

ULF VIERKE

Die Spur der Glasperlen.

**Akteure, Strukturen und Wandel im europäisch -
ostafrikanischen Handel mit Glasperlen**



Bayreuth African Studies Online

Die Bayreuther Online-Reihe "Bayreuth African Studies Online" präsentiert Forschungsergebnisse des Afrika-Schwerpunkts der Universität Bayreuth. Sie umfasst Aufsätze, Sammelbände und Monographien. Alle Beiträge durchlaufen ein Peer Review Verfahren. Es gibt keine festen Vorgaben für die Publikationssprache und die Länge der Beiträge.

Beiträge zu dieser Reihe können direkt oder über die Hochschullehrer/innen bzw. über die Mitglieder des SFB/FK 560 eingereicht werden. Das Herausbergremium bestimmt zwei Fachgutachter (auch außerhalb der Universität Bayreuth) und entscheidet auf der Basis der Gutachten über die Aufnahme.

Die Schriftenreihe "Bayreuth African Studies Online" ist über den Online-Katalog der Universitätsbibliothek mit ISSN-Nummer erfasst. Außerdem ist jeder Band über den Opus-Volltextserver unter folgender URL recherchierbar:

<http://opus.ub.uni-bayreuth.de/suche/index.php>

Weitere Links befinden sich auf den Homepages des Instituts für Afrikastudien:

<http://www.ias.uni-bayreuth.de/index.php?id=25> und des SFB/FK 560:

<http://www.uni-bayreuth.de/sfbs/sfb-fk560/index-publikationen.html> sowie auf den Homepages der einzelnen Lehrstühle und Professuren der Universität Bayreuth.

Herausgeber:

IAS: Herbert Popp (Geschäftsführender Direktor)

SFB/FK 560: Dieter Neubert (1. Sprecher)

SFB/FK 560: Verena Kremling (wissenschaftliche Koordination)

Bayreuth African Studies Online

ISSN 1861-2350

No. 4 (June 2006)

Ulf Vierke: Die Spur der Glasperlen - Akteure, Strukturen und Wandel im europäisch-ostafrikanischen Handel mit Glasperlen (Dissertation, Bayreuth)



UNIVERSITÄT
BAYREUTH



I A S
Institut für
Afrika-Studien
der Universität Bayreuth

Adresse:

Universität Bayreuth
Institut für Afrikastudien &
Kulturwissenschaftliches
Forschungskolleg SFB/FK 560)
Münzgasse 9
D-95440 Bayreuth
Telefon: 0921/55-2088
Fax: 0921/55-2085

Abstract

In his dissertation which he submitted in 2004 Ulf Vierke explores the route of glass beads from their European production sites in Upper Franconia and Northern Bohemia to the Maasai in East Africa. A route that sometimes even brings the beads – transformed into souvenirs – back to Europe. But not the beads themselves are the centre of his research focus but the actors dealing with them: the manufactures, the industrial producers, the merchants in Europe and Africa, the women crafting the beadwork and the ones wearing the beadwork. Thus he focuses on agency and the vitality of an ongoing story. Appropriation and assignment are the key concepts. The former referring to discourses about globalisation, the latter is introduced by the author to complement the slanted view on exchange. The act of appropriation on consumer side always requires the complementary act of assignment on the side of producer or merchant.

Inspired by Sidney Mintz's classical 1985 book "Sweetness and Power" Vierke does not only focus on an anthropological micro-perspective but also gives an analysis of global integration and structures. Doing so, the text comprises also a historical perspective. The history of bead production and the trade in glass beads from the 16th to the 20th century is discussed. Thus the methodological basis of his research comprises classical participant observation and current multi-sited ethnography with archive, library and museum research.

Ulf Vierke

Die Spur der Glasperlen

Akteure, Strukturen und Wandel im europäisch-
ostafrikanischen Handel mit Glasperlen

Dissertation im Fach Ethnologie
an der Kulturwissenschaftlichen Fakultät
der Universität Bayreuth
Betreuer: Prof. Dr. Till Förster (Basel)

1 Vorwort zur Online-Veröffentlichung

Warum „Die Spur der Glasperlen“ als Onlinedokument und nicht als Buch veröffentlichen? Das ist eine Frage, die so in einigen Jahren kaum noch jemand aufwerfen wird. Doch gegenwärtig trifft die Entscheidung, online zu veröffentlichen, gerade unter Kollegen, auf Unverständnis, weshalb ich hier neben meiner grundsätzlichen Befürwortung des Open-Access Gedankens kurz auf meine Motive eingehe:

Das Internet bietet erstmals die Chance einer globalen und interaktiven Darstellung des menschlichen Wissens und damit die Garantie eines weltweiten Zugangs. Diese Chance gilt es zu nutzen. Dazu gehört z.B. Online-Texte mit „Tags“ zu veröffentlichen, die neben einer einfacheren Navigation z.B. auch eine Sprachausgabe für Sehbehinderte ermöglichen.

Auf der Ebene der konkreten Nutzungsanwendung bieten sich für die vorliegende Arbeit Vorteile: Ich verstehe meine Arbeit als einen Text mit einer Vielzahl von Einstiegspunkten, der – wie einer meiner Gutachter schrieb – „immer wieder an neuen Punkten zum Weiterlesen verleitet, obwohl man doch nur gezielt einen Abschnitt lesen wollte.“ Mithilfe der Glossare, der Lesezeichen, der Tags im Text und der Volltextrecherche kann der Leser den Text gezielt nach seinen interessensspezifischen Einstiegspunkten durchsuchen. Der Blick ins Inhaltsverzeichnis, das weitgehend dem Verzeichnis der Lesezeichen entspricht, wird helfen, die interessanten Details in übergeordneten Kontexten zu verorten und entsprechende einordnende Textstellen zu finden.

Die Veröffentlichung in der Reihe *Bayreuth African Studies Online* bietet neben den genannten Möglichkeit auch ein transparentes Qualitätsmanagement, das sowohl durch das Herausbergremium wie auch durch das Peer Review Verfahren sichergestellt ist.

Der vorliegende Text entspricht weitgehend meiner im Dezember 2004 an der Kulturwissenschaftlichen Fakultät der Universität Bayreuth eingereichten Dissertationsschrift. Sie ist neben den im Vorsatz genannten Personen, meiner Mentorin, Mama Nasieku (Saitabau Mollel) gewidmet, die 2004 in Arusha verstarb. Meinen Lesern wünsche ich informations- und lehrreiches Surfen auf den Spuren der Glasperlen.

2 Vorwort

Die vorliegende Arbeit wurde am 20. November 2004 bei der Kulturwissenschaftlichen Fakultät der Universität Bayreuth als Inaugural-Dissertation angenommen.

Betreuer des Promotionsprojektes und Gutachter war Prof. Dr. Till Förster (Ethnologisches Seminar der Universität Basel). Weitere Gutachter waren Prof. Dr. Gerd Spittler (Lehrstuhl für Ethnologie an der Universität Bayreuth) und Prof. Dr. Karl Braun (Lehrstuhl für Europäische Ethnologie / Kulturwissenschaft an der Philipps-Universität Marburg).

Die ersten drei Jahre des Promotionsprojektes wurden durch ein Stipendium im DFG-Graduiertenkolleg „Interkulturelle Beziehungen in Afrika“ an der Universität Bayreuth ermöglicht. Im Rahmen dieser Förderung konnten auch die insgesamt vierzehnmonatigen Feldforschungen in Tansania, Kenia und Tschechien durchgeführt werden. Der erste Aufenthalt in Tansania erstreckte sich von März 1997 bis Juli 1997, gefolgt von einem zweiten Aufenthalt in Tansania und Kenia vom Oktober 1997 bis Juni 1998, sowie insgesamt drei jeweils mehrtägigen Reisen in die Region Gablonz in Tschechien in den Jahren 1997 und 98.

2.1 Danksagungen

Ohne eine von mir im Rückblick kaum noch zu überschauende Zahl von Menschen, die ich traf, als ich der Spur der Perlen folgte, wäre diese Arbeit nie möglich gewesen. Mein Dank gilt ihnen allen, auch wenn gewiss nicht alle in der folgenden Danksagung erwähnt sind.

Mein erster Dank gilt meinem Doktorvater Till Förster, der mir das Vertrauen und die Freiheit gab, diese Arbeit zu beginnen und durchzuführen. Ein weiterer großer Dank geht an Gerd Spittler, dem ich ein Verständnis dessen, was Ethnologie für mich ausmacht, verdanke. Karl Braun sei für sein Interesse und seine Offenheit gedankt.

Die erste und größte Wegstrecke dieses Dissertationsprojektes war meine Zeit als Stipendiat im DFG Graduiertenkolleg „Interkulturelle Beziehungen in Afrika“ an der Universität Bayreuth. Während dieser drei Jahre verwirklichte sich für mich interdisziplinäres Arbeiten in einer Gemeinschaft von Kollegiaten wie es besser kaum vorstellbar ist. Der DFG und all meinen Kollegiaten sei an dieser Stelle gedankt.

Für ihre Hilfe und Unterstützung bei meiner Arbeit in Tansania danke ich in Daressalam Felix Chami, Manfred Ewel, dem damaligen Leiter des Goethe-Instituts, den Perlenhändlern Simon und Raymond, Norbert Kayombo, dem Direktor des Nationalmuseums, Simeon Mesaki und Isaa Musoke am Department of Sociology der Universität Daressalam, Daniel Ndagala, der mir gerade am Anfang meiner Arbeit viele Wege eröffnete und nicht zuletzt Maria und allen anderen vom TYCS. In Arusha danke ich Elfrieda Steffen, Paula Gremley, Leo Fortes, Satish und Aruna Nanda, Mariam Purzk Charles, die mir in Arusha wie eine große Schwester war, Sam Ndagala, Brown Ole Suya, Ulrike von Mitzlaff und im District Office Arushas Herrn Mamboleo, Anne Beth Pratt und Simon Heck, die mir nicht nur in Monduli halfen, Peter Rogers, meinem Mitarbeiter Boniphace Mollel, Maria Laiser, Pricilla und Patrik Laiser, Naishorua Leseenga, Ratesh Haria, Saifuddin Essajee seinen Brüdern und seinem Vater, Mohsinali M. Mikese-wala und seinem Sohn Shabbir, Lenanu Mollel und ganz besonders den Souvenirhändlerinnen am Clock Tower allen voran Mama Nasieku (Saitabau Mollel), meiner Mentorin. Sie verstarb 2003. Donna Pido in Nairobi war und ist mir die wohl wichtigste Kollegin im Feld der Perlenforschung, ihr sowie ihrem Mann Odoch und unserer gemeinsamen Freundin Nora DeGroot Larandillai's in Namanga verdankt diese Arbeit zahllose wertvolle Informationen.

Auf der europäischen Seite gilt mein Dank den Mitarbeitern des Fichtelgebirgsmuseums Wunsiedel insbesondere Gerhard Seidel, Ekkehard Hübschmann in Bayreuth, Norbert Lang und Heinz Schimek vom Glasknopfmuseum sowie allen Gablonzern in Weidenberg und dort ganz besonders Frau Maria Berndt, in Warmensteinach Ernst und Maria Seidel

vom Glasmuseum, sowie Peter Hacker und Peter Zindulka, der mich in die Kunst des Glasperlenwickelns einführte, in Tschechien Gabriela Kocarkova, die mir viele Türen in Jablonec nad Nisou und Umgebung eröffnete, sowie Herrn Langhammer und Herrn Hybner. Bei zahlreichen Museen, Archiven und Bibliotheken in Deutschland fand ich engagierte Unterstützung für meine Arbeit, wie z.B. im Staatsarchiv Bamberg, München, Nürnberg und Potsdam, im Stadtarchiv Bayreuth, Marktredwitz und Wunsiedel, in den völkerkundlichen Museen Berlin, Bremen, Dresden, Göttingen, Hamburg, Leipzig, München und Stuttgart, im Gablonzer Museums in Neugablonz, im historischen Museum Bayreuth, im Egerland-Museum Marktredwitz, im Ostfriesischen Teemuseum und anderen mehr, auch außerhalb Deutschlands wie etwa in Gablonz, Leiden, London und Prag.

Ein ganz besonders tief empfundener Dank gilt meinen Freunden, die mich bei meiner Arbeit unterstützt und begleitet haben: Norbert Aas, Kerstin Bauer, Ulrich Bauer, Lena Bloemertz, Robert Debusmann, Gregor Dobler, Henrik Egbert, Stefan Eisenhofer, Heike Hirsekorn, Sigrid Horsch-Albert, Stefanie Kolbusa, Ina-Maria Meckies, Michaela Oberhofer, Iris Rödiger, Sven Schade, Jörg Schemmel, Christine Scherer, Katharina Schubert, Dag Schumann und Markus Wagner.

meinen Eltern und Clarissa

3 Inhaltsverzeichnis

1	Vorwort zur Online-Veröffentlichung	III
2	Vorwort	IV
2.1	Danksagungen	V
3	Inhaltsverzeichnis	VIII
4	Einleitung	1
4.1	Lokale Akteure, globale Verflechtungen und die globale Ware Glasperlen – theoretische Grundlagen	3
4.1.1	Austausch in ethnologischer Perspektive	6
4.1.2	Handel in der ethnologischen Theorie	12
4.2	Methode	15
5	Glas und Glasperlen – ein allgemeiner Überblick	18
5.1	Glas	18
5.1.1	Historie der Glasgewinnung	19
5.1.2	Material Glas	20
5.1.3	Die Arbeit des Glasherstellens - Schmelzen und Formgebung	26
5.1.4	Formgebung	36
5.2	Glasperlen	44
5.2.1	Formen der Perlen - Perlenproduktion	45
5.2.2	Farben der Perlen	51
5.2.3	Geschichte der Perlen	54
6	<i>Jua Kali</i> – wo die Spur der Perlen beginnt	59
6.1	Annäherung an Perlenhandel und -gebrauch in Tansania	59
6.2	Arusha	66
7	<i>Wafanya Biashara wa Shanga</i> – Perlenhändler in Arusha	70
7.1	Markt in Mbauda	74
7.2	Geschichte der Ilarus und anderer Maasaigruppen	99
7.2.1	Geschichte der Ilarus und ihrer Nachbarn	99
7.3	<i>imusitani</i> und <i>isaen</i> – Glasperlen bei den Maasai	103
7.3.1	Formen des Perlenschmucks	105
7.3.2	Handel bei den Ilarus und Kisonko-Maasai	108
7.3.3	Perlenhandel im urbanen Raum Arusha	118
7.3.4	<i>imurto naa-rook</i> – Ringperlen aus dem Fichtelgebirge	129

7.4	Mzee Ali – Perlenhandel in der Kolonialzeit	133
7.4.1	Jackson Moita – ein Neueinsteiger im Perlenhandel	138
7.5	Perlengroßhandel in Arusha	140
7.5.1	Meliyo Laiser – Perlenhändler und Recycler	140
7.6	Ratesh und Raj Haria – vom <i>dukawalah</i> zum Perlenimporteur	145
7.7	Andrew – Perlenhändler und Prediger aus Uganda	149
7.8	<i>madelali wa shanga</i> – hausierende Perlenhändler	153
8	Maasaifrauen, Diebe und Viehhändler – von der Perle zur Ware Perlenschmuck	160
8.1	Aneignung der Perlen durch Maasaifrauen	160
8.2	Transformation der Perlen bzw. Perlenobjekte zur Ware	161
9	Souvenir- und Curiohändler – Perlenobjekte als globale Waren	174
9.1	Souvenirhandel und kommerzielle Produktion von Perlenarbeiten	176
9.2	Westlich des Clock Tower – Arushas Zentrum des Souvenir- und Curiohandels	182
9.2.1	Wachuuzi, viongozi na wahuni – Arushas Souvenirgasse	185
9.3	Souvenirhändlerinnen – die Ilarusfrauen am Clock Tower	187
9.4	„Abdaiali’s Curio-Shop“	206
9.4.1	Der Ladenraum als Inszenierungen	206
9.4.2	Abdaialis Einkauf	212
9.4.3	Verkauf und Käufer in ABDAIALI’S CURIO SHOP	216
9.4.4	Perlenarbeiten und ihre Bedeutung im Handel der Abdaialis	220
9.5	CULTURAL HERITAGE – ein Souvenir-Einkaufscenter und Erlebnispark	221
10	Händler – Vertrauen, Ferne und Fremde	236
10.1.1	Händlerminderheit	239
10.1.2	Exkurs: jüdische Händler im Glasperlenhandel	248
11	<i>Dukawalah</i> – indische Händlerminoritäten in Ostafrika	251
11.1	Geschichte und Wahrnehmung indischer Händler in Ostafrika	253
11.2	Daudi-Bohra – die Erfolgsgeschichte eine Händlerminorität	257
12	Geschichte des Perlenhandels in Ostafrika und im Indischen Ozean	263
12.1	Glasperlenhandel im Indischen Ozean in der Antike	266
12.2	Glasperlenhandel im Indischen Ozean in der frühen Neuzeit	269
12.2.1	Glasperlenhandel und die Swahiliküste	271
12.2.2	Die Rolle des arabisch-islamischen Handels	274
12.3	Glasperlenhandel in Äthiopien	280
12.4	Beginn des kolonialen Glasperlenhandels nach Ostafrika	284
12.4.1	Portugal im Indischen Ozean	293
12.4.2	Der Handel mit Perlen über Delagoa-Bay im 18. Jh.	299

12.5	Glasperlenhandel von Indien nach Ostafrika – die Anfänge	301
12.6	Sansibars Im- und Exporthandel	309
12.7	Handel mit dem Hinterland bis 1918	319
13	Paterlmacher im Fichtelgebirge	343
13.1	Paterlmacher, Bauern und Heimarbeiter	346
13.2	Geschichte der Perlenproduktion im Fichtelgebirge	348
13.2.1	Standorte der Glas- und Paterlhütten	353
13.3	„Mit abgematteten Leibern“ – Arbeit und Technik in der Paterlafertigung	361
13.3.1	Arbeitsplatz	362
13.4	Arbeiten und Arbeitsteilung in der Paterlhütte	367
13.4.1	Arbeitsplatz und Technik des Perlenandrehens	370
13.4.2	Arbeiten nach dem Andrehen	376
13.4.3	Wandel der Arbeitszeiten und Produktionsmengen	379
13.5	Einkommen in den Paterlhütten und andernorts	382
13.6	Betriebsformen und Betriebsorganisation der Paterlhütten	392
13.6.1	Glasperlenmachergenossenschaften	395
13.7	Subsistenzwirtschaft der Paterlmacher	399
13.8	Hausindustrien der Paterlmacherhaushalte	410
13.8.1	Hohlglasperlenzeugung als Ergänzung bäuerlicher Subsistenz	412
13.8.2	Perlarbeiten mit Paterla	413
13.8.3	Paterlaproduktion zwischen den Weltkriegen	416
13.8.4	Fazit	420
13.9	Transport, Absatz und Export der Paterla	422
13.9.1	Indien und Zentralafrika als Exportziele der Paterlaindustrie	427
13.9.2	Nürnberger Handel	428
13.9.3	Die Bayreuther Perlenexportfirma SCHARRER & KOCH	430
14	Spreng, Schleifr und neuenglische Händler – die Geschichte der <i>Böhmischen Perle</i>	437
14.1	Auf dem Souvenirmarkt in Nairobi	437
14.1.1	Interpretation aus dem Fundkontext	439
14.2	Böhmische Perlen	443
14.2.1	Geschichte der Produktion der <i>Böhmischen Perle</i>	445
14.2.2	Gablonz Anfang des 19. Jh.	456
14.2.3	<i>Böhmische Perlen</i> in Russland und Alaska	465
14.2.4	Der Weg um Kap Horn	469
15	Dröckr, Lieferanten und Exporteure – die <i>Gablonzer Industrie</i>	481
15.1	Historische Entwicklung der <i>Gablonzer Industrie</i>	486
15.2	Standorte der Glasperlenproduktion als <i>industrial districts</i>	500
16	Schluss	507

