte sich mehrmals der Verbindungsmann zum Ministerium. „Comme signalé dans mon précédent rapport les adhérents de cette coopérative sont en majeure partie des gens aisés et se désintéressent de mon activité susceptible de connaître un bel avenir“ (*Chambre de Commerce de Fès* 1972). Dies ist jedoch nur zu verständlich, da die Rohstoffe von Groß-

händlern importiert werden²³³. Heute hat die Genossenschaft mit 56 Mitgliedern nur noch die Funktion, Arbeitsgeräte und Kleinmaterialien in ihrer Geschäftsstelle (Bild 30) an die Handwerker zu verkaufen. Außerdem spielt sie eine wichtige Rolle bei der Vermittlung von Krediten der Banque Populaire. Die Genossenschaft selbst gibt lediglich Lieferkredite für ihre Kunden. Bei der Ausschüttung der Dividende wird – wie üblich – nach den Kapitalanteilen und Einkaufsvolumen verfahren.



Bild 30. Geschäftsstelle (Hanut) der „Société Coopérative Artisanale des Dinandiers de Fès“ in der Medina


233) In Fès gibt es – nach Informationen eines Importeurs im Fondouk Cheratinne – vier Großhändler (Importeure) und ungefähr 8 Bazaris, die sich mit dem Handel von Rohmetall beschäftigen. Die Preise wurden wie folgt angegeben: Messing aus Italien kostet 20–24 DH/kg und Neusilber aus Italien, Frankreich, Belgien, der Bundesrepublik Deutschland und England 30–33 DH/kg.





Kartengrundlage: E. Wirth



Entw.: A. Escher 1984

 Galvanotechnische Betriebe
(Auftragsarbeit)

 Beispiel – Fondouk
(M 1, M 2, M 3 und M 4)

 Industriebetriebe

 Sitz der Genossenschaft

Abb. 59. Lage der galvanotechnischen Betriebe und der Fondouk-Beispiele mit Metallhandwerkern in Fès

8.2.3 Auswahl von vier Produktionsstätten (Fondouks)

Die Verarbeitung von Neusilber und Messing ist in Fès²³⁴ in unterschiedlichster Art und Weise organisiert. Es wurden vier Fondouks²³⁵ mit mehreren Produktionsstätten ausgewählt. An den Beispielen der dort arbeitenden Handwerker werden unterschiedliche Arbeits- und Vermarktungstechniken aufgezeigt. Alle vier Fondouks liegen in der Industriezone des Oued Fès (Abb. 59). In der Beschreibung der Arbeitsweise und der Handlungsstrategien einzelner Betriebe läßt sich die Organisation des Metallhandwerks in Fès erkennen. Sodann gehen wir auf die galvanotechnischen Betriebe ein, die die Versilberung der Alpakaprodukte besorgen; ihre Expansion ist ein guter Indikator für die Entwicklung der Verarbeitung von Neusilber in der Medina. Danach erfolgt die Darstellung einer wichtigen Strategie der Messingschmiede. Abschließend wird die Produktion von Aluminiumplatten abgehandelt. Im folgenden ist zu beachten, daß die Betriebe je nach Patron und Auftraggeber 3–4 oder 7–8 Monate im Jahr arbeiten. Dies ist wiederum von Jahr zu Jahr verschieden. Es kann also kein Jahresverdienst berechnet werden, sondern die Angaben zur Gewinnspanne der Handwerker spiegeln immer nur den Stand des jeweiligen Monats wider.

8.2.4 Fondouk Bennis (M 1)

Seit 7 Jahren gibt es im Fondouk Bennis metallverarbeitende Betriebe. Vorher wurden die Räume ungefähr 14 Jahre lang von Handwerkern als Lager für Tierfelle und Wollflocken benutzt. Ab 1975 wird von einer Zunahme des Metallhandwerks im Fondouk berichtet. Neben zwei Tragetaschenflechtern und einem größeren Schreinereibetrieb befinden sich im Erdgeschoß neun Betriebe, die Metall be- und verarbeiten. Acht der neun Betriebe führen an vorgeformten Metallgegenständen nur einen Arbeitsgang aus. Sechs Betriebe versehen die Waren (Teller, Teekannen etc.) mit Mustern, die mit Hilfe von Hammer und Meisel unterschiedlicher Größe und Form eingeklopft (ziseliiert) werden. Beim Ziselieren sitzt der Arbeiter auf einem kleinen Stuhl und hat vor sich auf einem im Boden befestigten Eisengestell den Teller oder die Teekanne liegen. Die Gestelle sind je nach Arbeitsgegenstand unterschiedlich geformt; sie werden von den Grobschmieden aus Industrieabfällen hergestellt. Drei weitere Betriebe geben Metalltellern mit Holzhammern die äußere Form. Dabei wird der Rand eingebogen oder es werden Ausbuch-

234) Die gemeinsame Abhandlung der Rohstoffverarbeitung von Messing und Neusilber ist deswegen gerechtfertigt, weil viele Handwerker beide Metalle bearbeiten. Außerdem kann die Messingverarbeitung als „Teilbehandlung“ der Neusilberverarbeitung interpretiert werden.

235) Die Auswahl der Fondouks ist zwar willkürlich, jedoch decken die beschriebenen Handwerksbetriebe fast alle Betriebstypen in Fès ab.

tungen in den Teller geschlagen. Die Arbeiten erfordern manuelles Geschick, sind aber verhältnismäßig einfach zu erlernen und auszuführen. Wie aus Tabelle 60 hervorgeht, haben alle Patrons im Fondouk ein Alter zwischen 20 und 27 Jahren; die Arbeiter sind jünger. Kinderarbeit ist im Metallhandwerk in Fès sehr häufig anzutreffen. Insbesondere für die Ziselierstätigkeit erweisen sich Kinder als äußerst geschickt und flink²³⁶.

Alle Betriebe arbeiten mit einer Ausnahme ohne eigenen Kapitaleinsatz. Die Waren werden von Händlern oder Kapitalgebern gebracht, die ein bestimmtes Dessin bestellen. Für jede Form/Dessin wird ein Preis pro Stück festgelegt. Lediglich ein Betrieb kauft die halbfertige Ware auf und setzt sie an andere Händler oder Handwerker wieder ab. Je nach Auftrag werden Messing oder Alpaka mit einem Muster versehen. Bei der Durchführung der Arbeit ergeben sich keine Unterschiede. Die Auftragsarbeit ist für das Metallhandwerk in Fès typisch.

Tabelle 60: Die Betriebe im Fondouk Bennis (M 1)

Nr. in Abb. 60	Arbeitsablauf	Herkunft des Patrons	Jahre des Patrons in Fès	Alter des Patrons	Anzahl der Arbeiter	Alter der Arbeiter	Miete/ Monat
1	Dessin	Tsoul (Vater)	5	21	7	16-21	60 DH
2	Form	Mernissa (Vater)	5	26	1	19	75 DH
3	Dessin	Fès	7	22	5	12-18	70 DH
4	Dessin	Hieïna	2	27	3	8-18	120 DH
5	Dessin	Fès	5	27	5	10-19	250 DH
6	Dessin	Sefrou (Vater)	8	20	-	-	35 DH
7	Form	Tafilalet (Großvater)	4	21	1	17	80 DH
8	Form/Dessin	Hieïna (Vater)	7	25	1	20	40 DH
9	Qzadriya	Oujda	5	24	3	15-24	100 DH

Einzelbetriebe im Fondouk Bennis

Ziselieraufträge (Nr. 5) erledigt der 27jährige Patron, dessen Vater aus dem Gebiet der Hieïna kommt. Er ist seit 13 Jahren in der Medina von Fès tätig. Seit 2 Jahren arbeitet er mit drei Beschäftigten, denen er 15, 24 bzw. 10 DH/Tag bezahlt. Er hat im Vergleich mit anderen Patrons eine relativ hohe Miete von 120 DH zu entrichten.

236) Damit ist nicht der Kinderarbeit das Wort gesprochen. Allerdings muß die Problematik der Kinderarbeit differenzierter gesehen werden, als dies in westeuropäischen Medien generell üblich ist.

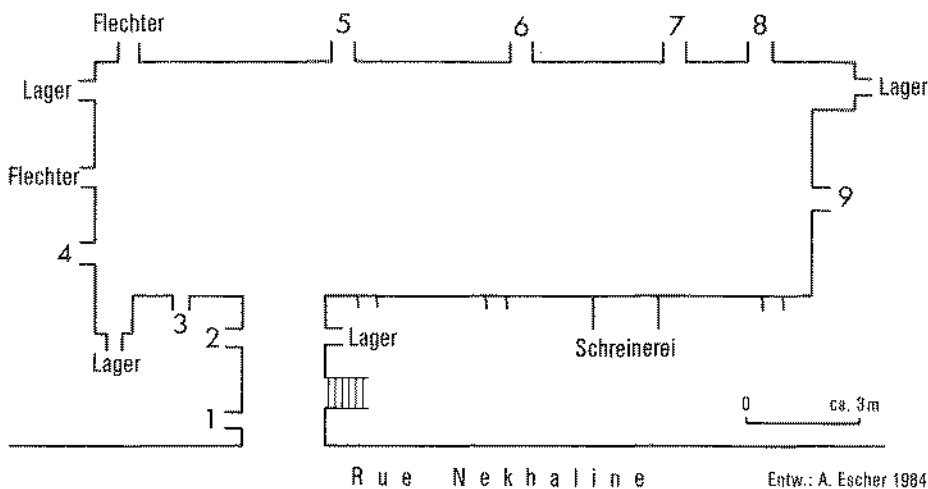


Abb. 60. Fondouk Bennis/Fès

Die „Formgeber“ bearbeiten Messingteller mit Holzhämmern; auch sie führen nur diese eine Tätigkeit am Objekt aus. Der Betrieb (Nr. 7) wird von einem Brüderpaar geleitet. Sie arbeiten seit vier Jahren im Hanut und bezahlen 80 DH Miete und 10 DH Strom. Ihr Großvater war noch im Tafilalet zu Hause, der Vater hingegen hat bereits in Fès als Grobschmied gearbeitet. Doch riet ihnen der Vater nicht zum Schmiedehandwerk, da der Verdienst in dieser Branche gering und rückläufig sei. Die beiden Brüder bearbeiten in einem 8-Stunden-Arbeitstag derzeit 50 runde Platten für 3 DH das Stück und 100 kleine Messingteller für 0,50 DH pro Stück. So erzielen sie einen relativ hohen Tagesverdienst. Darauf angesprochen, meinten sie, daß sie nicht nur für sich arbeiten, sondern zum Unterhalt der 11köpfigen Familie beitragen würden. Die anderen, jüngeren Geschwister können nicht zuletzt deswegen zur Schule gehen.

Ziselierarbeiten nach Auftrag fertigt ein Betrieb (Nr. 1) mit sieben Angestellten. Der Patron arbeitet seit fünf Jahren im Fondouk und bezahlt lediglich 60 DH Miete. Aufgrund der Lage an der Straße hat der 21jährige Patron neben der Auftragsarbeit auch mit dem Verkauf von Spiegeln und Tellern begonnen. Dies trägt wesentlich zur Erhöhung des Verdienstes bei.

Eine weitere Variante besteht darin, daß der Patron die Ware aufkauft, bearbeitet und daraufhin weiterverkauft. Nach diesem Prinzip verfährt der 22jährige Patron (Nr. 3) aus Fès; er ist seit 16 Jahren in der Branche tätig und seit sieben Jahren selbständig. Mit vier Angestellten bearbeitet er in der Woche 80–100 kg Metall. Die Gegenstände werden zu 30 DH/kg in maschinell geformtem Zustand (Messing) erworben und je nach Qualität der Ziselur zu 42–50 DH/kg wieder veräu-

ßert. Bei Unkosten von ungefähr 250 DH (Lohn, Miete und Licht) pro Woche bleibt dem Patron noch genügend übrig.

Eine Ausnahme in Fondouk ist der Betrieb (Nr. 9) des 24-jährigen Patrons mit vier Arbeitern, die 24, 18, 19 und 15 Jahre alt sind. Man fertigt dort Teeservices (Ensembles du Thé)²³⁷. Bild 31 zeigt die fertigen vier Dosen nach der Versilberung. Bis dahin müssen viele Arbeitsschritte durchgeführt werden: Das in Rollen angelieferte Weißblech wird in rechteckige Stücke geschnitten. Danach werden die Einzelteile je nach späterer Funktion und Verwendungszweck ziseliert; das Muster wird mit Hammer und Meisel in das Metall eingeschlagen. Die einzelnen Teile werden zusammengelötet oder mit Scharnieren versehen. Meist lötet man Zierat aus Bronzeteilchen an. Sie werden vorher in grober Form gegossen und von einem anderen Handwerker entweder per Hand gefeilt oder mit Maschinen gefräst. Anschließend wird das Stück mit Hilfe von Maschinen geputzt und zum galvanotechnischen Betrieb zur Versilberung gebracht. Dort wird es mit einer Silberschicht überzogen, nochmals gereinigt und gegebenenfalls verpackt. Je nach Produkt sind

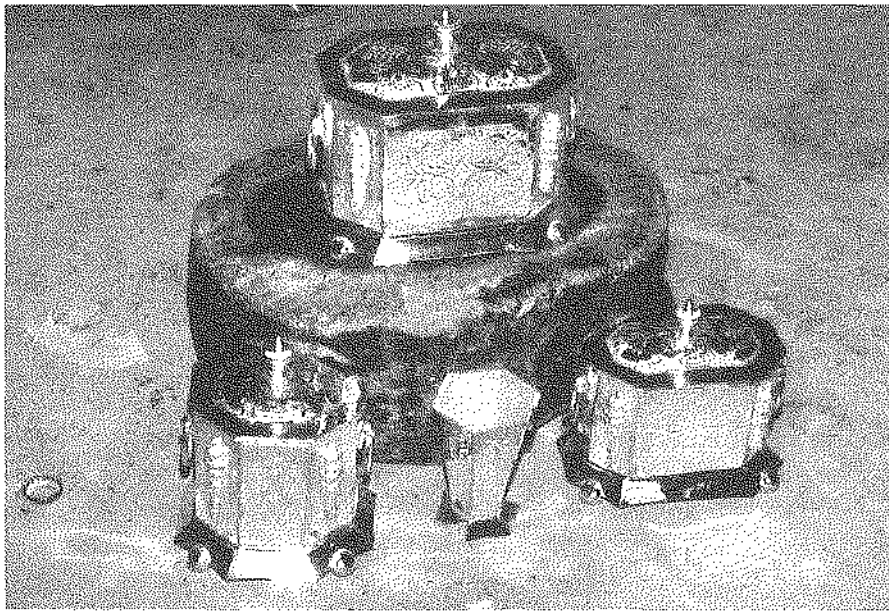


Bild 31. Vierteiliges Teeservice (Ensemble du Thé) aus versilbertem Alpaka (Maillechort)

237) In keinem marokkanischen Haushalt darf das Teeservice fehlen; es umfaßt vier bis fünf Teile: Zuckerdose, Teedose, Dose für die Minze und Wasserbecher (vgl. J.-P. HOUSSEL 1966, S. 67).

manchmal spezielle Zwischenschritte notwendig, z. B. die Härtung von Teekannendeckeln oder Parfumbehältern nach dem Stanzen und Formen im Feuer oder das Stanzen und Auflöten von Verzierungen aus Neusilber.

Während in vielen Handwerksbetrieben nur ein Arbeitsgang ausgeführt wird, wie in den bisher vorgestellten Betrieben, werden in Betrieb Nr. 9 alle genannten Tätigkeiten in einem Hanut ausgeführt. Der Patron ist lediglich am Gewinn beteiligt, Handel und Verkauf besorgt der Kapitalgeber. Bei einer wöchentlichen Produktion von 40 „Einheiten“ belaufen sich die Unkosten auf ungefähr 190–200 DH pro Stück (vgl. Tabelle 61). Im Einzelhandel wird für ein Ensemble du Thé bis zu 350 DH gezahlt. Die hohe Verdienstspanne ist offensichtlich. Unabhängig von Form und Funktion eines Produkts sind bei der Verarbeitung von Neusilber in der Regel noch mehr Arbeitsgänge notwendig, wie die nachfolgende Skizze zeigt (s. Abb. 61).

Alle versilberten Alpaka- oder Neusilberwaren erfordern etwa die gleichen Arbeitsschritte²³⁸. Die betriebliche und räumliche Organisation ist jedoch sehr unterschiedlich. In der Zone am Oued Fès finden sich Industriebetriebe mit 60 und mehr Arbeitern, die alle Produktionsschritte selbst ausführen. Diese Unternehmen sind nicht Gegenstand unserer Untersuchung. Sie stellen eine nicht geringe Konkurrenz für die Handwerker dar. Zwischen dem *Handwerker*, der einen Arbeitsraum anmietet, über die Werkzeuge verfügt und auf Auftragsbasis einen Arbeitsgang an einem Produkt durchführt und dem *Industriebetrieb*, der alle Arbeiten verrichtet, gibt es eine Vielzahl von Zwischenstufen.

Tabelle 61: Wöchentliche Produktionskosten des Qzadriya-Betriebs im Fondouk Bennis/Fès

Kostenfaktor:		
Neusilber	120 kg (32 DH/kg)	3840 DH
Lötmasse	5 kg (310 DH/kg)	1550 DH
Gas	2,5 Flaschen (31,50 DH/kg)	79 DH
Messingstücke	40 (1 Satz von 16, 12, 6 und 3 Teilen)	
	25 DH/Satz	1000 DH
Versilberung	40 × 20 DH/Einheit	800 DH
Arbeitslohn/Woche	2 × 50 DH/Woche und	
	2 × 15 DH/Tag	280 DH
Mietkosten	25 DH/Woche	25 DH
		<hr/>
		7574 DH
		<hr/>

238) Für die Messingverarbeitung bei Tellern gilt ein anderer Arbeitsablauf. Der Rohstoff wird nicht in großen Rollen wie das Alpaka, sondern bereits in vorgeformten runden Platten angeliefert. Diese werden zum Pressen gegeben oder vom Handwerker zuerst ziseliert und dann von Hand geformt. Außer den Tellern stellt man in Fès nur noch wenige Produkte aus Messing her.

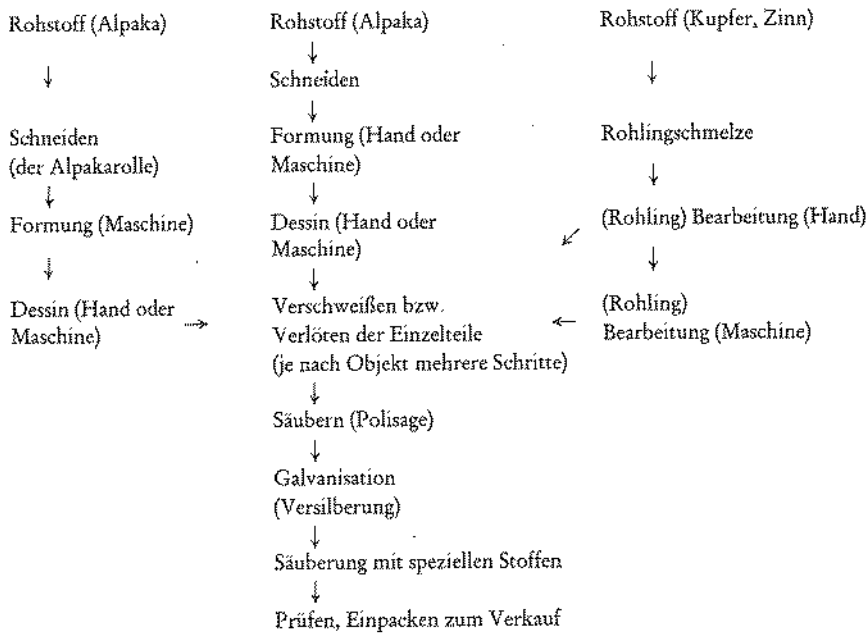


Abb. 61. Schematisierter Arbeitsgang für Qzadriya-Produkte

8.2.5 Fondouk el Mechchatine (M 2)

Der Fondouk el Mechchatine diente ursprünglich als Wohnstätte für Studenten der Universität Moulay-Idriss Zerhoun. 1971 wurde der Fondouk geschlossen und vier Jahre lang nicht genutzt. Erst im Jahre 1975 öffnete man die Hawanit für Handwerker, deren vorherige Arbeitsräume in einem Fondouk im Zentrum der Medina durch Brand zerstört worden waren. Während damals alle Hawanit mit Pantoffelmachern besetzt wurden, sind heute nur noch acht von 36 Räumen von Harraza belegt. 20 Hawanit sind inzwischen vom Metallhandwerk belegt, das wiederum die Expansion dieser Branche am Oued Fès beweist. Sechs Räume werden von Händlern als Lager genutzt, zwei sind geschlossen (s. Abb. 62).

In Hanut Nr. 6 hat sich seit einem Jahr ein Händler im direkten räumlichen Kontakt mit den Metallhandwerkern ein Büro eingerichtet. Mit Schreibtisch, Telefon, Aktenordnern, Stühlen und Listen aller Art ist es bestens ausgestattet. Natürlich hat er, wie er bereitwillig und nicht ohne Stolz mitteilt, in anderen Fondouks auch Produktionsräume angemietet. Zusätzlich verfügt er über mehrere Drehbänke. Über die Zahl und die räumliche Verteilung seiner Einheiten schweigt er sich allerdings aus. Durch den Fühlungsvorteil mit den Handwerkern werden

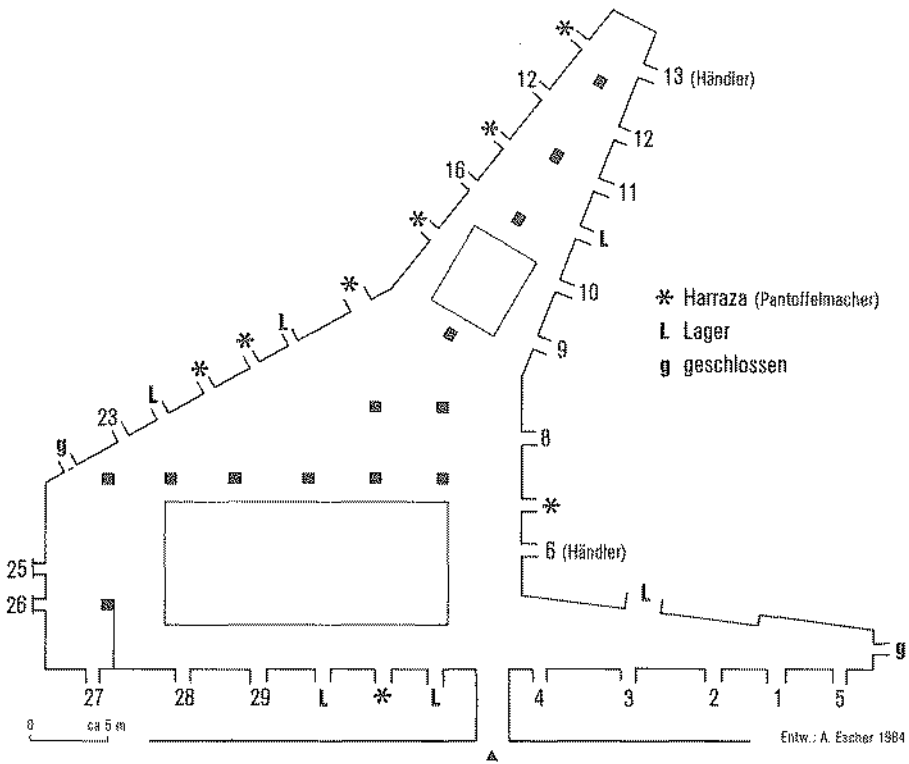


Abb. 62. Fondouk Mechchatine/Fès

seine Aufträge und Anordnungen schneller und exakter durchgeführt. Vor seinem Hanut ist ein 23jähriger Arbeiter damit beschäftigt, für den Händler Metallstücke aus einer Alpakarolle zu schneiden, die dann weiter verarbeitet werden. Die Bezahlung des Arbeiters erfolgt pro Stück.

Außer diesem Händler²³⁹ haben sich noch zwei weitere Patrons, die sich überwiegend mit dem Handel und nur sekundär mit der Produktion der Ware beschäftigen, im Fondouk etabliert: Seit sechs Jahren hat sich ein 27jähriger Fassi auf den Handel mit Metallware verlegt. Er kauft die Rohstoffe auf und gibt sie dann

239) Es ist problematisch, zwischen Handwerker und Händler exakt zu trennen, da oft ein Handwerker zu bestimmten Anteilen Händler sein kann, wenn ihm entsprechendes Kapital zur Verfügung steht. Außerdem ist es äußerst schwierig, die Händler auszumachen. Der Status Patron bzw. Arbeiter ist insbesondere in der Metallbranche in Fès sehr stark verwischt. Innerhalb unserer Ausführungen wird versucht, nur eindeutige Beispiele zu geben bzw. auf die Besonderheiten des Status' hinzuweisen.

von Handwerker zu Handwerker weiter. Die fertigen Produkte werden im Hanut Nr. 13 gesäubert und verpackt, um in den Verkauf außerhalb von Fès zu gehen. Im Hanut hat er einen Arbeiter, der 20 DH/Tag erhält und einen 10jährigen Buben, den er mit 50 DH/Woche entlohnt, angestellt. Miete und Strom betragen lediglich 60 DH/Monat.

Ein weit größeres Unternehmen – gemessen an der Zahl der Arbeiter – führt ein 53jähriger Patron (Nr. 26). Über Stufen erreicht man zwei Zimmer, die er für 150 DH anmietete. Der Patron hat sich ausschließlich auf rechteckige Gebäcktablets²⁴⁰ spezialisiert. Sie bestehen aus einer Platte mit geripptem Rand, Füßen und einer Verzierschlange aus Messing und werden in versilbertem Zustand verkauft. Im Betrieb des Patrons führt man Schneidarbeiten, Ziselieren, Säubern und Verpacken selbst aus. Die übrigen Arbeiten werden an andere Handwerker vergeben. Auf der Lohnliste hat der Patron insgesamt acht Beschäftigte von 7–26 Jahren, wobei der Siebenjährige nur 10 DH/Woche, der Vertreter des Patrons und Aufseher der Verpackungsarbeiten 50 DH/Tag verdient. Die anderen werden je nach Arbeitsleistung und Anwesenheitsdauer von 30 DH/Woche bis 20 DH/Tag entlohnt, die Lohnkosten betragen für eine Sechstageswoche 860 DH. Die Kalkulation (Tabelle 62) zeigt in der Umrechnung auf das Einzelobjekt, daß die Löhne nur ein untergeordneter Kostenfaktor sind. Bei einer täglichen Produktion von 20 Tablets würde – nach unserer Berechnung – der Patron einen Gewinn von 600 DH/Tag einstreichen. Das Beispiel dieses Betriebs zeigt wiederum, daß im Metallhandwerk hohe Gewinne erzielt werden können.