17	Anhang	512
17.1	Glasperlenproduzenten und -handelsfirmen	512
17.2	Lohntarif des Glasarbeiterverbands Warmensteinach 1923	528
18	Quellen	529
18.1	Literaturverzeichnis	529
18.2	Archivbestände	541
19	Glossare	543
19.1	Glossar Gewichte, Längenmaße und Währungen	543
19.2	Glossar Glas und Glasperlen deutsche Termini	546
19.3	Glossar Swahili	555
19.4	Glossar Maa	558
19.4.1	Terms Maa - English	558
20	Verzeichnisse	583
20.1	Verzeichnis der Abbildungen	583
20.2	Verzeichnis der Tabellen und Diagramme	585

4 Einleitung

Aus Werbebroschüren der ostafrikanischen Tourismusindustrie sind die Bilder von mit bunten Perlen geschmückten Maasaifrauen und -kriegern nicht wegzudenken. Der Schmuck ist aber keineswegs nur Staffage der Werbefotografie, sondern hat auch im alltäglichen Leben der Maasai eine ganz herausragende Stellung. Maaischmuck – zu über 90% aus Glasperlen gefertigt – ist Träger vielfältiger Bedeutungen: Er ist Zeichen von Reichtum, Altersgruppe, Geschlecht, lokaler und ethnischer Identität. Donna Klumpp legte 1987 mit ihrer Dissertation „Maasai Art and Society: Age and Sex, Time and Space, Cash and Cattle“ eine umfassende Studie zu diesem Thema vor. Ausgehend von dieser Grundlage konnte ich mich zehn Jahre später den globalen und historischen Verflechtungen des Perlenhandels in der Region Arusha zuwenden.

Nach einem kurzen allgemeinen Überblick zu den Themenbereichen Glas und Glasperlen, den ich im ersten Kapitel gebe, wende ich mich dem Perlenhandel in Ostafrika zu. Ausgangspunkt sind für mich die Märkte in und um Arusha, auf denen die Glasperlen gehandelt werden. Hier nehme ich die Spur der Perlen auf und stelle zunächst einige Akteure des Perlenhandels in der Region Arusha vor. Von Arusha, seinen Märkten und den *wafanya biashara wa shanga*, den Perlenhändlern, erweitere ich die Perspektive indem ich überregionale Verflechtungen etwa zum kenianischen Importhandel mit Glasperlen aufzeige, ebenso wie ich auf parallele Entwicklungen im Glasperlenhandel in anderen Regionen, vor allem in Daressalam, eingehe.

Im anschließenden Kapitel wende ich mich unter der Überschrift „Maasaifrauen, Diebe und Viehhändler“ dem weiteren Weg der Glasperlen zu, den sie von den Märkten aus nehmen. Die Spur der Glasperlen endet keineswegs mit der Aneignung durch maaisprachige Frauen und der Verarbeitung zu Schmuck. Die ursprüngliche Ware Glasperlen verliert im Prozess der Aneignung ihren Warencharakter, die Perlen werden zu Schmuck verarbeitet, der dann wiederum zur Ware werden kann. Akteure dieses erneuten Transformationsprozesses sind Viehhändler, die nebenher auch mit Schmuck handeln, ebenso wie Diebe und Hehler, denn ein großer Teil des Schmucks auf den Märkten Arushas ist Hehlerware. In einem komplexen Prozess der Transformierung wird der Schmuck der Maasai zur Ware „Souvenir“ oder zur Ware „Curio“. Souvenir- und Curiohändler sind

dann auch die Gruppe von Akteuren, mit der ich die ethnographische Beschreibung der Spur der Perlen in Ostafrika beschließe.

Nachdem eine ganze Reihe von Akteuren des Perlenhandels vorgestellt wurde, wende ich mich der besonderen Rolle des Händlers als Fremden zu. Weitere Schlüsselbegriffe dieser allgemeinen Überlegungen sind Vertrauen sowie Ferne. Während ich bereits in den ersten Kapiteln auf die lokale Geschichte und hier vor allem die der Ilarus¹ eingehe, so erweitere ich diese historische Sicht zunächst um die Geschichte der indischen Händler in Ostafrika, die wiederum den Blick auf die Handelsgeschichte des Indischen Ozeans lenkt. Der Perlenhandel nach Ostafrika zeigt sich, ausgehend von den Wurzeln im antiken Fernhandel zwischen Mittelmeer und dem Indischen Ozean, als exemplarisch für die Geschichte des Handels im Indischen Ozean, einer der bis heute dynamischsten Handelsräume der Welt.

In der ersten Hälfte meiner Arbeit geht es mir darum, Akteure in Afrika, ihr Handeln und ihre Handlungsorientierungen vorzustellen. Die Arbeit setzt also nicht dort an, wo Perlen gefertigt werden, sondern bei den Menschen, die sie gebrauchen. Gleichwohl bliebe das Bild der Spur der Perlen unvollständig, würde nicht auch danach gefragt, woher die Perlen kommen. Es mir wichtig, dort mit meiner Beschreibung zu beginnen, wo der Umgang mit den Dingen, den Glasperlen, konkret beobachtbar ist. So zieht sich die Spur der Perlen aus der Gegenwart in die Vergangenheit und nicht umgekehrt. Historisches erklärt und ergänzt Gegenwärtiges, ebenso wie abstrakte Überlegungen die konkrete Beobachtung ergänzen und erweitern.

Die Perlen in der Region Arusha stammen und stammten, soweit das historisch zu fassen ist, überwiegend aus zwei Regionen in Europa: dem Fichtelgebirge und dem Isergebirge. Während meiner Arbeit am Fichtelgebirgsmuseum von 2000 bis 2002 war es mir möglich, umfangreiches Quellenmaterial zu den Glasperlenmachern im Fichtelgebirge zu erschließen. Das Ergebnis ist der erste umfassende Überblick über die so genannten Paterlmacher² im Fichtelgebirge. Es zeigt sich das Bild einer engen

¹ Maasprachige Gruppe, deren Hauptsiedlungsgebiet an den Hängen des Meru liegt. In der älteren Literatur werden sie Waarusha genannt. Am weitesten gebräuchlich ist die Bezeichnung Arusha bzw. Warusha, die Eigenbezeichnung im Maa ist Ilarus (so auch bei Huntingford: 1953; 11). Ich verwende die Bezeichnung Ilarus, nicht zuletzt, um Verwechslungen mit der Stadt Arusha zu vermeiden.

² Die Glasperlen werden von ihren dialektsprechenden Produzenten als *boddala* 'Paterlein' bezeichnet, was sich von der Bezeichnung der Rosenkranzperlen (Paternosterperlen) ableitet. Der Singular hängt vom jeweiligen Ortsdialekt ab. Im Ostfränkischen, wo beim Diminutiv nicht zwischen Ein- und Mehrzahl unterschieden wird, heißt er ebenfalls *boddala*. Im Übergangsgebiet zum Nordbairischen, wie etwa in Oberwarmensteinach, kann der Singular *bodde'l* lauten, der Plural ist dann auch hier *boddala* bzw. *bodde'la*. Da die Dialekte in der Region bei den Verschlusslauten *b/p* und *d/t* nur die stimmlosen Lenisformen kennen, wäre eine Schreibweise mit anlautendem *b* geboten. (Mit der Schreibweise *dd* soll auf die Kürze des *o* hingewiesen werden, das im Übrigen offen ist). Trotz einer Vielzahl verschiedener

Verflechtung von bäuerlicher Subsistenz und Einbindung in globale Marktstrukturen. In den 1960er Jahren produzieren die Paterlmacher die letzten Perlen. Zu dieser Zeit leben dort bereits seit 20 Jahren vertriebene Glasperlenmacher aus dem Isergebirge, die die Traditionslinie der nordböhmischen Perlenproduktion – auch für Ostafrika – auch im Fichtelgebirge fortführen.

Dieser nordböhmischen oder Gablonzer Perlenindustrie sind die zwei abschließenden Kapitel meiner Arbeit gewidmet. Im ersten dieser beiden Kapitel zeige ich die Entstehung der auf globale Märkte ausgerichteten Perlenindustrie Nordböhmens im 18. und 19. Jh. auf. Am Beispiel der so genannten *Böhmischen Perle* wird die Verknüpfung einer global orientierten Industrie mit globalen Entwicklungen verdeutlicht, ebenso wie die besondere Bedeutung der Händler in diesem Prozess gezeigt wird. Auf diese einmalige Kooperation zwischen Händlern und Produzenten gehe ich dann im letzten Kapitel noch einmal besonders ein. Die im 19. Jh. entstandene *Gablonzer Industrie* lässt sich in idealer Weise mit dem wirtschaftswissenschaftlichen Modell des *industrial district* verknüpfen, so dass dieses letzte Kapitel auch als Beitrag zu aktuellen Diskursen innerhalb der Institutionenökonomie gelesen werden kann.

Was sind die Fragestellungen, die den Leser durch den Text leiten sollen? Es ist zunächst die Frage nach der Struktur des Handels mit Glasperlen in und nach Ostafrika. Wo und von wem werden Perlen gebraucht, über welche Stationen und durch wen gelangen sie dorthin und wo und von wem werden sie hergestellt? Dies nicht nur für die Gegenwart, sondern im historischen Wandel aufzeigen zu können, ist die erste Leistung dieser Arbeit. Auf der Ebene der einzelnen Akteure stellt sich die Frage, wie der konkrete Umgang mit dem Objekt aussieht. Wie und unter welchen Bedingungen wird produziert, gehandelt und konsumiert und welche Handlungsorientierungen leiten die Akteure?

4.1 Lokale Akteure, globale Verflechtungen und die globale Ware Glasperlen – theoretische Grundlagen

Die Spur der Glasperlen kann als Verflechtung von Produktion, Distribution und Konsumtion einer spezifischen globalen Ware beschrieben werden. Allein schon der Begriff *globale Ware* ist erklärungsbedürftig. Sind etwa Glasperlen per se eine globale Ware? Oder werden sie unter bestimmten Umständen zur globalen Ware, und wenn ja, welche Umstände sind das?

Schreibweisen, wird das Wort für Glasperle in der Literatur stets mit *p* und *t* geschrieben. Die im Folgenden verwendete Schreibung *Paterl*, Plural *Paterla* stellt somit einen, nicht ganz befriedigenden Kompromiss zwischen gesprochener und geschriebener Sprache dar. Alle anderen mundartlichen Bezeichnungen fasse ich unter diesem Lemma zusammen.

Unter einer globalen Ware verstehe ich in Anlehnung an Spittler³ eine Ware, die nicht durch den Herkunftsort, sondern durch ihren potenziell globalen Kundenkreis definiert ist. Das bedeutet, dass Glasperlen nicht per se globale Ware sind. Spezifische nur für regionale und lokale Märkte hergestellte Glasperlen wären nicht als globale Ware einzustufen. Doch diese sind die Ausnahme. Glasperlen sind aufgrund verschiedener Faktoren eine der, wenn nicht gar die älteste globale Ware – Glasperlen sind die globale Ware par excellence.⁴

Bis in die Gegenwart hat sich die Ethnologie entweder mit Produktion, Distribution und Konsumtion auf der lokalen Ebene der Akteure befasst und dabei Verflechtungen über das Lokale hinaus weitgehend ausgeklammert, oder aber sich mit den Verflechtungen als systemische Strukturen selbst befasst, ohne diese wiederum auf konkretes Handeln zu beziehen. Im Bezug auf konkretes Handeln liegt aber gerade eine der Stärken ethnologischer Analyse. Die vorliegende Arbeit kombiniert eine ethnologische Handlungsperspektive mit einem durch einen spezifischen Gegenstandsbereich definierten Rahmen, womit sie Traditionslinien der Volkskunde aufgreift. Mag es der Volkskunde auch in der Vergangenheit über weite Strecken an einem ausgeprägten Methoden- und Theoriebewusstsein gefehlt haben, so kann sie doch, vor allem durch Arbeiten aus dem Museumsbereich, auf eine mehr als 160jährige Geschichte der intensiven Auseinandersetzung mit Objekten als Forschungsgegenstand zurückblicken.⁵

In der volkskundlichen Sachkulturfor schung dienen Objekte seit langem als Indikatoren für kulturelle Prozesse und gesellschaftliche Zusammenhänge. So nutzt etwa Gerndt Kleidung, um über sie als Indikator zu einem weiterreichenden Verständnis sozio-ökonomischer und sozio-kultureller Entwicklungen zu gelangen.⁶ Im Laufe der Zeit sind für fast alle Gegenstandsbereiche volkskundliche Arbeiten entstanden. Exemplarisch ist Kerkhoff-Haders Monographie aus dem Jahr 1980 über die Lebens- und Arbeitsformen der Töpfer in der Südwest-Eifel. Kerkhoff-Hader gibt darin ein umfassendes Bild der historischen, technischen, sozialen und kulturellen

³ Spittler 2002a: 25, 28.

⁴ Ich werde im Verlauf der Arbeit auf die einzelnen Faktoren ausführlich eingehen: Das wären auf der Seite der Produktion z.B. Faktoren, die eine Produktion für lokale Märkte unrentabel machen. Weiter sind Glasperlen die ideale Fernhandelsware: günstige Wert-Volumen-Gewicht-Ratio, Haltbarkeit und ein fast universelles Bedürfnis, resp. Nachfrage in allen Gesellschaften.

⁵ Zu den frühen Quellen zählt z.B. Schnapper-Arndts sozialstatistische Untersuchung von fünf Dorfgemeinden im Hohen Taunus aus dem Jahr 1883. Der Bogen spannt sich weiter über die Arbeiten von Fél & Hofer (1974) bis hin zur Gegenwart (hier z.B. Kerkhoff-Hader 1980). Zur Kritik am fehlenden Methodenbewusstsein der Volkskunde s. Gerndt 1972: 195 und zur Bedeutung von Objekten bzw. „Kulturgütern“ Wiegmann 1995: 15f.

⁶ Gerndt 1986: 117ff.

Zusammenhänge. Der von ihr skizzierte Bogen umfasst die Bereiche Materialbeschaffung, Produktion (Werkstätten, Techniken, Arbeitsorganisation und Produkte), den Vertrieb durch Wanderhändler und schließlich den Gebrauch der Objekte.⁷

Nicht nur in der Volkskunde weit verbreitet ist die Verwendung von Objekten als Beleg für kulturelle Befunde. Doch wird dabei das Objekt nur auf einen Bezug reduziert. Dem Umstand, dass ein Objekt in verschiedenen Kontexten mit unterschiedlichen Bedeutungen verknüpft wird, wird so nicht Rechnung getragen. Ein weiterer Ansatz findet sich in der Objektbiographieforschung, die ebenfalls in der volkskundlichen Sachkulturforschung anzusiedeln ist. Hierbei wird von einem einzelnen, spezifischen Objekt ausgegangen, dessen Geschichte man, analog zu Biographien von Personen, zu rekonstruieren versucht.⁸ Die Volkskunde sieht die besondere Herausforderung nicht bei vergleichsweise gut dokumentierten Objekten, etwa von besonderem kunsthistorischem Wert, sondern gerade bei Objekten des Alltags. Objekte, die, wie alltägliche Konsumgüter und auch einfache Perlen, kaum je in besonderen Bezügen zu Personen stehen, lassen sich über diesen methodischen Weg selten in ihrer gesamten Geschichtlichkeit fassen. Den kompletten Lebensweg einer spezifischen Perle aufzuzeigen, gelingt in keinem Fall. Möglich sind Rekonstruktionen, die hypothetisch bleiben müssen; dem Ansatz der objektbiographischen Forschung entsprechen solche Konstruktionen nicht. Das zugrunde liegende Erkenntnisinteresse meiner monographischen Arbeit ist auf das Verstehen sozioökonomischer und soziokultureller Entwicklungen gerichtet, wobei der spezifische Gegenstandsbereich der Glasperlen den Rahmen steckt.

Neben den volkskundlichen Diskursen sind es vor allem ethnologische, die diese Arbeit beeinflusst haben. Auch hier sind es zunächst solche, die sich mit Dingen und dem Umgang mit Dingen auseinandersetzen. Prown beschreibt anschaulich die zwei grundlegenden Strömungen, die in den Diskursen auszumachen sind.⁹ Bei der einen geht es darum, zu möglichst genauen Beschreibungen der Objekte, ihrer Form und ihrer Materialien zu gelangen, der dann Beschreibungen der entsprechenden Techniken der Herstellung und des Gebrauchs zur Seite stehen. Dieser Ansatz ist in der Museumsarbeit der Verbreitetste. Die Beschreibungen der Technik zielen auf den Regel- oder Idealfall (,man fertigt X, indem man...'). Das allgemei-

⁷ Kerkhoff-Hader 1980.

⁸ Das Konzept der Objektbiographien ist keineswegs identisch mit dem der biographischen Objekte, wie es etwa in jüngster Zeit z.B. Hoskins (1998) verfolgt. Letzteres versucht, die Biographien von Menschen zu beschreiben, und hofft, durch die, von diesen Personen selbst ausgewählten Objekte, Bezüge zu Personenbiographien zu fassen. Hier wie auch in der objektbiographischen Forschung sind es aber immer die besonderen Bezüge, die Menschen zu den Objekten haben, auf die sich das Interesse des Forschers richtet.

⁹ Prown 1996: 20ff.

ne Kapitel über Glas und Glasperlen (S.18ff.) orientiert sich an dieser Vorgehensweise. Vor allem dort, wo man einzig auf historische Quellen angewiesen ist und es um Rekonstruktionen geht, zeigt sich dieser Ansatz fruchtbar. Ethnologischen Ansprüchen wird er allein aber noch nicht gerecht, wird er nicht durch die zweite Art, Dinge zu sehen, ergänzt: Diese fragt nach dem Umgang der Menschen mit den Dingen. Gemeint ist damit keineswegs das bloße Abfragen von Bedeutungszuschreibungen, sondern das Handeln mit den Dingen, im Sinne von Gebrauchen. Diese Handlungen sind es denn auch, die im Zentrum meines eigenen Forschungsinteresses stehen. Die Dinge (Perlen) sind der rote Faden, durch den diese Handlungen synchron und diachron verbunden sind.

Geht es aber um Handlung, so muss nach den spezifischen ethnologischen Perspektiven auf eben diese Handlungen gefragt werden. Ich will dies im Folgenden am Bereich des Austausches festmachen.

4.1.1 Austausch in ethnologischer Perspektive

Mit Malinowskis Untersuchungen zum Kulahandel der Trobriander (1922) und dem theoretischen Werk „Die Gabe“ von Mauss (1923/4) wird Austausch (Gabentausch) zu einem zentralen Thema in der Ethnologie. In der Folge wird Austausch entweder als Ausdruck grundsätzlicher Interaktionen gesehen, hier rückt der Akteur in den Mittelpunkt des Forschungsinteresses (Barth, Bourdieu), oder aber die historischen Strukturen vorkapitalistischer Wirtschaften leiten das Interesse (Polanyi, Sahlins).¹⁰

Ethnologen betonten über lange Zeit die Unabhängigkeit der von ihnen untersuchten Gesellschaften. Nicht die Aneignung globaler Einflüsse und Waren, sondern der lokale Widerstand gegen globale Einflüsse stand im Mittelpunkt des Interesses. Zwei Themen waren dabei vorrangig: die Abwehr der Einflüsse von außen und die interne Reorganisation. Hervorzuheben ist in diesem Zusammenhang Sahlins (1972), der eine Theorie der *Domestic Mode of Production* entwirft, in der er die häusliche Produktionsweise als von Subsistenz und Autarkie bestimmt zeigt. Produktion und Konsumtion fallen in der Einheit des Haushalts zusammen. Innerhalb dieser Einheit gibt es zwar durchaus Arbeitsteilung, doch ist diese weniger durch Kenntnisse und Fähigkeiten, denn durch Alter und Geschlecht bestimmt. Die gesamte Produktion ist unmittelbar auf den eigenen Bedarf abgestellt. Jeder hat dabei prinzipiell Zugang zu allen Ressourcen und es wird nicht mehr produziert als zur Deckung der eigenen Bedürfnisse nötig ist.¹¹

¹⁰ Barth 1969: 10ff., Polanyi 1944: insb. 71ff., Sahlins 1969: 139ff. und Sahlins 1973.

¹¹ Vgl. dazu auch Spittler 1993, der die einfachen Bedürfnisse der Tuareg im Niger beschreibt, ebenso wie seine frühen Arbeiten zu den Abwehrstrategien der Hausbauern gegen die koloniale Macht. In den letzten Jahren gehört Spittler dagegen zu den wichtigsten Protagonisten einer Ethnologie, die auch und gerade den globalen Vernetzungen und ihren Akteuren

Erst in jüngster Zeit vollzieht sich ein Wandel, bei dem sich das Interesse der Ethnologen nicht nur darauf richtet, wie fremde Elemente abgewehrt werden, sondern auch auf den Prozess der Aneignung zielt. Der Prozess der Aneignung wird dabei unter verschiedene Begriffe gefasst:

Kohl (2000) spricht von *kultureller Integration*, Robertson (1992: 173f.) von *glocalisation*, also einer Lokalisierung des Globalen und Sahlins (1993) von *domestication*. Sahlins erweitert seine Theorie der *Domestic Mode of Production* um das Element der fremden Einflüsse. Sahlins beschreibt diese aus der emischen Sicht als *das Wilde*, das durch Domestikation, also Umdeutung und Umwandlung, nutzbar gemacht wird.

Beck (2001) und Spittler (2002b) rücken innerhalb einer handlungsorientierten Perspektive den Begriff der Aneignung (*appropriation*) ins Zentrum des Interesses. Der Begriff Aneignung beinhaltet in seiner umfassenden Bedeutung ähnliches wie Indigenisierung, Lokalisierung oder Domestikation, betont aber stärker als diese, dass es um Handeln und nicht um Strukturen geht. Indigenisierung, Lokalisierung und Domestikation richten den Blick nur dorthin, wo das vormals Fremde zum Eigenen wird, ohne den Weg dorthin genauer zu betrachten. Nach Spittler ist Aneignung mehr als bloße Einbettung und Neuinterpretation fremder Güter in lokale Kontexte. Zu Recht fordert er, dass auch der Prozess der Aneignung als Interaktion gesehen wird. Fremde Güter tauchen nicht aus dem Nichts in einem lokalen Kontext auf, vielmehr haben sie immer auch eine Herkunft und einen Weg, die jeweils von eigenen Akteuren begleitet werden. Die Interaktion dieser Akteure mit denen, die das Neue schließlich in einen neuen lokalen Kontext integrieren, gilt es zu untersuchen. Förster (2005) führt diesen Ansatz weiter, indem er, ausgehend vom Beispiel des Erfolgs indischer Filme in Nigeria, sowie der rezenten nigerianischen Videoproduktion, darauf verweist, dass man weder von „Einfließen“ noch von „Aneignung“ bestehender kultureller Formen sprechen kann. Vielmehr entstehe etwas Neues, das zu denken die eigentliche Herausforderung der Globalisierung für die Ethnologie sei.

Als Beispiel für den Perspektivenwechsel innerhalb der Ethnologie kann die Auseinandersetzung mit dem Bereich der materiellen Kultur gelten. In der Untersuchung materieller Kultur beschränkt sich die Ethnologie beginnend mit den Arbeiten von Douglas & Isherwood (1979) und Bourdieu (1982) nicht mehr nur mit Dingen indigener, meist handwerklicher Herstellung, sondern auch mit Konsumgütern. Mit Vertretern wie Daniel Miller hat sich die Konsumforschung seit den 1980er Jahren zu einem zentralen Feld ethnologischen Interesses entwickelt. Fremde Einflüsse werden nicht mehr

überwiegend negativ gesehen, sondern zunächst neutral als Ausdruck der Lebensgestaltung.¹²

Spittler fordert (2002b) zu Recht, dass auch und gerade die Interaktion im Prozess der Aneignung untersucht werden muss. Und doch bleiben die meisten Arbeiten auch der neueren ethnologischen Forschung zur Aneignung zunächst einer lokalen Perspektive verhaftet. Die Vernetzungen zwischen Produktion, Distribution und Konsumtion mit ihren Interaktionen werden selten in den Blick genommen. In der Regel beschränkt man sich auf eine Gruppe; geht es um Aneignung, dann meist auf die der Konsumenten.¹³ Von dieser ausgehend werden auch die Perspektiven der anderen Interaktionspartner beleuchtet (Steiner 1994). Ein wirklicher Perspektivenwechsel, der gleichgewichtig beide Seiten der Interaktionen des Austausches betrachtet, bleibt schwierig. Der Ethnologe, der sich mühsam und zeitaufwendig seine zweite Sozialisation erarbeitet hat, meist in eine überschaubare Gruppe oder gar nur ein Dorf, der wird diesen, seinen eigenen, Ansprüchen an Vertrautheit mit dem Gegenstand nur schwerlich genügen können, will er Aussagen über weitere Gruppen machen. Doch darf die Furcht vor Oberflächlichkeit nicht zu einem Verschanzen in partikularistischer Sicherheit führen.

War der erste Schritt, den fremden Gütern Aufmerksamkeit zu schenken,¹⁴ der zweite, den Prozess der Aneignung als Teil einer Interaktion, als Handeln zu begreifen,¹⁵ so muss der dritte sein, Aneignung als Interaktion und Verflechtung zu fassen. Zu Recht betont Spittler (2002a: 16ff.), dass die Ethnologie ihre traditionelle Perspektive einer geschlossenen Kultur aufgeben muss, will sie sich mit dem Prozess der Aneignung fremder Güter befassen. Spittler beschreibt in seinen jüngsten Arbeiten die Verwendung globaler Güter im lokalen Kontext der Tuareg (Spittler 2002a). Er zeigt die

¹² Nach Miller (1985) wird materielle Kultur in Kategorien von Formen gedacht, die wiederum in einem fortlaufenden Prozess reproduziert werden. Johansen entwickelt 1993 den Ansatz von Miller weiter zu einem Konzept der „materialisierten Kultur“. Dinge sind demnach die Materialisierung geistiger Konzepte einer Kultur. Johansen veröffentlicht ihre Hypothesen 1992 in der Zeitschrift für Ethnologie und gibt damit den Anstoß zu einer intensiven Debatte. Zu den wichtigsten Kritikpunkten am Konzept einer materialisierten Kultur zählt, dass es den prozessualen Charakter von Kultur kaum berücksichtigt. Spittler (1994: 178ff.) plädiert zu Recht für eine Handlungsperspektive, denn nur aus dieser heraus ist eine Annäherung an die komplexen Bezüge und Bedeutungen eines Objekts möglich. So ist eine Perle nicht einfach und ein für alle Male eine Perle, mit bestimmten symbolischen Bedeutungen, vielmehr lässt sich stets nur in Bezug auf den, der mit dem Objekt agiert, eine Aussage machen wie und mit welchen Bedeutungen er dies tut.

¹³ Vgl. dazu z.B. Appadurai 1986, darin insb. die Beiträge von Davenport (95ff.) und Gell (110ff.).

¹⁴ So vor allem Miller (1985 und 1987).

¹⁵ Gerade in den letzten Jahren gibt es einige sehr gute Arbeiten, die den Prozess der Integration fremder Güter im Rahmen einer Handlungstheorie beschreiben (Beck 2001).

mit diesen globalen Waren verbundenen Verflechtungen auf, indem er deren globale Produktions- und Distributionsnetze skizziert (2002b). Eine Herausforderung bleibt aber weiterhin, wie diese Verflechtungen innerhalb einer Handlungstheorie untersucht werden können. Soll doch einerseits dem ethnologischen Anspruch einer Dichten Beschreibung auf der Ebene der Akteure und des Handelns Genüge geleistet werden, während es gleichzeitig nicht mehr ausreicht, sich nur auf einen lokalen Kontext des Handelns zu beschränken, sondern derer mehrere, verteilt auf die gesamte Vernetzung zu berücksichtigen sind. Beispielhaft umgesetzt haben das z.B. Barbash & Taylor in ihrem Dokumentarfilm „In and Out of Africa“. Diese filmische Umsetzung zu Steiners Studie (1994) begleitet einen Hausahändler in seinem Alltag als Kunsthändler in der Côte d'Ivoire und auf einer Verkaufsreise in die USA. Den Filmemachern wie auch dem Ethnologen Steiner in seiner Studie gelingt es, ausgehend von der Welt der Hausahändler, auch die Perspektive der Käufer zu beleuchten. Die komplexe Vernetzung der Händler wird in einer allen Ansprüchen der Dichten Beschreibung genügenden Weise bearbeitet, die Welt der Käufer bleibt dagegen skizzenhaft, die der Produzenten im traditionellen¹⁶ Kontext fast gänzlich ausgeklammert.

Die Vernetzungen des Austausches globaler Waren bilden ein Kontinuum zahlreicher aufeinander folgender Interaktionen. Der Prozess der Aneignung ist dabei nur eine von vielen interdependenten Interaktionen. Dem Konzept der Aneignung schon inhärent ist eine Ungleichgewichtung bei der Betrachtung der Interaktion des Aneignungsprozesses: Fast zwangsläufig wird dieser Prozess, an dem mindestens zwei Akteure beteiligt sind, mit stärkerer Betonung einer Perspektive geschildert. Im Normalfall ist dies die des Konsumenten (z.B. Beck 2002), seltener die des Händlers (Steiner 1994). Arbeiten wie die von Comaroff (1996) berücksichtigen die Intentionen des Bringers wie die des Konsumenten.

Eine Betrachtung der Interaktionen innerhalb der Vernetzung des globalen Warenaustausches bedarf weiterer Begrifflichkeiten, um auch die Prozesse der Interaktion des Austausches zu beschreiben. Bei der Aneignung ist der Konsument Hauptakteur und dem Händler oder anderen Bringern kommt lediglich eine Hilfsrolle zu. Wendet man die Perspektive, dann sind es gerade Prozesse der Entäußerung, des Vermittelns, des Werbens, die auf Seiten der Händler und Mittler untersucht werden müssen. Analog kann hier von Übereignung gesprochen werden. Sie umfasst den tatsächlichen Austausch, also den Übergang der Ware von einem Besitzer zu einem neuen, ebenso wie die kulturelle Interpretation und Umdeutung, die auch und gerade zu bestimmendes Element der Handlungen eines

¹⁶ Die Bezeichnung *traditionelle Kontexte* verwende ich im Sinne von gruppenspezifischen und historisch ableitbaren Bezügen, im Gegensatz etwa zu nichtgruppenspezifischen modernen urbanen Bezügen.

Händlers ist. Der Händler ist in diesem Sinn mehr noch als ein Übersetzer, er ist *cultural broker*.¹⁷

Hier ist es sinnvoll, sich noch einmal genauer dem Thema des globalen Warenhandels als Verflechtung bzw. den ethnologischen Diskursen zur Globalisierung zuzuwenden. Ging es unter dem Begriff der Aneignung globaler Waren um die Annäherung aus der Perspektive des Handelnden bzw. aus der lokalen Perspektive, so geht es nun um die Makroperspektive. Die Verflechtung globaler Produktionsweisen spielt innerhalb der neomarxistischen Diskurse der 1970er Jahre eine durchaus bedeutende Rolle. Ausgehend von der These, dass in den peripheren Gesellschaften die kapitalistische Produktionsweise eng verflochten ist mit nichtkapitalistischen Produktionsweisen, versuchen sie zu klären, warum diese nichtkapitalistischen Verhältnisse innerhalb der peripheren Gesellschaften fortbestehen können und welche gesellschaftlichen Formen sich hieraus ableiten. Die Verflechtung der Produktionsformen wird aus der Sicht der neomarxistischen Positionen deutlich negativ gewertet: Die nichtkapitalistischen Produktionsweisen subventionieren den kapitalistischen Sektor. Nur durch die Subsistenzproduktion der Arbeiter, also z.B. die Produktion der Lebensmittel für den Eigenbedarf durch eigene Arbeit, wird es möglich, dass sie als Lohnarbeiter für Löhne arbeiten können, die nicht einmal die Reproduktion der Arbeitskraft (Lebenshaltungskosten) decken.¹⁸ In Deutschland entwickelt die Bielefelder Schule um Evers in den achtziger Jahren diese Ansätze weiter zum so genannten *Bielefelder Verflechtungsansatz*. Evers definiert Subsistenzproduktion als jede Herstellung von Gütern und Dienstleistungen, die nicht für den Markt, sondern für den Eigenkonsum der Produzenten bestimmt ist. Sie ist aber nicht gleichzusetzen mit Autarkie, sondern ist immer eine Produktionsform, die sich als Teilstruktur in jedem Wirtschaftssystem findet.¹⁹ Subsistenzproduktion wird als integraler Bestandteil der kapitalistischen Moderne gesehen. Die Bielefelder Subsistenztheoretiker, ebenso wie die Vertreter der Weltsystemtheorie, sehen die nichtkapitalistischen Milieus sogar als notwendige Bedingung innerhalb eines jeden kapitalistischen Systems an.²⁰

Elwert (1983) befasst sich z.B. mit der Verflechtung sozioökonomischer Sektoren in Westafrika. Als Meilenstein in der ethnologischen Theoriebildung muss in diesem Zusammenhang die Arbeit Wolfs (1982) „Europe and the People without History“ genannt werden. Wolf zeigt, dass es bereits

¹⁷ Curtin entwickelt 1984 das Konzept des *cultural broker* anhand des kulturübergreifenden Handels in Afrika, Asien und Europa zwischen dem 11. und 17. Jh.

¹⁸ Das klassische Beispiel ist Meillassoux's Arbeit von 1976 über Südafrika.

¹⁹ Evers 1990: 471.

²⁰ Smith, Wallerstein & Evers 1984. Allgemein zum Bielefelder Verflechtungsansatz Bierschenk 2002.

lange vor der Epoche des europäischen Kolonialismus nur wenige von überregionalen Einflüssen isolierte Gesellschaften gab. Als wichtigstes verbindendes Element zeigt er die lange vor der im 15. Jh. einsetzenden europäischen Expansion auf der ganzen Welt existenten großen Fernhandelssysteme auf.

Die Vertreter der Weltsystemtheorie, zu denen auch Wolf gerechnet werden kann, stellen in den 1970er Jahren die These auf, dass es mit der imperialen europäischen Expansion, die im 16. Jh. einsetzt, zur Bildung eines kapitalistischen Weltsystems mit globalen Austauschbeziehungen kommt. Charakteristisch für dieses Weltsystem ist die grundlegende Spaltung in Zentrum und Peripherie. Das Gesamtsystem wird gestützt durch die Herausbildung von teilindustrialisierten Regionen, die als Semiperipherie bezeichnet werden.²¹ Ein Problem dieser, an den Strukturen der Verflechtungen des globalen Warenaustausches interessierten Untersuchungen bleibt stets, dass ob der Beschreibung komplexer Strukturen und historischer Entwicklungen die Empirie und damit auch der Blick auf das Handeln bzw. die Akteure wenig bis gar nicht berücksichtigt wird. Der Bielefelder Verflechtungsansatz bietet, obwohl ganz überwiegend an eine ökonomistische Sicht geknüpft, dennoch eine gute Grundlage auch für ethnologische Untersuchungen. Es bedarf dabei dann aber einer erweiterten Sicht, die über das Ökonomische hinaus auch kulturelle Aspekte und vor allem die Rolle der Akteure berücksichtigt. Neomarxistische Ansätze erweisen sich im Kontext mancher Fragestellungen durchaus auch im Rahmen der vorliegenden Arbeit als fruchtbar. So etwa, wenn es um das Verständnis der Zusammenhänge von Subsistenz und der Produktion globaler Waren im Fichtelgebirge geht. Doch sollte eine ethnologische Perspektive weniger auf die Analyse von Systemen abzielen, sondern vielmehr den Handelnden ins Zentrum ihres Interesses rücken. Insofern ist die Blickrichtung dieser Arbeit eine andere als die einiger ihrer wichtigsten Vorbilder.