Im Keller unterhalb des letztgenannten Betriebes (Nr. 25) richtete ein 41jähriger Fassi eine Maschinenpresse für Messingplatten ein. Hier werden in zwei Arbeitsgängen runde Platten gepreßt und danach an einer Drehbank mit der typischen Randerhöhung versehen. Die durchschnittliche Leistung des Betriebs liegt bei 100–120 Platten während der Arbeitszeit von 8 bis 16 Uhr. An jeder Maschine sind zwei Arbeiter beschäftigt. Abschließend prüft der Vorarbeiter die Platten. Während die Arbeiter an der Presse je 20 DH/Tag erhalten, werden die Vorarbeiter an der Formmaschine und der Kontrolleur mit 0,3 DH/Platte entlohnt. Der 14jährige Mitarbeiter an der Maschine bekommt nur 5 DH/Tag. Für den Raum bezahlt der Patron, der selbst nicht arbeitet, 200 DH Miete; die Stromkosten belaufen sich auf 300 DH im Monat. Die beiden Maschinen hat er in Casablanca und Fès erworben. Bei einer groben Überschlagsrechnung bleiben über 100 DH täglich als

240) Für die Bezeichnungen der einzelnen Objekte hat sich eine Vielzahl regional differenzierter Begriffe ausgebildet. Bei Kuchen- und Gebäcktablets sind folgende Haupttypen zu unterscheiden: „Il existe deux types: thak, formé de plateaux superposés de diamètre croissant vers le bas, maintenus par une tige centrale et aiaka, plat creux fermé par un couvercle côneique“ (J.-P. HOUSSEL 1966, S. 67).

Tabelle 62: Produktionskosten eines Silbertabletts in Fès¹

Materialkosten:

Tablettboden (1,5 kg) 1 kg	33 DH	46,50 DH
Randhalterung (Material und Anlöten)		15,00 DH
Musterung der Randhalterung		2,00 DH
Materialkosten 4 Messingfüße (1 Stück 0,50 DH)		2,00 DH
Messingschlange (Randverzierung)		5,00 DH
Anlöten der Messingteile		10,00 DH
Säubern		4,00 DH
Versilbern		12,50 DH
Lohnkosten pro Woche	860 DH	7,20 DH
Miet- und Stromkosten	150 DH + 50 DH/Monat	8,30 DH
Verpackungsmaterial + Sonstiges		ca. 4,50 DH
		ca. 120,00 DH
Verkaufspreis pro Tablett		150,00 DH
Reingewinn für den Patron pro Tablett		<u>30,00 DH</u>

1) Die Angaben der Preise und der Produktionsziffer stammen vom Aufseher des Betriebes. Ungenauigkeiten können trotz mehrmaliger Überprüfung der Angaben in anderen Betrieben nicht absolut ausgeschlossen werden, jedoch dürfen sich die Abweichungen in einer Größenordnung von $\pm 10\%$ bewegen.

Reingewinn. Bezeichnenderweise wohnt er, wie viele seiner „Handwerker- und Händlerkollegen“ – im Gegensatz zu seinen Arbeitern – nicht in der Medina, sondern in der „ville nouvelle“ von Fès.

Gelegentlich werden auch Platten von Hand geformt; dies erfolgt vor allem dann, wenn vor der Formung die Platte bereits mit einem Muster versehen wurde. Im Hanut Nr. 10 ließ sich ein 23jähriger Handwerker aus Taounate nieder. In mehreren Schritten erhält die Platte, ausgehend von einer waagrechten Oberfläche, eine zweifach gewinkelte Randerhöhung. Drei Arbeiter von 11, 16 und 17 Jahren gehen ihm dabei zur Hand. Die Kosten für die Arbeitskräfte betragen nur 210 DH/Woche. Für den Patron kommen noch 55 DH Miete und 15 DH Stromkosten hinzu. Jedoch kann er über Aufträge nicht klagen; pro Tag werden 30 Einheiten für 5 DH bearbeitet. Dem Patron bleiben täglich, wenn gearbeitet wird, ca. 110 DH Gewinn. So erwies sich die Hauptinvestition von 5500 DH Schlüsselgeld vor zwei Jahren als sinnvoll. Auch im Hanut Nr. 25 werden im Auftragsverfahren Messingplatten per Hand mit Holzhammer und anderen Hilfsmitteln geformt.

Im Hanut Nr. 2 stellt ein Patron die Randstreifenverzierungen für die Gebäcksteller her. Von einer Metallrolle werden die Streifen in der notwendigen

Breite abgeschnitten und mit Hilfe einer Fräsmaschine aus den Streifen in regelmäßigen Abständen rechteckige längliche Öffnungen herausgestanzt. Für die Musterrung bezahlt der Auftraggeber 2 DH, für die Metallstreifen und das Anlöten des Streifens an die Platten 15 DH. Der Patron, ein 30-jähriger Fassi, der jeden Morgen im Anzug den Betrieb inspiziert, arbeitet für acht Kunden. Den Hanut leitet ein Teilhaber, der drei Arbeiter beaufsichtigt und zum Arbeiten anhält; er ist am Gewinn beteiligt. Der Patron selbst arbeitet nicht. Er betreibt noch fünf weitere Hawanit im Bazar.

In unmittelbarer Nachbarschaft ist ein 24-jähriger Arbeiter ebenfalls damit beschäftigt, mittels einer Maschine Streifen für die Randverzierung von Tablett herzustellen. Er produziert täglich 60 Stück für 7 Kunden. Nach dem Schneiden der Streifen werden diese sofort auf die von den Kunden gebrachten Teller oder Tablett aufgelötet und an der Nahtstelle mit einem Pulver gereinigt. Der Betrieb verrichtet Auftragsarbeit. Das bearbeitete Material wird von anderen Patrons, Händlern und Kunden gebracht und nach Ausführung der Arbeit abgeholt.

In vier Hawanit (Nr. 1, 3, 5 und 8) werden Ziselierarbeiten ausgeführt. Jeder der Patrons hat drei bzw. fünf jugendliche Arbeiter angestellt. Alle Betriebe bestehen erst seit 2 bis 3 Jahren im Fondouk und führen Auftragsarbeit aus. Das Hauptproblem bei der Betriebsgründung besteht darin, in geeigneter Lage einen Raum (Hanut) zu finden. Um überhaupt anfangen zu können, mußten die Ziseleure vor drei Jahren 5000 DH und vor zwei Jahren bereits 7000 DH Schlüsselgeld bezahlen. Die jungen Arbeiter sind durchschnittlich 14 bis 23 Jahre alt und nach ihren Angaben in Fès geboren, kommen aber meist in jungen Jahren aus der nächsten Umgebung nach Fès, um hier zu arbeiten.

Ein 22-jähriger Patron, der als Beispiel näher dargestellt sei, produziert für zwei Kunden, die am Platz Seffarin ihre Verkaufsläden haben. Er übernahm den Raum seines Bruders und arbeitet nicht pro Stück, wie es eigentlich bei den Ziseleuren üblich ist, sondern pro Kilo. Von seinen fünf Arbeitern, die 15, 22, 18, 23 und 23 Jahre alt sind, werden 11 kg pro Tag verarbeitet. Er entlohnt die Arbeiter mit 15–40 DH/Tag. Da er pro Kilo 20 DH verlangt, bedeutet dies einen Umsatz von 220 DH/Tag. Davon gehen neben den Mietkosten 120 DH für Löhne ab.

In den Räumen Nr. 12 und 23 haben sich zwei Lötbetriebe bzw. Schweißer niedergelassen. Sie führen – wie auch fast alle Ziseleurbetriebe – Auftragsarbeit aus. Jeder der zwei Betriebe beschäftigt drei Arbeiter. Der Betrieb im Raum Nr. 12 wird seit 3 Jahren von einem 28-jährigen in Fès geborenen Handwerker geleitet. Er arbeitet mittlerweile für eine Stammkundschaft von 8 Händlern und Bazaris, die bei ihm verschiedene Objekte löten lassen. Zur Zeit werden Tablett (50–60 pro Tag) mit Randschmuck (Messingschlange) versehen und an Zuckerdosen (15 Stück

pro Tag) Messingzierat (Füße etc.) angebracht. Für das Anbringen der Messingschlangen, das zwei Arbeitsgänge erfordert, bekommt der Patron 6 DH, für eine Zuckerdose 3,50 DH. Das wichtigste Arbeitsgerät ist ein Gaskocher, an dessen Flamme ein Lötisen erhitzt wird. Der Verbrauch liegt bei 2 Flaschen Gas (1 Flasche kostet 9 DH) in drei Tagen, sowie 3 kg Lötmetall (1 kg kostet 150 DH) in einer Woche. Weiterhin fallen je 50 DH Mietkosten für die Räume und 330 DH Lohnkosten für die drei Arbeiter an. Die tägliche Arbeitszeit wurde mit 8–18 Uhr bei einer Mittagspause von 1 Stunde angegeben.

In den Hawanit Nr. 27 und 28 werden Arbeiten ausgeführt, die in die Nähe der Nhasiya zu rücken sind. Man stellt Kupferkannen her. Der 56jährige Fassi beschäftigt fünf Mitarbeiter, denen er 145,50 DH Lohn pro Tag bezahlt. Seit 7 Jahren produziert er die Kupfergegenstände. Sein bester und wichtigster Kunde ist ein Italiener, dem er monatlich 200 Kannen liefert. Dieser zahlt sofort, während die marokkanischen Kunden die Ware oft nur auf Kreditbasis abnehmen.

Im Hanut Nr. 29 arbeitet ein 36jähriger Handwerker aus Taounate. Er bereitet Alpaka-Platten zur Versilberung vor und reinigt Messingplatten für den Verkauf. Drei Kunden geben ihm ständig ihre Platten zur Bearbeitung. Zum Säubern der Platten werden Kinder im Alter von 10–12 Jahren herangezogen, die 20 DH/Woche verdienen. Zwei ältere Mitarbeiter stehen mit Schutztüchern vor dem Mund an den Poliermaschinen. Nach dem Abschleifen werden die Platten mit Sägespänen, weißem Puder und verschiedenen Ölen abgerieben. Die Kosten für Strom betragen 400 DH und für Miete 100 DH/Monat.

Seit 3 Jahren produzieren im Hanut Nr. 11 zwei Patrons gemeinsam Lampenschirme. Mit Unterstützung von vier Arbeitern stellen sie Gehäuse her, die den traditionellen Öllampen nachempfunden sind. Sie arbeiten nur auf Bestellung für Händler oder private Auftraggeber. Für den Hanut hatten sie 8000 DH Schlüsselgeld zu entrichten. Die monatliche Miete beträgt 50 DH.

Die Produktion von Lampen war vor vielen Jahren in starkem Rückgang begriffen; im Rahmen des touristischen Marktes wurde sie in geringem Umfang wieder aufgenommen. R. LE TOURNEAU (1949, S. 338) berichtet von 16 Lampenherstellern, die ihre Arbeitsräume zwischen der Zaouiya von Moulay Idriss und der Straße Cherratine hatten. Andere Autoren wiesen auf den Rückgang der Lampenproduktion in Fès hin (z. B. C. RENÉ-LECLERC 1905, S. 349 und J. GALOTTI 1917 a, S. 40). Bereits L. MASSIGNON (1924, S. 6) spricht von einer „corporation disparue“. Die heutigen Produkte unterscheiden sich von den traditionellen Lampen in einem wesentlichen Punkt: Früher wurden die Lampen mit Öl gespeist und hatten entsprechende Vorrichtungen. Heute dienen die Produkte nur als „Fassade“ für die Glühbirne, um in Restaurants und vornehmen Wohnhäusern traditionelles marokkanisches Ambiente zu schaffen.

8.2.6 Fondouk Blida (M 3)

Im Fondouk Blida, der in unmittelbarer Nähe des Gerberviertels Suwwara liegt, sind während der Datenaufnahme 25 der 38 Hawanit mit der Be- und Verarbeitung von Alpaka und Messing beschäftigt. Von den restlichen 13 Räumen sind 6 geschlossen, zwei werden als Lagerräume für Rohstoff und Fertigprodukte genutzt. Zwei dienen als Wohnung (Schlafstätte) für alte Männer und in einem Hanut vernäht ein Handwerker Pantoffeln (Nr. 12). Außerdem ist noch ein Aufenthalts- und Schlafräum für den Wächter des Fondouks vorhanden (Abb. 63). Im 1. Stock arbeiten durchwegs Pantoffelmacher (Harraza). Während im Fondouk Mechchatine jeder Patron nur über einen Hanut verfügt und mit einer Ausnahme nur wenige Arbeitsschritte ausführt, ergibt sich hier eine etwas andere Situation.

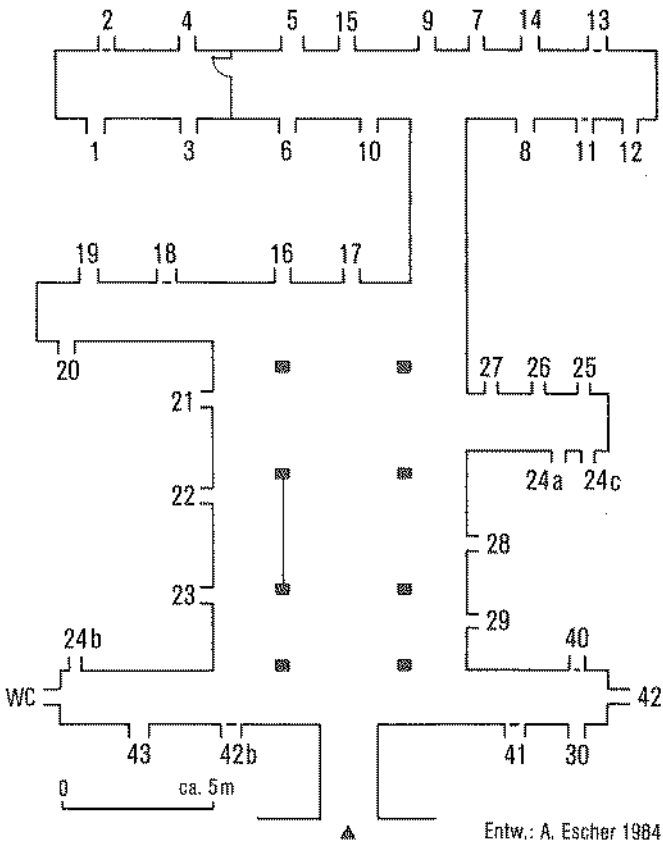


Abb. 63. Fondouk Blida/Fès

Kapitalkräftige Patrons mieten in einem oder mehreren Fondouks²⁴¹ oder in ehemaligen Wohnhäusern Räume, in denen verschiedene Arbeitsschritte vollzogen werden. Dabei wird sowohl eigene Ware bearbeitet als auch zur Auslastung des Betriebs bzw. der Infrastruktureinrichtung Auftragsarbeit übernommen.

Ein 36jähriger Fassi hat fünf Hawanit gemietet. Ein Raum ist ungenützt; in den übrigen wird ziseliert (Nr. 5), werden Teile angelötet (Nr. 8), mit Maschinen gefertigte Produkte gesäubert (Nr. 8 und 6) und im letzten Raum werden Teekannen kontrolliert und verpackt. Im gegenüberliegenden Raum läßt der Patron Handwerker Löt- und Schleifarbeiten ausführen. Verkauft wird die Ware in einem eigenen Laden des Patrons in der Medina. Der Betrieb verfügt über alle notwendigen Einrichtungen, Silbergeschirr zu fertigen und zu vermarkten.

Auch die Hawanit Nr. 22, 23 und 43 werden von einem einzigen Patron betrieben. In Nr. 22 und 23, die zu einer Einheit zusammengefaßt sind, ist ein großer Schleifbetrieb mit 16 Arbeitern von 9–21 Jahren untergebracht. Im Hanut Nr. 43 werden Metallgegenstände mit Hilfe einer Maschine geformt. Die entsprechende Weiterverarbeitung setzt man in Räumen am Platz Seffarin fort.

Schließlich ist noch ein Unternehmer zu nennen, der mehrere Einheiten im Fondouk betreibt. In den Räumen Nr. 24 a und 24 c stehen elektrische Drehbänke, mit denen man Metallteile formt. Um eine hohe Dichte des Materials zu erreichen, werden die Teile geformt und dann in Feuer (Nr. 24 b) auf Rotglut erhitzt; danach formt man sie nochmals mit Hilfe der Drehbank. Kinder bringen die Ware von Standort zu Standort und erhalten dafür 35–50 DH in der Woche. In Nr. 28 verfügt der gleiche Unternehmer über einen Polierbetrieb.

In den Hawanit Nr. 19, 20 und 25 formen Maschinen Metallteile für verschiedene Geräte. Die Einführung der mechanischen Formung trug stark zum Aufschwung der Branche und zum Ausbau der industriellen Verarbeitung bei. In Fès wurde die erste elektrische Drehbank 1946 eingerichtet (vgl. J.-P. HOUSSEL 1966, S. 67).

Im Raum Nr. 19 arbeitet ein Patron, der seine Geräte vor 12 Jahren in Casablanca erwarb. Neben 40 DH Miete hat er noch 100 DH Stromkosten/Monat und 40 DH/Woche an seinen 12jährigen Gehilfen zu bezahlen. Er produziert für 5 bis 6 Auftraggeber. Seine Tätigkeit besteht in der Formung eines Parfümbehälters aus drei Teilen. Für alle drei Teile erhält er 50 Centimes pro Stück.

Neben der Formung von Metallteilen mit Hilfe elektrischer Drehbänke, die dadurch eine exakte Form erhalten (insbesondere bei unterschiedlichen Einzel-

²⁴¹ Es ist äußerst schwierig, Eigentumsverflechtungen (bzw. Mietverflechtungen) über mehrere Fondouks hinweg zu verfolgen.

teilen, die ineinanderpassen müssen), gibt es im Fondouk viele Handwerker, die manuell arbeiten, wie die Betriebe in den Räumen Nr. 1 und Nr. 14.

Der 22jährige Patron aus Fès (Nr. 1) arbeitet seit fünf Jahren hier. Er mußte 5000 DH Schlüsselgeld bezahlen und entrichtet 40 DH Miete und 25 DH Strom. Seine drei Arbeiter, die ebenfalls aus Fès stammen und in der Medina wohnen, arbeiten seit vier Jahren bzw. seit einem Jahr für ihn. Er entlohnt sie mit 80 DH/Tag. Man bearbeitet drei verschiedene Objekte: zunächst Teller, die mit glattem Rand versehen werden (3 pro Tag für je 15 DH) weiterhin Kuchenschalen, die Vertiefungen erhalten (30 pro Tag für je 2,50 DH) und schließlich noch 20–30 kleine Messingteller, die mit einer Musterung (je 1 DH) und Form (je 1 DH) versehen werden.

Anders arbeitet der Formgeber in Hanut Nr. 14. Bei einer monatlichen Belastung von 35 DH/Miete und 15 DH Strom ist der Handwerker aus Oulad Amran seit sieben Jahren in diesem Raum tätig. Mit seinem 26jährigen Arbeiter formt er fünf ovale Platten täglich mit dem Holzhammer, wobei der Patron drei (er arbeitet länger) und der Arbeiter zwei produziert. Der einzige Kunde, für den sie arbeiten, bezahlt 15 DH pro Stück.

Im Fondouk finden sich sechs Ziseleurbetriebe. Der Patron von Hanut Nr. 3 ist 21 Jahre alt und arbeitet bereits seit 14 Jahren hier. Seit drei Jahren führt er selbst ein kleines Unternehmen. Neben der Miete (40 DH) fallen 15 DH Strom und 25 DH/Tag Lohn für den 17jährigen Arbeiter an. Beide bearbeiten von 8 bis 18 Uhr Teekannen; mittags ruht man 1,5 Stunden. Die jährliche Arbeitssaison – so berichtet der Patron – dauert acht Monate; in der übrigen Zeit (auch an Freitagen und islamischen Feiertagen) hat der Betrieb geschlossen. – In den Räumen Nr. 15, 16 und 17 sind weitere Ziseleure untergebracht. Die Betriebe beschäftigen drei bis vier Arbeiter. – Zwei Betriebe haben Messingplatten in Bearbeitung. Im Hanut Nr. 21 arbeitet ein Brüderpaar, das sich den Gewinn teilt. Sie beschäftigen zwei Arbeiter: einen 22jährigen, der 20 DH/Tag erhält und einen 15jährigen, dem sie 12,50 DH/Tag bezahlen. Der Betrieb bearbeitet täglich 25 Platten à 7 DH und 50 kleine Platten à 2 DH. Von den 275 DH, die die Brüder von zwei „festen Kunden“ erhalten, bleiben 240 DH pro Arbeitstag übrig. Die Brüder bieten ihren Kunden immer wieder andere Dessins an. Einer der beiden erklärt, daß sie die Musterungen von Mauern, von Holzschnitten und anderen Platten ganz einfach mit Papier und Bleistift (durch Bemalen der ganzen Oberfläche) kopieren. Mit Hilfe von Zirkel und Meißel wird das Dessin auf die Platte übertragen. – Im Hanut Nr. 42 ist ein Polierbetrieb untergebracht. Der Patron führt Reinigungsarbeiten auf Auftrag aus. Die 6 bis 19 Jahre alten Arbeiter werden mit 25 bis 60 DH/Woche entlohnt; lediglich der 19jährige Aufseher erhält 20 DH/Tag.

Obwohl in den meisten Fondouks viele Arbeitsgänge ausgeführt werden, kann man nicht davon ausgehen, daß jeder Fondouk eine Funktionseinheit dar-



Bild 32. Handt eines Ziseleurbetriebs in Fès

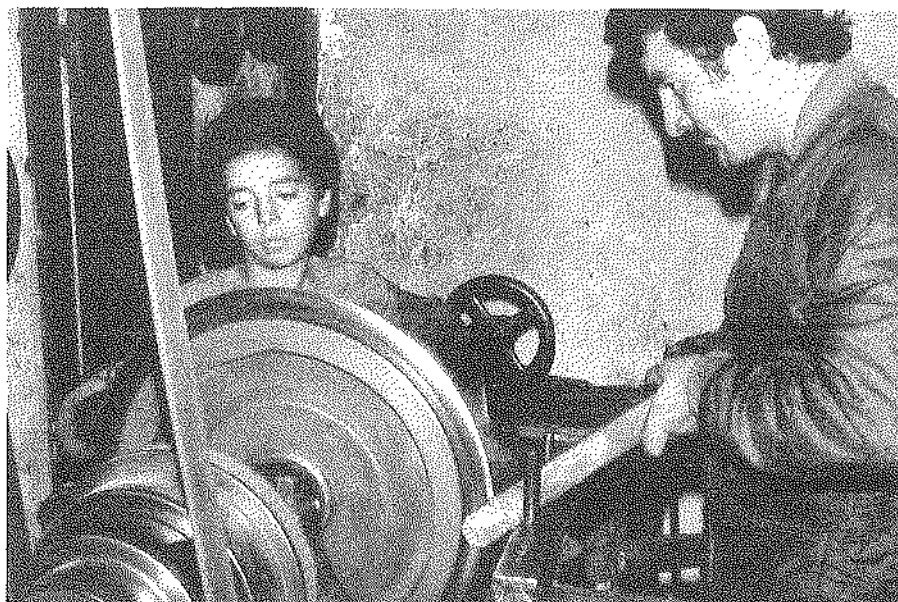


Bild 33. Formung von Messingplatten an der Drehbank

stellt, in der die anfallenden Arbeiten schrittweise und nach Bedarf auf die entsprechenden Räume verteilt werden; jeder Patron wird Erkundigungen anstellen, um so die möglichst besten Konditionen für die Ausführung der Arbeit zu erhalten. Dabei spielen, wie die Betriebsleiter (bzw. Händler) mitteilen, neben den Kosten auch Kriterien wie Zuverlässigkeit, Qualität der Arbeit und persönliche Beziehung (Verwandtschaft) zum Handwerker eine nicht unerhebliche Rolle. Die räumliche Distanz zu den ausgewählten Betrieben darf eine bestimmte Größe nicht überschreiten. Die Transporte der halbfertigen Teile werden von Kindern besorgt. Da die Kinder sowieso beschäftigt werden, fallen die Transportkosten so gut wie nicht ins Gewicht.

8.2.7 *Fondouk Louqid (M 4)*

Zur Ergänzung des vorstehend Dargelegten werden aus den Metallbetrieben des Fondouk Louqid zwei Betriebe ausgewählt. Ursprünglich waren bis vor wenigen Jahren neben wenigen Metallbetrieben Leder- und Flechthandwerk im Fondouk vertreten; sie sind inzwischen den Metallbetrieben gewichen.

Zuerst sei ein Ziseleurbetrieb vorgestellt, bei dem die Beschäftigungsstruktur typisch für das Gewerbe ist. Der 27jährige Patron arbeitet seit 12 Jahren in der Medina von Fès und führt seit 7 Jahren den Betrieb. Sein Vater lebt in Tsoul und ist als Friseur tätig. Die Miete für den Hanut beträgt 100 DH. Die Arbeit besteht darin, Messing- und Alpakaplaten mit Dekor zu versehen. Die runden Platten lagern am Eingang des Fondouks. Ein 12jähriger Arbeiter trägt zunächst mit Hilfe eines Zirkels geometrische Muster auf. Ein zweiter Beschäftigter führt ebenfalls mit dem Zirkel die gleiche Arbeit auf Platten anderer Größe aus. Darauf werden die Platten wieder auf einen Stoß gelegt. Von dort nimmt sie ein weiterer Arbeiter, der Grobmuster mit einem breiten Meisel in die Platten einschlägt. Die so vorgemusterten Platten gehen dann an den Nächsten weiter. Jeder Arbeiter führt an den Platten

Tabelle 63: Die Beschäftigten eines Ziseleurbetriebes im Fondouk Louqid/Fès

Alter	Herkunft	Herkunft des Vaters	Beruf des Vaters	Bezahlung	Arbeit
12	Hieïna	Hieïna	Metzger	23 DH/Woche	Zirkel
12	Fès	Tsoul	Friseur	15 DH/Woche	Zirkel
10	Hieïna	Hieïna	Fellah	12 DH/Woche	Meisel
17	Fès	Fès	Friseur	20 DH/Tag	Meisel
12	Fès	Cheraga	ohne Beruf	50 DH/Woche	Meisel
12	Fès	Fès	Händler	50 DH/Woche	Meisel
22	Tsoul	Tsoul (Brüder des	Friseur	15 DH/Tag	Meisel
18	Tsoul	Tsoul Patrons)	Friseur	20 DH/Tag	Meisel

eine bestimmte Tätigkeit aus. Trotz der einfachen Bearbeitung kann von einem hohen Maß an rationeller Arbeitsteilung gesprochen werden. Alter, Herkunft und Bezahlung der Arbeiter sind Tabelle 63 zu entnehmen. Der Patron beschäftigt mehrere Brüder, die aber nicht, wie oft üblich, am Gewinn beteiligt sind, sondern wie Arbeiter entlohnt werden.