Das gilt auch für einen der fruchtbarsten Versuche, die komplexen globalen Verflechtungen im Handel mit globalen Waren zu beschreiben und zu analysieren, den Mintz 1985 in seiner Untersuchung „Sweetness and Power“ unternimmt. In seiner Kulturgeschichte des Zuckers zeigt Mintz die komplexen Verflechtungen zwischen Europa, Afrika und Karibik auf. Bemerkenswert ist seine Arbeit vor allem aufgrund der Betonung kultureller Faktoren. Mintz zeigt, wie eng kultureller Wandel, so z.B. die Entstehung eines wachsenden Bedürfnisses nach Süße in England, und ökonomische globale Systeme miteinander verwoben sind. Mintz gelingt es mit seiner umfassenden Studie, Strukturen eines globalen Austauschsystems aufzuzei-

²¹ Dazu ihr wichtigster Vertreter Wallerstein 1974.

gen und dabei verschiedenste Elemente und Perspektiven mit zu berücksichtigen (Struktur, Kultur, Ökonomie, Macht, etc.). Die vorliegende Untersuchung über die Spur der Glasperlen steht in der Tradition der Studien von Mintz (1985) über den Zucker und der von Spittler (2002b) über den Gebrauch und den Handel mit Achat. Die Einbeziehung einer Handlungsperspektive findet man jedoch auch bei Mintz nicht. Hier lehnt sich die Untersuchung der Spur der Glasperlen eher an jüngere Arbeiten in der Ethnologie an.

Zu diesen jüngeren Studien über globale Waren zählt die Arbeit von Hansen (2000), die den Handel mit Secondhand-Kleidung in Sambia beschreibt. Die gebrauchte Kleidung aus Europa wird in großen Mengen aus Europa importiert, sei es durch Hilfsorganisationen oder durch Händler. In Sambia wird die Secondhandware umgearbeitet und damit auch mit neuen Bedeutungen versehen. Die Secondhand-Kleidung ist Rohstoff, aus dem in Sambia neue Kleidung gefertigt wird. Die so entstandenen Stücke gelten folglich auch nicht als gebraucht oder alt, sondern als neu. Comaroff (1996) zeigt in ihrer Studie über Entstehung und Gebrauch von europäischer Secondhand-Kleidung in Südafrika die komplexe Geschichte der lokalisierten westlichen Kleidung bei den Tswana. Im Zusammenspiel zwischen Missionaren, die diese Kleidung verteilen, und der lokalen Bevölkerung entsteht ein eigener, hybrider Kleidungsstil. Dieser Prozess der Uminterpretation und Neudeutung globaler Güter lässt sich als Kreolisierung (einem von Hannerz (1987) aus der Linguistik entlehnten Begriff) beschreiben.

4.1.2 Handel in der ethnologischen Theorie

Die Forschung über Handel und Händler fristet bis in die Gegenwart ein Schattendasein in der Ethnologie. Klassiker der Ethnologie zu Beginn des 20. Jh. wie Mauss oder Malinowski widmen zwar durchaus Themen wie Tausch und Handel ihre Aufmerksamkeit, ihr Interesse beschränkt sich aber weitgehend auf die soziale Funktion von Austausch. Bis in die 1940er Jahre hinein betrachten Ethnologen Handel ausgehend von sozialen Phänomenen und greifen bei ihren Analysen auf die klassischen ökonomischen Theorien zurück. Dabei bleiben sie ebenso wie die Ökonomen in einer formalistischen Sichtweise verhaftet, eine eigene ethnologische Theoriebildung zu Phänomenen wie Austausch, Handel und Märkten findet nicht statt.

Formalistisch ausgerichtete Ethnologen wie Firth und Herskovits stützen sich weitgehend auf die von der neoklassischen Nationalökonomie entwickelten Positionen. Knappheit der Ressourcen, das Prinzip der Entscheidung zwischen unterschiedlichen Nutzengrößen und der Nutzenmaximierung sehen die Vertreter der formalistischen Richtung als universell für alle Gesellschaften an.

Das Jahr 1939 markiert den Beginn einer bis heute nachwirkenden Debatte in der Wirtschaftsethnologie, es ist das Erscheinungsjahr von „*Primitive Polynesian Economy*“ von Raymond Firth, einem Schüler Malinowskis. In den 1940er und 50er Jahren kritisiert Karl Polanyi diese *formale Analyse*: Für ihn ist sozioökonomisches Handeln nicht mehr bloße Funktion, sondern rückt in das Zentrum der Analyse. Nach Polanyi kann die neoklassische Wirtschaftstheorie nur für Marktwirtschaften moderner Prägung Geltung beanspruchen. Erst mit dem Entstehen der liberalen Marktwirtschaft, in der es zu einem freien Spiel der Kräfte kommen kann, ist eine Herauslösung und Verselbständigung des Ökonomischen gegenüber der Gesellschaft möglich. Polanyi sieht diesen Prozess als ein Novum, das die bürgerlich westliche Gesellschaft von allen anderen Gesellschaften unterscheidet. In den meisten nichtwestlichen Gesellschaften (Polanyi spricht von integrierten Gesellschaften) sieht er die ökonomischen Beziehungen untrennbar in die Gesellschaftssysteme eingebettet. Hier ist die Wirtschaftsordnung bloß eine Funktion der Gesellschaftsordnung, alle wirtschaftlichen Aktivitäten der Individuen sind in einen übergreifenden Zusammenhang eingebettet. Im Gegensatz zu den Formalisten sieht er hier nicht nur graduelle Unterschiede und lokale Modifikationen, sondern unterschiedliche Arten wirtschaftlichen Handelns. Polanyi kritisiert Firth und postuliert die institutionellen Gegebenheiten als universell gültig, die Art und Weise des wirtschaftlichen Handelns dagegen sieht er als variabel an.²²

Polanyi zeigt drei grundsätzlich unterscheidbare Typen institutioneller wirtschaftlicher Gestaltung auf: Reziprozität, Redistribution und den Markttausch. George Dalton, ein Schüler Polanyis, entwickelt dessen Ansatz weiter und erarbeitet zusammen mit Paul Bohannan anhand von afrikanischen Beispielen drei grundlegende Formen von Gesellschaft und Markt: marktlose Gesellschaften, solche mit peripheren Märkten und westlich beeinflusste.²³ Marktlose Gesellschaften sind gekennzeichnet durch die Prinzipien der Reziprozität und, seltener, auch durch die der Redistribution. Zu ihnen zählen die meisten der bis dahin in der Ethnologie untersuchten Gesellschaften. Gesellschaften mit peripheren Märkten orientieren sich teilweise an Angebot und Nachfrage. Die Preise sind hier abhängig sowohl von den Waren selbst wie auch von sozialen Faktoren. Die tatsächlichen Märkte sind hier nie bloß Orte des Warenaustausches, sondern erfüllen vielfältige kommunikative und soziale Funktionen.²⁴

Grundlegend für die ethnologische Auseinandersetzung mit Märkten ist neben Polanyis und Daltons Arbeiten vor allem die von Salisbury (1972) entwickelte Typologie, die fünf Typen des Handels unterscheidet:

²² Polanyi 1944.

²³ Bohannan & Dalton 1962.

²⁴ Bohannan & Dalton 1962 und Dalton 1967.

Typen des Handels nach Salisbury (1972)	
Handel auf Märkten (Marktplätze)	In bäuerlichen Gesellschaften mit Geldgebrauch. Subsistenzüberschüsse werden gegen fremde Handelswaren getauscht. Unmittelbarer Austausch, ohne langfristige Handelsverbindungen. Handeln (Feilschen) ist ein wichtiges Instrument zur Preisfindung, dennoch sind die Preise sehr stabil.
Handelspartnerschaften	In einfachen, meist bäuerlichen Gesellschaften werden knappe Güter, oft Subsistenzgüter, über Fernhandel ausgetauscht. Langfristige Handels- und Kreditpartnerschaften minimieren die Risiken. Direkter Warentausch ist ebenso anzutreffen wie Geldtausch, wobei die Tauschverhältnisse durch Stabilität gekennzeichnet sind.
Austausch zwischen Gruppen	Zwischen einfachen Gesellschaften werden, oft über große Distanzen, knappe Güter getauscht. Langfristige Handelsvereinbarungen mit Sanktionsmechanismen sind ebenso kennzeichnend wie auch der direkte Warentausch bei fixen Tauschverhältnissen.
Sukzessive Distribution	Findet gruppenintern statt und ist durch Redistribution gekennzeichnet, die auf moralischen Sanktionsmechanismen basiert.
zeremonieller Gabentausch	Gruppeninterner wie auch externer gegenseitiger Tausch von Nicht-Gebrauchsgütern, zumeist rituellen Gegenständen oder Diensten. Kennzeichnend ist eine große Tendenz zur Inflation, die wiederum eine Instabilität der Austauschbeziehungen bedingt.

In den 1980er Jahren ist es dann in Deutschland wiederum die Bielefelder Schule, die den Phänomenen Markt und Handel besondere Aufmerksamkeit widmet. Das Augenmerk von Evers (1987) ist auf die unterschiedlichen Formen von Handelsströmen gerichtet. Er unterscheidet Fernhandel, lokalen Handel und Subsistenzhandel als unterschiedliche Sphären der Warenzirkulation. Die Studien der Bielefelder Schule zusammen mit den grundlegenden Arbeiten etwa von Polanyi oder Dalton bieten insgesamt ein ausgefeiltes theoretisches Instrumentarium, um Formen und Strukturen auch des Handels zu erfassen. Dieses begriffliche Instrumentarium bietet die Grundlage auch für eine Annäherung an den Handel mit Glasperlen.

Die Traditionslinien und Grundlagen zusammenfassend, auf denen meine Arbeit basiert, können folgende Orientierungspunkte aufgezeigt werden: Einmal das grundlegende Verständnis von Ethnologie als einer Wissenschaft, in deren Zentrum Menschen als Akteure und deren Handlungen stehen. Ziel ist, dieses Handeln der Akteure zu beschreiben, zu analysieren und zu verstehen. Handeln als Interaktion schafft immer auch Verflechtun-

gen. Diese Verflechtungen und ihre Beschreibung sind die zweite Einheit, auf die diese Untersuchung zielt. Sie will über das Handeln von Menschen hinaus die synchronen und diachronen Verflechtungen verstehen, in die es eingebunden ist. Hier stößt die Arbeit an Grenzen. Das ethnologische Ideal einer Dichten Beschreibung kann mit viel Mühe für einen lokalen Kontext erfüllt werden. Ebenso kann es gelingen, Mintz als Beispiel nehmend, Verflechtungen umfassend und deutlich zu skizzieren. Die Erkenntnis, dass diese Verflechtung eine Vielzahl von Handlungskontexten umfasst, mag zum logisch nächsten Schritt führen, eben diese Handlungskontexte in der je notwendigen Dichte zu fassen. Die gut ein halbes Dutzend unterschiedliche Gruppen, die über den Handel mit Glasperlen miteinander verbunden sind, jeweils mit der aus ethnologischer Sicht gebotenen Gründlichkeit (Dichte) zu würdigen, zeigt sich als besondere Herausforderung. Eine handlungsorientierte Ethnologie globaler Waren muss einen mittleren Kurs steuern zwischen lokaler Dichter Beschreibung und einer an den Strukturen der Verflechtung orientierten Skizze.

4.2 Methode

Als wichtigste und ertragreichste Methode diente mir die Teilnehmende Beobachtung. Ich hatte es aber nicht, wie das in der ethnologischen Forschung in der Regel der Fall ist, mit einem Ort oder auch nur einer Gruppe zu tun, sondern mit ganz verschiedenen Gruppen an einer Vielzahl von Orten. Wie kann Teilnehmende Beobachtung unter diesen Voraussetzungen aussehen? In Arusha selbst habe ich längere Beobachtungen an verschiedenen Orten durchgeführt (bei verschiedenen Gruppen von Souvenirhändlerinnen, bei Straßenverkäufern, in mehreren Ladengeschäften und auf Märkten). Ich habe dabei jeweils über viele Stunden das Geschehen beobachten, Gespräche führen und Notizen anfertigen können. Zum Teil konnte ich die Händler und Kunden auf ihren weiteren Wegen begleiten und auch in ihrem Zuhause Gast sein. Ich besuchte insgesamt 12 Märkte in der Region Arusha.²⁵ Auf einigen Märkten war ich nur ein Mal, andere wie den in Mbauda besuchte ich regelmäßig und hielt mich dort ganze Tage auf. Teilweise führte ich längere Reisen durch. So in den Simanjiro, eine Region gut 100 km südlich von Arusha, in den Hanang Distrikt östlich von Arusha und die Monduli Berge unweit Arushas. Diese Reisen, ebenso wie die nach Namanga und Nairobi, dauerten mehrere Tage. Ich reiste z.T. mit den Händlern und fast immer so wie die Händler mit lokalen Verkehrsmitteln. Generell ging es mir weniger darum, harte Daten zu erfassen, sondern Handeln und Leben der Akteure zu erfahren, dabei zu sein und an ihrem Alltag teilzunehmen. Was ist also die ethnologische Methode? Es ist das

²⁵ Mbauda in Arusha, Dareda, Duka Bovu, Kikatiti, Kisongo, Monduli, Monduli Juu, Naberera, Narja, Ngaramtoni, Oldonyo Sambu, Usa-River.

Dabeisein, das Miterleben, in Gesprächen Informationen sammeln, ebenso wie die Beobachtung des konkreten Handelns mit dem Ziel Handlungsrou-tinen zu erkennen, die z.T. nicht direkt abgefragt werden können. In der Regel würde ich den Informationsaustausch zwischen meinen Informanten und mir als Gespräche und nicht als Interviews bezeichnen. Oft genug war es ein wirklicher Austausch, denn meine Gesprächspartner waren ebenso an meinem Wissen über Perlen interessiert wie ich an ihrem. Meine Fragebögen und Interviewguidelines halfen mir, meine Fragen zu strukturieren, Lücken zu erkennen und Ergebnisse einzuordnen. Angesichts der Heterogenität der Akteure und Kontexte blieb ihr Nutzen im konkreten Einsatz aber begrenzt. Bei der Dokumentation verwendete ich in begrenztem Umfang ein Aufnahmegerät, dessen Einsatz ich immer wieder als störend empfand. Mit meiner damaligen Frau Ina-Maria Meckies war es möglich, eine umfassende Videodokumentation anzufertigen, wobei eine digitale Sony VX-2000 zu Einsatz kam. Filmen und Fotografieren war nur dort möglich, wo ein überschaubares Setting mit vertrauten Personen bestand. Angesichts der zahlreichen ilaiyok, der frischbeschnittenen jungen Männer, war z.B. das Filmen auf den Märkten kaum möglich. Die entstandenen 16 Stunden Footage sind bisher weitgehend unbearbeitet. Schließlich war es möglich, für das Iwalewa-Haus Bayreuth eine Sammlung von 120 ausgewählten Objekten anzulegen, die ergänzt durch weitere etwa 80 Objekte meiner privaten Sammlung, die Grundlage einer Ausstellung sein können.



Abb.1: Karte: Lage des Fichtel- und Isergebirges.
(Grafik: Vierke 2005)

In Europa forschte ich in Tschechien und Deutschland. Teilnehmende Beobachtung war hier nur begrenzt sinnvoll und möglich, vor allem weil dies den Rahmen dessen, was in einem angemessenen Zeitrahmen zu leisten ist, überstiegen hätte. Dennoch war es mir möglich, die Fabriken der Perlenmacher in Nordböhmen sowie die Handelsfirmen zu besuchen. Ich konnte mit Perlenmachern in Weidenberg und Warmensteinach arbeiten und sprach mit Händlern und Exporteuren. Ungleich zur Situation in Afrika, wo ein Großteil der Information direkt von den Akteuren stammt, spielen für den europäischen Teil meiner Arbeit Recherchen in Archiven, Museen und Bibliotheken eine große Rolle.²⁶

Am Anfang der Arbeit steht ein kurzer allgemeiner Überblick über den Werkstoff Glas und das Produkt Glasperle, in dem technische und historische Grundlagen zusammengefasst sind. Die Beschreibung der eigentlichen Spur der Glasperlen beginne ich dort, wo auch meine Forschung begann: In Afrika, auf Märkten in Arusha und seiner Umgebung, die ich ab April 1997 besuchte.

²⁶ Staatsarchive in Bamberg, München, Nürnberg und Potsdam, Stadtarchive in Bayreuth, Marktredwitz und Wunsiedel, völkerkundliche Museen in Berlin, Bremen, Dresden, Gablonz, Göttingen, Hamburg, Leipzig, London, München, Neugablonz, historische Museen in Bayreuth, Gablonz, Marktredwitz, Neugablonz, Selb, Warmensteinach, Weidenberg und Wunsiedel und Bibliotheken in Bayreuth, Gablonz, London und Wunsiedel.

5 Glas und Glasperlen – ein allgemeiner Überblick

Dieses einleitende Kapitel zielt darauf, einen allgemeinen Überblick über das Material Glas, seine Herstellung und die verschiedenen Techniken der Formgebung zu bieten, soweit sie für die Produktion von Glasperlen relevant sind. Die mehr allgemeinen und technischen Aspekte in einem Kapitel als Einleitung an dieser Stelle zusammenzufassen ist schon deshalb notwendig, um die folgenden Kapitel stringenter gestalten zu können und Redundanzen zu vermeiden. Vielmehr ist es auch einer bestimmten theoretischen Perspektive geschuldet, in der materielle Kultur nicht als „materialisierte Kultur“²⁷ gesehen wird, sondern immer wieder auf die Prägung des Handelns der Menschen durch die Gegenstände selbst abgehoben wird. Produkte menschlicher Arbeit, wie materielle Kultur insgesamt, stehen im Handeln immer in einem dialogischen Verhältnis zum Handelnden. Das Wissen um das Material Glas und die allgemeine Kenntnis der Herstellungstechniken sind nicht bloßer Hintergrund für das Verstehen konkreter Handlungen – es ist weit mehr. Handeln und Handlungsstrategien der Perlenmacher sind geprägt durch den Werkstoff Glas.

5.1 Glas

"Those who want to love Czech glass must know and understand it. And there is no understanding without a deep knowledge of the art of glassmaking itself, its long tradition, its origins, and its development. Only a few people share the secrets of this art and its complicated progress from mass of glass into beautiful object. The glassmaker will accomplish his job by the breath from his mouth and often with tears of exhaustion caused by the flames of the melting furnaces. The role of glass in the world is greater than that of other materials, even more expensive ones. Loving glass means forgetting darkness and rising towards light and brightness. To stare at its rainbow-like reflections and glare is to become a more noble person. The love of glass means admiring and appreciating those

²⁷ Vgl. die von Johansen 1992 in der Zeitschrift für Ethnologie angestoßene Diskussion über materielle Kultur.

qualities that form its permanent value – like the genuineness of the glass and the honesty of work."

(Josef Drahoňovský, 2nd International Congress on Glass, London, 1936)

5.1.1 Historie der Glasgewinnung

Bereits im antiken Ägypten beherrscht man die Herstellung von Glas auf einem recht hohen technischen Niveau. Hergestellt wurden einfaches Rohglas und farbiges Glas. Bis Ende der 1990er Jahre ging man davon aus, dass das bekannte Ägyptischblau die einzige damals herstellbare Farbe war, jüngste Grabungsfunde belegen aber, dass die Kenntnisse über die Glasherstellung umfangreicher waren und man vermutlich auch rotes Glas produzieren konnte. Aus diesem opaken, farbigen Glas stellen die Ägypter z.B. kleine Gefäße her, in denen man Salben aufbewahrt. Im 1. Jh. v. Chr. wird in Griechenland die Technik des Glasblasens entwickelt. Glas als Werkstoff gelangt aber erst im Römischen Imperium zu einer wahren Blüte.²⁸

In der nachrömischen Zeit erfährt die Kunst des Glasmachens erst im 11./12. Jh. wieder einen nennenswerten Aufschwung. Eine einzigartige Quelle aus dem 12. Jh. ist ein Text von Theophilus Presbyter, der einen ganzen Band seiner dreiteiligen *Schedula* diesem Thema widmet. Ausgehend von einer kontinuierlichen Glasproduktion seit der Karolingerzeit, führt der sich anbahnende Aufschwung nun auch zu Gründungen außerhalb der Francia in der Ile de France, der Normandie, in Lothringen, in Byzanz, in Italien und wohl auch in England, Deutschland und Skandinavien. Die byzantinischen Gläser genießen bald einen so guten Ruf, dass sie nicht nur in dem Werk des Theophilus gelobt werden, sondern sogar König Roger II. von Sizilien 1147 zu einem Überfall auf Korinth veranlassen, bei dem er Glasmacher und Glasmaler entführen lässt. In Italien erreicht im ausgehenden 11. Jh. das venezianische Glas unter korinthischem Einfluss eine fast monopolartige Stellung. Von 1291 an konzentriert man die Werkstätten wegen der Feuergefahr, aber auch, um das Wissen um die Techniken besser geheim halten zu können, auf der Insel Murano. Die venezianische Glasindustrie bleibt bis in die Gegenwart auf Murano beheimatet und ist damit einer der wenigen Fälle, in denen Glashütten über Jahrhunderte an einem Ort in Betrieb bleiben. In der Regel geben mittelalterliche Glashütten nach etwa zehn Jahren ihren Standort auf und ziehen, unter anderem wegen ihres enormen Holzbedarfs, in noch nicht abgeholzte Waldgebiete weiter.²⁹ Dass die Glasindustrie in Murano an einem für die Produktion der Glashütten eher ungünstigen Ort verblieben ist, erklärt sich durch die großen Vorteile,

²⁸ Hägermann 1991: 198f.

²⁹ Ludwig & Schmidtchen 1992: 198f.

die sich aus der Nähe zum Handel ergeben. Doch mussten Holz und Pottasche unter hohen Kosten herbeigeschafft werden.

Im Bayerischen Wald lässt sich die Glasherstellung bis in keltische Zeit zurückverfolgen. Im Mittelalter siedeln die Benediktinerklöster Niederaltach und Rott am Inn gezielt Glasmacher in ihren walddreichen Besitzungen an. In Niederaltach lassen sich bereits um 1300 Glasmacher nieder,³⁰ in Frauenau und Rabenstein wird in der ersten Hälfte des 14. Jh. mit der Herstellung und Verarbeitung von Glas begonnen,³¹ wobei in Rabenstein einzig Glasperlen gefertigt werden.³² Ausgehend von der ersten Gründung einer als „Paternosterhütte“ bezeichneten Perlenhütte in Rabenstein entstehen weitere im Bayerischen Wald und im Böhmer Wald. Für mindestens zweihundert Jahre steht die Glasperlenherstellung hier in ihrer ersten Blüte. Eine der frühesten Gründungen in Böhmen dürfte die Gansauer Hütte nahe Wittenberg (Vimperg in Tschechien) sein, deren Existenz seit 1359 belegt ist.³³

Die Etymologie des Wortes Glas ist eng mit dem Handel bzw. dem Fernhandel verknüpft: Glas gelangt erstmals in römischer Zeit auch in größeren Mengen in den germanischen Sprachraum. Im Lateinischen als *vitrum* bezeichnet, nahm es die Bezeichnung für ein im Aussehen ähnliches und wiederum bei den Römern sehr begehrtes Handelsgut, den Bernstein³⁴ (Germanisch: *glaza*), an. Glas kam nicht als Rohstoff in die germanischen Gebiete, sondern in Form von Glasprodukten, allen voran Glasperlen. Diese Glasperlen verglich man mit anderen Perlen und setzte das neue Material Glas dem bekannten Bernstein gleich, der ebenso wie Glas überwiegend zu Perlen verarbeitet wurde und begehrter Luxusartikel und Fernhandelsgut war. Später in karolingischer Zeit wurde *glaza* zu *glasa* und dann zu *glas*.³⁵

5.1.2 Material Glas

Glas kann im Prinzip überall auf der Erde hergestellt werden, kommt doch sein Hauptbestandteil Quarz (zumeist in Form von Sand) fast überall vor. Da die Schmelztemperatur von Quarz (SiO_2) jedoch mit 1700° recht hoch liegt, bedarf es des Zusatzes so genannter Flussmittel wie Soda, Blei- oder Bohrsalzen, Pottasche sowie Kalk und in geringen Mengen Ton. Die chemisch-physikalischen Eigenschaften des Glases, insbesondere seine Stabilität, werden durch das Mischungsverhältnis dieser Bestandteile

³⁰ Vgl. Verhandlungen 1856: 209.

³¹ Sellner 1988: 5.

³² Poschinger 1921: 54.

³³ Blau 1941: 89 und Jargstorf 1995: 31f.

³⁴ *Bernstein* (griech. *electron*, lat. *electrum*) ist eine relativ rezente Bezeichnung, die erst um 1400 als *bornsten* bzw. *bernsten* (*bernen* = trennen) in Ostpreußen auftaucht (Wihr 1977: 150).

³⁵ Wihr 1977: 150.

bestimmt. Reines Quarzglas ist dabei am stabilsten. Je mehr Flussmittel beigefügt wird, desto leichter korrodiert das Glas.

Die ältesten bekannten Gläser sind fast alle Natrium-Kalk- oder Natrium-Blei-Kalk-Gläser. Das hierfür benötigte Natrium gewann man etwa aus dem in Westägypten vorkommenden Natursoda. Die Phönizier gewannen Soda (Natriumcarbonat) aus der Asche von Meeresalgen. Nördlich der Alpen verwendete man statt Soda die leichter beschaffbare Pottasche (Kaliumcarbonat). Das für die Herstellung von Blei-Gläsern notwendige Blei wird aus Bleierz geschmolzen.

Bezüglich der chemischen Beschaffenheit des Glases lassen sich grob drei Hauptperioden bestimmen: Bis weit über das Mittelalter hinaus wird überwiegend Natronglas hergestellt, mit Ausnahme seltener Bleigläser etwa im antiken Rom. Kalk scheint nur ein zufälliger Bestandteil der Gläser gewesen zu sein. Die zweite Periode beginnt mit der Glasherstellung in Böhmen und ist durch die Erzeugung von Kaliglas charakterisiert. Die dritte Phase bis in die Gegenwart ist durch in großer Vielfalt industriell gefertigter Glasarten geprägt. Sie beginnt mit der Massenproduktion von Natronglas in Frankreich und Bleikristall in England. Im 19. Jh. ist Mitteleuropa unangefochten führend in der Produktion von Glas.³⁶ Als wichtigste Nationen sind hier zu nennen: England, Frankreich, Belgien, das deutsche Reich bzw. Preußen³⁷ mit den großen Raffinerien im Saarland und an der Ruhr, Österreich-Ungarn mit dem Zentrum im Isergebirge und Italien mit Venedig. Außerhalb Mitteleuropas sind Mitte des 19. Jh. nur Amerika mit gut 200 und Russland mit 150 Glasfabriken zu nennen.

In China und Indien existieren Jahrtausende alte handwerkliche Glasindustrien. In Umfang und Qualität der Produktion bleiben sie jedoch weit hinter Europa zurück. Dazu Stein in seinem Standardwerk der Glasherstellung von 1862:

³⁶ In England waren 1844 etwa 40.000 Arbeiter in der Glasindustrie beschäftigt, die 3.670.000kg Glas im Wert von 2Millionen Pfund Sterling oder 50Millionen Frcs. produzierten. In Frankreich wurde 1856 Glas im Wert von 36Millionen Frcs produziert. Die belgische Produktion dürfte in etwa der französischen entsprechen haben (1846 betrug der Export allein 12½Millionen Frcs), (Stein 1862: 4).

³⁷ Bereits 1848 gab es im Gebiet des deutschen Zollvereins 188 Glashütten und davon allein in Preußen 111, mit insgesamt über 6.000 Arbeitern (Stein 1862: 4).

„Indien und China erzeugen nur wenig und schlechtes Glas, daher findet ein bedeutender Export von Europa aus nach diesen Ländern statt. Ueberhaupt ist es, wie uns scheint, von besonderer Bedeutung für alle, welche Glashütten zu errichten beabsichtigen, dass im Durchschnitt allenthalben die Hälfte der Production auf den Export kommt.“

(Stein 1862: 4)

Bemerkenswert an den Aussagen Steins ist, dass bereits in der ersten Hälfte des 19. Jh., lange vor der Hochzeit der Kolonialzeit, der Export von Glas eine derart herausragende Rolle spielt, und dass die Exporte nach Indien und China sogar in einem Standardhandbuch der Glasfabrikation Erwähnung finden. Die Exporte von Glas nach Indien scheinen früh bemerkenswerten Umfang zu haben. Die indische Glasindustrie produziert im 19. Jh. in erster Linie Armreifen und Perlen. Letztere wiederum gingen zu einem erheblichen Teil in den Export nach Ostafrika. So mag unter den indischen Perlen, die nach Ostafrika gehandelt werden, auch eine nicht geringe Menge aus deutschem Glas gefertigt sein. Denn dieses ist im 19. Jh. in seiner Qualität, vor allem in seiner Farbigkeit, indischen Gläsern weit überlegen. Die Farbigkeit von Glas ist ein Aspekt, der zumindest kurz eine gesonderte Betrachtung verdient.

5.1.2.1 Glasfarben

Zur Entfärbung des Glasflusses verwendet man schon im antiken Rom Mangan, die so genannte Glasmacherseife. Dieses Mangan, in Form von Mangandioxid, zeichnet sich durch seinen hohen Sauerstoffgehalt aus. Glas wurde und wird überwiegend durch die Beigabe von Metalloxiden eingefärbt. Die leichte Grün-, Gelb- oder Blaugrünfärbung alter Gläser (Waldglas) wird durch die meist unbeabsichtigte Beimengung minimaler Oxidspuren verursacht. Unter vorindustriellen Arbeitsbedingungen war es kaum möglich, die an sich nicht färbenden Hauptbestandteile Natrium, Kalium, Kalk und Blei in reiner Form zu gewinnen. Auch die Verwendung von Werkzeugen aus Eisen oder Kupfer kann zu leichten Verunreinigungen des Glasschmelzes führen. Kräftigere Färbungen der Gläser werden durch Beimengung färbender Substanzen zum Glasfluss erzielt: **Eisenoxid** in Form von Eisenhammer (FeO) erzeugt ein helles Gelb, Grün oder Braunrot, Kobalt- oder Kupferoxide Blau, eisenhaltiger **Braunstein** Schwarz, **Antimon** verschiedene Gelbtöne, Goldlösung rubinrote Farben. Zinnasche (Zinnoxid) und Knochenasche erzeugen weiße Trübungen, Mangan (**Braunstein**) in geringen Konzentrationen Violett und Kupfer je nach Schmelzatmosfera Blau, Grün oder ein opakes Blutrot.³⁸

³⁸ Dazu Wihr (1977: 159) und als eine frühe Quelle Heyer (1831: 319).

Ende des 18. Jh. fertigt man im Fichtelgebirge gelbe, blaue, rubinrote und weiße Glasperlen und schwarze Perlen aus einem glasähnlichen Mineral, dem Proterobas (dazu S. 348). Das gelbe Glas gewinnt man durch Zugabe von Birkenrinde, blaues durch Kobalddsalze oder **Smalte**, rubinrotes durch **Braunstein** und weißes, opakes Glas durch kalzinierte Knochenasche.³⁹ Mitte des 19. Jh. finden sich neben **transluzenten** schwarzen, blauen und grünen Gläsern, die unter Verwendung von Pottasche erschmolzen werden, noch kristallweiße und gelbe, die ebenfalls transluzent sind. Besonders begehrt sind die gelben Perlen. **Beinglas** wird unter Verwendung großer Mengen von arsenischen Säuren hergestellt.⁴⁰

Die Farbpalette der Paterlahütten im Fichtelgebirge des 19. Jh. nimmt sich recht bescheiden aus neben denen anderer Regionen. Die Farben böhmischer Gläser, bis ins 18. Jh. vergleichbar denen des Fichtelgebirges, sind Ende des 19. Jh. von nahezu unendlich großer Vielfalt. Die Farbskala der Gläser einer einzigen Hütte kann Hunderte von Tönen umfassen. Eine spezifische Form der böhmischen Glasfarben sind dabei die **Uranglasfarben** (s. S. 25ff.).⁴¹

5.1.2.2 Kompositglas

Glaskompositon (oder kurz Komposit) werden färbige, bleihaltige, leichtflüssige bzw. -schmelzbare Gläser genannt. Die nordböhmischen Glasarbeiter unterscheiden Glas und Komposition, obwohl letztere physikalisch-chemisch lediglich eine spezielle Art Glas ist und nicht etwa ein gänzlich anderes Material.⁴² Glasperlen aus Komposition zeichnen sich durch ihre besonderen Farben aus, die in ihrer Brillanz und Farbigkeit der von Edelsteinen gleich kommt. Die Herstellung von Komposition ist aufs Engste mit der Geschichte der Gablonzer Perlenherstellung verknüpft, weshalb ihr im entsprechenden Kapitel besondere Aufmerksamkeit gewidmet wird (S. 450ff.). Sich näher mit der Geschichte des Kompositglases auseinander zu setzen, ist im Zusammenhang dieser Arbeit interessant, da es diese besonderen Arten von Glas sind, die in ihrer Vergleichbarkeit mit Edelsteinen eine wichtige Erklärung für die große Beliebtheit von Glassteinen und Glasperlen bieten (beispielsweise zum Einfluss des Diamantschliffs s. S. 447).

³⁹ Flurl (1792: 470) und gleichlautend Bischof (1817: 322).

⁴⁰ Für jedes Geschmelz von etwa 40 Pfund Glas werden sieben Pfund arsenische Säuren verbraucht (Sackur 1861: 109f.).

⁴¹ Vgl. zur Entwicklung farbiger Gläser im Isergebirge u.a. Zenkner (1968: 42ff.).

⁴² Die Unterscheidung von Glas und Komposition findet sich auch in anderen europäischen Sprachen: Im Englischen spricht man von *glass* und *paste*, im Französischen von *verre* und *email* und im Italienischen von *vetro* und *smalto*.

Die Herstellung von Kompositglas unterscheidet sich in einigen Punkten deutlich von der normalen Glases: Auffälligstes Merkmal ist der spezielle geschlossene **Hafen**, in dem Kompositionsglas erschmolzen wird (s. Abb.2 Fig.15). Ein solcher Hafen fasst

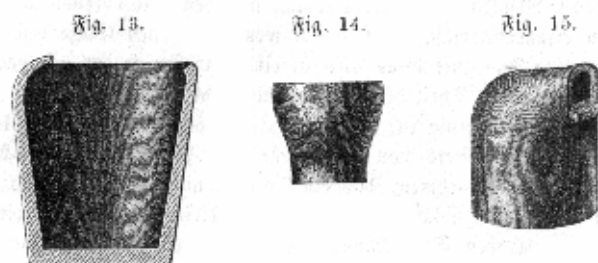


Abb.2: Tönerne Glashafen offene (Fig. 13 und 14) für die Herstellung normaler Glasschmelze und ein geschlossener (Fig. 15) zur Gewinnung von Kompositglas (Stein 1862).

durchschnittlicher 20 bis 30 kg Gemenge, offene Hafene sind oftmals um ein Vielfaches größer. Das Gemenge enthält neben den üblichen Zusätzen wie **Braunstein**, Pottasche etc. auch Elemente wie Mennige, Salpeter oder Bergkristall. Hierbei ist besonders das enthaltene Blei zu erwähnen, das zwar einerseits sonst nicht zu erreichende Farben ermöglicht, ebenso wie besonders gute Schleifbarkeit, auf der anderen Seite aber auch zu starken gesundheitlichen Belastungen für die Glasarbeiter führt. Viele der alten Gläser dürften heute gar nicht mehr hergestellt werden, weshalb Glasstängel aus alten Beständen heute oft einzigartig und bei Glasperlenmachern gesucht sind. Eine der vielen Varianten der Herstellung von Glaskomposition besteht aus folgenden Schritten: Zuerst wird der Ofen mitsamt Hafen auf Temperatur gebracht, dann durch die enge Öffnung mit dem pulverförmigen Gemenge beschickt und schließlich mit einem Deckel versehen. Die Deckelfugen werden mit Tonschlicker verfüllt. Jetzt wird das Ganze einen Tag lang bei hoher Temperatur gefeuert. Anschließend lässt man den Ofen mitsamt Hafen langsam erkalten. Nach dem Erkalten wird der Hafen entnommen. Um an das Kompositglas zu kommen, muss der Hafen zerschlagen werden. Erst jetzt zeigt sich auch das Ergebnis des Schmelzprozesses. Im Gegensatz zum normalen Glasschmelzen im offenen Hafen hat der Schmelzer hier zuvor keinerlei Möglichkeit zu kontrollieren, wie der Schmelzprozess verläuft. Die Anforderungen an das Geschick der Arbeiter sind beim Kompositglas ungleich größer als bei einfachem Glas. Die Temperatur muss exakt gehalten werden und das Gemenge muss extrem rein sein, es kann z.B. keine Schlacke während des Schmelzens abgenommen werden. Insgesamt ist die Herstellung von Glaskomposition wesentlich aufwendiger und kostspieliger als die normalen Glases.

5.1.2.3 Uranglas

Immer wieder tauchen Perlen auf afrikanischen Märkten (auch in Ostafrika) auf, die von Sammlern als Uranglasperlen bezeichnet werden. Ob es sich wirklich um Uranglas handelt, lässt sich mit einer UV-Lampe feststellen, in deren Licht die Perlen grünlich scheinen.