Der zweite Betrieb hat sich auf die Herstellung von großem Geschirr (Abb. 64), das vor allem bei Hochzeiten und größeren Feiern gebraucht wird, spezialisiert. Insbesondere werden *Tbicka* aus Alpaka zur Präsentation von Speisen hergestellt (vgl. L. BENNANI-SMIRÈS 1980, S. 7). Private Kunden geben die Einzelstücke beim Patron des Betriebes in Auftrag. Man schneidet und formt hier lediglich das Metall. Alle anderen Arbeiten, wie Dessin, Messingverzierungen, Versilberung etc. werden an andere Betriebe delegiert. Die Aufsicht und die Verantwortung für das Gelingen der Produktion nach den Vorstellungen des Kunden liegt beim Betrieb, der den Auftrag angenommen hat. Der durchschnittliche Verkaufspreis für ein *Tbicka* mittlerer Qualität beträgt ungefähr 700 DH. Die Herstellungskosten belaufen sich auf 400 DH, wobei 70 DH auf Versilberung und 80 DH auf das Des-

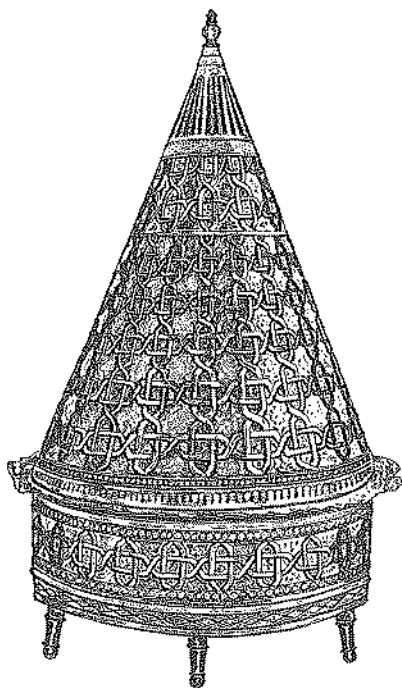


Abb. 64. Tbicka aus versilbertem Alpaka (Maillechort)

sin entfallen. Zwar hat der Patron derzeit drei Objekte in Arbeit, es wird jedoch – nach seiner Auskunft – pro Woche nur ein Tbicca fertiggestellt. Die beiden Arbeiter erhalten täglich 15 DH. Mit dem Auftrag durch den Kunden wird eine Anzahlung fällig, damit der Patron über das notwendige Kapital verfügt, um das Material und die anfallenden Arbeiten der anderen Handwerker bezahlen zu können. Wichtig ist festzuhalten, daß der Auftraggeber zugleich Endverbraucher ist. Bei den großen teureren Objekten wird somit der Zwischenhandel übergangen. Der Handwerker führt Arbeitsschritte selbst aus und organisiert den restlichen Arbeitsablauf. Diese Form der Produktionsorganisation ist an größere Objekte gebunden.

8.2.8 Die Entwicklung der galvanotechnischen Betriebe

Die Entwicklung des Metallhandwerks in Fès ist eindeutig auf die Einführung von Neusilber (Maillechort) als Rohstoff und Ausgangsbasis für Tafelgeschirr und viele andere Produkte zurückzuführen. Maillechort läßt sich gut bearbeiten und kann unproblematisch galvanisiert werden²⁴². Fast alle aus Neusilber hergestellten Produkte werden heute in einem abschließenden Bearbeitungsgang mit ei-

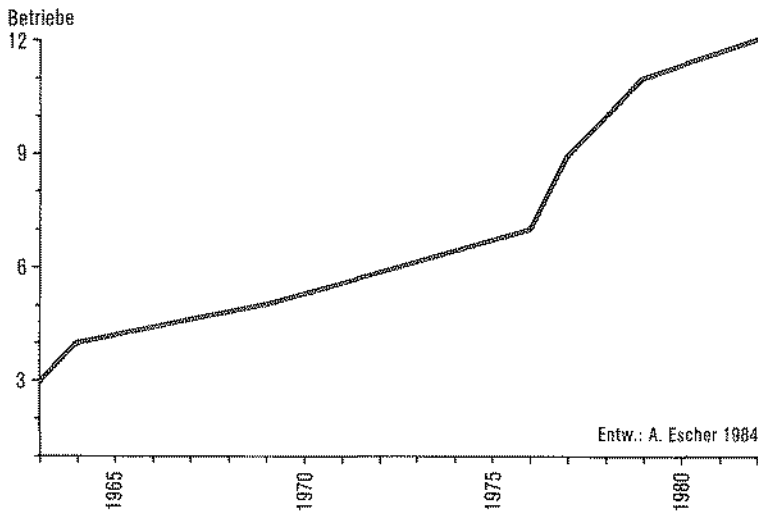


Abb. 65. Die Entwicklung der galvanotechnischen Betriebe in der Medina von Fès

242) „En effet au laiton facile à travailler qui fournit les articles de qualité courante, s'ajoute depuis 1959 le repoussage du maillechort, alliage blanc, dur, susceptible d'un beau poli et qui reçoit facilement nickelage, chromage et argenture“ (J.-P. Housset 1966, S. 67).

nem Silberüberzug versehen. Ende der fünfziger Jahre entstanden die ersten galvanotechnischen Betriebe in Fès. Nach langsamen Anstieg der Betriebszahl bis 1975 nahm sie bis 1979 auf elf Betriebe zu. Ein weiterer Betrieb eröffnete 1982 (Abb. 65). Alle Betriebe liegen in der „zone industrielle“ entlang des Oued Fès (Abb. 59).

Die Betriebe bedienen sich alle der Galvanotechnik²⁴³, um Alpaka zu versilbern. Von den zwölf vorhandenen Betrieben arbeiten heute neun nach Aufträgen; die drei anderen wurden inzwischen zu Industriebetrieben ausgebaut, die alle Produktionsschritte selbst ausführen und 50 bis 70 Arbeiter beschäftigen. Die ältesten Betriebe exportieren nach Saudi-Arabien, Frankreich und Italien. Zusätzlich vermarkten sie über Bazarläden in der Medina. Diese Betriebe sind durchwegs mit Büroräumen ausgerüstet. Ein Betrieb wird sogar nächstes Jahr seine Produktionsstätte an den Stadtrand verlagern, da die Expansionsmöglichkeiten in der Medina beschränkt sind und die Umstellung des Arbeitsablaufes auf eine rationellere Produktionsorganisation in der Medina zu kostenintensiv wäre.

Es besteht nur selten eine organisatorische Verbindung der Betriebe mit den Handwerkern. Dies hindert die Industrie aber nicht, Rohmaterial aufzukaufen und an Handwerksbetriebe zur Fertigung zu geben, um sie schließlich im eigenen galvanotechnischen Betrieb zu versilbern. Die Eigentümer sind ausnahmslos Fassi. Nur bei zwei der galvanotechnischen Auftragsbetrieben, die jeweils von drei Teilhabern betrieben werden, sind auch zugewanderte Personen beteiligt.

Beispielbetrieb

Ein galvanotechnischer Betrieb, der im Auftragsverfahren arbeitet, sei als typisches Beispiel nachfolgend beschrieben. Der Betriebsraum ist in zwei Einheiten untergliedert. In einem Teil wird versilbert. Hier befinden sich die Behälter mit Chemikalien zur Vorbereitung des Metalls (Bild 34). Dazwischen stehen Behälter mit Wasser zur Reinigung der Metallwaren. In diesem Raum arbeitet ein 16jähriger Fassi; er hat von 8 bis 12 und 14 bis 17 Uhr Dienst und erhält 75 DH/Tag (f). Die Höhe des Verdienstes ist nicht zuletzt einerseits durch die Verantwortung (Silber!), andererseits durch die gesundheitliche Belastung aufgrund der chemischen Dämpfe bedingt. Nach der Versilberung werden die Metallwaren mit Sägespänen und weißem Pulver poliert, zum Abtransport bereitgestellt oder in Papier und Schachteln (je nach Auftrag) verpackt. Die Säuberung wird – wie auch in den anderen Betrieben – von Frauen ausgeführt. Sie erhalten 20 DH/Tag für ihre Arbeit. Daneben sind noch Kinder mit Tragearbeiten beschäftigt. Der Betrieb verfügt

243) Als Galvanotechnik wird das Verfahren, metallische Niederschläge durch Elektrolyse auf Metallen zu erzeugen, bezeichnet. Mit Hilfe dieser Technik versilbert man heute alle Gegenstände aus Alpaka, von der repräsentativen Terrine bis zu Grillstäbchen.

über 13 bis 15 feste Kunden, die ihre Waren hier versilbern lassen. Für jeden wird eine Liste geführt, in die Tag, Umfang, Beschaffenheit, Anzahl und Art der Ware eingetragen wird. Am Ende des Monats begleicht man die Rechnung. Jedes Stück hat seinen Preis, der in der Regel bei kleineren Objekten je nach Größe und Versilberungsdauer von 5–20 DH variiert. Abschließend sei noch erwähnt, daß der Patron in der Medina zwei weitere Betriebe besitzt, in denen er Metallwaren aller Art herstellt. Die Standortwahl der galvanotechnischen Betriebe ist einsichtig: Sie müssen sich in fußläufiger Nähe zu den Handwerkerkern befinden, die ihre Ware antransportieren. – Ausgehend von den dargestellten Beispielen läßt sich folgendes vereinfachtes Flußdiagramm für den Material- und Warenstrom zwischen Händler, Handwerker, Bazari und Kunden skizzieren (s. Abb. 66).

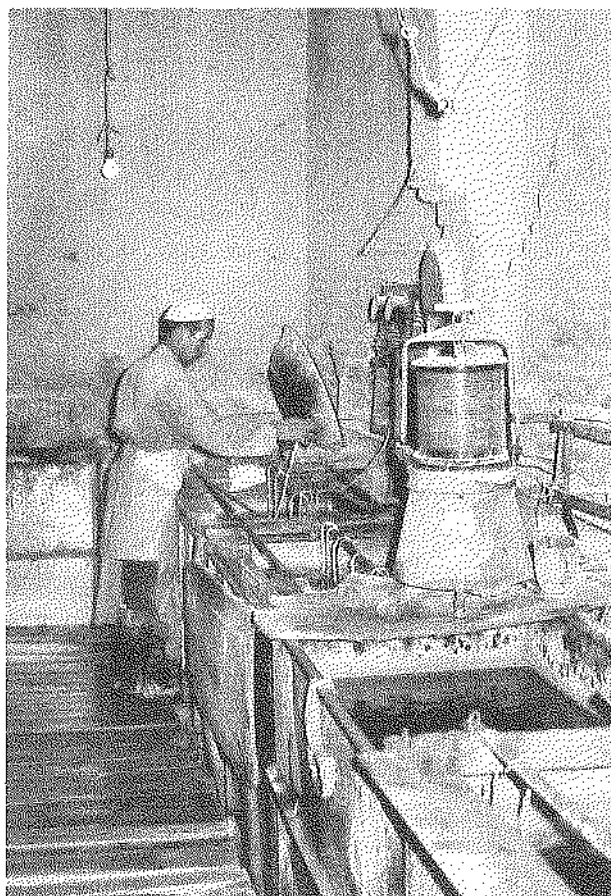


Bild 34. Innenraum eines galvanotechnischen Betriebs in der Medina von Fès

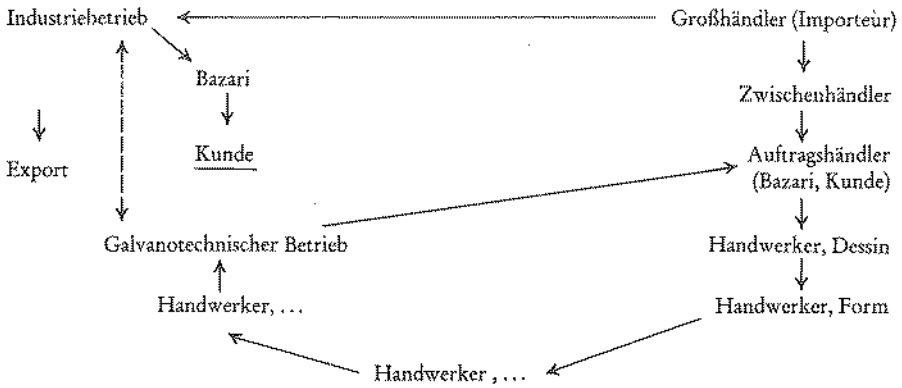


Abb. 66. Vom Rohstoffimporteur zum Kunden

8.2.9 Eine Handlungsstrategie der Messingschmiede (Seffara)

Wie eingangs erwähnt, versuchen viele Seffara, die Messing als Rohstoff verwenden, dem Druck der Händler zu entgehen. Der überwiegende Teil der Seffara ging dazu über, im Hanut zu produzieren und zu verkaufen, d. h. der Handwerker vermarktet seine Produktion selbst. Wie auch bei anderen Branchen sind es insbesondere Touristen, die Messingware kaufen. Der Standort spielt dabei eine wichtige Rolle für das Geschäft. Die Strategie, sich aus der räumlichen Konzentration der Handwerker zu lösen und von Touristen frequentierte Standorte aufzusuchen, wird für die Seffara von Fès bereits in den zwanziger Jahren beschrieben. Vergeblich versuchten damals Muhtasib und Amin die Betriebsverlagerungen zu unterbinden. Der Verfall der Hanta fand so gewissermaßen auch seine räumliche Ausprägung. L. MASSIGNON (1924, S. 74) berichtet von einem derartigen Fall: „L'amin des Seffârîn de Fès se plaignait à P. Ricard et à moi qu'un des leurs, Ben Dj... de Marqtân, eut été s'installer hors de leurs souq à °Ain °Allou, pour drainer les touristes; mais le mohtasib ne pouvait le faire réintégrer son souq sans s'exposer aux réclamations des Européens, qui préfèrent ne pas avoir à descendre jusqu'au Marqtân.“

Ein typisches Beispiel für diese Strategie ist der 30jährige Patron, der vor zwei Jahren einen Hanut neben dem Eingang zum Fondouk Sagha gemietet hat. Er mußte 10 000 DH Schlüsselgeld aufbringen und hat 200 DH Miete im Monat zu bezahlen. Davon sind 35 DH an Habous abzuführen. Der Fondouk Sagha wurde im Jahr 1749/50 erbaut. Viele Stadtführer machen hier am Platz Sagha halt, um den Touristen Architektur und traditionelle Funktion eines Fondouks zu erläutern. Damit sind die Voraussetzungen für die Standortgunst gegeben, die den Patron veranlaßten, sich gerade hier einzumieten (Bild 36). Im Hanut sind zwei An-

gestellte beschäftigt: ein 24jähriger Verkäufer, der 30 DH/Tag verdient und ein 20jähriger Ziseleur. Der letztere arbeitet im Hanut und demonstriert den Touristen seine Fertigkeit. Außer der Plattenproduktion, die auch nach Marrakech verkauft wird, betreibt der Patron beim Bab Ftouh ein kleines Unternehmen, wo er vor allem Spiegel mit Messingrahmen versieht. Zur Zeit beschäftigt er dort sieben Arbeiter. Er verkauft die Spiegel selbst, indem er mit Bahn und Bus Städte im Norden (Tanger, Tétouan, Nador, Oujda) und im Süden mit Agadir und Marrakech Touristenzentren beliefert. Diese Vermarktungsstrategie findet sich bei einem großen Teil der Seffara, die sich auf unterschiedliche Objekte spezialisiert haben. Die Preisgestaltung für eine runde Tischplatte kann Tabelle 64 entnommen werden. Die Produktionskosten betragen 45,5 DH. Der Verkaufspreis „en gros“ wird mit 35 DH/kg angegeben, d. h. eine Platte mit 1,5 kg ist für den Großhändler um 52,50 DH zu haben. Die Platten werden an Touristen nicht unter 150 DH und bis zu 400 DH und mehr verkauft, je nach Kaufgeschick des Kunden²⁴⁴.

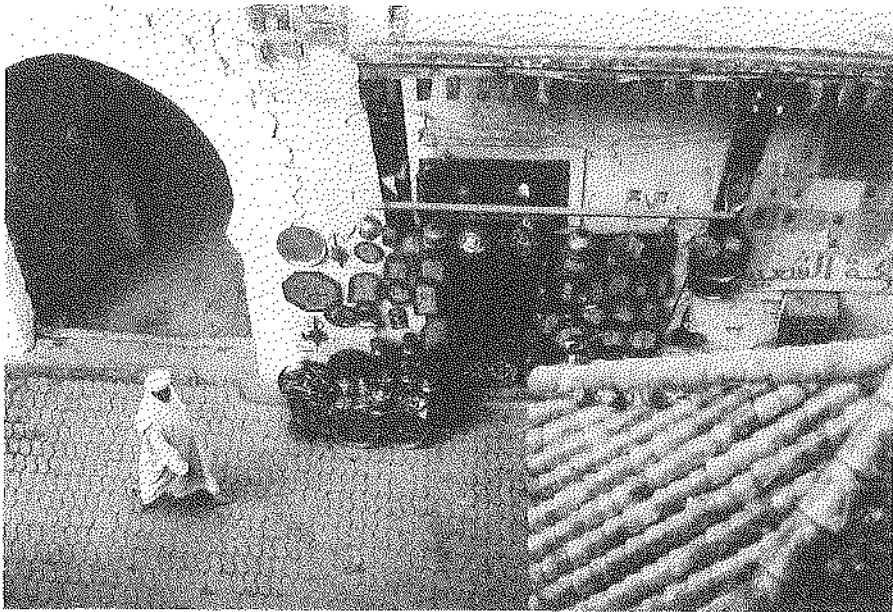


Bild 35. Hanut des Seffara neben dem Eingang zum Fondouk Sagha in Fès

244) Oft muß der Anteil für den Touristenführer (Schlepper), der bis zu 30 % betragen kann, abgezogen werden.

Tabelle 64: Produktionskosten einer Tischplatte aus Messing in Fès

Metallkosten:

1 kg Messing kostet 24 DH	
1 Platte von 1,5 kg	36,00 DH
Formung	2,00 DH
Ziselieren (einfach) ¹	6,00 DH
Säubern	1,50 DH
	<u>45,50 DH</u>

1) Der Preis des Dessin ist vom Muster und der Plattengröße abhängig. Für Spezialanfertigungen kann er bis zu 100 DH betragen.

8.2.10 Herstellung von Aluminiumplatten

In Fès werden neben Messingplatten auch Aluminiumplatten angeboten. Am Ende der Protektoratszeit, um 1960, begann ein Handwerker damit, Aluminium zu verarbeiten; die Herstellung von Aluminiumtellern nahm einen großen Aufschwung, während vorher vorzugsweise Teller aus Messing und Kupfer für den traditionellen Tisch gefertigt wurden. Inzwischen gibt es in der Medina von Fès nur noch drei Betriebe, die Aluminiumplatten herstellen. Alle Betriebsleiter klagen über schlechten Absatz, so daß sie gezwungen waren, inzwischen auf andere Produkte umzustellen. Ein Handwerker verkauft versilbertes Teegeschirr, einer stellt wieder Messingplatten her und der dritte verlegte sich auf die Produktion von Silberware. Das Geschäft mit den Aluplatten wird von allen dreien nur noch nebenbei betrieben. Die Nachfrage ist rückläufig, wie alle übereinstimmend sagen. Platten sind noch im Durchmesser von 60–100 cm käuflich. Größere Dimensionen gibt es nicht mehr, d. h. sie finden als Tischplatten keine oder nur noch in geringerem Maße Verwendung und werden heute vorzugsweise als Serviertablett gekauft. Ein traditioneller Abnehmer der Aluplatten (wie bei den Silberwaren) war der Nachbarstaat Algerien. Die Handwerker führen den Rückgang der Nachfrage auf den Preisanstieg des Rohstoffs 1965/68–1983 von 4 DH auf 20 DH zurück. Faktisch verursacht aber nicht der Rohstoffpreis – die Aluteller sind relativ billig²⁴⁵ –, sondern die veränderte Konsumhaltung die Absatzprobleme. Heute werden Holztische, Plastik-, Messing- oder Silberteller bevorzugt. Am Beispiel der Aluminiumverarbeitung zeigt sich, daß auch in der handwerklichen Produktion moderne Materialien von Mode und Kaufkraft der Kunden abhängig sind. Letzte Wo-

245) Eine Platte mit 70 cm Durchmesser und 1 kg Gewicht kostet 32–35 DH.

che, so berichtete ein Patron, habe ein Franzose 1000 Platten bei ihm bestellt. Doch sind solche Aufträge rar; langfristig wird die handwerkliche Fertigung von Aluplatten weiter zurückgehen.

Zusammenfassung

Die Entwicklung im Bereich der Metallverarbeitung in Fès zeigt, daß *traditionelle Formen mit modernen Techniken und neuen Rohstoffen* hergestellt werden. Der Metallsektor entwickelte in Fès eine außerordentliche Dynamik. Die Seffara setzen ihre Waren aus Messing insbesondere an ausländische und einheimische Touristen ab; dabei versucht jeder Handwerker, seine Ware selbst zu vermarkten. Weit größeren Raum nimmt die Produktion von Tafelgeschirr und Dekorationsobjekten aus Alpaka (Neusilber) ein. Alle Waren werden zusätzlich versilbert. Derartige Produkte erfreuen sich bei der marokkanischen Mittel- und Oberschicht eines guten und zunehmenden Absatzes.

8.3 Tbaïliya, die Metallhandwerker von Marrakech

8.3.1 *Entwicklung der Metallhandwerker-Betriebe*

Noch heute trifft man beim Gang durch den zentralen Bazar von Marrakech auf Verkaufshawanit mit Kupfer- und Messingwaren. M. DE PÉRIGNY (1918, S. 158) gab in den Jahren nach der Jahrhundertwende eine detaillierte Beschreibung der Gasse: „... larges plats en cuivre rouge et en cuivre jaune finement ciselés, cafetières et théières, vastes bassins recouverts ... de grandes aiguères ... Enfin, ces admirables *mejmar*, réchauds à trépied sur lesquels reposent de belles bouilloires aux flancs droits ou arrondis. Il y en a des plusiers qualités et de plusieurs formes ...“. Das Angebot in der Ladenstraße hat sich nur geringfügig verändert. Neben dem traditionellen *Mejmar* (Abb. 67) produziert man Töpfe, Tee-, Wasser- und Kaffeekannen unterschiedlicher Form, Funktion und Größe. Aus Messingrohlingen fertigt man Kerzenleuchter, Türgriffe und vieles andere mehr. Die Produktion von versilbertem Tafelgeschirr aus Alpaka fehlt in Marrakech gänzlich.

Die Hanta der Metallhandwerker umfaßte in Marrakech die Branchen Tbaïliya (Messingschmiede), Farraga (Gelbgießer) und Stailiya (Kupferschmiede). Um 1920 werden 39 Tbaïliya und 12 Farraga registriert (L. MASSIGNON 1924, S. 18). Hinzu kommen noch 60 Qzadriya²⁴⁶ (L. MASSIGNON 1924, S. 17). Zehn Jahre später haben nach Angaben von P. RICARD (1934 b, S. 425) die Metallhandwerker wei-

246) L. MASSIGNON bezeichnet mit Qzadriya die Lampenhersteller, die im Dialekt von Marrakech Zwalqe (G. S. COLIN 1931, S. 232) heißen.

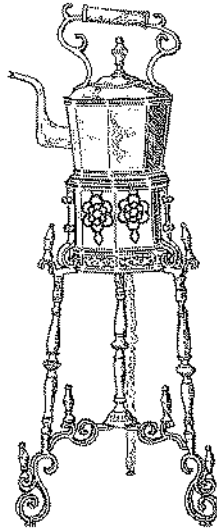


Abb. 67. Mejmar, ein traditionelles Produkt der Tbaïliya von Marrakech

ter zugenommen: 41 Messingschmiede mit 42 Helfern und 23 Lampenhersteller mit 35 Helfern. L. GOLVIN (1956, S. 48) berichtet im Jahr 1951 von 75 Messingschmieden und 30 Ziseleuren mit 15 Arbeitern und 65 Lehrlingen. Unsere Erhebungen ergaben in der Medina von Marrakech 27 Handwerksbetriebe, die Metalle (ohne Eisen!) verarbeiten²⁴⁷. Ansätze zu einer industriellen Verarbeitung gibt es nicht. Im Vergleich mit Fès ist die Metallbranche ein Beispiel für den dynamischeren Unternehmertegeist, die größere Risikobereitschaft und die größere Kapitalverfügbarkeit der Fassi.

Zwar gibt es in Marrakech eine Genossenschaft, die 52 Aktionäre umfaßt und nach offiziellen Angaben im Jahr 1980 über ein Kapital von 9200 DH verfügte. Jedoch wurden im Jahresbericht von 1981 der „Délégation Régionale de l'Artisanat de Marrakech“ keine „Chiffres d'Affaires“ ausgewiesen. Die Handwerksbehörde konnte keine weiteren Auskünfte über die Aktivitäten der Genossenschaft geben; auch die meisten Handwerker wußten nichts von einer Genossenschaft. Einige, die selbst Mitglieder der Genossenschaft sind, legten dar, daß sich die Aktivitäten der Vereinigung auf den zeitweiligen Verkauf der Produktion über „Copartim“ beschränkten. Die Genossenschaft kann als funktionslos bezeichnet werden.

²⁴⁷ Die Angaben des Chambre d'Artisanat Marrakech sind aufgrund von Namensverwechslungen fehlerhaft.

Unter den Metallhandwerkern waren sehr viele Juden. Dies änderte sich durch die Abwanderung der Juden nach Palästina. Nur wenige sind in ihrer alten Heimat geblieben und auch dann nicht mehr im Handwerk zu finden, sondern nur im Handel mit Rohstoffen und Produkten der Metallbranche. Dies ist kein Wechsel im Betätigungsfeld, denn bereits L. MASSIGNON (1924, S. 153) berichtet, daß sich die Juden hauptsächlich mit Großhandel, Import und Export beschäftigen. Im Zusammenhang mit der Gewährung von Lieferkrediten verweist die Studie der Banque Populaire auf die Monopolstellung eines Händlers in Marrakech: „Ce type de crédit a le mérite d'être simple, mais de l'avis de la plupart des enquêtés, il est trop cher, d'autant plus que dans certaines villes (exp. Marrakech) il y a un seul fournisseur de matières premières ...“ (*La Dinanderie* 1978, S. 44). Die jüdischen Handwerker wurden bei der Ausübung ihrer Tätigkeit in keiner Weise behindert. Aber der Zutritt zu den Bazaren der Medina war ihnen verboten. (L. MASSIGNON 1924, S. 153). Die Beschränkung der räumlichen Aktivität und damit der Standortwahl zwang die Juden dazu, entweder in ihrem Wohnviertel zu produzieren, oder sich außerhalb des Bazars niederzulassen.

8.3.2 *Der Fondouk Moulay el Mamoun*

Der Fondouk Moulay el Mamoun, das Zentrum der Metallhandwerker in der Medina von Marrakech, liegt in direkter Nachbarschaft zum ehemaligen Judentviertel (Mellah). Dies ist nicht verwunderlich, denn die muslimischen Tbailiya suchten die Nähe der jüdischen Metallhandwerker und Händler, die vor der Protektoratszeit ausschließlich in der Mellah arbeiteten. Nach Abwanderung der jüdischen Handwerker blieb der mellahnahe Standort erhalten. Der Fondouk besitzt ein Innengebäude, so daß eine Art Rundgang mit Hawanit auf beiden Seiten vorhanden ist; ein Obergeschoß fehlt. Die Hawanit sind durchwegs aus Stein gebaut mit Ausnahme von hölzernen Zusatzbauten im mittleren Teil des Fondouks. Zur Zeit der Datenaufnahme wurde die Toilette neu eingebaut. Die Finanzierung erfolgte unter Beteiligung aller Eigentümer und Mieter. Als weitere Gemeinschaftseinrichtung ist die Moschee am Eingang des Fondouks zu nennen. In unmittelbarer Nähe grenzt der Verkauf und die Herstellung von Gold- und Silberschmuck an den Fondouk Moulay el Mamoun. Dieser Standort geht ebenfalls auf die ehemaligen jüdischen Handwerker zurück. Die starke Expansion des Schmuckverkaufs – der in jeder marokkanischen Stadt nachweisbar ist – zeigt sich darin, daß bereits 26 % aller Hawanit im Fondouk Moulay el Mamoun von Silberschmieden besetzt sind (Abb. 68). Einige Juden blieben in Marrakech, die nach mündlicher Auskunft

ohne Probleme und Anfeindungen leben und ihren Geschäften nachgehen können²⁴⁸,

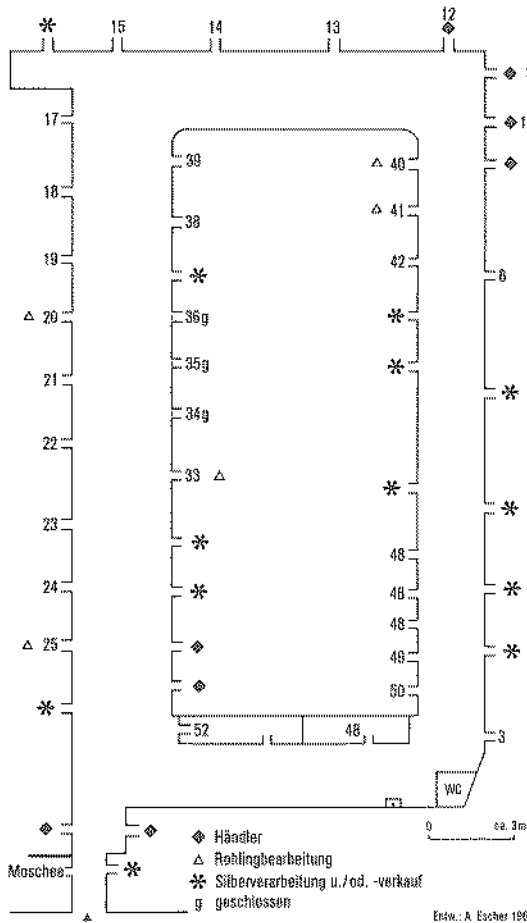


Abb. 68. Der Fondouk Moulay el Mamoun, das traditionelle Zentrum der Tbaïliya in Marrakech

Die Betriebe im Fondouk Moulay el Mamoun

Auch heute werden die Tbaïliya von einem jüdischen Händler kontrolliert. „Yakoub“, wie er von allen Handwerkern genannt wird, richtete sein Büro am

248) In Marokko ist es üblich, eine scharfe Trennung zwischen Juden, die nach Israel ausgewandert sind und solchen, die in Marokko blieben, vorzunehmen. Die ersteren werden als Zionisten bezeichnet und mit negativen Prädikaten belegt, während die letzteren als normale (?) Mitbewohner angesehen werden.

Eingang des Fondouks ein. Der Raum ist mit Schreibtisch, Telefon und einigen Musterexemplaren der Metallproduktion, die er im Angebot führt, ausgestattet. Sein Vater hat noch als Bauer gearbeitet, als er mit 20 Jahren hier anfang, Geld zu verdienen. Heute ist er 68 Jahre alt und fühlt sich mit Marrakech und seinem Betrieb derart verbunden, daß es für ihn nie eine Diskussion über Auswanderung nach Israel gab. Seine eigene Produktion war zur Zeit der Aufnahme reduziert, so daß er nicht wie normal 8, sondern nur 2 Arbeiter beschäftigte. Außerdem waren einige der 8 Hawanit, über die er im Fondouk verfügt, geschlossen. Von drei Räumen ist er Eigentümer, die anderen mietete er im Laufe der Zeit hinzu. Die Miete beträgt insgesamt 245 DH. Hinzu kommen noch im Durchschnitt monatlich 100 DH Telefon- und 30 DH Stromkosten. Er spricht als Geschäftsmann etwas Französisch. Mit dem Auto pendelt er zwischen seiner Wohnung in der ehemaligen französischen Neustadt Guéliz, wo auch die 11köpfige Familie untergebracht ist, und dem Büro. In erster Linie ist er Händler und kauft Metallware in Fès, Casablanca und Marrakech auf²⁴⁹. So dient ein Teil der Hawanit im Fondouk zunächst als Lagerraum für die Handelsware.

Ein weiterer Patron im Fondouk verfügt über vier Räume (Nr. 48), die er zu je 80 DH gemietet hat. Er ist seit seiner Kindheit hier tätig und beschäftigt vier Arbeiter von 16, 17, 26 und 40 Jahren, die für Tageslöhne von 10–25 DH von 9 bis 18 Uhr arbeiten. Der Patron selbst und einer seiner fünf Söhne beaufsichtigen lediglich den Arbeitsablauf, sie selbst arbeiten nicht. Es werden Kupfertöpfe mit Messingverzierungen hergestellt. Der Betriebsleiter betont, daß die Produktion stark saisonalen Charakter besitze; in der Regel werde nach Aufträgen produziert.

Im Hanut Nr. 19 arbeitet ein 55jähriger Patron allein an der Fabrikation eines Mejmar. Der Hanut war „schon immer“ von ihm gemietet. Er bezahlt nur 20 DH Miete an Habous. Die Rohstoffe wie Messing, Kupfer und Messingteile (Füße und Verzierungsstücke) kauft er bei stationären Händlern in Marrakech ein. Für die Händler, an die er seine Produktion absetzt, hat er drei verschiedene Modelle zur Auswahl. Nach seinen Angaben belaufen sich die Materialkosten für ein Mejmar auf 350 DH; er verkauft es für 850 DH. Zur Erstellung eines Stückes benötigt er eine Woche. Sein Arbeitsplatz gleicht (nach europäischen Maßstäben) eher einem Alteisenladen als einem Handwerksbetrieb. Dazwischen glänzen aber die fertigen Teile für das in Arbeit befindliche Objekt. Liebevoll behandelt der Handwerker sein Produkt. Für ihn steht bei der Fertigung nicht unbedingt der Gewinn im Vordergrund, sondern das Gelingen der eigenen Arbeit, auf die er stolz ist. In seinem

249) 1 kg Messing kostet 20–21 DH und 1 kg Kupfer 25 DH; Yakoub erklärte fachmännisch: Wenn der Dollar sinkt, steigt der Kupferpreis und umgekehrt!

Alter und bei dieser Motivation sucht der Patron keine Strategien, sondern er begnügt sich mit der Freude am Produkt. Außerdem – so sagt er – könne er vom Ertrag der Arbeit gut leben.

Anders nimmt sich dagegen der Betrieb des 48jährigen Marrakechi aus, der im Hanut Nr. 24 arbeitet. Er stellt Kupfertöpfe und Teekannen mit Messingbeschlägen her. Im Hintergrund des Raumes hat er mehrere Objekte als Modelle, die er den Händlern vorstellt; er führt aber auch Aufträge nach Wünschen seiner Kunden aus. Die Rohstoffe kauft er in Fès ein, da sie dort und in Casablanca seiner Meinung nach am billigsten sind. Die Werkzeuge werden nicht aus Importbeständen gekauft, sondern von den Grobschmieden angefertigt. Ein wichtiges Gerät, das über die traditionelle Ausstattung hinausgeht, ist ein viereckiger Kasten mit einem von Hand betriebenen Ventilator (Bild 36). Im Kasten befindet sich Holzkohle; so kann relativ einfach Kohlefeuer erzeugt werden und zwar wesentlich effektiver als mit traditionellen Blasebalgen, die bei den Kupferschmieden noch Verwendung finden. Während der Ventilator früher – nach Auskünften des Patrons – noch relativ billig zu erwerben war, kostet er heute 250 DH. Dabei muß bedacht werden, daß lediglich das Drehgerät gekauft wird; den Kasten fertigen die Handwerker selbst an. Je nach Auftragslage werden bis zu vier jugendliche Arbeiter beschäftigt, die lediglich 5 DH/Tag verdienen.

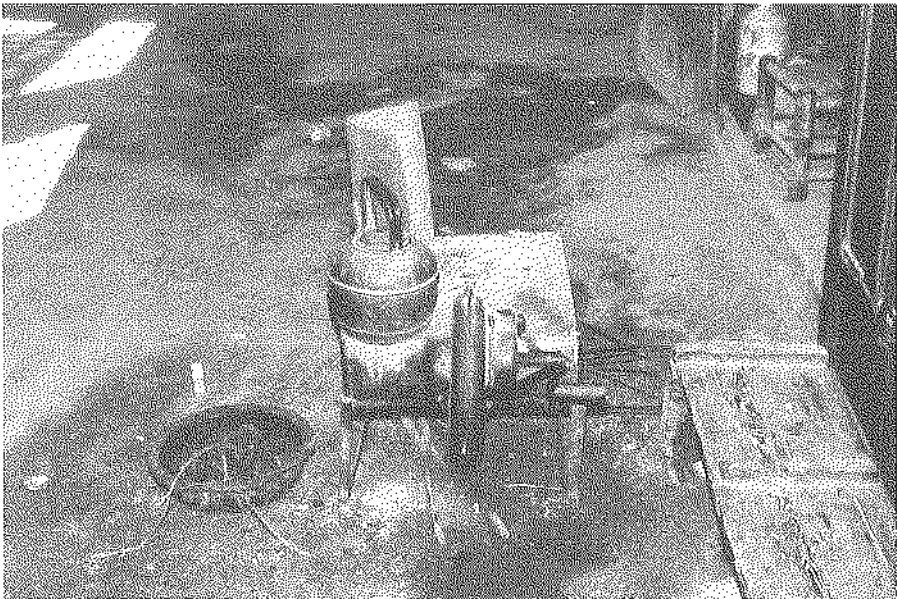


Bild 36. Handbetriebener Ventilator zum Entfachen von Kohlefeuer

Im Hanut Nr. 8 ließ sich ein Patron mit einer elektrischen Poliermaschine nieder. Der 46jährige Patron stellt seine Arbeitsleistung – Polieren der fertigen Messinggegenstände – anderen Tballiya zur Verfügung. Für ihn fallen monatliche Unkosten von 50 DH Miete, 40 DH Strom (je nach Arbeitsaufträgen) und ungefähr 30 DH Verbrauchskosten für die zwei Scheiben an. Der Patron kauft Leder und Jeansstoffe auf und fertigt die Scheiben selbst. Arbeitszeit und Verdienst könne er nicht angeben, meint er, da die Aufträge stark variierten. Ein Mindesteinkommen ist durch feste Auftraggeber gewährleistet.

Im Hanut Nr. 18 arbeitet einer der wenigen Ziseleure von Marrakech. Der Patron führt lediglich Auftragsarbeiten aus. Seit 20 Jahren ist er hier tätig. Zur Zeit der Aufnahme beschäftigte er zwei Fünfzehnjährige, die er täglich mit 10 DH entlohnt. Außerdem fallen monatlich 60 DH Miete (Habous) an. Die Arbeitszeit ist klar geregelt: es wird von 8 bis 13 und 15 bis 18 Uhr gearbeitet. Über Mittag fährt er mit seinem Moped zum Essen nach Hause. Er ist einer der wenigen Patrons, die sich diesen Luxus leisten.

Mit der Bearbeitung von Messingrohlingen (Gelb- oder Bronzezug) beschäftigen sich fünf Betriebe im Fondouk. Die Patrons kaufen die Ware in vorgeformten Zustand von den Bronzegeßern auf. Diese Rohlinge werden mit Hilfe von Feilen verschiedener Art detailliert geformt und verfeinert. Der Preis für alle Rohlinge, unabhängig von Form, Größe und Anzahl beträgt 10 DH/kg.

Ein 50jähriger Patron, dessen Vater ebenfalls Messingschmied war, bearbeitet die Rohlinge der Mejmar-Füße. Durchschnittlich stellt er an 1 bis 2 Tagen einen Fuß her. Der Fuß besteht aus drei Einzelstücken, die mit Gewinde zusammenschraubt werden. Für einen Fuß wird auf dem Markt ein Preis von 150 DH erzielt. Bei einem Gewicht von 10 kg beläuft sich der Verdienst pro Stück auf 50 DH. Das abgefeilte Messing wird gesammelt und an die Bronzegeßerei zurückgegeben. Dort findet es wieder als Ausgangsmaterial Verwendung. Der Patron arbeitet mit einem Sohn; beide wohnen in der Medina und kommen zu Fuß zum Arbeitsplatz.

Auch der Handwerker in den Hawanit Nr. 38 und 49 stellt Füße für das Mejmar her. Hanut Nr. 40 dient den Abfeil- und Schleifarbeiten, im anderen Hanut gießt der Patron die Rohlinge selbst. Dazu kauft er die Abfallspäne seiner Branchenkollegen für 5 DH/kg auf. Zur Zeit der Datenaufnahme war dieser Hanut geschlossen. Mit Hilfe von drei jungen Arbeitern, die 18 und 20 Jahre alt sind, bearbeitet der 63jährige Marrakechi Rohlinge mit Hilfe einer elektrischen Bohrmaschine. Der Lohn für die Arbeit liegt zwischen 12,50 und 17,50 DH; er bezahlt 17,50 DH Miete.

Ein 50jähriger Marrakechi im Hanut Nr. 33 spezialisierte sich auf kleine Messingtiere. Er arbeitet täglich von 9 bis 13 und 15 bis 18 Uhr. Seit 30 Jahren geht er

nunmehr dieser Beschäftigung nach. Er kauft Rohlinge, die die vorgegebene Gestalt von Tieren, wie z. B. Löwen, Flamingos und Esel haben. Die Formen sind äußerst grob und müssen stark bearbeitet werden. Täglich, je nach Arbeitslust, werden von ihm bis zu 6 Kilogramm bearbeitet. Seinen Verdienst bei dieser Menge gibt er mit 50–60 DH an. Wenn er seine Messingtiere nur schwer absetzen kann, schaltet er den auf dem Souk noch vorhandenen Dallah ein. Dieser bekommt pro Stück einen Anteil von 10 % des Verkaufspreises. Deshalb vermarktet er seine Ware möglichst selbst. Die Miete für seinen Hanut beträgt 35 DH. Da er nachts nicht arbeitet, wie er sich auszudrücken pflegt, bezahlt er auch keinen elektrischen Strom. Ebenso verzichtet er auf den Einsatz von elektrischen Maschinen. Die Palette seiner Arbeitsgeräte, die sich im Laufe der Zeit angesammelt haben und inzwischen für ihn unentbehrlich geworden sind, können (mit Preisangaben) Tabelle 65 entnommen werden. Zu den Werkzeugen kommt noch ein spezielles Drehinstrument aus Holz, das dem Drehbogen der Drechsler (Harrata) gleicht. Er hat es selbst „erfunden“ und ist darauf sehr stolz. Auch bei den Geräten gingen in Gestaltung und Form sehr individuelle Vorstellungen ein. Sie werden von den Grobschmieden hergestellt oder aus Europa importiert und zum Teil vom Handwerker selbst nach seinen Bedürfnissen modifiziert.

Tabelle 65: Werkzeuge eines Patrons in Marrakech zur Bearbeitung von Messingrohlingen

Schraubstock	250 DH	Eisenfeile, groß	25 DH
Eisensäge	20 DH	Feile (3kantig)	15 DH
Schraubdreher	30 DH	Feilenset (3teilig)	15 DH
Zange (klein)	10 DH		25 DH
Zange	20 DH		10 DH
Hammer	10 DH	Gewindeschneider, klein	40 DH
Haltevorrichtung	30 DH	Gewindeschneider, groß	50 DH
Sitz	10 DH		

In ähnlicher Weise produziert auch der Handwerker im Hanut Nr. 41. Er hatte vorher 15 Jahre in einem Zirkus in Deutschland gearbeitet. Unter anderem stellt er Mörser mit Stößel und Gewichte für Waagen her. Ein anderer Patron hat sich ganz auf Kerzenleuchter spezialisiert. In mehreren Hawanit ist die Aufbereitung von alten Gegenständen aus Messing und anderen Metallen zu beobachten. Derart arbeiten im Hanut Nr. 42 zwei Patrons. Einer reinigt alte Messinggeräte, die von Kunden gebracht werden. Der zweite Patron säubert bearbeitete Rohlinge im Auftrag anderer Handwerker. Der erste Patron bezahlt 25 DH Miete und 10 DH Strom. Der zweite kann für die Abgabe von 1,25 DH pro 5 DH Gewinn an den ersten Patron im Hanut mitarbeiten. Die Aufbereitung von Messingrohlingen ermöglicht den Handwerkern ohne großen Einsatz von Kapital zu produzieren. Ursprünglich hatte sich die Gelbgußherstellung lediglich auf Verzierstücke und

Fußteile des Mejmar bezogen. Die Herstellung von Tieren und anderer Dekorationsware ist eine Modifikation des traditionellen Produktes.

Abschließend sei noch auf einen Laden im Fondouk hingewiesen. Früher hatte der 46jährige Bazari im Hanut Nr. 14 wie die anderen Handwerker Töpfe hergestellt. Vor vier Jahren begann er selbst zu vermarkten. Den Arbeitshanut verlegte er an einen anderen Standort. Inzwischen veräußert er nicht nur die eigene Metallware, sondern verkauft auch die Produktion anderer Handwerker. Aus dem Handwerker ist ein Händler geworden. Führer, die Touristen zum nahe gelegenen „Palais de la Bahia“ begleiten, suchen beim Rückweg den Fondouk auf und bringen die potentiellen Kunden zum Hanut. Damit wird die Lageungunst ausgeglichen.

Generell zeichnet sich der Trend zur Nutzungsänderung im Fondouk Moulay el Mamoun ab. Durch das Eindringen der standortnahen Silberproduktion steigen die Schlüsselgeldforderungen und die Mieten enorm an; außerdem wird durch spekulatives Anmieten der Räume die Nachfrage künstlich verstärkt. Dieser Verdrängungsprozeß wird greifbar bei der Betrachtung der Betriebe, die außerhalb des Fondouks über die gesamte Medina verstreut arbeiten. Während im Fondouk vorwiegend ältere Patrons und deren unmittelbare Erben tätig sind, sind die Leiter der Betriebe außerhalb mit 25–30 Jahren verhältnismäßig jung.

8.3.3 Weitere Tbailiya in der Medina von Marrakech

Im Fondouk el Hajtar arbeiten drei Tbailiya-Betriebe. Die Patrons sind 23, 25 und 26 Jahre alt. Die Betriebe befinden sich erst seit 1977, 1978 bzw. 1980 im Fondouk. Während die ersten beiden noch 1000 DH an Schlüsselgeld zu bezahlen hatten und lediglich je 35 DH Miete entrichteten, hatte der letzte Patron schon 2400 DH Sarut beizubringen und führt 90 DH Miete ab. Jeder der Betriebe arbeitet vorwiegend mit Kupfer. Die Betriebe sind sich in Struktur und Produktion mit 3–4 Arbeitern sehr ähnlich.

Der jüngste Betrieb, der als Beispiel dient, stellt Kupfertöpfe her, die mit Verzierungen versehen werden. Nach Auskunft des Patrons setzt er 20 Töpfe pro Woche ab. Die Kosten der Rohmaterialien pro Topf belaufen sich auf ungefähr 40 DH, der Verkaufspreis beträgt 110 DH, so daß der Verdienst pro Topf 70 DH beträgt. Von seinen vier Arbeitern wird der 13jährige Bruder nicht bezahlt, der 16jährige erhält 8 DH, der 18jährige 12,50 DH und der 25jährige 20 DH/Tag. Die Arbeitszeit beginnt um 8 Uhr und endet gegen 18 Uhr. Der ganze Tag wird am Arbeitsplatz verbracht, das Essen stellt der Patron für alle Arbeiter. Die Arbeitsgeräte entsprechen, abgesehen vom Drehgerät, der traditionellen Ausrüstung. Die Betriebe sind nicht auf die Herstellung von Töpfen fixiert, sondern passen sich der Nachfrage an; viele Unternehmen – wie auch die oben genannten produzieren nach Wünschen ihrer Kunden. Lediglich der Patron des Beispielbetriebs führt aus,

daß er selbst die Rohstoffe kauft und seine Ware an Händler vermarktet. Bei den anderen beiden Betrieben wurde zwar deutlich, daß sie für eine begrenzte Kundenzahl arbeiten, jedoch konnte ihr Kapitaleinsatz bezüglich der Ausgangsmaterialien nicht eindeutig geklärt werden.

Der Betrieb eines Brüderpaars im Fondouk Habous stellt Kaffeekannen persischen Stils aus Kupfer her. Das Rohmaterial kostet 15 DH/Stück, das Endprodukt wird zu einem Preis von 22,50 DH verkauft. Ein anderer Betrieb fertigt Wasertöpfe, deren Ausgangsmaterial 900 DH kostet und die für 1350 DH abgesetzt werden. Er beschäftigt dabei zwei jugendliche Arbeiter, denen er 10 DH bzw. 5 DH/Tag bezahlt. Beide Betriebe veräußern nach ihren Angaben die Waren mit Hilfe eines Dallals, der pro Kanne 1 DH und für die größeren Objekte 5 % des Verkaufspreises als Verdienst einsteckt.

In der Nähe des Dallalmarktes für Ziegenleder hat ein Brüderpaar zwei Hanut gemietet. Dazu kommt noch ein ungefähr 600 m entfernter Hanut, der als Lager für die eingekauften Rohstoffe und für die fertige Produktion dient. Hier werden auf vorgeformte Objekte, vor allem auf Messingteller und auch auf Spiegelrahmen und Töpfe, kleine Blech- und Kupferstücke in unterschiedlichen Formen und Mustern angelötet. Einer der beiden Brüder organisiert den Handel. Er erwirbt die vorgefertigten Messingteller (in Fès) und die notwendigen Rohstoffe (Blech, Kupfer, Lötmasse etc.), während der andere Bruder seit zwei Jahren den Produktionsablauf überwacht und selbst im Betrieb mitarbeitet. Die sieben Arbeiter im Alter von 15 bis 22 Jahren verdienen je nach Alter und Beschäftigungszeit im Betrieb 10–20 DH/Tag. Dem Patron entstehen dadurch Lohnkosten von 112,50 DH/Tag. Der Arbeitsablauf ist stark gegliedert, so daß trotz des kleinen zur Verfügung stehenden Raumes jeder Arbeiter eine gesonderte Tätigkeit durchführt. Der Arbeitsgang läßt sich in fünf Schritte zerlegen:

- Kupfer und Neusilber werden erst in langen Streifen von den Metallrollen abgeschnitten und dann in entsprechende Stücke zerteilt;
- in diese ungefähr quadratzentimetergroßen Stücke wird mit Hilfe eines Meisels ein Muster geklopft;
- ein anderer Mitarbeiter klopft die durch die Musterung gekrümmten Teile wieder flach. So muß weder der erste noch der zweite Arbeiter für die Tätigkeit den Meisel weglegen, dadurch wird eine höhere Produktionsgeschwindigkeit erzielt;
- nun werden die Teile von mehreren Arbeitern an Messingteller gelötet. Jeder bringt ein spezielles Teil an und gibt dann den Teller an den nächsten weiter.

Alle genannten Arbeitsschritte werden in einem Hanut (A) (Bild 37) ausgeführt. Da zum Putzen und Abschleifen der überflüssigen Lötmasse mechanische

Apparate notwendig sind und bei dieser Arbeit Schmutz entsteht, wird sie in einem separaten Hanut (B) durchgeführt (Bild 38). In diesem zweiten Raum, der nebenan liegt, arbeiten zwei Männer; sie schleifen mit fest installierten Maschinen das überflüssige Lötmetall ab und verleihen den fertigen Tellern Glanz. Danach ist der verzierte Teller für den Verkauf fertig. Im dritten Hanut wird die tägliche Produktion zwischengelagert. Die Objekte gelangen in allen großen Städten Marokkos zum Verkauf. Die vorgeformten Platten werden zu 26 DH/kg erworben und nach der Bearbeitung zu 50 DH/kg an Händler weiterveräußert. Die monatlichen Betriebs- und Materialkosten liegen bei ungefähr 20 000 DH/Monat (Tabelle 66). Die Überschlagsrechnung zeigt, daß die beiden Brüder bei einer permanenten Auslastung des Betriebs monatlich einen Gewinn in der Größenordnung von 10 000 DH erwirtschaften.



Bild 37. Hanut (A) eines Metallhandwerkers in der Nähe des Souks für Ziegenleder/Marrakech

Zusammenfassung

Die Fallstudie Marrakech zeigt, daß sich viele Betriebe auf die Herstellung von Waren eingestellt haben, die an Touristen verkauft werden können. Trotzdem ist der Verdienst der Handwerker oft gering, da sie an den Händler *pro Kilogramm* verkaufen; der Händler hingegen veräußert die Ware *pro Stück*. Interessant



Bild 38. Hanut (B) eines Metallhandwerkers in der Nähe des Souks für Ziegenleder/Marrakech

Tabelle 66: Monatliche Betriebskosten eines Metallhandwerkers in Marrakech¹

	Grundkosten	Verbrauch	Kosten/Monat
Miete für 3 Räume			250,00 DH
Strom			450,00 DH
Lohnkosten	12,50 DH; 10 DH; 20 DH; 15 DH; 15 DH; 20 DH; 20 DH jeweils pro Tag		2812,50 DH
Blech	16 DH/kg	100 kg	1600,00 DH
Kupfer	30 DH/kg	100 kg	3000,00 DH
Lötmasse	30 DH/kg	10-11 kg	315,00 DH
Gas	1 Flasche 30 DH	8 Flaschen	240,00 DH
Schleifmaterial	1 Satz 200 DH	4-5 Sätze	800,00 DH
Platten aus Messing	100-150 kg klein 250 kg groß		10400,00 DH
			(19817,50 DH)
			Gesamtkosten ca. 20000,00 DH

1) Die Angaben des Betriebsleiters sind immer als ungefähre Schätzung zu verstehen, da der Betrieb nicht immer ausgelastet ist und verschiedene Sparmaßnahmen bei Materialien möglich sind.

ist die Strategie des letztgenannten Betriebes, der Dekorstücke mit originellen Metallverzierungen produziert. Durch die Selbstvermarktung und den Einkauf von Halbfertigware umgeht er die Monopolstellung der Rohstofflieferanten und Händler. Die Messing und Kupfer verarbeitende Branche der Stadt geht ständig zurück. Darüber können auch die jungen Betriebe (im Fondouk Hajtar) nicht hinwegtäuschen. Sicherlich ist die industrielle Konkurrenz in Casablanca für die Metallhandwerker in Marrakech zu groß.