1789 entdeckt der Apotheker und Chemiker Martin Heinrich Klaproth (1743-1817) im Mineral Pechblende das Element Uran und stellt bald darauf fest, dass sich Glasflüsse mit Uranverbindungen einfärben lassen. Die Herstellung von Uranglas in größerem Umfang gelingt aber erst Mitte des 19. Jh. Die älteste belegbare Herstellung von Uranglas in größeren Mengen erfolgt durch den Hüttenmeister Franz Xaver Anton Riedel (1786-1844) in der Zenkerhütte in Antoniwald (Antoninow nad Kamenici). Anfänglich wird zwar versucht, die Kenntnisse über die Färbetechniken geheim zu halten, aber die verwandtschaftlichen Verflechtungen der großen Glasmacherfamilien Riedel, Pohl und Meyr machen dies ebenso unmöglich, wie der Wissenstransfer durch wandernde Glasmachergesellen und Schmelzmeister.⁴³

Die heute gebräuchlichen Bezeichnungen für die Uran-Glasfarben als *Annagelb* und *Annagrün* gehen auf die ursprüngliche Benennung durch Riedel zurück, der die Gläser nach seinen Töchtern Anna und Eleonore (*Eleonorengrün*) benannte. Dass sich später die Benennung als *Annagrün* und *-gelb* durchsetzte, spiegelt sowohl die Wirtschaftsgeschichte des Isergebirges wieder, ebenso wirft es ein Schlaglicht auf die familiären Entwicklungen eines der größten Glashüttengeschlechter: 1840 heiratet Josef Riedel (1816-1894) die älteste Tochter seines Onkels Franz Xaver Anton Riedel mit dem Namen Anna. Er baut in den folgenden 50 Jahren das größte Glasunternehmen Böhmens mit fünf Glashütten, einer Glasraffinerie und einer Belegschaft von mehr als 1.200 Mitarbeitern auf. Auch die Uranglasfertigung, die er von seinem Onkel und Schwiegervater übernimmt, kann er erweitern.⁴⁴

Die rund 14.000t Uranglas, die allein die Riedelhütten im 19. Jh. produzieren, werden entweder zu Stangenglas für die Perlenherstellung geformt oder man erzeugt Hohlgläser wie die oft als Überfang geschliffenen Becher der Mineralbrunnen in Karlsbad und Marienbad, die ein beliebtes Souvenir der Kaiserzeit sind. Angesichts der hohen Produktionsmengen

⁴³ Gelfort 2001: 97f.

⁴⁴ Die jährliche Gesamtproduktion in Joachimsthal betrug bis 1865 0,6 bis 4,5t Uranfarbe, Ende der 1880er Jahre während der wohl größten Nachfrage betrug sie mehr als 22t, um bis zur Jahrhundertwende wieder auf wenig mehr als 4t abzusinken. Bis dahin waren etwa 160t Uranfarbe in Joachimsthal mit einem Gesamtwert von ca. 3 Mio. Gulden produziert worden. Aus den 160t Uranfarbe errechnet sich eine Gesamtproduktion von etwa 14.000t Uranglas im 19. Jh. (Gelfort 2001: 98, 108).

(allein die Riedelschen Werke in Klein-Iser (Mala Jizerka) verarbeiten bis 1945 jährlich 5t Uranoxidnatron aus Joachimsthal zu gefärbtem Rohglas) stellt sich die Frage nach der gesundheitlichen Belastung durch diese Arbeiten. Der durchschnittliche Gehalt an Chromophor Uran kann für die verschiedenen **Kompositionen** etwa bei einem Prozent angesetzt werden. Es wurden also große Mengen an uranhaltigem Material verarbeitet. Verglichen mit anderen gesundheitlichen Risiken in der Glas- und Glasperlenindustrie, etwa durch Blei, ist die Belastung durch radioaktive Strahlung beim Umgang mit Uranglas sehr gering. Vermutungen, dass Perlen aus Uranglas zu einer nennenswerten Belastung der Konsumenten führt, lassen sich ebensowenig nachweisen.⁴⁵

Lassen sich Spuren von Uranglas in einer Perle nachweisen, kann diese zeitlich zumindest grob eingeordnet werden. Als weitester Rahmen mag dabei die zweite Hälfte des 19. und die erste des 20. Jh. gesehen werden. Vor 1840 und nach 1945 kommen diese Gläser eher selten vor. Eine Perle aus Uranglas stammt mit großer Wahrscheinlichkeit aus böhmischer Produktion.

Im Rahmen meiner Forschung hatte ich zweimal mit Uranglasperlen zu tun: Auf dem so genannten Masai-Market, einem wöchentlichen unweit der Ngong-Road stattfindenden Touristenmarkt, fand ich eine Kette mit annagrünen, gedrückten, böhmischen Perlen, die sich auf die 1920er oder 30er Jahre datieren läßt. Zusammen mit dem neuwertigen Originalverschluss liegt die Vermutung nahe, dass es sich um eine vor 1946 in Böhmen gefertigte Kette handelt, die dann in den 1990er Jahren aus tschechischen Altbeständen nach Kenia gelangte.

Zusammen mit dem Glas- und Heimatforscher Gerhard Zeh konnte ich im Mai 2002 Uranglas in einigen Perlen aus dem Fichtelgebirge nachweisen. Da ausgeschlossen werden kann, dass Uranglas im Fichtelgebirge hergestellt wurde, sind die Spuren von Uranglas in besagten Perlen als Indiz dafür zu sehen, dass die Paterlhütten im Fichtelgebirge Mitte des 20. Jh. Rohglas – vermutlich Druckstangen – aus Böhmen bezogen.⁴⁶

5.1.3 Die Arbeit des Glasherstellens - Schmelzen und Formgebung

Die eigentliche Arbeit des Perlenmachens setzt bei den meisten Techniken mit dem Rohstoff Stangenglas an. Ich will mich daher hier darauf beschränken, einen kurzen Einblick in die eigentliche Arbeit der Rohglasgewinnung und Raffinerie zu geben. Grob lassen sich zwei Arbeitsbereiche unterschei-

⁴⁵ Gelfort 2001: 106ff.

⁴⁶ Die besagten Perlen befinden sich in der Sammlung des Fichtelgebirgsmuseums Wunsiedel (Bestand Glas, ohne Inv.Nr.).

den: die Herstellung von Rohglas, das so genannte Schmelzen und die Formgebung.

An den beiden Hauptbeispielen der Perlenfertigung im Fichtelgebirge und im Isergebirge wird sich zeigen, wie unterschiedlich hier gerade die Schnittstelle zwischen Glashütte und Perlenfertigung ausgeprägt ist. Im Fall der Perlenherstellung im Fichtelgebirge sind beide Bereiche kaum voneinander getrennt. Schürer, Schmelzer, Formgeber oder Paterlmacher arbeiten direkt zusammen. Eine der Erklärungen für den Erfolg der Gablonzer Perlenindustrie ist die Trennung der Industrie in verschiedene Aufgabenbereiche, bei gleichzeitig fein auf einander abgestimmter Kooperation. In der *Gablonzer Industrie* übernehmen großindustrielle Glashütten die Herstellung des Rohglases, das dann aufgefächert in vielen kleinen und mittleren Betrieben zu unterschiedlichsten Perlen weiterverarbeitet wird (zur Struktur der *Gablonzer Industrie* s. ausführlich S. 481ff.).

Besucht man eine moderne Glashütte, so beeindruckt die oftmals riesigen technischen Anlagen wie Wannöfen oder Formstraßen. Der eigentliche Prozess der Glasschmelze ist aber der gleiche wie schon vor Jahrhunderten. Der bereits erwähnte Mönch Theophilus Presbyter gibt vor beinahe 1.000 Jahren eine Beschreibung der Glasherstellung, die in ihrer Anschaulichkeit unübertroffen ist:

„Wenn du beabsichtigst, Glas zu bereiten schneide zunächst viele Buchenscheite und trockne sie. Dann verbrenne sie gleichmäßig an einem trockenem Platz, sammle sorgfältig die Asche und hüte dich dabei Erde oder einen Stein dazwischen zu mengen. Hierauf errichte einen Ofen aus Steinen oder Ton. Dieser Ofen ist allseits geschlossen und hat acht Öffnungen für die Töpfe, zwei Feuerlöcher und ringsum eine Schutzmauer mit Öffnungen zum Einschleiben der Gefäße. Es ist also ein Werkofen mit zwei Herden, kugeligem Dachgewölbe und einem Kühlofen. [...] Hast du dieses so hergerichtet, nimm in der Hitze völlig getrocknete Buchenscheite und zünde ein kräftiges Feuer in dem größten Ofen auf beiden Seiten an. Dann nimm zwei Teile der oben erwähnten Asche und einen Teil sorgsam von Erde und Steinen gereinigten Sand, den du vom Wasser geholt hast und menge sie an einem sauberen Platz. Nachdem du sie lange und gut gemengt hast, fasse davon mit der eisernen Schaufel und schütte es auf den oberen Herd in der kleinen Abteilung des Ofens, um es zu glühen. Wenn es anfängt, heiß zu werden, wende es sofort um, damit es nicht etwa flüssig wird von der Hitze des Feuers und zusammenbackt. So verfähre eine Nacht und einen Tag. Inzwischen nimm weißen Ton, aus dem Töpfe geformt werden, trockne und zerreiße ihn sorgfältig, gieße Wasser darauf, schlage ihn tüchtig mit einem Holz und forme daraus Häfen. Oben sollen sie weit, unten aber verjüngt sein und die Mündungen einen leicht nach innen gekrümmten Wulst haben. Sind sie getrocknet, setze sie mit einer Zange in die zu diesem Zwecke angeordneten Löcher des glühenden Ofens, fasse mit der Schaufel das gefrittete Asche-Sand-

Gemenge und fülle damit alle Häfen am Abend. Die ganze Nacht hindurch lege trockene Scheite nach, damit das aus der Asche und dem Sand erschmolzene Glas früh in der ersten Stunde in vollem Kochen ist.“

(Theophilus Presbyter (um 1100): *Schedula diversarum artium*, d. 2. Buch Kap.1-4, o.O.)

Die Arbeit der Glasgewinnung erfordert, wie in dieser Schilderung deutlich wird, einen recht großen Aufwand. Selbst das Holz muss vor dem Verbrennen noch getrocknet werden, um ausreichend hohe Temperaturen und möglichst raucharme Feuer zu ermöglichen. Die Reinheit und Mischung des Grundstoffes muss mit größter Sorgfalt gewährleistet werden. Ein weiterer Punkt ist die Errichtung des Ofens inklusive der [Hafen](#). Es wird deutlich, dass die Arbeit selbst ein langer Prozess ist, der über Tage anhaltende Aufmerksamkeit erfordert. Die Arbeit der Glasherstellung ist daher weniger als die meisten Handwerke dazu geeignet, als eine reine Nebentätigkeit ausgeführt zu werden. Glasherstellung erfolgt daher auch nie allein für den Eigenbedarf, sie ist immer eine Produktion für den Markt.

Im Folgenden werde ich die Arbeit des Glasschmelzens selbst schildern.⁴⁷ Aspekte wie die Beschaffung des Brennmaterials, der Grundstoffe, der Ofenbau, die Fertigung der Hafen etc. gehören durchaus mit dazu. Auf den Punkt der Beschaffung von Brennmaterial – es werden große Mengen an getrocknetem Holz, Kohle oder seit dem 20. Jh. Heizöl benötigt – werde ich in den folgenden, regional orientierten Kapiteln eingehen.⁴⁸ Der eigentliche Ofenbau ist hier in soweit interessant, als die Öfen regelmäßig erneuert werden müssen: Ein Holz- oder Kohlenofen hält etwa zehn, ein Ölofen etwa 20 Monate.⁴⁹ Im Vergleich mit anderen Handwerken des 19. Jh. ist dies ein bemerkenswerter Unterschied. Eine Glashütte wird nicht wie etwa eine Töpferwerkstatt oder Schmiede als Investitionsgut über Jahre genutzt. Der Hauptbestandteil der Hütte, der Ofen, ist vielmehr schon fast Verbrauchsgut. Der jährliche Neuaufbau des Ofens vom Herd an aufwärts, gehört zu den regelmäßigen Arbeiten und ist mit bis zu 5 bis 20% am jährlichen Arbeitsaufwand keineswegs zu vernachlässigen. Verfügt eine Hütte nur über einen Ofen, wie etwa die meisten Paterlhütten im Fichtelge-

⁴⁷ Hierbei stütze ich mich insbesondere auf Stein (1862: 116ff.).

⁴⁸ In den Kapiteln zur Perlenherstellung im Fichtelgebirge und Isergebirge gehe ich ausführlicher auf diesen Punkt ein. Die Frage des Brennmaterials ist insb. in wirtschaftlicher Hinsicht eine ganz entscheidende.

⁴⁹ Der Einsatz von Gas als Brennmaterial wird schon früh propagiert (dazu z.B. Stegmann 1877), spielt in den Perlenhütten aber keine Rolle, anders jedoch in der Heimindustrie, wo die Einführung von Gasbrennern und die zentrale Gasversorgung entscheidende Entwicklungsschritte markieren.

birge, so ist jedes Jahr eine mehrwöchige Unterbrechung der Glasproduktion nötig, um den Ofen zu erneuern (zu den Auswirkungen s. S. 362ff.).⁵⁰

Bei größeren Hütten existieren mehrere Öfen. Spezialisten wie Ofenbauer und Hafner übernehmen die Arbeit des Wiederaufbaus der zu ersetzenden Öfen, während die eigentlichen Glasarbeiter an den restlichen Öfen weiterarbeiten können. In kleinen Hütten wie im Fichtelgebirge ruht die Glasschmelze ganz und Ofenbau und Hafnerei werden von den Glasarbeitern selbst durchgeführt. Der Bau des Ofens und der **Hafen** benötigt zwei bis vier Wochen. Das Wiederanschüren des Ofens dauert weitere zwei Wochen; und erst, wenn der Ofen wieder voll in Glut steht, können die Hafner eingesetzt werden.

5.1.3.1 Die eigentliche Schmelzarbeit oder Fusion

Auch während der normalen Nutzung kann es vorkommen, dass ein Hafen ersetzt werden muss. Um diesen in den in Glut stehenden Schmelzofen einzusetzen, muss er im **Temperofen** vorgewärmt werden. Das Einsetzen der Hafner erfordert viel Geschick und Kraft und ist einer der kritischsten Momente der Arbeiten. Der schwere und heiße Hafen darf nicht durch Stöße beschädigt werden, und die extreme Hitze lässt die Arbeit zur Tortur werden. Wird mit Holz gefeuert, so lassen sich die nötigen hohen Temperaturen leichter in größeren Öfen erreichen. Größere Öfen wiederum machen auch den Einsatz größerer Hafner sinnvoll, der Schmelzer allein kann diese aber nicht mehr bewegen, dazu sind mehrere Männer nötig. Zum Bewegen des Hafners bedient man sich eines zweirädrigen Wagens mit eiserner Gabel an der Spitze. Ähnlich schwierig wie das Einsetzen des Hafners beim Anschüren ist auch das von Zeit zu Zeit nötige Ersetzen eines Hafners bei brennendem Ofen, denn die Lebensdauer eines Hafners ist deutlich geringer als die des Ofens insgesamt. Nicht nur das Einsetzen bringt hier Probleme, sondern auch das Entfernen des schadhaften Hafners, ist dieser doch nach längerem Gebrauch meist an der Bank, auf der er im Ofen steht, völlig angefrittet. Der zwischen Hafnerboden und Bank durch den Hafen durchgesickerte oder an der Außenwand herabgelaufene Glasschmelz ist zu einer steinharten **Fritte** gebrannt, die nur mühsam abgeschlagen werden kann – wohlgermerkt bei brennendem Ofen.

Bevor der neue Satz (die Beschickung mit den Glasgrundstoffen) eingetragen wird, schmilzt man altes Glas in dem neuen Hafen. Dieser wird dabei von Glas durchtränkt oder zumindest auf der Innenseite mit geschmolzenem Glas überzogen, da ihn sonst das Flussmittel des Satzes zu stark angreifen

⁵⁰ Stein (1862: 103) gibt an, dass die böhmischen Öfen bei sorgfältiger Ausbesserung nicht länger als 11 Monate halten. In der Regel werden sie aber nach etwa 9 Monaten ersetzt, da sie später deutlich mehr Holz verbrauchen (ausführlichere Beschreibungen und Ansichten der Öfen finden sich S. 365).

würde. Jetzt endlich kann der Schmelzer⁵¹ beginnen, in abwechselnden Lagen Glasbrocken und frisches Gemenge, so schnell wie möglich, einzubringen. Der Schürer hat dabei darauf zu achten, dass der Ofen eine möglichst hohe und gleichmäßige Temperatur hält.

„Da hiervon die Dauer der Schmelzzeit zum Theil abhängt, so muß der Schürer von dem Schmelzer oder Schmelzmeister (einem der ersten Arbeiter, »Fertigmacher«) überwacht werden, und ist es gewiß nicht vortheilhaft, das Schüren einem »Jungen« zu überlassen, wie es in manchen Hütten geschieht. Auch ist beständig darauf zu achten, ob nicht ein [Hafen](#) schadhaf geworden ist. Sobald die Kieselerde auf die vorhandenen Basen einwirkt, entwickelt sich aus den kohlen-sauren Verbindungen derselben die Kohlensäure, aus den schwefelsauren die schweflige Säure unter Aufschäumen; ist aber die Glasbildung vollendet, so fließt die Masse ruhig und dies dient dem Schmelzmeister als Zeichen der vollendeten Schmelzung.“

(Richter 1862: 118)

Nach all den aufwendigen Vorarbeiten des Ofenbaus, Besatzes, Schürens etc. hat die Arbeit des eigentlichen Glasschmelzens begonnen, und auch sie ist wiederum ein langwieriger, arbeitsintensiver Prozess: Ist der erste Satz (Füllung des Hafens) nach sechs bis sieben Stunden zusammengeschmolzen, so wird ein zweiter Satz eingetragen, um den Hafen wieder bis zum Rand anzufüllen. Dieser zweite Satz braucht drei bis vier Stunden und der dritte, in der Regel letzte und kleinste Satz noch einmal zwei bis drei Stunden.

Auf der Oberfläche der flüssigen Glasmasse setzt sich die so genannte Glasgalle⁵² ab. Sie enthält die Stoffe, die keine Verbindung mit der Glasmasse (d.h. der Kieselerde) eingehen.⁵³ Ein kleinerer Teil der Glasgalle setzt sich am Boden des Hafens ab. Die Glasgalle an der Oberfläche wird mit durchlöchernten Löffeln abgeschöpft. Die Glasmasse, die nach dem Abschöpfen wiederum nicht ganz bis zum Rand des Hafens steht, wird wieder aufgefüllt mit Brocken reinen Glases. Das Einschmelzen des normalerweise kalt zugefügten reinen Glases dauert wiederum geraume Zeit.