8.4 Kupferschmiede (Nhaisiya) und Tauscheure (Rhaibiya) in Fès und Meknès

8.4.1 Kupferschmiede (Nhaisiya) in Fès

Die traditionelle Produktion der Kupferschmiede bestand in Haushaltswaren und Küchengeschirr aller Art. Außer Töpfen, Schüsseln und Gefäßen zur Bereitung des Essens und zur Konservierung von Lebensmitteln wurden auch Gegenstände für die Toilette (z. B. Parfümbehälter) und viele andere Geräte hergestellt²⁵⁰. Noch in den Jahren nach 1920 war die Branche der Nhaisiya in den Städten Fès mit 20 und in Meknès mit 16 Patrons in beachtlichem Umfang vertreten (L. MASSIGNON 1924, S. 6 und 33). Heute ist in Fès (8 Patrons) und in Meknès (5 Patrons) nur noch ein Bruchteil der ehemaligen Betriebe vorhanden. Die Kupferwaren werden zunehmend durch moderne Industrieprodukte abgelöst. Eine wichtige Rolle spielt dabei, daß Kupfergeschirr nach Gebrauch in regelmäßigen Abständen wieder verzinkt werden muß. Nicht zuletzt deshalb ziehen die Kunden Waren aus anderen Materialien vor. Auch die Umstellung der Ernährungsgewohnheiten spielt eine nicht unerhebliche Rolle. Kochverfahren, Haushaltsführung, Feuerungsweise, neue Produkte in versilberter Ausführung und andere Faktoren trugen zum Absatzrückgang und Kundenverlust der Kupferschmiede bei.

In Fès und Meknès haben die Kupferschmiede trotz des von ihnen verursachten Lärms ihre Arbeitsstätten in relativ günstiger Lage unmittelbar am Rand des Bazars. Die traditionellen ökonomischen Einrichtungen (Dallalmärkte) sind längst verschwunden. Die Betriebe in Fès sind auf zwei Standorte verteilt; die meisten befinden sich am Platz Seffarin. An der Taala el Kébira, dem anderen Standort, ließen sich drei Betriebe nieder, die jeweils nur von einem Mann geführt werden. Diese drei Betriebe führen ausschließlich Reparaturarbeiten an Töpfen und

²⁵⁰) Eine ausführliche ethnographische Aufstellung der traditionellen Produkte der Kupferschmiede von Tunis gibt T. AYACHI (1966). Dort sind die wichtigsten Techniken beschrieben und die Produkte der Kupferschmiede dargestellt. Mit geringfügigen Modifikationen können Techniken und Produkte auf die traditionellen Kupferschmiede Marokkos übertragen werden.

größeren Kupfertrögen aus. Leute vom Land leihen für große Feste (z. B. Hochzeit) die überdimensionalen Kochtöpfe gegen Gebühr aus. Nach Gebrauch bringt man die Töpfe zurück; in aufgefrischem Zustand verleihen die Handwerker die Ware an andere Kunden weiter.

Das eigentliche Zentrum der Kupferschmiede in Fès ist der Platz Seffarin. Wie der Name des Platzes andeutet, war der Ort nicht schon immer von Kupferschmieden, sondern vormalig von den Messingschmieden genutzt worden. Bei einem Umzug, dessen Gründe und Ursachen nicht erhellt werden konnten, wurden die Kupferschmiede hierher verlegt (vgl. R. LE TOURNEAU 1949, S. 339). Der Platz Seffarin erfuhr in der Zwischenzeit eine bauliche Veränderung²⁵¹. Dieser Platz ist jedem Touristen ein Begriff. Die archaische Arbeit der Kupferschmiede übt auf die Besucher aus den Industrieländern eine große Faszination aus. Es ist aber fraglich, wie lange dies noch möglich sein wird. Vor wenigen Monaten gab wieder ein Patron das Kupferhandwerk auf; er verkauft jetzt versilberte Haushalts- und Küchengeräte. Waren noch zum Ende der Protektoratszeit die meisten der Hawanit von zwei Patrons besetzt, so werden heute neun Einheiten von nur vier Betrieben genutzt. Mit Ausnahme eines Patrons aus Tissa betreiben Fassi die anderen Unternehmen am Platz; sie stehen am Ende einer langen Familientradition. Einer von ihnen agiert sogar noch nominell als Amin.

Betriebsbeispiel

Am Beispiel eines Betriebes, dessen Struktur und Probleme typisch sind, sei die Situation der Nhaisiya kurz verdeutlicht. Seit 30 Jahren arbeitet der Fassi nunmehr am Platz Seffarin. Für einen Hanut bezahlt der dem Eigentümer 40 DH Miete/Monat und führt zusätzlich 20 DH/Monat an Habous ab. Vor 16 Jahren mietete er für 100 DH (80 DH Melk und 20 DH Habous) einen weiteren Hanut dazu, da der Vormieter das Handwerk aufgab. Bereits Vater und Großvater des 70jährigen Patrons arbeiteten im Kupferschmiedehandwerk. Seine Söhne – er hat vier Kinder – werden jedoch nicht weiter ein Handwerk betreiben. Mit ihm hört die Tradition, daß das Handwerk vom Vater auf den Sohn übergeht, auf. Er hat zwei Arbeiter angestellt. Der eine ist 43 Jahre alt, verheiratet und hat fünf Kinder; sein Vater war Fellah und stammte aus Outat el Haj. Als 7jähriger kam er nach Fès; heute verdient er 25 DH/Arbeitstag. Der jüngere, 23jährige Mitarbeiter, erhält lediglich 17,50 DH/Tag. Sein Großvater stammt aus der Sahara und sein Vater war als Träger²⁵² in Fès tätig. Die wichtigste regelmäßige Produktion sind zur Zeit

251) Der Plan des Zentrums von S. BIANCA (1975, S. 108–109) zeigt eine völlig andere Einteilung der Hawanit am Platz Seffarin als heute.

252) Die Tätigkeit des Vaters ist typisch für die um die Jahrhundertwende in Fès arbeitenden Filali.

Pfannen für traditionelle Backstuben; außerdem werden große Töpfe zur Fleisch-
aufbewahrung an Händler in Casablanca verkauft. Nach Auskunft des Patrons
verbraucht der Betrieb durchschnittlich 70 kg Kupfer im Monat und 2 bis 3 kg
Zinn²⁵³. Zusätzlich werden Reparaturarbeiten ausgeführt. Einer der beiden Hawa-
nit wird für Schneide- und Klopfarbeiten, der andere – in dem ein Kohlenfeuer
unterhalten wird – für das Härten der Formen genutzt. Das Kohlefeuer wird mit
einem traditionellen Blasebalg entfacht.

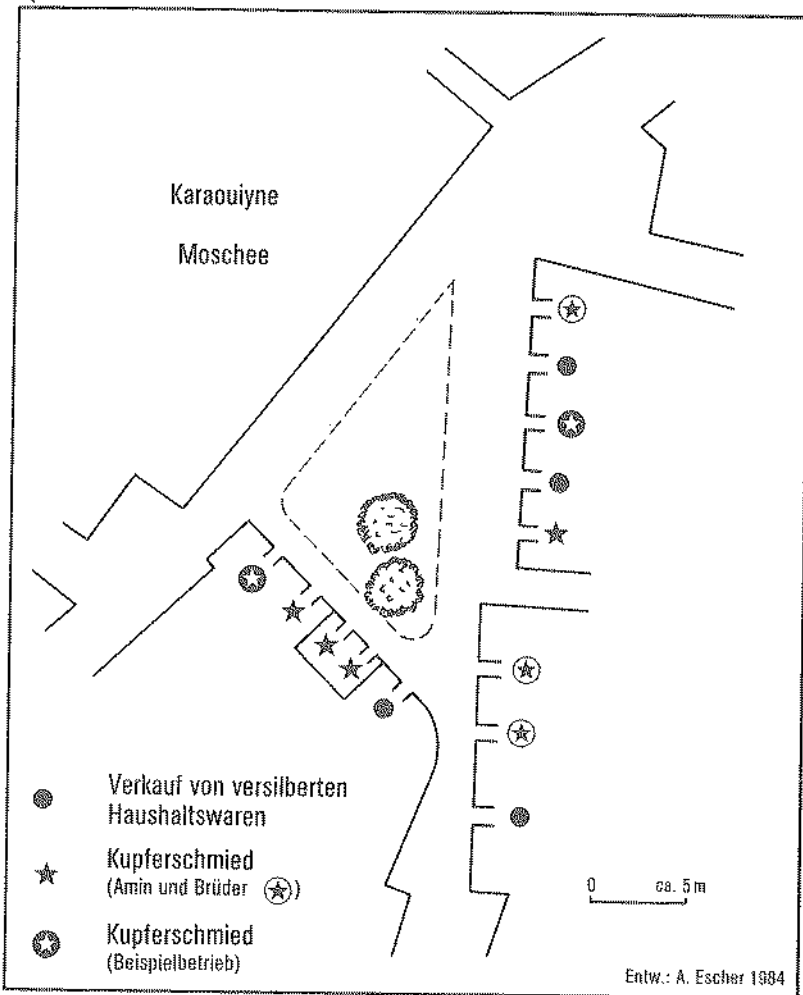


Abb. 69. Der Platz Saffarin in Fes

253) 1 kg Kupfer kostet 30–35 DH; 1 kg Zinn kostet 170 DH.

Der Tagesrhythmus der Nhaisiya am Platz Seffarin ist in zwei Abschnitte eingeteilt. Das emsige Treiben, Hämmern und Klopfen der Arbeiter, das um 9 Uhr beginnt, verstummt gegen 12 Uhr. Die Kupferschmiede begeben sich zum Essen und zur Mittagsruhe. Nachmittags wird dann von 15 bis 18 Uhr die Arbeit nochmals aufgenommen. Der festgelegte Rhythmus wird weder bei großer noch bei geringer Auftragslage geändert. Die ehemaligen Läden und Arbeitsplätze der Kupferschmiede werden aufgrund ihrer relativ zentralen Lage zunehmend als Verkaufstandorte genutzt. Es besteht die Gefahr, daß der Platz Seffarin bald mit Verkaufsläden, die versilbertes Tafelgeschirr anbieten, belegt ist.

Den Kupferschmieden ist es nicht möglich, alternative Strategien zu entwickeln, um ihre Kundschaft, die zum größten Teil auf die marokkanische Bevölkerung begrenzt ist, zu vergrößern. Auch auf dem Lande ändern sich allmählich die Gewohnheiten, so daß sich langfristig die Zahl der Kupferschmiede weiter verringern wird. Nur die Produktion von Touristenartikeln aus Kupfer, wie es die Tbai-liya in Marrakech versuchen, könnte zusätzliche Einkünfte versprechen.

8.4.2 Die Tauscheure (*Rhaibiya*)

8.4.2.1 Die Produktion der Tauscheure

Die Tauscheure veredeln Eisenwaren mit Edelmetallfäden. Heute finden wir nur noch zwei Betriebe in Fès und ebensoviele in Meknès. Im 16. Jahrhundert zählte man allein in Fès 40–50 Hawanit in der Nähe vom Bab Boujloud, deren Besitzer sich mit Tauschieren beschäftigten (vgl. R. LE TOURNEAU 1949, S. 341). Bis zum Beginn des 20. Jahrhunderts traten nur unerhebliche Änderungen bezüglich Standort und Betriebszahl ein. „... à Jotiya, se trouvaient les nielleurs d'étriers (rka'ibiya ou ouchchaya) qui décoraient des étriers achetés aux forgerons de Fès et surtout de Meknès. Ils étaient une cinquantaine en tout au début du XX^e siècle et traitaient non seulement des étriers, mais des canons de fusil, des sabres, des poignards, des éperons“ (R. LE TOURNEAU 1949, S. 341). Die Ausführungen von R. Le Tourneau weisen deutlich darauf hin, daß es sich um ein Kunsthandwerk handelt, dessen Technik insbesondere zur Verzierung von Waffen und Reitgerät benutzt wurde. In diesem Sinne äußert sich auch P. RICARD (1924 a, S. 134). Wesentlich ist, daß die Tauscheure die eigentlichen Gegenstände (Steigbügel, Sporen, Waffen und anderes) nicht selbst herstellten, sondern aufkauften und in bearbeitetem Zustand wieder veräußerten oder im Auftragsverfahren verzieren. Da traditionelle Waffen- und Reitausrüstung im 20. Jahrhundert nur noch in begrenztem Umfang gebraucht wurde, überlebten bis in die zwanziger Jahre sowohl in Fès als auch in Meknès jeweils nur fünf Betriebe (L. MASSIGNON 1924, S. 7 u. 36). Die heute bekannte Form der tauschierten Waren wird meist mit Meknès in Zusammenhang

gebracht, da dort zwei Betriebe für eine umfangreiche Produktion sorgen und großen Bekanntheitsgrad besitzen.

8.4.2.2 Meknès

Vor ungefähr 60 Jahren, so erinnert sich der 82jährige Fassi, sei er von Fès nach Meknès umgesiedelt. In Fès hatte er, wie bereits sein Vater und Großvater, Gewehrläufe, Schlösser und Steigbügel mit Metallfäden verziert. Da die Aufträge und der Absatz rückläufig waren, versuchte er in Meknès Fuß zu fassen. Mit Hilfe entsprechender Reklame und Unterstützung der Handwerksbehörde (Diplôme d'honneur) verschaffte er sich einen guten Ruf. Zwischenzeitlich hatte er die Produktion gewechselt: Jetzt wurden nicht mehr Gebrauchsgegenstände bearbeitet, sondern Schmuckstücke aller Art aus Eisen selbst geschaffen und mit Silberfäden verziert. Der alte Patron arbeitet inzwischen nicht mehr, dafür sind seine beiden ehemaligen Lehrlinge, von denen jeder einen der zwei Betriebe leitet, umso aktiver. Ein Betrieb umfaßt vier Hawanit in der Kisseria der Medina und einen Hanut im „Ensemble Artisanal“²⁵⁴ von Meknès. Der 36jährige Patron kam bei unserem Besuch gerade von einer Ausstellung aus Lyon zurück. Er beschäftigt 12 Arbeiter. Der zweite Betrieb ist in einem größeren Raum in der „ville impériale“ (Viertel Sidi Amar Hassini) untergebracht²⁵⁵. Dort sind 7 Arbeiter angestellt. Das Alter der Arbeiter liegt zwischen 18 und 26 Jahren.

In der Kisseria, dem Standort, an dem produziert und verkauft wird, kann der potentielle Käufer aus den vorhandenen Objekten, die von Tierfiguren über Dosen bis hin zu Armreifen reichen, auswählen. Außerdem wird ein reichhaltiger Bildkatalog mit den verschiedenen Objekten zur Auswahl vorgelegt. Die traditionelle Technik wurde auf völlig andere Gegenstände, die nun der Tauscheur selbst herstellt, übertragen. Dekorations- und Schmuckobjekte lösten die Gebrauchsware ab. Die Technik des Tauschierens läßt sich in sechs Schritte einteilen:

- Zunächst zerschneidet man das Eisenblech in gewünschte Größen. Aus den Stücken formt man den jeweiligen Gegenstand (z. B. Armreif) und bearbeitet mit einem Hammer die Kanten. Die Nahtstellen werden verschweißt und danach glattgefeilt.
- Das so vorbereitete Metallobjekt rauht man auf und feilt in die Oberfläche ein Muster ein.
- Das Stück erhitzt man über offenem Feuer, so daß es eine bläuliche Färbung erhält.

254) Der Hanut im Ensemble Artisanal dient als Verkaufsstelle.

255) Inwieweit die beiden Betriebe zusammenarbeiten, konnte nicht restlos geklärt werden. Der Betrieb im Viertel Sidi Amar Hassini führt vor allem Exporte durch.

- In die Rillen des Musters klopft der Handwerker die Silberfäden ein.
- Ist die Hauptarbeit erledigt, erhitzt man den Gegenstand nochmals leicht (je nach gewünschtem Aussehen) im Feuer.
- Säubern, Putzen und letztes Abfeilen schließen den Arbeitsprozess ab.

Die Arbeitsgeräte sind Metallschere, Hammer mit Spitze, unterschiedliche Feilen, Schraubstock, Feuerstelle, Schmirgelpapier und weitere Utensilien. Während man früher mit Kohlefeuer und Blasebalg arbeitete, werden heute moderne Schneidbrenner mit Gasflaschen verwendet. Das Material bezieht man vom örtlichen Importeur (Comptoir Métallurgique). Eisenblech kostet in handlichen Platten von 20 kg 100 DH und die ebenfalls importierten Silberfäden 1 DH/Gramm. Es ist schwierig, die Preisgestaltung der Tauscheure im Detail zu rekonstruieren. Am Beispiel von Armreifen, die gerne von Touristen als Mitbringsel gekauft werden, soll dies kurz versucht werden (Tabelle 67). Die Material- und Arbeitskosten betragen maximal 2,50 DH. Die Reifen werden aber zu einem Preis von 10 DH und mehr veräußert²⁵⁶. Die Arbeiter werden je nach Tätigkeit und Objekt pro Stück (wie beim Armreif), pro Tag oder pro Woche bezahlt. Der Hersteller von Armreifen produziert bis zu 100 Stück in der Woche. Dies läßt auf einen Lohn von durchschnittlich 40 DH pro Tag schließen. Die Betriebe verdienen ausgezeichnet und ihre Existenz ist gut abgesichert.

Tabelle 67: Produktionskosten von tauschierten Armreifen in Meknès

Gesamtgewicht des Armreifens (Durchmesser 5,5 cm)	
Eisen 5,6 g bei 1 kg \approx 5 DH	ca. 0,03 DH
Silber ca. 0,4 g	0,40 DH
Arbeitslohn	2,00 DH
Arbeitsmaterial	ca. 0,10 DH
	ca. <u>2,50 DH</u>

8.4.2.3 Fès

Die Tauscheure haben sich in Fès von ihrem mittelalterlichen Standort an den Stadttoren in die unmittelbare Nachbarschaft der Sattler (Ausrüstung für Reiter) zurückgezogen. Dort, in der Nähe des Platzes Nejjarine, findet man heute noch einen Tauscheur, der traditionell, und einen Betrieb, der modern arbeitet.

256) Die Preisgestaltung nimmt oft irrealen Dimensionen an. Insbesondere bei großen Objekten stehen handwerkliche Leistung und Materialwert in keinem Verhältnis zum geforderten und gegebenen (!) Preis.

Der traditionelle Tauscheur

Der Patron sitzt in typischer Haltung mit übergeschlagenen Beinen im Hanut (Bild 39). Bereits der Großvater des 65jährigen Patron hatte in Tamcsloht (bei Marrakech) als Tauscheur gearbeitet. Sein Vater übte das Handwerk des Metzgers aus. Er bezahlt 40 DH Miete für den Hanut und verziert ausschließlich Steigbügel. Dazu kauft er alte Stücke auf und veräußert sie für 175 DH pro Paar nach Einarbeitung der Silberfäden. Die Bügel finden Verwendung bei der Fantasia (traditionelles Reiterspiel), die an Festtagen durchgeführt wird.



Bild 39. Traditioneller Tauscheur in Fès

Der moderne Tauscheur

Der zweite Betrieb – wenige Hawanit entfernt – tauschiert seit ebenfalls 20 Jahren Teller, Tiere, Ringe, Armreifen und andere Schmuckgegenstände aus Eisen mit Hilfe von Silberfäden. Hier arbeiten Vater (Bild 40) und Sohn zusammen. Sie verkaufen ausschließlich an Touristen und setzen die Ware direkt im Verkaufsladen ab, der zugleich, wie auch beim traditionell arbeitenden Patron, als Werkstatt dient. Im Gegensatz zu den Branchenkollegen in Meknès führen sie keine Exporte durch.



Bild 40. Moderner Tauscheur in Fès

Zusammenfassung

Mit Hilfe gezielter Werbung ist es den Tauscheuren in Meknès gelungen, für kunsthandwerkliche Produkte von geringem Materialwert einen Markt zu schaffen. Eine große Rolle spielt dabei, daß der Kunde den Fertigungsprozeß verfolgen, beobachten und miterleben kann. Die modifizierte Produktion der Tauscheure ist insbesondere auf Touristen abgestimmt. Die Betriebszahl in Marokko ist und wird gering bleiben. Die Betriebe in Meknès vermögen ohne weiteres, ihre Produktion um ein Vielfaches zu steigern und eine erhöhte Nachfrage abzudecken.

9 Ergebnisse

Am Beispiel mehrerer traditioneller Handwerksbranchen (Weber, Färber, Töpfer, Pantoffelmacher und Metallhandwerker) in traditionellen städtischen Zentren Marokkos (Fès, Marrakech, Meknès, Rabat, Salé und Safi) konnten vielfältige Veränderungen in Organisation und Funktion des Bazarhandwerks aufgezeigt und begründet werden.

Der Augenschein vermittelt zunächst den Eindruck, daß die Handwerksbranchen in der orientalischen Stadt noch traditionell funktionieren. Die sozialen,

wirtschaftlichen und staatlich-politischen Strukturen Marokkos haben sich im Laufe des 19./20. Jahrhunderts jedoch grundlegend gewandelt. Das Handwerk ist davon in mehrfacher Weise betroffen: Durch den wirtschaftlichen Anschluß an die europäischen Industrieländer werden zunehmend industrielle Vorprodukte verwendet; Änderungen der Nachfrage bewirkten eine Modifikation der Endprodukte. Im 20. Jahrhundert versuchte der Staat, das Handwerk durch Förderungsmaßnahmen gezielt zu unterstützen. Während einige Handwerkszweige einen außerordentlichen Wandel erfuhren, konnten sich in anderen viele traditionelle Elemente erhalten. Ungeachtet der regionalen und branchenspezifischen Unterschiede wurden aber zahlreiche generelle Veränderungen der Handlungssituation festgestellt, auf die die Handwerker mit entsprechenden Handlungsstrategien reagieren.

9.1 Die überbetriebliche Organisation (Hanta und Genossenschaft)

Die traditionelle Hanta (Zunft) zerfiel bereits unmittelbar nach dem Anschluß Marokkos an den europäischen Markt. Muhtasib (Marktaufseher) und Amin (Zunftvorsteher) wurden durch die Gesetzgebung der Protektoratsherren entmachtet und in allen Bereichen funktionslos; der Amin spielt für das soziale und wirtschaftliche Leben der Handwerker im 20. Jahrhundert so gut wie keine Rolle mehr. Auch die neuerliche Wiedereinführung dieses Titels in einigen Branchen verschiedener Städte hat noch keinerlei praktische Auswirkungen. Die Versuche, während der Protektoratszeit, eine überbetriebliche Organisation für die Handwerksbranchen in Fortführung der Hanta zu schaffen, scheiterten. 1948 bis 1956 versuchte man, die Handwerker mit Hilfe von genossenschaftlich organisierten Musterbetrieben (atelier-pilotes) an eine semi-industrielle Arbeitsweise anzunähern. Trotz sichtbarer Erfolge wurde dieser Versuch vom unabhängigen Staat Marokko nicht weiter entwickelt.

Seit der Unabhängigkeit versucht der marokkanische Staat unter großem administrativen und finanziellen Aufwand, das Bazarhandwerk durch verschiedene Genossenschaftsformen (Einkaufs-, Verkaufs- und Produktionsgenossenschaften) zu unterstützen. Abgesehen von einigen wenigen funktionierenden Einzelfällen treten bei den meisten Genossenschaften vielfältige Probleme auf: Generell ist nur ein geringer Teil der Handwerker organisiert; vielen Handwerkern sind Sinn und Zielsetzung dieser Organisationen nicht bekannt. Meistens werden sie als unerwünschte staatliche Einmischungsversuche betrachtet. Außerdem besitzen die Handwerker durchwegs kein Vertrauen zu den staatlichen Funktionären, die die Genossenschaften leiten. Eine gute Geschäftsführung und Verwaltung der Genossenschaften ist in vielen Fällen nicht sichergestellt. Dies wird durch die wirtschaftlichen Verflechtungen der Funktionäre mit Handel und Industrie bestätigt. Die

Verwalter sind vor allem am eigenen Gewinn interessiert (vgl. A.-G. GHAUSSY 1964).

Trotz vermehrter Anstrengungen und Kontrollen, gilt immer noch die von H. MÜLLER (1968, S. 27) geäußerte Kritik: „Die Unterstützung der Genossenschaften durch den Staat beschränkt sich nicht allein auf die Startperiode, sondern wird in vielen Fällen fortgesetzt ... Auf diese Weise wird die wahre wirtschaftliche Situation der Genossenschaft verschleiert, und es werden fiktive Gewinne erwirtschaftet, die zu Rückvergütungen an die Mitglieder verwendet werden“. Abgesehen von einzelnen Städten (z. B. Töpfer in Safi) konnte die Hanta bis heute nicht durch Genossenschaften ersetzt werden.

9.2 Die betriebliche Organisation

9.2.1 *Die technische Organisation (Ausgangsmaterial, Verarbeitung und Handwerksprodukt)*

9.2.1.1 Das Ausgangsmaterial

Es drängen in hohem Maß moderne Materialien in die traditionelle handwerkliche Verarbeitung ein. Viele dieser Vorprodukte werden aus den Industrieländern Europas importiert oder auf industrieller Basis in Marokko hergestellt. Das traditionelle Handwerk der marokkanischen Städte in seiner augenblicklichen Form ist ohne moderne Industrien und Industrieprodukte nicht mehr denkbar (vgl. E. WIRTH 1968, S. 119). – Bei vielen Branchen (z. B. Weber und Gerber) kauft die Industrie auch die qualitativ hochwertigeren Rohstoffe auf, so daß dem Handwerker oft nur Materialien zweiter Wahl und minderer Qualität zur Verarbeitung bleiben. Allerdings erwerben viele Handwerker oft gezielt minderwertige und billige Rohstoffe, um kostengünstig produzieren zu können.