Nach dem Abschöpfen der Glasgalle folgt der Arbeitsschritt des Läuterns oder Heißschürens. Er dauert etwa weitere vier Stunden. Während der Schürer die Temperatur des Glasschmelzes möglichst hoch hält, werden vom Schmelzer mit einem aus Glas geformten Haken Unreinheiten von der Oberfläche abgenommen.

⁵¹ Franz. *fondeur*, engl. *founder*.

⁵² Franz. *fiel de verre* oder *sandiver*; engl. *glass-gall*.

⁵³ Dies können z.B. im Satz enthaltene Chlorverbindungen oder schwefelsaure Salze sein.

Das Ende des Läuterns wird vom Hüttenmeister oder dem Schmelzer bestimmt, indem er eine kleine Glaskugel blasen lässt. Zeigt diese gegen das Licht gehalten keine Schlieren, Blasen oder Körner, so kann die Phase des Kaltschürens beginnen oder wie man auch sagt: ‚die Glut wird gemacht‘.

Während des Schmelzens sind gewöhnlich zwei Arbeiter am Ofen beschäftigt: der Schmelzer und der Schürer. Schmelzdauer und Beschaffenheit des Glases hängen wesentlich von einem gleichmäßig brennenden Feuer im Ofen ab. Stein berichtet sogar:

„Thätige und verständige Schürer (tisseur, stoker, teazer) sind daher ein wichtiges Erforderniß für eine Glasfabrik. Da deren Arbeit aber nicht bloß viel Aufmerksamkeit erfordert, sondern auch in hohem Grade anstrengend ist, so sind für jeden Ofen gewöhnlich zwei Schürer angestellt, damit sie sich in kürzeren Zeiträumen ablösen können. [Bei der Arbeit des Schürers kommt es hauptsächlich darauf an], dass ununterbrochen eine hinreichende Menge Brennmaterial auf dem Roste zur Verbrennung kommt, und dabei möglichst wenig Rauch entsteht. Nur auf diese Weise ist es möglich, eine gleichmäßige Temperatur im Ofen zu erhalten und das Glas, wenn im offenen Hafen geschmolzen wird, vor Verunreinigung zu schützen.“

(Stein 1862: 120)

In Böhmen setzen sich bereits ab Mitte des 19. Jh. Öfen mit Steinkohlefeuerung durch, die dann zu Beginn des 20. Jh. von ölbefeuerten und später von elektrischen Öfen ersetzt werden. Im Fichtelgebirge sind bis ins 20. Jh. hinein Holzöfen gebräuchlich (s. Abb.42). Der Schürer weiß aus Erfahrung, wie viel Brennmaterial er auf das Glutbett auf dem Rost aufbringen kann, so dass es möglichst rasch in Brand gerät und schnell zu Glut wird. Nachgeschürt wird bei den meisten Öfen alle zehn Minuten. Der Schürer verteilt dabei das Brennmaterial (Holz oder Kohle) möglichst gleichmäßig auf dem Rost. In einem weiteren Arbeitsschritt reinigt er das Rost, indem er von unten mit einer eisernen Stange oder einem Schürhaken durch die Öffnungen im Rost fährt.⁵⁴

Die Arbeitsleistung des Schürers lässt sich ermessen, wenn man folgende Rechnung durchführt: Um einen Zentner Glas zu schmelzen, braucht es etwa vier Zentner Holz oder Braunkohle, während Steinkohle etwa den doppelten Brennwert hat. Ein Ofen mit acht **Hafen** à sechs Zentner Glas verbraucht daher $4 \times 48 = 192$ Zentner Holz oder Braunkohle oder 92 Zentner Steinkohle. Dauert die Schmelzung 24 Stunden, so muss der Schürer in einer Stunde acht Zentner Holz oder Braunkohle oder vier Zentner Stein-

⁵⁴ Bei den im Fichtelgebirge gebräuchlichen Paterlöfen kommt eine etwas andere Art des Schürens als die gerade beschriebene zur Anwendung: Die bestehende Glut wird dabei von der Öffnung weg geschoben und das neue Brennmaterial davor eingebracht. Erst wenn auch das neue Brennmaterial durchgeglüht ist, wird es gleichmäßig auf dem Rost verteilt.

kohle verschüren. Dazu gehört neben dem Einbringen der Kohle auch das Entfernen der Asche und das unter wegen der enormen Hitze fast unerträglichen Arbeitsbedingungen.

Bei der Schmelzarbeit in einfachen Öfen kann nur bis zu Beginn der Glasarbeiten geschürt werden, da der Rauch, der unvermeidlich beim Schüren entsteht, sich auf der Glasoberfläche niederschlagen würde. Der Schürer bringt deshalb vor dem Beginn der Glasarbeiten eine derart große Menge Brennmaterial ein, dass sie genug Hitze bringt, um den Schmelz acht bis zwölf Stunden flüssig zu halten.

„Der Schürer bringt [...] auf den Heerd schichtweise grobe und kleinere Kohlen, die er mit einer Krücke oder einem flachen Eisen festschlägt, bis der ganze Heerdraum bis zur Höhe der Bänke damit angefüllt ist. Man nennt dies [...] die Gluth machen (faire la braise).“

(Stein 1862: 120)

Die Arbeit des Schmelzers besteht darin, die **Hafen** und den Schmelz zu kontrollieren. Schadhafte Hafen müssen frühzeitig erkannt werden, um ein Auslaufen oder gar Bersten zu vermeiden. Zusammen mit den Arbeiten am Schmelz wird deutlich, dass der Schmelzer über viele Stunden ununterbrochen konzentriert arbeiten muss. Die Schmelzzeit beträgt zwölf bis 24 Stunden, abhängig vom Satz, vom Brennmaterial, von der Größe der Hafen, von der Größe und Konstruktion des Ofens und von der Jahreszeit, d.h. von der Lufttemperatur, Luftfeuchtigkeit und den Luftdruckverhältnissen. Bei Holzfeuerung, wie sie im Fichtelgebirge bis ins 20. Jh. und in der Gablonzer Region bis in die zweite Hälfte des 19. Jh. gebräuchlich ist, beträgt die Schmelzzeit 20 bis 24 Stunden. Wird mit Steinkohle gefeuert, so verringert sich die Schmelzzeit.⁵⁵ Von der Schmelzzeit hängt die wöchentliche Produktionsmenge eines Ofens ab. In Böhmen lag diese für vier Schmelzen in der Woche bei 2.000 kg, wohingegen in deutschen Hütten die Produktion je Ofen bei 6.000 bis 10.000 kg und in Frankreich sogar bei bis zu 25.000 kg lag.⁵⁶ Für die Produktion im Fichtelgebirge liegen mir keine Zahlen vor. Ausgehend von der Größe der dortigen Öfen, kann man von vergleichbaren oder etwas geringeren Größenordnungen wie in Böhmen ausgehen.

Im Fichtelgebirge wird in großen runden Hafen in der Mitte des Ofens das Gemenge zu Schmelz erschmolzen. Der fertige Schmelz wird diesen Schmelzhafen mit langen, löffelartigen Kellen entnommen und in flachen Wannen mit Wasser abgeschreckt. Die entstehenden Brocken werden dann

⁵⁵ Stein (1862: 121) gibt an, dass in Frankreich und Belgien, wo zum einen größere Öfen als in Böhmen verwendet werden, zum anderen bereits seit Anfang des 19. Jh. überwiegend mit Steinkohle gefeuert wird, die Schmelzzeit 18 bis 24, bei Bleiglas sogar nur 12 bis 18 Stunden beträgt. Für deutsche Hütten mit Kohlefeuerung nennt er Schmelzzeiten von 16 bis 24 Stunden.

⁵⁶ Richter 1862: 121.

wiederum mit den langen Kellen in kleine **Hafen**, die so genannte Satztl, gegeben. Die Satztl stehen direkt vor den Arbeitsöffnungen im Ofeninneren. Der Schmelzer hat dafür zu sorgen, dass die Satztl stets gefüllt sind. Er muss also beständig Glasbrocken nachgeben und zeitgleich immer weiter neues Glas erschmelzen.

Während der Formgebung, d.h. während der Verarbeitung des flüssigen Glasschmelzes, geht die Arbeit von Schürer und Schmelzer fort. Der Schürer hat für gleichmäßige Temperatur bei möglichst geringer Rauchentwicklung zu sorgen. Der Schmelzer hat weiter darauf zu achten, dass alle Häfen in Ordnung und stets gefüllt sind. Die Arbeiter nennen diesen Teil der Arbeit von Schmelzer und Schürer das Kaltschüren. Sie arbeiten jetzt parallel zu den Arbeitern, die das Glas formen, seien dies die Paterlmacher oder die Glasarbeiter, die mit ihren Gehilfen die Stangen ziehen.

Insgesamt zeigt sich der Prozess der Glasgewinnung als durchaus komplexe Arbeit, die über einen Zeitraum von mehreren Tagen kontinuierliche Aufmerksamkeit erfordert. Die Zusammenarbeit mehrerer erfahrener Arbeiter erweist sich dabei als notwendig. Das Geschick, die Intuition, die Erfahrung der Arbeiter ist wichtig. Jedes Glas verhält sich anders, je nach Wetterlage muss unterschiedlich geschürt werden und immer gilt es, das Glas möglichst sauber zu halten. Als Ein- oder Zweimannbetrieb lässt sich eine Glashütte nur schwerlich führen. Auch ist eine Arbeit im Nebenerwerb kaum denkbar, denn ein einmal angeschürter Ofen brennt ohne Unterlass über Wochen und Monate. Allein aus den Erfordernissen der Produktion ergeben sich bestimmte Zwänge, auf die wiederum unterschiedlich reagiert werden kann. Ich will das kurz anhand der Beispiele der Paterlaindustrie im Fichtelgebirge und der *Gablonzer Industrie* in Nordböhmen verdeutlichen.

Viele Berichte über die Paterlhütten im Fichtelgebirge betonen besonders die mühevollen Arbeit, die sich ohne Unterlass oder Unterbrechung über Monate hinzieht. Die Arbeit in der Hütte unterscheidet sich deutlich von anderen zeitgenössischen lokalen Arbeitsformen. Weder in der Landwirtschaft noch im Handwerk kennt man ein Arbeiten rund um die Uhr, Tag und Nacht. Genauso ist es nicht üblich, sieben Tage die Woche zu arbeiten, auch am Sonntag. Zudem sind die gewohnten Betriebsgrößen in Handwerk und Landwirtschaft kleiner als die einer Paterlhütte. Das soll nicht bedeuten, dass es keine größeren Betriebe in der Region gab. Das Fichtelgebirge ist von kleinen bäuerlichen Strukturen geprägt. Die Paterlhütten mit ihrer Arbeits- und Betriebsorganisation waren ungewöhnlich, sie fielen den Betrachtern auf und waren es immer wieder wert, dass von ihnen berichtet wurde. Im Isergebirge ist dies anders: Hier ist eine ganze Landschaft geprägt von der Arbeit mit Glas und deren Erfordernissen.

Eine meiner Hypothesen, die ich im Kapitel über die Paterlmacher im Fichtelgebirge weiter belegen werde, ist, dass die Paterlmacher dort andere

Arbeiten, vor allem landwirtschaftliche in größerem Umfang neben oder parallel zur Arbeit in der Hütte betreiben. Das Problem, vor dem die Paterlmacher stehen, ist dann aber, dass es sich einerseits aus den Erfordernissen der Arbeit einer Glashütte ergibt, über viele Wochen ununterbrochen arbeiten zu müssen; dass auf der anderen Seite die Einkommen aus der Perlenindustrie von globalen Märkten abhängen und damit extrem risikobehaftet sind. Dieses Risiko war so groß, dass es sich für die Haushalte der Paterlmacher verbot, sich gänzlich von den Einkünften in der Paterlhütte abhängig zu machen. Mit welchen Handlungsstrategien sie diesem Risiko und der gleichzeitigen funktionalen Anforderung aus der Hüttenarbeit begegnen, schildere ich ausführlich ab S. 343.

Aus der Sicht der Hüttenarbeit will ich hier noch kurz auf eine Besonderheit der Glasindustrie im Fichtelgebirge verweisen, nämlich auf die auch für vormoderne Verhältnisse sehr kleinen Hütten. Die kleine Betriebsgröße bedingt, da nur ein Ofen existiert, eine komplette Unterbrechung der Glasproduktion für mehrere Wochen. Doch was zunächst nur als Nachteil erscheint, erweist sich auch als Vorteil: Die komplette Unterbrechung der Arbeit ermöglicht es, einen Nebenerwerb, der parallel zur Hüttenarbeit unmöglich zu bewältigen wäre, im jährlichen Rhythmus sukzessiv auf die Hüttenarbeit folgen zu lassen. Die Unterbrechungen führen zwar dazu, dass das Investitionskapital nicht so intensiv genutzt wird wie dies der Fall ist bei Hütten, die ganzjährig arbeiten. Die Vorteile bestehen aber darin, dass zum einen Rücksicht auf die bäuerliche Arbeit der Paterlmacher genommen werden kann, d. h. diese überhaupt erst möglich macht. Zum anderen können die Paterlhütten die Arbeitsunterbrechungen auch dazu nutzen, in Zeiten geringer Nachfrage die Produktion zu drosseln, indem die Unterbrechungen entsprechend länger gestaltet werden. Die geringe Größe der Öfen macht es insgesamt leichter, die Öfen je nach Bedarf in Betrieb zu nehmen bzw. ruhen zu lassen. Im Fichtelgebirge ergänzen Perlenfertigung und bäuerliche Arbeit einander in vielfältiger Weise – eine oft als rückständig gesehene Subsistenzlandwirtschaft bietet die Grundlage dafür, schon früh (im 18. Jh.) für globale Märkte zu produzieren (dazu ausführlich S. 399).

Die kleinen, einfachen Hütten des Fichtelgebirges können immer nur eine begrenzte Palette an Gläsern produzieren. Anders im Isergebirge: Hier wird die Glasfertigung (als einzige Stufe innerhalb des Prozesses der Perlenproduktion) von großen industriellen Betrieben wie etwa den Riedelhütten übernommen. Diese produzieren eine schier endlose Bandbreite an Gläsern. Es wird für ganz verschiedenen Bereiche der weiterverarbeitenden Glasbetriebe produziert. Wissen und Fertigkeiten aus einem Bereich können dabei immer wieder nutzbar gemacht werden für einen anderen. Ein Glas, das etwa für die Verarbeitung als optisches Glas entwickelt wird, kann sich auch für Überfänge als ideal erweisen usw. Einzig die Stufe der

Glasproduktion in Glashütten eignet sich für eine weit reichende Industrialisierung im Sinne der *economies of scale*.⁵⁷ Nur hier bringt die Größe der Produktionsstätte entscheidende Vorteile. Produziert eine große Glashütte für kleine weiterverarbeitende Betriebe, die wiederum jeweils flexibel auf die Bedürfnisse der Märkte reagieren können, so braucht sie eine größere Zahl dieser kleinen und mittelständischen Abnehmer. Diese kritische Größe war im Fichtelgebirge nie gegeben, so dass es dabei blieb, dass die Paterlhütten sowohl Perlen formten als auch jeweils ihr eigenes Glas erschmolzen. Bis auf eine einzige Ausnahme (Paterla aus böhmischen Uranglas – dazu S.26) gibt es auch keine Hinweise dafür, dass die Paterlhütten Glas hinzukaufen bzw. nicht selbst produziertes Glas verwendeten.

Die Kenntnis der arbeits- und technikbedingten Grundstrukturen der Glas- und Perlenherstellung ermöglicht es zu verstehen, warum die Menschen zu ganz bestimmten strukturellen Lösungen bzw. ganz bestimmten Handlungsstrategien und Strukturen gelangen. Bei der Paterlfertigung im Fichtelgebirge mit ihrer einfachen Technik finden Glasproduktion und Formgebung zur Perle in einem Betrieb, sogar an einem Ofen statt. Es bedarf keiner komplexen Zusammenarbeit verschiedener Spezialisten wie dies z.B. in der *Gablonzer Industrie* der Fall ist. Will man aber anspruchsvollere Gläser gewinnen, die farbiger sind oder sich zum Schliff eignen, so ist eine komplexere Struktur nötig, in der mehrere Betriebe kooperieren. Einfache Produkte wie die Paterla lassen sich in einfachen Strukturen herstellen, die aber wiederum wenig flexibel sind und nur sehr bedingt auf Nachfrageveränderungen reagieren können. Besteht Nachfrage, dann wird produziert; versiegt die Nachfrage, dann muss auch die Produktion eingestellt werden. Dieses Risiko wiederum verbietet es den Paterlmachern, sich einzig auf die Paterlafertigung zu stützen, sie müssen Bauern bleiben; wollen sie aber Bauern bleiben, können sie wiederum nur begrenzt Erwerbsarbeit leisten. Die lange Unterbrechung der Hüttenarbeit, etwa wenn die Öfen erneuert werden, mag von den Arbeitern noch begrüßt werden, für den Unternehmer bedeutet sie, dass das investierte Kapital während dieser Zeit unproduktiv ist. Womit wir bei einem weiteren wichtigen Grundelement wären, das sich aus den oben angeführten Grundbedingungen der Glashüttenarbeit ergibt: dem hohen Kapitalbedarf. Dieser ist in der Glasfertigung sowohl für Investitionsgüter (Hütte und Öfen), wie für die Betriebsmittel (Holz) und die Verbrauchsgüter (Grundstoffe wie Pottasche etc.) recht hoch. Das hat wiederum verschiedene Konsequenzen: Ein einzelner (kleiner) Handwerker kann kaum das Kapital für den Betrieb einer Hütte aufbringen.

⁵⁷ Zu den Konzepten der *economies of scale* und *economies of scope* in Bezug auf die *Gablonzer Industrie* siehe S.500ff.

Fast überall ist die Glasherstellung daher in den Händen einiger weniger Hüttenherren oder Industrieller. Eine Hütte als kleinen Familienbetrieb zu führen, wie es in anderen Handwerken üblich ist, erscheint angesichts des oben geschilderten Aufwands und hohen Kapitalbedarfs kaum möglich. Somit sind allein aus den funktionalen Anforderungen des Glashüttenbetriebs heraus schon zwei Gruppen, nämlich Arbeiter und Unternehmer mit jeweils unterschiedlichen Interessen und Handlungsorientierungen beteiligt. Der Hütteneigner ist an einer hohen Kapitalrendite und damit an einer optimalen Nutzung interessiert. Wie am Beispiel des Fichtelgebirges bereits angerissen zeigt sich, dass die Interessen der Arbeiter und die des Hüttenherren einander gegenüberstehen können. Die einen benötigen Zeit für ihren Nebenerwerb, der andere sieht sein Kapital schlecht genutzt, wenn die Arbeit in der Hütte ruht. So ist auch der Streit um die Arbeitszeit immer ein zentraler Punkt in der Paterlaindustrie gewesen. Die Unterschiede zwischen den beiden Akteursgruppen gehen aber weiter. Betrachtet man das Verhältnis Unternehmer und Arbeiter als ein symbiotisches, so fällt dem Unternehmer auch die Aufgabe zu, den Absatz der Produkte in ein globales Marktsystem einzubinden.