9.2.1.2 Die Verarbeitung

Nicht nur die Materialien, auch die Verarbeitungstechniken haben sich geändert. Bei komplexen Verfahren (z. B. beim Töpfern) wurden sie auf die veränderten Rohstoffe abgestellt. Auch durch die Aufnahme von technischen Innovationen konnte in einigen Branchen (z. B. Weber) die Fertigung auf handwerklicher Basis intensiviert und beschleunigt werden. In anderen Branchen führte der Konkurrenzkampf zum Niedergang einer hochentwickelten Herstellungstechnik und damit zur Qualitätsminderung der Produkte. Weitere Absatzeinbußen waren die Folge. Neben den Materialien stammt auch das Werkzeug der Handwerker bei vielen Branchen (z. B. Metallhandwerk) aus den Industrieländern Euroaps.

9.2.1.3 Das Handwerksprodukt

Die Nachfrage nach Handwerkserzeugnissen unterliegt Veränderungen im Bedarf oder im Geschmack der Kundschaft. Die Handwerker passen ihre Produktion diesen Änderungen an. Mit modernen Rohstoffen und Maschinen des Typs „angepaßte Technologie“ stellen die meisten der untersuchten Branchen Gerätschaften und Waren her, die es zwar so im 19. Jahrhundert nicht gab, die aber dennoch in Form und Dessin als „marokkanisch“ zu bezeichnen sind. Produkte, die ohne jeglichen Einfluß moderner Elemente sind, gibt es nicht mehr. Selbst der traditionelle gelbe Pantoffel (Belga) wird mit europäischem Karton (Ausballmasse) gefertigt.

9.2.2 Die räumliche Lage der Betriebe (Gebäudebestand und Standorte)

9.2.2.1 Die Betriebsräume und ihre räumliche Konzentration

Die traditionellen Arbeitsräume paßte man – soweit sie noch genutzt werden – nur notdürftig der veränderten Technik an. In der Medina werden die unterschiedlichsten Gebäude zum Teil unter widrigsten Umständen zur handwerklichen Produktion genutzt. Zwar blieb die traditionelle Branchensortierung meistens erhalten; sehr oft aber verlagerten ganze Handwerkszweige ihre Produktionsstätten. Einerseits wurde das Bazarhandwerk aus der Kern- und Randzone des Bazars verdrängt (z. B. die Pantoffelmacher), andererseits suchen einige Handwerker gezielt den Bazar auf, um hier an Kunden (insbesondere an Touristen) direkt zu vermarkten. Ebenso ist bei vielen Branchen die Auslagerung des Betriebs in randstädtische Dörfer (Douars) zu beobachten. Andere Handwerksbranchen wiederum (z. B. Töpfer und Gerber) werden durch stadtplanerische Maßnahmen aus der Medina verdrängt. Die Untersuchungen haben gezeigt, daß die Standortwahl des Handwerksbetriebes für sein Überleben eine zentrale Rolle spielt: Die Handwerker können effektiver produzieren und Informationen besser austauschen, wenn die Betriebsräume einer Branche in einem Viertel oder Fondouk konzentriert sind. Die Konzentration der Handwerker bewirkt die Verstärkung der gegenseitigen Hilfsbereitschaft, ermöglicht eine bessere Preisabsprache, Solidarität gegenüber Händlern und eine Aufteilung größerer Kundenaufträge, die ein einzelner Handwerker nicht bewältigen kann. Um die Zusammenlegung der Betriebsräume zu erreichen, sollten vom Staat Immobilien (eventuell verfallene Fondouks), die oftmals der Habous-Verwaltung unterstehen, zur Verfügung gestellt werden. Auch die Forderungen des V. Colloque Nationale des Coopératives Artisanales in Tétouan 1977 (vgl. M. ALAMI 1978/79, S. 308) und das *Schéma Directeur Fès* (Bd. 5, 1980, S. 13–14) weisen in diese Richtung.

9.2.2.2 Religiöser Stiftungsbesitz (Habous)

Die Habous-Verwaltungen spielen in der traditionellen Gesellschaft eine wichtige Rolle. Unter anderem verfügen sie über viele Liegenschaften in den zentralen Bereichen des Bazars. Zu ihren Besitzungen zählen auch Fondouks und Wirtschaftsgebäude, die heute teilweise ungenutzt verfallen oder in jüngster Zeit zur Vermietung an Privatleute (Händler) gelangen. Die Handwerker bevorzugen Habous-Standorte aufgrund der bislang niedrigen Mieten. Die Hawanit werden heute zum Teil an die Mieter verkauft. Darüber hinaus ist der Nadir (Habous-Verwalter) Auftraggeber für verschiedene Handwerksbranchen (Moschee-Einrichtungen, Matten etc.). Weiterhin hat er soziale Aufgaben zu erfüllen (z. B. Arbeitsbeschaffung und Existenzsicherung für Behinderte und Waisen), die er oft mit Hilfe von Handwerkern zu lösen versucht. Durch eine Wiederbelebung der Habous-Verwaltungen wäre eine aktive Förderung des Handwerks unter Beachtung der traditionellen öffentlichen und sozialen Aufgaben möglich.

9.2.2.3 Tourismus

Die Bedeutung von verschiedenen gewerblich genutzten Bauten (z. B. Weberhäuser, Färbergassen und Gerbereiviertel) als städtebauliche Denkmäler und als Attraktionen für den internationalen Tourismus dürfen nicht unterschätzt werden. Den Handwerkern, die in diesen Einrichtungen arbeiten, sollte der Tourismus als Verdienstquelle mit kommunaler Hilfe erschlossen werden (z. B. Verkauf der Produkte, Eintritt). Viele marokkanische Autoren beklagen, daß die traditionelle Struktur der Medina durch die touristische Überformung verloren gehe (vgl. M. BERRIANE 1980, S. 96). Sicherlich sind beträchtliche Strukturwandlungen, auf die wir wiederholt verwiesen haben, festzustellen (vgl. R. Escallier 1981); es ist aber zu fragen, wie die Medina ohne Tourismus aussehen würde. So hält nicht nur E. H. ECKERT (1970, S. 498) den Tourismus für die „Rettung“ der nordafrikanischen Medina (vgl. M. CALLENS 1955 und E. EHLERS 1984).

9.2.3 *Die soziale Organisation (Hierarchie, Arbeiterwanderung und Wirtschaftsgeist)*

Die traditionelle Hierarchie von Maalem (Meister), Sanaa (Geselle) und Mtaalem (Lehrling) verschwand schon frühzeitig, bedingt durch den gesellschaftlichen Wandel und durch das Zerfallen der Hanta. Lehrlinge im eigentlichen Sinn des Wortes gibt es nicht mehr; der Unterschied zwischen Maalem und Sanaa ist gleichfalls verwischt. Die traditionelle Organisation wurde durch die Konstellation Patron und Arbeiter abgelöst. Der Patron ist Geldgeber, Leiter, Teilhaber oder Aufseher einer Betriebseinheit, der Arbeiter ausschließlich Lohnempfänger. Nach einer kurzen Anlernzeit kann jeder einen Betrieb eröffnen. In keiner Handwerksbranche gibt es dafür bislang irgendwelche offiziellen Auflagen.

Die Beschäftigten werden nur bezahlt, wenn sie zur Arbeit erscheinen und wenn Arbeitsaufträge vorhanden sind. Da keine schriftlichen Verträge existieren, kann der Arbeiter kommen und gehen, wann es ihm beliebt. Er ist ungebunden, aber auch arbeitsrechtlich völlig ungeschützt. Bei Krankheit oder Verlust des Arbeitsplatzes sind die Arbeiter auf die Hilfe der Familie und der Verwandten angewiesen. In den meisten der untersuchten Branchen ist ein hohes Maß an Kinderarbeit festzustellen. Dies muß im sozio-ökonomischen Kontext Marokkos gesehen werden und kann nicht ohne differenzierte Betrachtung des Einzelfalles pauschal verurteilt werden (vgl. *Anti-Slavery-Society* 1978).

Die saisonale Arbeiterwanderung aus ländlichen Gebieten in die Städte hat in Marokko eine lange, bis in vorkoloniale Zeiten zurückreichende Tradition. Insbesondere Berber aus den Bergregionen (Rif, Hoher Atlas, Mittlerer Atlas und Anti-atlas) und den südlichen Flußoasen (Oued Ziz und Oued Dra) fanden in sozial niedrig bewerteten Handwerks- und Händlerberufen Arbeit. Während und nach der Protektoratszeit hat sich die saisonale Arbeiterwanderung auf viele Handwerksbranchen (z. B. Pantoffelmacher) ausgedehnt und verstärkt. Neben der saisonalen Arbeiterwanderung trifft man sehr oft auf permanente Zuwanderung, die sich meist in randstädtischen Douars oder in marginale Teile der Medina richtet. Viele der zugewanderten Handwerker versuchen, ihren Kindern beruflichen und sozialen Aufstieg zu ermöglichen (Schulbildung). Das traditionelle Handwerk stellt für die meisten Zuwanderer den Einstieg in die städtische Gesellschaft dar. Dadurch bildet sich heute nur in Einzelfällen eine längere, über Generationen dauernde Tradition im Handwerk aus.

Wie an vielen Beispielen gezeigt werden konnte, hat sich der Wirtschaftsgeist – die Einstellung zur Arbeit und zum Erwerb – bei den meisten Handwerkern grundlegend geändert. H. MÜLLER (1968, S. 52) führt die „unbefriedigende wirtschaftliche Lage des marokkanischen Handwerkers im wesentlichen auf seine Mentalität sowie seinen Arbeitsrhythmus“ zurück. Dieser Erklärungsversuch ist absolut unhaltbar. Dem privilegierten Schlendrian der Zeit vor 1900 ist ein am wirtschaftlichen Erfolg ausgerichtetes Handeln gefolgt. Zwar entspringt es nicht immer rechnerischem, planvollem und nüchternem Kalkül; dennoch versucht der Handwerker in erster Linie das Überleben des Betriebes zu sichern.

9.2.4 Die ökonomische Organisation (Kapital und Kredit)

Bei den kleinen Handwerksbetrieben herrscht weiterhin ein chronischer Kapitalmangel. Dies trägt dazu bei, daß die Unternehmen bei Nachfrageschwund in die Abhängigkeit von Händlern und Kapitalgebern geraten, wenn kein entsprechend flexibles Marktsystem Schutz gewährt. Die Kredite, deren Vergabe durch den „Code des Investissement 1973“ merklich erleichtert wurde, werden nur an

Genossenschaftsmitglieder vergeben, die erst Aktien dieser Genossenschaft erwerben müssen. Die Kapitalbeschaffung erfolgt deshalb oft auf anderem Wege: teilweise durch zusätzliche Einkommensquellen (landwirtschaftlicher Nebenerwerb der Wanderarbeiter, Gastarbeiterüberweisungen aus Europa, Familienunterstützung), teilweise durch den Versuch, Einkünfte (Lohn) anzusparen. Oftmals werden die günstigen staatlichen Kredite an Unternehmen vergeben, die aufgrund ihrer Größe nach „offizieller Definition“ nicht mehr als Handwerksbetriebe gelten dürften. Insgesamt stellen die weitgehend funktionslosen Genossenschaften mit unfähigen Funktionären ein unüberwindliches Hindernis für Innovationen, Kreditvergabe und konstruktive Förderung der Handwerksbetriebe dar.

9.3 Die Marktorganisation

Das traditionelle Dallalsystem wurde in den meisten Branchen abgelöst. Händler und Zwischenhändler, die in Verbindung mit Import- und Exportgeschäften oder mit entsprechenden einheimischen Industrieunternehmen auf dem Materialmarkt eine Monopolstellung erreichten, traten an seine Stelle²⁵⁷. In einigen Branchen brachten die Händler auch den Absatz der Endprodukte in ihre Hände; daraus resultiert für die Handwerker eine fatale Situation. Bereits H. SCHURTZ (1901, S. 155) hatte den Vorteil des Dallalsystems klar erkannt und die heutige Praxis in ihrer negativen Folge für das Handwerk treffend charakterisiert: „... der Kaufmann liefert die Rohstoffe und der Handwerker gibt die fertigen Waren ab, wobei dann natürlich der Preis der Arbeit nach Möglichkeit herabgedrückt wird“. Die von vielen Autoren erhobene Forderung, die Dallala, die immer fälschlicherweise als Zwischenhändler bezeichnet werden, abzuschaffen, ist abzulehnen. Das Dallalsystem sollte vielmehr erhalten bzw. wieder eingeführt werden, soweit dies aufgrund der Rahmenbedingungen noch möglich ist (vgl. M. COLUMBAIN 1937, S. 194). Das Dallalsystem bietet neben vielfältigen vermarktungstechnischen Vorteilen einen Schutz des Handwerks vor der Monopolstellung der Händler.

In allen Branchen konnte eine Tendenz zur Selbstvermarktung nachgewiesen werden. Oft reist der Betriebsleiter mit den Produkten im Land umher und bietet seine Produktion an; viele Handwerker verlegen ihre Betriebe auch an einen Standort, an dem potentielle Kunden zu erwarten sind.

Wenn H. MÜLLER (1968, S. 50) behauptet, daß „im Handwerk die Fähigkeit zur Anpassung an neue Gegebenheiten bisher kaum entwickelt wurde“, so kann

257) Das Vorgehen der Händler – die den Ertrag der Arbeitskraft der Handwerker in derartigen Situationen abschöpfen – kann als „Rentenkapitalismus“ bezeichnet werden (vgl. H. BOBEK 1962 und K.-P. MÜLLER 1983).

man heute eher das Gegenteil feststellen. Auf der Ebene von Einzelbetrieben konnte gezeigt werden, daß die Handwerker verschiedener Branchen durch unterschiedliche Kombination moderner und traditioneller Elemente Strategien entwickelten, die ihnen das ökonomische Überleben im Handwerk ermöglichen (vgl. Fallstudien).

Der Absatz von Handwerksprodukten ist einerseits durch die einheimisch-marokkanische Kundschaft, andererseits durch die umfangreiche Nachfrage der nationalen und internationalen Touristen gesichert.

Sicherlich wäre es auch aus europäischer Sicht wünschenswert, wenn die ursprünglichen Arbeitstechniken praktiziert und die traditionellen Waren des marokkanischen Handwerks weiterhin produziert würden. Das „Ministère des Affaires Sociales et de l'Artisanat“ (Ministerium für Soziales und Handwerk) bzw. die „Direction de l'Artisanat“ (Handwerksdirektion) schlugen mit der Schaffung zahlreicher „Ensembles Artisanaux“ (Handwerkszentren) einen vielversprechenden Weg ein: einerseits bleiben die traditionellen Techniken (mit staatlicher Subvention in der Anlage des „Ensemble Artisanal“) erhalten, andererseits trägt man zur Verbesserung der wirtschaftlichen Konkurrenzfähigkeit des selbständigen traditionellen Handwerks bei.

Literaturverzeichnis

Im vorliegenden Literaturverzeichnis werden nur Titel aufgeführt, die im Text zitiert oder genannt sind. Veröffentlichungen mit ausführlichem Literaturverzeichnis sind mit einem * gekennzeichnet. Außerdem sei auf folgende Bibliographien hingewiesen:

A d a m, André: *Bibliographie critique de sociologie, d'ethnologie et de géographie humaine du Maroc*. Alger 1972.

Miège, Jean-Louis: *Le Maroc et l'Europe*, Bd. 1, Paris 1961.

Abkürzungen

AM	Archives Marocaines
BEM	Bulletin Economique du Maroc (1933–1939)
BESM	Bulletin Economique et Social du Maroc (ab 1945)
BEST	Bulletin Economique et Social de la Tunisie
CATAN	Cahiers des Arts et Techniques d'Afrique du Nord
EI	Encyclopédie de l'Islam. Nouvelle Edition
IBLA	Revue de l'Institut des Belles Lettres Arabes
RCD	Renseignements coloniaux et documents (Bulletin du Comité de l'Afrique Française)
RGM	Revue de Géographie du Maroc (1962–1973)
RGM	Revue de Géographie du Maroc, Nouvelle Serie (ab 1977)
RMM	Revue du Monde Musulmane

A c h a m, Karl: Über einige Rationalitätskonzeptionen in den Sozialwissenschaften. In: Schnädelbach, H. (Hrsg.): *Rationalität*. Frankfurt/Main 1984, S. 32–69.

A d a m, André: *La Maison et le Village dans quelques Tribus de l'Anti-Atlas*. Paris 1951 (= Collection Hespéris 13).

A l a m i, Mchich: *Une vieille Tradition Artisanale. Artisanat et Marginalisation à Fès*. Paris 1978/79 (Masch.-Schrift, unveröffentl.).

A m r a n i, Abderrahmane: *Coûts de production et commercialisation des produits de la dinanderie*. – BESM 18 (101–102). 1966, S. 5–33.

Anonym: *Les Journées d'Etudes des Arts et Techniques d'Afrique du Nord*, Tunis Mai 1950. – BEST 42. 1950, S. 66–78 und 43, 1950, S. 66–70 (zit. als 1950 a).

Anonym: *Procès-Verbal des Journées d'Etudes des Arts et Techniques d'Afrique du Nord organisées à Tunis du 13 au 20 Mai 1950*. (Masch.-Schrift, unveröffentl.) (zit. als 1950 b).

Anonym: *Les Journées d'Etudes des Arts et Techniques d'Afrique du Nord*. – BESM 13 (47). 1951, S. 254–258.

Anonym: *Congrès Artisanal Nord-Africain Fès-Rabat 1949*. – CATAN 1. 1951/52, S. 41–49 (zit. als 1951/52 a).

Anonym: *Semaine des Arts et Techniques d'Afrique du Nord*. Tunis 1950. – CATAN 1. 1951/52, S. 50–53 (zit. als 1951/52 b).

Anonym: *Semaine des Arts et Techniques d'Afrique du Nord*. Alger 1951. – CATAN 1. 1951/52, S. 54–56 (zit. als 1951/52 c).

- Anonym: Arts et Métiers au Maroc. Service des métiers et arts marocains. Rabat 1952 (zit. als 1952 a).
- Anonym: Le Mouvement coopératif en milieu autochtone marocain. – BESM 15 (55), 1952, S. 726–733 (zit. als 1952 b).
- Anonym: Procès-Verbal de la Cinquième Semaine des Arts et Techniques d'Afrique du Nord, 10.–17. 4. 1953 (Masch.-Schrift, unveröffentl.) (zit. als 1953 a).
- Anonym: IV^e Semaine des Arts et Techniques de l'Afrique du Nord. – CATAN 2. 1953, S. 63–66 (zit. als 1953 b).
- Anonym: Prosper Ricard (1874–1952). – CATAN 2. 1953, S. 4–15 (zit. als 1953 c).
- Anonym: V^e et VI^e Semaines des Arts et Techniques d'Afrique du Nord. – CATAN 3. 1954, S. 74–84.
- Anonym: VII^e Semaine des Arts et Techniques d'Afrique du Nord. – CATAN 4. 1955, S. 107–110.
- Anonym: Safi, Grande Place de la Poterie. – almaghrib 28. 9. 1984.
- Anti-Slavery Society (Hrsg.): Child Labour in Morocco's Carpet Industry. London 1978.
- * Arié, Rachel: Traduction annotée et commentée des traités de Hîsba d'Ibn 'Abd al-Ra'ûf et de 'Umar al-Garsîfi. – Hespéris-Tamuda 1. 1960, S. 5–38, 199–214 und 349–386.
- Arnold, Adolf: Die industrielle Entwicklung Marokkos. – Zeitschrift für Kulturaustausch 21 (2). 1971, S. 170–186.
- Atger, Arthur: Les Corporations Tunisiennes. Paris 1909.
- Aubin, Eugène: Fez. – Le dernier centre de la civilisation maure. – La Revue de Paris 15. 2. 1904, S. 851–872; 1. 3. 1904, S. 173–196 und 15. 3. 1904, S. 424–448.
- Ayache, Albert: Bilanz eines Kolonialunternehmens. Berlin 1959. (Le Maroc – Bilan d'une Colonisation, Paris 1956).
- Ayachi, Tahar: L'artisanat du cuivre en Tunisie. – Revue des arts et traditions populaires 1. 1966, S. 157–194.
- Baer, Gabriel: Egyptian Guilds in Modern Times. Jerusalem 1964.
- Baer, Gabriel: The Administrative, Economic and Social Functions of Turkish Guilds. – International Journal of Middle East Studies 1. 1970, S. 28–50 (zit. als 1970 a).
- Baer, Gabriel: Monopolies and Restrictive Practices of Turkish Guilds. – Journal of Economic and Social History of the Orient 13. 1970, S. 143–165 (zit. als 1970 b).
- Baldoui, Jean: L'artisanat marocain à la XIX^e foire de Marrakech. o. Ort 1940.
- Barbault, Roger: Artisanat et Proletariat traditionnels à Fès. Paris 1956 (Masch.-Schrift, unveröffentl.).
- Basler, Alois: Regionale Entwicklung und regionale Wirtschaftspolitik in Marokko. Berlin 1976 (= Schriften zu Regional- und Verkehrsproblemen in Industrie und Entwicklungsländern 20).
- Basset, Henri: Les rites du travail de la laine à Rabat. – Hespéris 2. 1922, S. 139–160.
- Bayley, Willis: L'artisanat Marocaine – possibilites de production et d'exportation. Rabat 1959 (Masch.-Schrift, unveröffentl.).
- Beaumier, Auguste: Roudh el-Kartas. Histoire des Souverains du Maghreb et Annales de la Ville de Fès. (Fès 1326). Paris 1860 (zit. als Roudh el-Kartas).
- Bégot, M.: Les industries textiles à Casablanca. – RGM 16. 1969, S. 71–96.
- Bel, Alfred: Les industries de la Céramique à Fès. Alger 1918.
- Bel, Alfred u. Ricard Prosper: Le Travail de la laine à Tlemcen. Alger 1913.
- Benhalima, H.: L'Artisanat traditionnel Sefrioui: son agonie et les limites de sa renovation. – RGM 1. 1977, S. 41–52.

- Bénier, Ch.: Reflexions sur l'intérêt et les conditions d'une politique d'expansion de la production cotonnière du Maroc. – BESM 10 (70). 1956, S. 199–216.
- Bennani-Smires, Latifa: La Cuisine marocaine. Casablanca 1980.
- Bensusan, S. L.: Morocco. London 1904.
- Berque, Jacques: Deux ans d'action artisanale à Fès. – Questions Nord-Africaines 5 (15). 1939, S. 2–28.
- Berriane, M.: L'espace touristique marocain. Tours 1980.
- Bianca, Stefano: Architektur und Lebensform im islamischen Stadtwesen. Zürich 1975.
- Björmann, W.: Kapitalentstehung und -anlage im Islam. – Mitteilungen des Seminars für orientalische Sprachen 32. 1929, S. 80–98.
- Bobek, Hans: Iran. Probleme eines unterentwickelten Landes alter Kultur. Frankfurt 1962 (= Themen zur Geographie und Gemeinschaftskunde).
- Bonete, Yves: Maroc. Artisanat et Petites Industries. Mission Banque Mondiale. o. Ort 1983 (Masch.-Schrift, unveröffentl.).
- Bourgeois, M. (?): L'Artisanat Fassi depuis la Guerre. Paris 1941 (Masch.-Schrift, unveröffentl.).
- Bousquet, G. H. u. J. Berque: La criée publique à Fès. Etude concrète d'un marché. – Revue d'Economie Politique. Paris 1940, S. 320–345.
- Brockhaus Enzyklopädie. 23 Bde. Wiesbaden 1966–1976.
- Brown, Kenneth L.: People of Salé. Tradition and change in a Moroccan city 1830–1930. Manchester 1976.
- Brunot, L.: Vocabulaire de la tannerie indigène à Rabat. – Hespéris 3. 1923, S. 84–124.
- Brunot, L.: La cordonnerie indigène à Rabat. Hespéris 33. 1946, S. 227–321.
- Cahen, Claude: Zur Geschichte der städtischen Gesellschaft im islamischen Orient des Mittelalters. – Saeculum 9. 1958, S. 59–76.
- Cahen, Claude: Amin. – EI, Bd. 1. 1960, S. 449.
- Cahen, Claude u. M. Talbi: Hisba. – EI, Bd. 3, 1971, S. 503–505.
- Callens, M.: L'Hébergement à Tunis. Fondouks et Oukala. – IBLA 18 (70). 1955, S. 257–271.
- Célérier, Jean: Les mouvements migratoires des indigènes au Maroc. BEM 1 (4). 1934, S. 232–238.
- Centlivres-Demont, Micheline: Les Poteries Nord-Africaines du Musée d'histoire de Berne. – Jahrbuch des Bernischen Historischen Museums in Bern XLIX. und L. Jahrgang 1969 und 1970, S. 321–383.
- Centlivres-Demont, Micheline: Une communauté de potiers en Iran. Le centre de Meybod (Yazd). Wiesbaden 1971 (= Beiträge zur Iranistik 3).
- Centlivres-Demont, Micheline: Céramiques du Maroc XIX^e et XX^e siècles. Neuchâtel 1980.
- Chambre de Commerce et d'Industrie de Fès et sa Province (Hrsg.): L'artisanat à Fès et la région Centre-Nord au 1er semestre 1972. Rapport de l'inspection régionale de l'artisanat. Bulletin No. 52. Fès 1972, S. 36–43 (zit. als Chambre de Commerce de Fès 1972).
- Champion, Pierre: Les artisans de Fès. – France-Maroc 95. 1924, S. 159–161.
- Chihani, Brahim: L'évolution des activités dans la médina de Rabat: 1952–1978. Tours 1981 (Masch.-Schrift, unveröffentl.).
- Cigar, Norman: Socio-Economic Structures and the Development of an Urban Bourgeoisie in Pre-Colonial Morocco. – The Maghreb Review 6 (3–4). 1981, S. 55–76.

- Cohen, P. S.: Rationalität. In: Speck, J. (Hrsg.): Handbuch wissenschaftstheoretischer Begriffe. Bd. 3. Göttingen 1980, S. 531–537.
- Colin, Georges S.: Noms d'artisans et de commerçants à Marrakech. – Hespéris 12. 1931, S. 229–240.
- Colin, Georges S. u. E. Lévi-Provençal: Un manuel Hispanique de Hisba. Paris 1931 (= Publications de l'Institut des Hautes Etudes Marocaines 21).
- Colombain, Maurice: Les coopératives indigènes au Maroc. BEM 4 (17). 1937, S. 191–207.
- Commission de l'Artisanat (Hrsg.): Séance du Jeudi 16 décembre 1948 (Protokoll). Rabat 1949. (Masch.-Schrift, unveröffentl.).
- Conring, Adolph vom Marroco, das Land und die Leute. Berlin 1884.
- Cremer, René: La poterie à Safi. – Notre Maroc, jan. 1953, S. 42–43.
- D'Anfreville, L.: Les Marocains en Afrique Occidentale. – RCD 4. 1905, S. 155–156.
- Decroux, Paul: La Vie Municipale au Maroc. Lyon 1931.
- Délégation Générale à la Promotion Nationale et au Plan (Hrsg.): Plan Triennal 1965–1967. Rabat 1965 (zit. als Plan 1965–67).
- Direction Générale de l'Intérieur (Hrsg.): Troisième Rapport General sur le Mouvement Cooperatif au Maroc en Milieu Autochtone (1934–1955). Rabat 1956 (Masch.-Schrift, unveröffentl.).
- Division de la Coordination Economique et du Plan (Hrsg.): Note d'orientation pour la commission de l'artisanat. Rabat 1959 (Masch.-Schrift, unveröffentl.) (zit. als Division 1959).
- Dostal, Walter: Der Markt von Šanā. Wien 1979 (= Veröffentlichungen der Arabischen Kommission 1).
- Dresch, J.: Carte des Mouvements Migratoires. – BEM 1 (4). 1934 (Beilage).
- Ducrot, Michel: Contribution à l'étude des Corporations Ceramistes de Fès de leur valeur économique actuelle. Fès 1949 (Masch.-Schrift, unveröffentl.).
- Durrande, Marie-Odile: La nouveau Souffle de l'artisanat. – Jeune Afrique Economie 5. 1982, S. 42–44.
- Eckert, Ekkehart Hedi: Die Medina-Gesellschaft. Versuch einer Rekonstruktion der Sozialstrukturen. – Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 22 (3). 1970, S. 473–500.
- Ehlers, Eckart: Zur baulichen Entwicklung und Differenzierung der marokkanischen Stadt: Rabat – Marrakech – Meknès. – Die Erde 115. 1984, S. 183–208.
- El Hajoui, Abderrahmane: Les industries artisanales à Rabat. – Notre Maroc No. Spécial 1953, S. 43.
- El Masdouki, M.: Der staatliche Einfluß im Handwerk. Rabat 1978/79 (arabisch).
- Elwert, Georg, Hans-Dieter Evers u. Werner Wilkens: Die Suche nach Sicherheit: Kombinierte Produktionsformen im sogenannten Informellen Sektor. – Zeitschrift für Soziologie 12 (4). 1983, S. 281–296.
- Epaulard, A.: Jean-Léon L'Africain. Description de l'Afrique Bd. 1. Paris 1956 (zit. als Léon l'Africain).
- Escallier, Robert: Citadins et Espace Urbain au Maroc. 2 Bde. Tours/Poitiers 1981.
- Estève, Ch.: Contribution à l'enquête sur l'artisanat marocain. Paris 1938 (Masch.-Schrift, unveröffentl.).
- Evin, Guy: L'industrie au Maroc et ses problèmes. Paris 1934 (= Collections des Centres d'Etudes Juridiques de l'Institut des Hautes Etudes Marocaines 7).

- Fiske, Patricia L. et al. (Hrsg.): *From the Far West: Carpets and Textiles of Morocco*. Washington 1980.
- Floor, W. M.: *The Guilds in Qājār Persia*. Proefschrift. Leiden 1971.
- Floor, W. M.: *The Guilds in Iran – an Overview from the Earliest Beginnings till 1972*. – *Zeitschrift der Deutschen Morgenländischen Gesellschaft* 125. 1975, S. 99–116.
- Gaillard, Henri: *Le commerce de Fès en 1902*. – *RCD déc.* 1904, S. 330–331.
- Gaillard, Henri: *Une ville de l'Islam*. Fès. Paris 1905.
- Galotti, Jean: *Vieilles lampes, vieilles lanternes*. – *France-Maroc* 1. 1917, S. 39–41 (zit. als 1917 a).
- Galotti, Jean: *Les industries d'Art Indigène en 1913*. – *France-Maroc* 1. 1917, S. 165–168 (zit. als 1917 b).
- Gaube, Heinz u. Eugen Wirth: *Der Bazar von Isfahan*. Wiesbaden 1978 (= Beihefte zum Tübinger Atlas des Vorderen Orients, Reihe B Nr. 22).
- Gaube, Heinz u. Eugen Wirth: *Aleppo. Historische und geographische Beiträge zur baulichen Gestaltung, zur sozialen Organisation und zur wirtschaftlichen Dynamik einer vorderasiatischen Fernhandelsmetropole*. Text- und Kartenband. Wiesbaden 1984 (= Beihefte zum Tübinger Atlas des Vorderen Orients, Reihe B Nr. 58).
- Geertz, Clifford, Hildred Geertz und Lawrence Rosen: *Meaning and order in Moroccan society*. Cambridge 1979.
- * Ghaussy, Abdul Ghanie: *Das Genossenschaftswesen in den Entwicklungsländern*. Freiburg/Breisg. 1964 (= Beiträge zur Wirtschaftspolitik 2).
- Glasmann, Wladimir: *Entre la disparition et la survie: la métier de „dallâl“ à Tunis*. – *IBLA* 45 (149). 1982, S. 3–56.
- Godeborge, Henry: *Deux Corporations Berbères à Fès. Les „Izerzaïn“ et les „Igerraben“*. – *BESM* 11 (39). 1948, S. 81–85.
- Goichon, A. M.: *La broderie au fil d'or à Fès. Ses rapports avec la broderie de soie, ses accessoires de la passementerie*. – *Hespéris* 26. 1939, S. 49–97 und S. 241–281.
- Golvin, Lucien: *Le „Métiers à la Tire“ des Fabricants de Brocarts de Fès*. – *Hesperis* 37. 1950, S. 21–52.
- * Golvin, Lucien: *Aspects de l'Artisanat en Afrique du Nord*. Paris 1956. (= Publications de l'Institut des Hautes Études de Tunis II).
- Goulven, J.: *L'Histoire de la Céramique à Safi*. – *France-Maroc* 102. 1925, S. 83–84.
- Granges, Claude: *Essai de Modernisation Technique des Industries Artisanales de la Tannerie à Fès*. – *BESM* 13 (46). 1950, S. 29–37 und *CATAN* 2. 1953, S. 24–31.
- Granges, Claude: *Améliorations Techniques apportées aux Industries Artisanales du Tissage*. – *BESM* 16 (56). 1952, S. 23–28 und *CATAN* 3. 1954, S. 3–8.
- Granges, Claude: *Le mouvement coopératif en milieu artisanal*. – *CATAN* 4. 1955, S. 96–101.
- Granges, Claude: *Le Mouvement Coopératif en Milieu Artisanal au Maroc (de 1936 à 1956)*. Paris 1956 (Masch.-Schrift, unveröffentl.).
- Granges, Claude: *Le Mouvement Coopératif dans le secteur Artisanal au Maroc de 1956 à 1976*. Paris 1977 (Masch.-Schrift, unveröffentl.).
- Graul, Franz: *Tarhzout. Grundlagen und Strukturen des Wirtschaftslebens einer Talschaft im Zentralen Rif (Marokko)*. Hamburg 1982 (= *Hamburger Geographische Studien* 38).
- Griffel: *Les poteries de Safi*. – *France-Maroc* 8. 1919, S. 228.

- Groussin, Pierre: Note sur la Teinture au Maroc. – CATAN 5. 1959, S. 111–113.
- Grunebaum, Gustav E. von: Die islamische Stadt. – Saeculum 6. 1955, S. 138–153.
- Gruner, Dorothee: Die Berber Keramik. Am Beispiel der Orte Afir, Merkalla, Taher, Tiberquent und Rokina. Wiesbaden 1973.
- Guyot, R., R. Le Tourneau u. L. Paye: La corporation des tanneurs et l'industrie de la tannerie à Fès. – Hespéris 21. 1935, S. 167–240 (zit. als 1935 a).
- Guyot, R., R. Le Tourneau u. L. Paye: L'industrie de la tannerie à Fès. – BEM 2 (9). 1935, S. 219–226 (zit. als 1935 b).
- Guyot, R., R. Le Tourneau u. L. Paye: L'industrie de la poterie à Fès. – BEM 2 (10). 1935, S. 268–272 (zit. als 1935 c).
- Guyot, R., R. Le Tourneau u. L. Paye: Les cordonniers de Fès. – Hespéris 23. 1936, S. 9–54 (zit. als 1936 a).
- Guyot, R., R. Le Tourneau u. L. Paye: Le commerce des babouches à Fès. – BEM 3 (11). 1936, S. 36–42 (zit. als 1936 b).
- Guyot, R., R. Le Tourneau u. L. Paye: Resultats d'une Enquête sur les Industries de Cuir à Fès (1935). – Deuxième Congrès de la Fédération des Sociétés Savantes de l'Afrique du Nord. Bd. 1. Alger 1936, S. 125–142 (zit. als 1936 c).
- Guyot, R., R. Le Tourneau u. L. Paye: Les relieurs de Fès. – BEM 3 (12). 1936, S. 107–114 (zit. als 1936 d).
- Hägerstrand, Torsten: What about people in Regional Science? – Papers of the Regional Science Association 24. 1970, S. 7–21.
- Handwörterbuch der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften (hrsg. von E. v. Beckerath et al.) Bd. 5. Stuttgart 1956.
- Hardy, André: Les tanneurs de Salé. – BEM 5 (21). 1938, S. 190–199 (zit. als 1938 a).
- Hardy, André: Les babouchiers de Salé. – BEM 5 (22). 1938, S. 257–264 (zit. als 1938 b).
- Herrle, Peter: Der informelle Sektor: Die Ökonomie des Überlebens in den Metropolen der Dritten Welt (= Materialien zum Internationalen Kulturaustausch 18). Stuttgart 1983, S. 47–62.
- Hoenerbach, Wilhelm: Das Zunft- und Marktwesen und seine Verwaltung im heutigen Tetuan. – Die Welt des Islam 9 (4). 1956, S. 79–123.
- Höffe, Otfried: Sittlichkeit als Rationalität des Handelns? In: Schnädelbach, H. (Hrsg.): Rationalität. Frankfurt/Main 1984, S. 141–174.
- Hoffherr, René: L'Economie Marocaine. Paris 1932 (= Collection des centres juridiques de l'Institut des Hautes-Etudes Marocaines 3).
- Hoffmann, Bernard G.: The Structure of Traditional Moroccan Rural Society. The Hague 1967 (= Studies in Social Anthropology II).
- Houssel, J.-P.: L'évolution récente de l'activité industrielle de Fès. – RGM 9. 1966, S. 59–84.
- Ibrahim, Fouad N.: Das Handwerk in Tunesien. Eine wirtschafts- und sozialgeographische Strukturanalyse. Hannover 1975 (= Arbeiten aus dem Geographischen Institut der Technischen Universität Hannover, Sonderheft 7).
- Institut National de la Statistique et de l'Economie Appliquée (Hrsg.): Enquête sur l'Artisanat à Fès. Rabat 1963 (Masch. Schrift, unveröffentl.) (zit. als INSEA 1963).
- Institut National de la Statistique et de l'Economie Appliquée (Hrsg.): Enquête sur l'Artisanat à Essaouira, Fès, Marrakech, Meknès et Safi. Etudes et Enquêtes n. 24. Rabat 1967/68, 4 Bde. (Masch.-Schrift, unveröffentl.) (zit. als INSEA 1967/68).

- Janich, Peter: Möglichkeiten und Grenzen quantitativer Methoden. In: Mittelstraß, J. (Hrsg.): Methodenprobleme der Wissenschaften vom gesellschaftlichen Handeln. Frankfurt/Main 1979, S. 370-383.
- Jannasch, Robert: Die deutsche Handelsexpedition 1886. Berlin 1887.
- Jebens, Albrecht: Wirtschafts- und sozialgeographische Untersuchungen über das Heimgewerbe in Nordafghanistan unter besonderer Berücksichtigung der Mittelstadt Sar-e-Pul. Tübingen 1983 (= Tübinger Geographische Studien 87).
- Joly, A.: L'industrie à Tétouan. - AM 8. 1906, S. 196-329; 11. 1907, S. 361-393; 15. 1908, S. 80-151 und 18. 1912, S. 187-256.
- König, René: Die Nan-Bäcker in Afghanistan. Überlegungen zu einem Fall isolierter Arbeitsteilung. - Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 23 (2). 1971. S. 304-335.
- Kraïem, Mustapha: La Tunisie Précoloniale Bd. 2. Tunis 1973.
- Kratz, Achim: Untersuchungen der marokkanischen Industriestruktur und der Industrialisierungsmöglichkeiten. Hamburg 1964.
- Kroeske, Jürgen: Standortprobleme und Entwicklungstendenzen im industriellen Aufbau des Entwicklungslandes Marokko. Köln 1968.
- Lacroix: Note sur les Produits Tinctoriaux d'Origine Végétale dans la Région de Ouarzazate. - CATAN 5. 1959, S. 114-115.
- Lagdim Soussi, Moulay Brahim: Le poids de l'artisanat dans la médina de Marrakech. In: Present et avenir des Medinas (de Marrakech à Alep). Fascicule de Recherches 10-11. Tours 1982, S. 83-90.
- Lamali, B. (?): La rénovation de la fabrication des poteries de Safi et un aperçu sur l'artisanat indigène en général. - La vigie marocaine, fév. 1934 (3 Teile).
- Lambert, Paul: Notice sur la ville de Maroc. - Bulletin de la Société de Géographie 16. 1868, S. 430-447.
- Lapanne-Joinville, L.: Les métiers à tisser de Fès. - Hespéris 27. 1940, S. 21-65.
- Larabi, Jaidi: Industrie textile et Processus d'Industrialisation au Maroc. Casablanca 1979 (= Collection de la Faculté des Sciences Juridiques Economiques et Sociales 27).
- Lebert: Les Poteries de Safi. - France-Maroc 93-94. 1924, S. 131-132.
- Leboiteux: Etude sur la ville de Marrakech. Paris 1946 (Masch.-Schrift, unveröffentl.).
- Le Tourneau, Roger: Notes sur l'artisanat urbain Marocain. - La vie Intellectuelle 25. 2. 1937, S. 266-275.
- Le Tourneau, Roger: Les corporations au Maroc. Paris 1938 (Masch.-Schrift, unveröffentl.).
- * Le Tourneau, Roger: Fès avant le Protectorat. Paris/Casablanca 1949.
- Le Tourneau, Roger: L'artisanat en Afrique du Nord. - Vers la promotion de l'économie indigène. Etudes coloniales 3. Bruxelles 1956, S. 251-262.
- Le Tourneau, Roger: La Vie Quotidienne à Fès en 1900. Monaco 1965.
- Lucas, Georges: L'activité commerciale et industrielle à Fès. - BEM 3 (11). 1936, S. 49-50 und (12) S. 129-131.
- Lucas, Georges: Fès dans le Maroc Moderne. Paris 1937 (= Collection des Centres d'Etudes Juridiques de Rabat 15).
- Manega, R.: Morocco's Handel. - Der Welthandel 6. 1869, S. 303-307.
- Marchand, G.: La situation commerciale à Fèz en 1906. - RCD déc. 1906, S. 421-422.

- Martin, L.: Description de la ville de Fez, quartier du Keddan. – RMM 9. 1909, S. 433–443 und S. 621–642.
- Marquez, C.: Les épiciers cheleus et leur diffusion dans les villes du Maroc. – BEM 2 (9). 1935, S. 230–233.
- Martinell, P.: Programme d'assistance technique, l'artisanat du cuir au Maroc. New York 1962 (Masch.-Schrift, unveröffentl.).
- Marty, Paul: La société de Fez. – RCD 35. 1925, S. 365–383.
- Massignon, Louis: Les corps de métiers et la cité islamique. – Revue Internationale de Sociologie 28. 1920, S. 473–489.
- Massignon, Louis: Enquête sur les corporations d'artisans et de commerçants au Maroc (1923–1924). – RMM 58. 1924, S. 1–250.
- Massignon, Louis: La „Futuwwa“, ou „pacte d'honneur artisanal“ entre les travailleurs musulmans au Moyen Age. – La nouvelle clio 4 (5–8). 1952, S. 171–198.
- Massonnaud, Adrien: L'évolution des corporations depuis notre installation au Maroc. – BEM 4. 1937, S. 83–85.
- Mathias, J.: L'artisanat marocain. – BESM 27 (96/97). 1963, S. 55–109.
- Mauduit, René: Le Makhzen Marocain. – RCD 12. 1903, S. 293–304.
- Mercier, L.: Rabat. – AM 7. 1906, S. 296–401.
- Meyer, Günter: Arbeitsemigration und Wirtschaftsentwicklung in der Arabischen Republik Jemen untersucht am Beispiel der Beschäftigten im Bausektor von San'a'. In: Kopp, H. u. G. Schweizer (Hrsg.): Entwicklungsprozesse in der Arabischen Republik Jemen. Wiesbaden 1984, S. 119–146 (= Jemen-Studien 1).
- Meyer, Günter: Die Zuwanderung aus den ägyptischen Oasen nach Kairo. – Der Islam 57 (1). 1980, S. 36–50.
- Michaux-Bellaire, E.: Les impôts Marocains. – AM 1. 1904, S. 56–96.
- Michaux-Bellaire, E. u. G. Salmon: El Qçar el Kebir: Une ville de Province au Maroc septentrional. – AM 2. 1904, S. 1–228.
- Michon, Jean-Louis: Maroc. Preservation des Arts Traditionnels (Résultats et recommandations du projet). UNESCO, Paris 1975.
- Mickwitz, G.: Un problem d'influence: Byzance et l'Economie de l'occident Médiéval. – Annales d'Histoire Economique et Sociale. 1936, S. 21–38.
- Miège, Jean-Louis: Note sur l'Artisanat en 1870. – BESM 17 (59). 1953, S. 91–93 (zit. als 1953 a).
- Miège, Jean-Louis: Le commerce marocain des laines au XIX^e siècle. – BESM 17 (60). 1953, S. 212–226 (zit. als 1953 b).
- Miège, Jean-Louis: Documents inedits sur l'artisanat de Rabat et Salé au milieu du XIX^e siècle. – BESM 23 (82). 1959, S. 173–183 (zit. als 1959 a).
- Miège, Jean-Louis: Coton et cotonnades au Maroc au XIX^e siècle. – Hespéris 46. 1959, S. 219–238 (zit. als 1959 b).
- Miège, Jean-Louis: Le Maroc et l'Europe (1830–1894). 4 Bde. Paris 1961–1963.
- Miège, J. B. u. J. L.: La Laine dans l'Economie Marocaine. – BESM 25 (90). 1961, S. 183–200 und 25 (91). 1962, S. 289–304 (zit. als Miège 1961/62).
- Milliot, Louis: Démembrements du Habous. Paris 1918 (= Ecole Supérieure de Langue Arabe et de Dialectes Berbères de Rabat II).

- M i n e r, Horace: Le Déclin des corporations de Fès vu sous l'angle d'une théorie des conflits. – BESM 30 (109). 1968, S. 81–94.
- Ministère des Affaires Economiques, du Plan et de la Formation des Cadres (Hrsg.): Plan Quinquennal 1968–1972. 3 Bde und ein Kartenband. Mohammédia o. J. (zit. als Plan 1968–72).
- Ministère des Affaires Sociales et de l'Artisanat et Banque Central Populaire (Hrsg.): Etude Sectorielle sur l'Artisanat No. 1–7. Casablanca 1977–1979 (No. 4 auch zit. als La Dinanderie 1978 und No. 6 auch zit. als La Poterie 1979).
- Ministère de l'Economie Nationale (Hrsg.): Plan Quinquennal 1960–1964. Rabat 1960 (zit. als Plan 1960–64).
- Ministère de l'habitat et de l'aménagement du territoire. (Délégation Régionale de Fès) (Hrsg.): Schéma Directeur d'urbanisme de la ville de Fès. 7 Bde. und 15 Hefte. Paris 1980 (zit. als Schéma Directeur Fès 1980).
- Ministère de l'habitat et de l'aménagement du Territoire (Délégation Régionale de Marrakech) (Hrsg.): Schéma Directeur de Marrakech. Heft 12. Marrakech 1982/83 (zit. als Schéma Directeur Marrakech 1982/83).
- Ministère du Plan et du Développement Régional (Hrsg.): Plan de Développement Economique et Social 1981–1985. 2 Bde. (2. Bd. 3teilig). Casablanca o. J. (zit. als Plan 1981–85).
- M o n t a g n e, Robert: Pour une Rénovation Méthodique de l'Artisanat Marocain. – BEM 4 (16). 1937, S. 99–100.
- M o n t a g n e, Robert: Déséquilibre de l'Economie Indigène et Soutien de l'Etat en 1937. – BEM 5 (19). 1938, S. 8–12.
- M o s e r, Reinhard-Johannes: Die Ikattechnik in Aleppo. Basel 1974. (= Baseler Beiträge zur Ethnologie 15).
- M o t h e s, Jean: Considérations sur les divers aspects du problème de l'Artisanat marocain. – BESM 7 (26). 1945, S. 29–36.
- M o t h e s, Jean: Les Indigènes Marocains et la Coopération Economique. Paris 1948 (Masch.-Schrift, unveröffentl.).
- M o t h e s, Jean: Le développement et l'évolution du mouvement coopératif en milieu autochtone marocain (1934–1950). – BESM 12 (45). 1950, S. 269–277 und 13 (46). 1951, S. 56–63.
- M o u s s a r d, Paul: Les corporations au Maroc. Paris 1937 (Masch.-Schrift, unveröffentl.).
- M ü l l e r, Herbert: Das Handwerk in Marokko. Frankfurt/Main 1968.
- * M ü l l e r, Klaus-Peter: Unterentwicklung durch „Rentenkapitalismus“? Geschichte, Analyse und Kritik eines sozialgeographischen Begriffs und seiner Rezeption. Kassel 1983 (= Urbs et Regio 29).
- N a c i r i, M.: Salé. Etude de Géographie Urbaine. – RGM 3–4. 1963, S. 11–82.
- N a i t b a c h, D.: Coopératives des Industries Artisanales Marocaines dans le Passe, le Present et l'Avenir. – Revue Coopérative 5. 1978. S. 23–33 (arabisch).
- N i v o l l e t, André: Les conditions de la Modernisation du Tissage Artisanal en Tunisie. – BEST 46. 1950, S. 35–42.
- N o i n, Daniel: La Population Rurale du Maroc. Bd. 2. Paris 1970 (= Publications de l'Université de Rouen).
- Office des Changes (Hrsg.): Statistiques du Commerce Extérieur 1982. Rabat 1983.
- P a c c a r d, André: Le Maroc et l'Artisanat traditionnel Islamique dans l'Architecture. Bd. 1. Saint-Jorioz 1980.

- Pallez, G.: Les marchands fassis. – BESM 14 (49 und 51). 1951, S. 191–195 und S. 568–572.
- Pascon, Paul u. Jean-Paul Trystram: L'Emigration des Chleuhs du Souss. Les Aït-Quadrim à Jérada. – BESM 18 (62). 1954, S. 247–251.
- Paye, Lucien: Déchéance des corporations marocains. Paris 1937 (Masch.-Schrift, unveröffentl.).
- Peltzer, Arthur R.: Geschichte der Messingindustrie und der künstlerischen Arbeiten in Messing (Dinanderies) in Aachen und den Ländern zwischen Maas und Rhein von der Römerzeit bis zur Gegenwart. – Zeitschrift des Aachener Geschichtsvereins 30. 1908, S. 235–463.
- Pennec, Pierre: Les transformations des corps de métiers de Tunis sous l'influence d'une économie externe de type capitaliste. Tunis 1964 (Masch.-Schrift, unveröffentl.).
- Périgny, Maurice de: Au Maroc. Fès, la Capitale du Nord. Paris 1917.
- Périgny, Maurice de: Au Maroc. Marrakech et les Ports du Sud. Paris 1918.
- Ploss, Emil Ernst: Ein Buch von alten Farben. Technologie der Textilfarben im Mittelalter. Heidelberg/Berlin 1962.
- Plum, Werner: Sozialer Wandel in Maghreb. Voraussetzungen und Erfahrungen der genossenschaftlichen Entwicklung. Hannover 1967.
- Popp, Herbert: Moderne Bewässerungslandwirtschaft in Marokko. Staatliche und individuelle Entscheidungen in sozialgeographischer Sicht. Text- u. Kartenband Erlangen 1983 (= Erlanger Geographische Arbeiten. Sonderband 15) (zit. als 1983 a).
- Popp, Herbert: Geographische Landeskunde. – Was heißt das eigentlich? – Berichte zur deutschen Landeskunde 57 (1). 1983, S. 17–38 (zit. als 1983 b).
- Raymond, André: Artisans et Commerçants au Caire au XVIII^e Siècle. 2 Bde. Damas 1973/74.
- Raymond, Jacques: Les Poteries de Safi. – Maroc 45 (10). 1945, S. 28–30.
- Renaud, A.: Rapport au gouvernement du Maroc sur la formation, l'éducation et la vulgarisation coopératives dans le secteur artisanal... dans l'artisanat. Geneve 1961 (Masch.-Schrift, unveröffentl.).
- René-Leclerc, Charles: Le Commerce et l'Industrie à Fèz. – RCD 7, 8 und 9. 1905, S. 229–253, S. 295–321 und S. 337–350.
- Revault, Jacques: L'Artisanat traditionnel Nord-Africain. – BEST 89. 1954, S. 88–99.
- Ricard, Prosper: L'artisan de Fès. – France-Maroc 9. 1918, S. 273–277.
- Ricard, Prosper: Les Arts Marocains. Situation et Tendances. – Hespéris 2. 1922, S. 444–448.
- Ricard, Prosper: Corpus des Tapis Marocains 4 Bde. Paris 1923, 1926, 1927 und 1932.
- Ricard, Prosper: Artisans marocains. – Bulletin de l'Enseignement Public au Maroc 56 und 57. 1924, S. 128–140 und 179–194 (zit. als 1924 a).
- Ricard, Prosper: Les métiers manuels à Fès. – Hespéris 4. 1924, S. 205–224 (zit. als 1924 b).
- Ricard, Prosper: Le Batik Berbère. – Hespéris 5. 1925, S. 411–426.
- Ricard, Prosper: Les corporations d'Artisans au Maroc. – Bulletin du Travail 1929, S. 1–6.
- Ricard, Prosper: Les Arts marocains et leur rénovation. – Revue d'Afrique 6 und 7. 1930, S. 10–22 und S. 21–31.
- Ricard, Prosper: La Situation des Industries Indigènes du Cuir. – BEM 1 (3). 1934, S. 174 (zit. als 1934 a).
- Ricard, Prosper: L'Industrie Indigène au Maroc. – BEM 1 (6). 1934, S. 423–427 (zit. als 1934 b).
- Ricard, Prosper: Le Réveil des Corporations Marocaines. – BEM 4 (16). 1937, S. 101–102 (zit. als 1937 a).

- Ricard, Prosper: Le problème du cuir au Maroc. – BEM 4 (16). 1937, S. 102–103 (zit. als 1937 b).
- Ricard, Prosper: L'artisanat Marocain. Paris 1937 (Masch.-Schrift, unveröffentl.) (zit. als 1937 c).
- Ricard, Prosper u. Mohamed Kouadri: Procédés Marocains de Teinture des laines. Rabat 1938.
- Rößle, Karl: Betriebswirtschaftslehre des Handwerks. Wiesbaden 1955 (2. Aufl.).
- Rühl, Alfred: Vom Wirtschaftsgeist im Orient. Leipzig 1925.
- Salm on, G.: Le commerce indigène et le marché de Tanger. – AM 1. 1904, S. 38–55.
- Saulay: Les coopératives Indigènes de la region de Marrakech pendant la Guerre. Paris 1946 (Masch.-Schrift, unveröffentl.).
- Secretariat d'Etat au Plan et au Développement Régional (Hrsg.): Plan de Développement Economique et Social 1978–1980. 2 Bde. o. Ort. o. J. (zit. als Plan 1978–80).
- Secretariat d'Etat au Plan, au Développement Régional et à la Formation des Cadres (Hrsg.): Plan de Développement Economique et Social 1973–1977. 3 Bde. Casablanca o. J. (zit. als Plan 1973–77).
- Stähelin, Alfred: In Algerien, Marokko, Palästina und am Roten Meer. Reiseskizzen. Basel 1891.
- Sefrioui, Ahmed: L'artisanat Marocain. – Annuaire d'Afrique du Nord 12. 1972, S. 181–191.
- Soltani-Tirani, Mohammed-Ali: Handwerker und Handwerk in Esfahan. Marburg/Lahn 1982 (= Marburger Geographische Schriften 87).
- Schmitz, Hubert: Growth Constraints on Small-scale Manufacturing in Developing Countries: A Critical Review. – World Development 10 (6). 1982, S. 429–450.
- Schumacher, Ernest F.: Small is Beautiful. A Study of Economies as if People Mattered. London 1973.
- Schurtz, Heinrich: Das Basarwesen als Wirtschaftsform. – Zeitschrift für Socialwissenschaft 4. 1901, S. 145–167.
- Schurtz, Heinrich: Türkische Basare und Zünfte. – Zeitschrift für Socialwissenschaft 6. 1903, S. 683–706.
- Schütz, Alfred u. Thomas Luckmann: Strukturen der Lebenswelt. Bd. 1. Frankfurt/Main 1979.
- Schwemmer, Oswald: Theorie der rationalen Erklärung. Zu den methodischen Grundlagen der Kulturwissenschaften. München 1976.
- Schwemmer, Oswald: Wissenschaft als Lebensform? Über die Ziele der Kulturwissenschaften. In: Schwemmer, O. (Hrsg.): Vernunft, Handlung und Erfahrung. München 1981, S. 85–103.
- Statistisches Bundesamt Wiesbaden (Hrsg.): Länderkurzbericht Marokko 1982. Stuttgart/Mainz 1982.
- Strathmann, Heribert: Händler und Handwerker als soziales Segment in Afghanistan. Meisenheim/Glan 1980 (= Afghanische Studien 19).
- Taeschner, Franz: Das Zunftwesen in der Türkei. – Leipziger Vierteljahresschrift für Südosteuropa 5 (3–4). 1941, S. 172–188.
- Taieb, Marcel: L'industrie de la chaussure au Maroc. Rabat 1961 (= Collection de la Faculté des sciences Juridiques Economiques et Sociales de Rabat 3).
- Van Gennep, Arnold: Recherches sur les Poteries Peintes l'Afrique du Nord (Tunisie, Algérie, Maroc). In: Harvard African Studies II (Varia Africana II). Cambridge 1918, S. 235–298.
- Vicaire, Marcel: L'artisanat marocain. – Bulletin de la Société Neuchâteloise de Géographie 1 (4). 1952–53, S. 147–162.

- Vicaire, Marcel u. Roger Le Tourneau: L'industrie du fil d'or au mellah de Fès. – BEM 3 (13). 1936, S. 185–190.
- Vicaire, Marcel u. Roger Le Tourneau: La fabrication du fil d'or à Fès. – Hespéris 24. 1937, S. 67–88.
- Vicaire, Marcel, Roger Le Tourneau u. J. Noyelle: La Technique du Tissage à Fès et les Moyens propres à l'améliorer. – Revue Africaine Hors Serie 1938, Bd. 2. Alger 1939, S. 885–893.
- Vossen, Rüdiger: Systematische Bestandsaufnahme der Töpfereitradition in Spanien. – Mitteilungen aus dem Hamburgischen Museum für Völkerkunde 2. 1972, S. 51–79.
- Weber, Franz u. Fritz Gasser: Die Praxis der Färberei. Wien 1954.
- Weber, Max: Wirtschaft und Gesellschaft. Tübingen 1980 (5. Aufl.).
- Weber, Max: Die protestantische Ethik I. Eine Aufsatzsammlung. (Hrsg. von J. Winkelmann) Gütersloh 1981 (6. Aufl.).
- Weiß, Gustav: Ullstein Fayencenbuch. Frankfurt/Main 1970.
- Weiß, Gustav: Keramik Lexikon. Praktisches Wissen griffbereit. Berlin 1984.
- Wirth, Eugen: Der heutige Irak als Beispiel orientalischen Wirtschaftsgeistes. – Die Erde 8. 1956, S. 30–50.
- Wirth, Eugen: Strukturwandlungen und Entwicklungstendenzen der orientalischen Stadt – Erdkunde 22. 1968, S. 101–128.
- Wirth, Eugen: Die Beziehungen der orientalisches-islamischen Stadt zum umgebenden Lande. Ein Beitrag zur Theorie des Rentenkapitalismus. – Erdkundliches Wissen 33. 1973, S. 323–333.
- Wirth, Eugen: Zum Problem des Basars (suq, çarsi). Versuch einer Begriffsbestimmung und Theorie des traditionellen Wirtschaftszentrum der orientalisches-islamischen Stadt. – Der Islam 51 und 52. 1974, S. 203–260 und 1975 S. 6–46.
- * Wirth, Eugen: Die orientalische Stadt. – Saeculum 26. 1975, S. 45–94 (zit. als 1975 a).
- Wirth, Eugen: Die deutsche Sozialgeographie in ihrer theoretischen Konzeption und in ihrem Verhältnis zu Soziologie und Geographie des Menschen. – Geographische Zeitschrift 65, 1977, S. 161–187.
- Wirth, Eugen: Theoretische Geographie. Stuttgart 1979 (= Teubner Studienbücher der Geographie).
- Wirth, Eugen: Geographie als moderne theorieorientierte Sozialwissenschaft? – Erdkunde 38. 1984, S. 73–79.
- Wörterbuch der Soziologie (hrsg. von W. Bernsdorf). Stuttgart 1969. (2. Aufl.).

Wichtige Begriffe und Hinweise

Amin, pl. Oumana (arab.)	Zunftvorsteher
Apprenti (frz.)	Lehrling
Associé (frz.)	Teilhaber
Berber	Marokkaner, der als Muttersprache einen Berberdialekt spricht
Belga (arab.)	traditioneller gelber Männerpantoffel
Dahir (arab.)	Gesetz
Dallal, pl. Dallala (arab.)	Vermittler (zwischen Produzenten und Händler)
Dirham (DfH)	offizielle Währung: 1 DH = 100 Centimes \approx 0,43 Deutsche Mark (1982)
Dráz, pl. Darazat (arab.)	Betriebsraum, Handwerksgebäude (siehe Fußnote 59, S. 80)
Fassi	Marokkaner aus Fès
Fondouk	traditionelles Hotel, heute meist anderweitig genutzt
Habous	religiöse Stiftung
Hadj	Mekkapilger
Haïk	traditionelles Kleidungsstück für Männer; eine Art Umhang
Hanta, pl. Hanati (arab.)	Zunft, Vereinigung von Händlern oder Handwerkern
Hanut, pl. Hawanit (arab.)	Laden, Geschäft, Betriebsraum, Bazarboxe (siehe Fußnote, 65, S. 87)
Jellaba	traditionelles Kleidungsstück für Männer; eine Art bodenlanges Hemd
Kaytechnik	Schnellschützeinrichtung für Handwebstühle, siehe S. 92
Kisseria	Zentraler Geschäftsbereich im Bazar von meist einheitlicher Bausubstanz wie z. B. in Fès und Marrakech
Maalem (arab.)	Meister
Maghreb	Sammelbegriff für Marokko, Algerien und Tunesien
Maitre Artisan (frz.)	Meister
Marrakechi	Marokkaner aus Marrakech
Medina	(arabische) Altstadt
Mek	Privateigentum
Mellah	Judenviertel
Mtaallem (arab.)	Lehrling, Geselle oder Arbeiter (regional unterschiedlich gebraucht)
Muhtasib	Marktaufseher oder Marktvozt
Nadir	Habous-Verwalter
Oued	Fluß, Bach oder Wasserlauf
Oulad (arab.)	Söhne; Bezeichnung für arabische Stämme z. B. Oulad Azzam
Ouvrier (frz.)	Arbeiter
Pacha	Eingesetzter „Bürgermeister“ mit umfangreichen Machtbefugnissen
regenerierte Fasern	industriell aufbereitete natürliche bzw. native Fasern
Rial	inoffizielle Währungseinheit 1 Rial = 5 Centimes oder 1 DfH = 20 Rial

Sanaa (arab.)	Geselle oder Lehrling (je nach Region)
Slaoui	Marokkaner aus Salé
Souk	Markt, periodischer ländlicher oder periodischer städtischer Markt; wird auch als Bezeichnung für Bazargassen gebraucht, z. B. Souk es Haïk
Sarut	Schlüsselgeld

Gesetzlicher Mindestlohn in Industrie und Handel pro Tag 18,81 DH (Mai 1980)

Gesetzlicher Mindestlohn in der Landwirtschaft pro Tag 12,18 DH (Mai 1980)

(Quelle: Statistisches Bundesamt Wiesbaden 1982, S. 12)

Résumé Français

En prenant comme exemples plusieurs branches de l'artisanat traditionnel (tels que tisserands, teinturiers, potiers, fabricants de pantoufles, et artisanat des métaux) dans les centres urbains traditionnels du Maroc (Fès, Marrakech, Meknès, Rabat, Salé et Safi), les nombreux changements survenus dans l'organisation et la fonction de l'artisanat du bazar ont été décrits et expliqués.

A première vue, il semblerait que les branches de l'artisanat dans la ville orientale continueraient à fonctionner encore de manière traditionnelle. Cependant, il est notoire que les structures sociales, économiques et politiques du Maroc ont subi des transformations radicales au cours des 19^e et 20^e siècles. Ces changements ont touché l'artisanat à plusieurs égards: le rattachement économique aux pays industriels européens entraîne l'utilisation accrue de produits bruts ou intermédiaires d'origine industrielle; les modifications dans la structure de la demande provoquent une modification dans la nature des produits finis. Au 20^e siècle, l'état essaya d'aider l'artisanat par des mesures d'encouragement systématiques. Alors que certains secteurs de l'artisanat connurent une transformation radicale, d'autres ont conservé beaucoup d'éléments traditionnels. Mais, en dépit des différences régionales et spécifiques à chaque branche, de nombreuses modifications dans la situation d'action des artisans ont été constatées. Les artisans réagissent avec des stratégies d'action appropriées à ces modifications.

Organisation générale (hanta et coopérative)

La hanta traditionnelle (corporation) se disloqua déjà immédiatement après le rattachement du Maroc au marché européen. Le muhtasib (surveillant du marché) et l'amin (chef de corporation) furent dépouillés de leurs compétences par la législation des autorités du Protectorat et perdirent ainsi leur pouvoir dans tous les domaines. L'amin ne joue pratiquement plus aucun rôle dans l'organisation sociale et

économique des artisans au 20^e siècle. Même le rétablissement de ce titre dans certaines branches de plusieurs villes n'a encore eu aucune répercussion dans la pratique. Pendant la période du Protectorat, les tentatives de créer une organisation pour les diverses branches de l'artisanat en prolongement de la hanta, furent condamnées à l'échec. De 1948 à 1956 on essaya d'amener les artisans, à l'aide d'ateliers-pilotes organisés suivant un système coopératif, à utiliser des méthodes de travail semi-industrielles. Malgré des succès manifestes, cette tentative n'a pas été poursuivie par l'Etat marocain après son indépendance.

Depuis l'indépendance, l'Etat marocain cherche, à grands renforts administratifs et financiers, à aider l'artisanat du bazar par diverses formes de coopératives (coopératives d'achat, de vente et de production). A l'exception de quelques cas isolés fonctionnant sans incident, la plupart des coopératives connaissent de nombreux problèmes: en général, seule une fraction infime des artisans y est organisée; la majeure partie des artisans ignorent le sens et les objectifs de ces organisations qu'ils considèrent généralement comme une tentative indésirable d'ingérence de la part de l'Etat. En outre, les artisans n'ont aucune confiance dans les fonctionnaires qui dirigent ces coopératives. La gestion et l'administration des coopératives n'est pas bien assurée dans de nombreux cas. Cela se confirme quand on constate les relations économiques que ces fonctionnaires entretiennent avec les secteurs du commerce et de l'industrie. Ces administrateurs s'intéressent surtout à leur profit personnel (Voir A. G. GHAUSSY 1964).

En dépit des efforts et des contrôles accrus, cette critique déjà exprimée par H. MÜLLER (1968, p. 27) est toujours valable: «Le soutien accordé aux coopératives par l'Etat ne se limite pas uniquement à la période de démarrage, mais se poursuit dans de nombreux cas... De cette manière, on camoufle la véritable situation économique des coopératives, et on obtient des bénéfices fictifs versés aux membres en tant que dividendes.» A l'exception de quelques villes (par exemple les potiers de Safi), la hanta n'a pas pu jusqu'à présent être remplacé par des coopératives.

Structures artisanales et organisation de l'atelier de production:

Organisation technique (matières premières, transformation et produit de l'artisanat)

Les matières premières

Les matières premières modernes entrent de plus en plus dans la fabrication artisanale traditionnelle. Plusieurs de ces produits sont importés des pays industriels européens ou fabriqués par l'industrie marocaine. L'artisanat traditionnel des villes marocaines sous sa forme actuelle n'est plus concevable sans les industries et les

produits industriels modernes (Voir E. WIRTH 1968, p. 119). Dans de nombreuses branches (chez les tisserands et les tanneurs par exemple), l'industrie se procure les matières premières de meilleure qualité, de sorte que l'artisan ne travaille souvent plus que des matériaux de deuxième choix et de qualité inférieure. Toutefois beaucoup d'artisans se procurent à dessein des matières premières bon marché et de mauvaise qualité afin de pouvoir produire à peu de frais.

La transformation

Non seulement les matériaux, mais également les techniques de transformation se sont modifiées. Dans les procédés complexes tels que la poterie par exemple, elles ont été adaptées aux nouvelles matières premières. Grâce à l'application d'innovations techniques, on a pu dans certaines branches comme le tissage intensifier et accélérer la production sur une base artisanale. Dans d'autres branches, la concurrence a entraîné le déclin de techniques de fabrication hautement développées et en conséquence une baisse de la qualité des produits. Il s'ensuit une diminution des ventes. Outre les matières premières, l'outillage des artisans provient également, dans de nombreuses branches (comme dans le cas du travail des métaux), des nations industrielles européennes.

Les produits de l'artisanat

La demande en produits artisanaux est sujette à la fluctuation des besoins et des goûts de la clientèle. Les artisans adaptent leur production à ces changements. Grâce à des matières premières modernes et à des machines à «technologie adaptée», la plupart des branches étudiées fabriquent des outils et des marchandises, n'existant pas sous cette forme au 19^e siècle, dont le dessin peut être cependant qualifié de «marocain». On ne trouve plus de produits dépourvus de toute influence moderne. Même la finition de la traditionnelle pantoufle jaune (belga) se fait maintenant à l'aide de carton européen.

La distribution spatiale des entreprises artisanales (*bâtiments et localisation*)

Les locaux et leur concentration spatiale. Les locaux traditionnels n'ont été adaptés – dans la mesure où ils sont encore utilisés – que sommairement aux changements techniques. Dans la médina, les bâtiments les plus divers servent – en partie dans des conditions contraignantes – à la production artisanale. Certes, la répartition traditionnelle originelle des branches s'est maintenue dans la plupart des cas; mais des secteurs entiers de l'artisanat ont très souvent transféré leurs lieux de production. D'un côté, l'artisanat du bazar a été écarté de la zone centrale et périphérique du bazar, comme les fabricants de pantoufles par exemple; mais de l'autre, quelques artisans se rendent dans le bazar pour y vendre leurs produits directement aux clients (en particulier aux touristes). De même, on observe dans beaucoup de

branches le transfert des ateliers dans les villages péri-urbains (douars). Par contre, d'autres branches de l'artisanat comme la poterie ou la tannerie ont été refoulées à l'extérieur de la médina à la suite de mesures d'urbanisme. Les recherches ont montré que le choix de l'emplacement joue un rôle essentiel dans la survie des ateliers: les artisans peuvent produire de façon beaucoup plus effective et mieux échanger les informations quand les ateliers d'une même branche sont concentrés dans un même quartier ou dans un même fondouk. La concentration des artisans renforce la disponibilité à l'entraide, rend possible une meilleure entente sur les prix et une plus grande solidarité face aux marchands, ainsi qu'une répartition de commandes plus importantes qu'un artisan ne peut effectuer tout seul. Ce regroupement des ateliers exigerait que l'état mette à la disposition des artisans des locaux (éventuellement des fondouks désaffectés) qui relèvent souvent de l'administration des habous. Les requêtes du «Ve Colloque National des Coopératives Artisanales» qui s'est tenu à Tétouan (Voir M. Alami 1978/79, p. 308) et le Schéma Directeur Fès (vol. 5, 1980, p. 13-14) vont également dans ce sens.

Les propriétés des habous (fondations religieuses)

L'administration des habous joue un rôle important dans la société traditionnelle. Elle dispose entre autres de nombreux biens immobiliers au centre des bazars. Parmi ces propriétés, on compte également des fondouks et des ateliers qui, aujourd'hui, tombent partiellement en ruine ou sont passés ces derniers temps aux mains de particuliers (marchands) qui les louent. Les artisans préfèrent les emplacements des habous en raison des loyers jusqu'ici peu élevés. Les hawanit (ateliers) sont aujourd'hui en partie vendus aux locataires.

En outre le nadir (administrateur des habous) passe des commandes dans diverses branches de l'artisanat (aménagement de mosquées, nattes etc. . .). De plus il remplit des tâches sociales (il procure par exemple du travail aux handicapés et aux orphelins et assure leur existence), qu'il essaie d'accomplir souvent avec l'aide des artisans. Un redressement de l'administration des habous permettrait d'aider activement l'artisanat tout en respectant ses tâches publiques et sociales traditionnelles.

Le tourisme

Il ne faut pas sous-estimer l'importance des bâtiments utilisés par les activités artisanales diverses (maisons de tisserands, ruelles des teinturiers et quartier de la tannerie) en tant que monuments urbains et curiosités pour le tourisme international. Le tourisme devrait associer davantage les artisans qui y travaillent, en augmenter leurs revenus, avec l'aide communale (vente de produits, droits d'entrée . .). Be-

aucoup d'auteurs marocains déplorent que les structures traditionnelles de la médina soient en train de disparaître à la suite des modifications causées par le tourisme (Voir M. BERRIANE 1980, p. 96). Certes, on peut constater des modifications considérables dans ces structures, modifications que nous avons évoquées à diverses reprises (Voir R. ESCALLIER 1981); mais il est permis de se demander quel serait l'aspect de la médina sans le tourisme. C'est ainsi que E. H. ECKERT (1970, p. 498) est pas le seul à considérer le tourisme comme le «sauveur» de la médina nord-africaine (Voir H. CALLENS 1955 et E. EHLERS 1984).

L'organisation sociale (hiérarchie, migrations des travailleurs, et esprit d'entreprise)

La hiérarchie traditionnelle entre le maalem (maître), le sanaa (ouvrier) et le mtaalem (apprenti) a déjà disparu de bonne heure en raison des changements apparus dans les structures sociales et de la destruction de la hanta. Il n'existe plus d'apprentis au sens propre du terme; la différence entre la maalem et le sanaa s'est de même atténuée. L'organisation traditionnelle fut remplacée par la constellation patron-ouvriers. Le patron est le bailleur des fonds, directeur, associé ou surveillant d'un atelier, tandis que l'ouvrier est exclusivement un salarié. Après une brève période d'apprentissage, chacun peut ouvrir une entreprise artisanale. Il n'existe jusqu'à présent de directives officielles sur ce point dans aucune branche artisanale.

Les employés ne sont payés que s'ils viennent à leur travail et s'il y a des commandes. Comme il n'existe pas de contrats écrits, l'ouvrier peut venir et s'en aller quand il le veut. Il n'est pas lié par un document quelconque, mais il ne jouit également d'aucune couverture juridique dans son travail. S'il tombe malade ou perd son emploi, l'ouvrier doit recourir à l'aide de sa famille. Dans la plupart des branches étudiées, beaucoup de travaux sont exécutés par des enfants. Il faut considérer ce phénomène dans le contexte socio-économique marocain, et ne pas le condamner globalement sans une considération nuancée de chaque cas particulier (Voir *Anti-Slavery-Society*, 1978).

Au Maroc, l'émigration saisonnière des ouvriers en provenance des régions rurales vers les villes a une longue tradition qui remonte l'époque précoloniale. En particulier, les Berbères venant des régions montagneuses (Rif, Haut Atlas, Moyen Atlas, et Anti-Atlas) et des oasis du sud (Oued Ziz et Oued Dra) trouvèrent du travail dans les métiers de l'artisanat et du commerce, métiers peu considérés dans la société. Pendant et après l'époque du Protectorat, cette migration saisonnière des ouvriers s'est élargie à de nombreuses branches de l'artisanat (fabricants de pantoufles p. ex.) et s'est renforcée. Outre cette émigration saisonnière, on observe très fréquemment une émigration permanente qui se dirige essentiellement vers les douars aux abords des villes ou vers les quartiers périphériques de la médina. Beau-

coup d'artisans veulent ainsi permettre une certaine promotion professionnelle et sociale à leurs enfants (grâce à l'enseignement). L'artisanat traditionnel représente pour la plupart des arrivants la possibilité de s'insérer dans la société urbaine. Ainsi, aujourd'hui, ce n'est que dans quelques cas isolés que s'établit une tradition artisanale sur plusieurs générations.

Comme nous l'avons constaté dans plusieurs exemples, l'esprit d'entreprise – à savoir l'attitude face au travail – a fondamentalement changé chez la plupart des artisans. H. MÜLLER (1968, p. 52) attribue la «mauvaise situation économique de l'artisan marocain essentiellement à sa mentalité et à son rythme de travail». Cette tentative d'explication est dépourvue de tout fondement. Au laisser-aller d'avant 1900 a succédé une activité orientée sur le succès économique. Certes ce phénomène n'est pas toujours le résultat d'un calcul précis et réfléchi; cependant l'artisan cherche en premier lieu à assurer la survie de son atelier.

L'organisation économique (capital et crédit)

Dans les petites entreprises artisanales règne toujours un manque chronique de capitaux. Ce fait contribue à ce que les entreprises artisanales, en cas de baisse de la demande, tombent sous la dépendance des marchands et des bailleurs de fonds quand aucun système flexible de marché n'assure une protection. Les crédits, dont l'octroi a été considérablement facilité par le «Code des investissements» de 1973, ne sont accordés qu'aux membres des coopératives, qui doivent tout d'abord acheter des actions de cette coopérative. C'est pourquoi on se procure des capitaux souvent par d'autres moyens: en partie par des sources de revenus supplémentaires (activité agricole annexe des saisonniers, versements des travailleurs immigrés en Europe, aide de la famille), et en partie en essayant d'économiser sur les revenus (salaire).

Souvent des crédits avantageux étatiques sont accordés à des entreprises qui, en raison de leur grande taille, ne peuvent plus, d'après la «définition officielle», être considérées comme des entreprises artisanales. En général, les coopératives, dont les fonctions sont minimales et sont dirigées par des fonctionnaires incapables, représentent un obstacle insurmontable pour les innovations, pour l'octroi de crédits et pour un encouragement constructif des entreprises artisanales.

L'organisation du marché

Le système traditionnel Dallah a été supprimé dans la plupart des branches de l'artisanat. Il a été remplacé par les marchands et les intermédiaires qui, en relation avec des magasins d'import-export ou des entreprises industrielles marocaines analogues, ont conquis un monopole sur le marché des matières premières. Dans cer-

taines branches, les marchands sont également parvenus à prendre en main la vente des produits finis; il en résulte une situation fatale pour les artisans. H. SCHURTZ (1901, p. 155) avait déjà reconnu clairement les avantages du système Dallal et identifié les conséquences négatives de la pratique actuelle pour l'artisanat: «... le marchand fournit les matières premières et l'artisan livre les produits finis, le premier essayant naturellement si possible de faire baisser le prix du travail». La revendication exprimée par plusieurs auteurs de supprimer les Dallala, qualifiés à tort d'intermédiaires, doit être rejetée. Il conviendrait plutôt de maintenir ou de réintroduire le système Dallal, dans la mesure où cela est encore possible, en raison des conditions actuelles (Voir M. COLUMBAIN 1937, p. 194). Le système Dallal offre, outre de nombreux avantages quant aux techniques de vente, une protection de l'artisanat face au monopole des marchands.

Dans toutes les branches, on a pu constater une tendance à la vente directe au consommateur. Il arrive fréquemment que le chef d'une entreprise voyage à travers le pays pour proposer ses produits; de nombreux artisans transfèrent aussi leurs ateliers à des endroits susceptibles d'attirer des clients potentiels. Si pour H. MÜLLER (1968, p. 50), «dans l'artisanat, on n'a guère développé jusqu'à présent une faculté d'adaptation à de nouvelles données», on peut plutôt affirmer le contraire aujourd'hui. En prenant l'exemple de quelques entreprises artisanales, nous avons pu montrer que les artisans de plusieurs branches ont réussi, grâce à des combinaisons diverses d'éléments modernes et traditionnels, à développer des stratégies leur permettant d'assurer la survie économique de leur atelier (Voir cas étudiés). La vente des produits artisanaux est garantie d'une part par la clientèle marocaine, d'autre part par la demande importante des touristes nationaux et internationaux.

D'un point de vue européen, il serait certainement souhaitable que les techniques de travail originelles puissent continuer à être utilisées et que les produits traditionnels de l'artisanat marocain soient toujours fabriqués. Le «Ministère des Affaires Sociales et de l'Artisanat» ou la «Direction de l'Artisanat» ont fait un début très prometteur en créant de nombreux «Ensembles artisanaux»: d'un côté les techniques traditionnelles sont maintenues (grâce à des subventions publiques accordées à l'«Ensemble Artisanal»), de l'autre on contribue ainsi à améliorer la compétitivité de l'artisanat traditionnel indépendant.