5.1.4 Formgebung

Typisch für Glashütten ist, dass sie nicht bloß Glas als Rohstoff für andere Handwerke herstellen, sondern diesen Werkstoff in der Regel auch zum endgültigen Produkt ausformen. Typischerweise wird etwa in einer Hohlglashütte nicht nur das Glas als solches raffiniert, sondern auch gleich zu Gläsern, Flaschen etc. geblasen. Die Arbeit der Formgebung, hier die der Glasbläser, steht so denn auch fast immer im Vordergrund vor der eigentlichen Glasherstellung. In der Produktion von Glasperlen treffen wir ebenfalls auf Hütten, in denen Glasgewinnung und Formgebung in einem Betrieb vereint sind (so in den Paterlhütten des Fichtelgebirges), wir haben aber auch Produktionsformen, bei denen Glasgewinnung und Formgebung zur Perle auf mehrere Betriebe verteilt sind. So etwa in Nordböhmen, wo das Glas aus der Hütte weiter an die Glasdrücker, Sprenger, Schleifer etc. geht.

Bleiben wir aber zunächst noch in der eigentlichen Hütte und beschränken uns auf die Arten der Formgebung, wie wir sie dort antreffen. Da Glas nie als Schmelz in noch flüssigem Zustand die Hütte verlässt, muss immer zumindest ein erster Schritt der Formgebung unmittelbar auf den Schmelzprozess folgen. Bei der handwerklichen Formgebung in der Schmelzhütte lassen sich im Wesentlichen vier Arten unterscheiden: das Blasen, das Pressen, das Gießen und das Ziehen. Mittels letzterer Technik wird das für die Perlenherstellung verwendete Stangenglas (für das **Drücken** der Perlen) gefertigt. Aus den Stangen wiederum werden, auch in der Hütte, die

dünnen *Stangel* oder *Lampenstengel* für die Arbeit an der Lampe gezogen.⁵⁸

Die Paterla im Fichtelgebirge werden direkt aus dem **Hafen** gewickelt und stellen somit eine Sonderform dar, die ich ausführlicher S.370ff. beschreibe. Eine weitere Sonderform, die im Zusammenhang mit afrikanischen Glasperlen interessant ist, ist die Herstellung so genannter Glaspaste. Auf sie gehe ich hier aufgrund des spezifischen Afrikabezugs im folgenden Exkurs kurz ein, bevor ich zur Fertigung von Stangenglas komme.

5.1.4.1 Exkurs: Glaspasten oder Glasbarren im Transsaharahandel

In diesem kurzen Exkurs will ich auf eine Besonderheit innerhalb des Handels mit Glas- bzw. Glasperlen eingehen – den Handel mit Glaspasten von Venedig nach Westafrika, wo aus diesen Glaspasten Glasperlen gefertigt wurden.

Als ich mit meinen Arbeiten über Glasperlen begann, wurde ich von Kollegen gefragt, welche Bewandnis es mit den so genannten "Glasbarren" habe. Diese werden in der Literatur zum Transsaharahandel erwähnt, man hat sie bei Ausgrabungen in der Sahara gefunden und sie werden als Fracht von Handelsschiffen erwähnt, die auch als Ballast gedient hat. Bei diesen Glasbarren kann es sich um so genannte Broden, runde kuchenförmige Stücken Glaspaste handeln.

Diese Broden aus farbigem Glas oder Email werden im europäischen Kontext von Glashütten gekauft und zur Veredlung bzw. Ergänzung der eigenen Produktion verwendet. Als Hersteller ist vor allem Venedig bekannt, das in Hinblick auf die Produktion besonders edler Glassorten bis heute die unangefochtene Spitzenposition einnimmt – selbst die böhmischen Hütten bezogen in großen Mengen venezianische Spezialgläser.⁵⁹ In Venedig werden diese Gläser in speziellen Öfen gefertigt. Diese haben jeweils nur einen einzigen großen Hafen mit einem Fassungsvermögen von sechs Zentnern. Das Glas wird mit einem Hefteisen oder einer Pfeife aus dem Hafen aufgenommen. Unter beständigem Drehen des Eisens wird die Glasmasse auf eine Eisenplatte aufgedrückt. So entstehen dünne runde Kuchen, die Broden. Dort, wo der Arbeiter das Glas vom Eisen abtrennt, wird gewöhnlich ein Fabrikstempel eingepreßt.⁶⁰

Broden-Glaspaste werden im 19. Jh. nur im Handel zwischen Glashütten verwendet. Hauptabnehmer im Isergebirge sind die so genannte **Komposit**hütten. Keeß berichtet 1823 von Perlenherstellern in Wien, die im 18. Jh. aus venezianischen Glaspasten zuerst Glasstangen und aus diesen

⁵⁸ Das Ziehen der Glasstängel kann man heute noch in der Farbglasshütte in Lauscha sehen.

⁵⁹ Mündliche Mitteilung N. Lang 1999.

⁶⁰ Richter 1862: 193.

dann Perlen fertigten. Doch bereits zu Zeiten von Keeß, also Anfang des 19. Jh. verwenden auch sie fast nur noch Glasstangen aus Gablonz.⁶¹ Wird Glas zur Weiterverarbeitung an Perlenmacher geliefert, so ist die gebräuchliche Form die Stange.⁶² Im Transsaharahandel gingen die Glasbroden in Richtung Westafrika, was insofern auch Sinn macht, als durchaus ein Bedarf für Glas in dieser Form bestand. Im Gegensatz zu Ostafrika existiert in Westafrika, vor allem in Ghana, eine Tradition der Herstellung von Glasperlen. Glas selbst wurde hier aber mit Ausnahme von **Bida** im heutigen Nigeria nie gefertigt. Aber selbst in Bida wurde nur sehr einfaches Glas hergestellt. Ansonsten verarbeitet man in Bida wie auch in Ghana bei den Krobo importiertes Glas. Das Glas, sei es Hohlglas aus Flaschen oder ähnlichem, aber auch Glasperlen wird zerschlagen und neu geschmolzen (Bida) oder zu Glaspulver zermahlen (Krobo). Aus dem Glaspulver fertigt man dann die so genannten *powderglass beads*. Die Glasbroden waren als Rohglas für die westafrikanischen Perlenproduzenten ideal geeignet und günstiger als schon zu Perlen geformtes Glas.

5.1.4.2 Herstellung von Glasstäben und Glasröhren

Im Fall der böhmischen und venezianischen Industrien ist das Ziehen der Glasstangen oder *Stangel* ein entscheidender Arbeitsschritt auf dem Weg zur Perle. Die Glasstangen können einfarbig direkt aus dem Schmelz gearbeitet werden oder in komplexeren Arbeitsprozessen wie dem Überfangen veredelt werden. Zunächst zur Herstellung einfarbigen Stangenglases bzw. dem Ziehen von Glas:

Massive Glasstangen, hohle Glasröhren und Glasstengel sind in den meisten Verarbeitungsformen das Ausgangsmaterial der Perlenmacher. Eine Ausnahme bilden hier einzig die Paterlmacher im Fichtelgebirge, die direkt aus dem **Glashafen** arbeiten. In der Gablonzer Perlenfertigung wird das Glas in der Hütte immer zuerst zu Stangen oder Röhren ausgeformt. Sie haben meist einen Durchmesser von zwei bis drei Zentimetern. Als Stengel bezeichnet man dann sowohl die in einem weiteren Schritt auf etwa einen halben Zentimeter ausgezogenen dünnen massiven, wie auch die hohlen Glasstäbe, wie sie beide hauptsächlich für die Verarbeitung an der Lampe verwendet werden.

Bis ins 20. Jh. hinein konnte man die Glashütten, in denen Glas gezogen wird, schon von weitem an ihren bis zu 200 m langen, meist hölzernen Ziehgängen identifizieren. In ihnen läuft der *tireur* entlang, um das flüssige

⁶¹ Keeß 1823: 904.

⁶² So z.B. die Firma Wilhelm Kiesewetter in Gablonz, die im 19. Jh. Druckstangen, Lampenstengel, ebenso wie gedrückte Perlen und andere Kompositionswaren herstellt. Um 1892 exportiert W. Kiesewetter unter anderem nach Deutschland, Frankreich und ganz Amerika insbesondere in die USA.

Glas zu einem langen Strang auszuziehen. Heute jedoch wird Stangenglas mechanisch ausgezogen. Auf die historische Entwicklung werde ich im Kapitel über die *Gablonzer Industrie* ausführlicher eingehen (S. 486ff.), die grundlegenden Formen und Techniken werde ich allgemein im Folgenden aufzeigen.

Druckstangen wie sie die Perlenmacher von den Hütten beziehen sind 80 bis 110 cm lang, mit einem Durchmesser von zwei bis drei Zentimeter. Sie dienen dem handwerklichen Herstellen in den Drückhütten oder zur Weiterverarbeitung zu Glasstangel für Lampenarbeiten. Für die mechanische Herstellung von Hacke-, Spreng- und Schmelzperlen werden Glasröhren gebraucht, die den Stangen in Form und Herstellung weitgehend gleichen. Werden die hohlen Stengel noch dünner ausgezogen, so nennt man sie Fäden.⁶³ Sind sie auf zwei Seiten abgeplattet, so bezeichnet man sie als Bänder. Diese Formen sind weiterhin Grundlage für die Veredelung zu Filigran-⁶⁴ und Mosaik- oder Millefiorigläsern. Die Produkte unterscheiden sich in Form (zylindrische oder seltener, *façonierte* Stäbe) und Gestalt (einfaches weißes bzw. einfarbiges Glas oder überfanges Glas (im Querschnitt zeigen sich einfache Muster wie Ringe und Sterne) oder zusammengesetztes Glas mit komplexen Blumen oder Tiergestalten wie bei antiken römischen und phönizischen Gläsern und den venezianischen Gläsern im 18. und 19. Jh.

Die Herstellung der Stangen gehört zu den faszinierendsten Arbeiten bei der Glas- und Perlenherstellung. Zur Verdeutlichung des Arbeitsganges zunächst das abstrakte Prinzip dieses Formungsprozesses: Ein Körper zähflüssige Glasmasse wird in eine Richtung auseinander gezogen. Bemerkenswert ist dabei, dass sich die Form des Körpers im Schnitt erhält. Nimmt man z.B. eine Glasröhre, die man in der Mitte erhitzt, und zieht dann die Enden auseinander, so bleibt ihre Form proportional im Durchschnitt erhalten. D.h. egal wie dünn man das Glas zieht, die Röhrenform bleibt erhalten. So leitet sich auch der Name der so genannte Fadenperlen ab, die man herstellt, indem Glasröhren zu dünnen Fäden ausgezogen werden und dann in kleine Stücke gebrochen werden. Nur so können kleinste Perlen mit extrem kleinen Löchern hergestellt werden.

Runde Glasstangen erhält man, indem eine zylinderförmige Glasmasse in der Zylinderachse gestreckt wird. Ebenso lässt sich jede beliebige andere

⁶³ Perlenmacher, die an der Lampe arbeiten, bevorzugen dünne Stäbe bzw. Fäden. Sie können aber auch die stärkeren Stangen verarbeiten. Das Ziehen der Stangen auf Stärken von einem halben bis einem Zentimeter ist meist ein von den anderen Arbeiten separierter, eigener Arbeitsgang, der nicht an der Lampe durchgeführt wird. Das Glas lässt sich in einem Ofen effektiver zum Ziehen erhitzen (z.B. in einem Drückofen, sofern in der gleichen Werkstatt vorhanden).

⁶⁴ Filigranglas ist ein allgemeiner Sammelbegriff (franz. *verres filigranés*) für Band-, Faden-, Spitzen- oder retikuliertes Gläser.

Form ziehen; die Form quer zur Achse, in der gezogen wird, bleibt immer als maßstabsgetreue Miniatur erhalten.⁶⁵

Wenden wir uns dem Arbeitsprozess zu: Zwei Arbeiter wirken dabei zusammen, der Glasmacher und sein Gehilfe der *tireur* (oder Laufbursche). Um einen einfachen Stab zu formen, wird aus einer beliebigen Glasmasse ein dicker Zylinder gemärbelt. Unter *märbeln* versteht man das Formen der mit Stange oder Pfeife aufgenommenen Glasmasse auf einer Steinplatte. Der aufgenommene Glasbatzen kann ein Gewicht von 15 kg und mehr haben. Im nächsten Arbeitsschritt bildet der Arbeiter am Ende des Zylinders durch Zusammendrücken mit der Zwinkerschere einen Knopf, der mit Wasser abgeschreckt wird. An diesen Knopf heftet der Gehilfe das Fadeneisen an. Der Gehilfe bewegt sich mit seinem Ende möglichst rasch und ohne Stockungen fort, während der Glasmacher auf seinem Platz bleibt.⁶⁶ Letzterer hält sein Eisen dicht über dem Boden und zieht durch Bewegungen mit seiner Stange die Glasmasse zu einem Stab oder Faden aus. Um Verunreinigungen und vor allem ein zu rasches Abkühlen zu vermeiden, wird der entstehende Glasstrang auf Querhölzer oder in eine hölzerne Rinne ausgelegt.⁶⁷ Eine der ersten Mechanisierungen des Ausziehens von Glasstangen wurde von der Firma Franz Breit in Wiesenthal Ende des 19. Jh. eingeführt: Der Laufbursche brauchte nicht mehr zu laufen, sondern zog sein Ende des Glaspostens auf einem Fahrrad durch den Laufgang. Das Fahrrad wurde dabei in Schienen geführt. Neben der Arbeitserleichterung für den *tireur* war so auch eine gleichmäßigere Bewegung und damit Formgebung möglich. Dieser Ansatz wurde in den folgenden Jahrzehnten immer weiter ausgebaut, bis hin zu den heutigen elektrischen Ziehsystemen.⁶⁸

Beim Ziehen ohne mechanische Hilfe wird der Glasbatzen auf etwa 15 bis 30 m ausgezogen, geschickten Arbeitern waren bei entsprechenden Gläsern aber auch deutlich größere Längen möglich. Beim mechanischen Ausziehen sind 150 bis 200 m möglich. Nach dem Erkalten des ausgezogenen Glases wird es in Stangen zu etwa einem Meter gebrochen. Diese werden mit Stroh- oder Stoffbändern gebündelt und so auf Lager gelegt bzw. ausgeliefert.

⁶⁵ Siehe zum Thema Mosaikglas Sarpellon 1995.

⁶⁶ Andere Quellen berichten davon, dass sich beide Arbeiter in entgegengesetzte Richtungen bewegen (so z.B. Heyer 1831: 319f.)

⁶⁷ Richter 1862: 196f.

⁶⁸ Dazu siehe Eigler 2002: 30.



Abb.3: Ziehjunge in der Wiesenthalhütte um 1926.

Abb.4: Stangenglasmacher in Wiesenthal, 1930er Jahre.⁶⁹

5.1.4.3 Glasröhren und andere Formen

Die Herstellung von Glasröhren unterscheidet sich nur in einem Arbeitsschritt von der des Stangenglases: Die Glasmasse wird mit der Pfeife aufgenommen und durch Blasen und Rollen zu einem hohlen Zylinder geformt. Am der Pfeife entgegengesetzten Ende des Zylinders wird eine zweite Pfeife oder ein Hefteisen mit Hilfe einer kleinen Menge weichen Glases angesetzt. Worauf wiederum das Ziehen erfolgt.⁷⁰ Eine weitere Methode, einen solchen Zylinder als Ausgang für das Ziehen zu erhalten besteht darin, wiederum Glasmasse dem **Hafen** zu entnehmen, nur diesmal nicht mit der Glasmacherpfeife, sondern mit einem einfachen vorne abgeflachten Hefteisen. Am anderen Ende der Glasmasse wird ein zweites, spitzes Eisen angesetzt und mit diesem die Glasmasse bis zum flachen Ende des ersten durchstoßen. Das Resultat ist wiederum ein Zylinder, i.d.R. dickwandiger und weniger gleichmäßig geformt als der durch Blasen gewonnene. Gerade für die Perlenproduktion ist letztere Methode geläufig,

⁶⁹ Das Photo zeigt den Stangenglasmacher Erdmann Langer in der Breitschen Hütte in Wiesenthal wie er einen Glasposten von etwa 10kg zum Ausziehen vorbereitet. Langer war später auch in der Breithütte in Schwäbisch Gmünd tätig und galt als einer der Besten seines Berufes. Die Abbildung entstammt, wie die vorhergehende, Breit 1999: 200.

⁷⁰ So z.B. bei Karmarsch 1831: 896.

erhält man so doch dickwandige Röhren, rsp. Perlen, mit einem verhältnismäßig kleinen Mittelloch.

Das einfache Verfahren zur Formung einfarbiger Glasstäbe und Glasröhren kann in vielfältiger Weise erweitert werden, um Glasstäbe mit überfangenem Glas, Streifenglas, Netzglas und Mosaikgläser herzustellen. Sie alle bilden die Grundlage für Glasperlen, die im afrikanischen Handel bedeutend sind.

Die einfachste Form eines mehrfarbigen Stabes bilden überfangene Gläser: Im Querschnitt zeigt sich ein meist opaker Kern, der von einem transparenten oder **transluzenten** Glas umgeben ist. Die bekannteste Form sind die in Afrika weit verbreiteten so genannte *white-hearts*: Perlen, bei denen ein weißer Kern von einem roten transluzenten Mantel umgeben ist. Der weiße Kern verstärkt hier die Farbintensität des roten Überfanges.⁷¹

Die Schwierigkeit bei der Herstellung von Glasperlen aus zwei und mehr Gläsern liegt in den unterschiedlichen Dehnungskoeffizienten der Gläser. Weichen diese zu stark voneinander ab, so ist die Gefahr des Springens beim Erkalten oder bei weiteren Arbeitsprozessen gegeben. Die richtige Kombination verschiedener Gläser macht daher sowohl in diesem Produktionsstadium wie auch bei weiteren additiven Arbeitsschritten etwa an der Lampe, die Kunst des Glasarbeiters aus. Ihre höchste Ausprägung findet sie in den Mosaikglasarbeiten aus Venedig.

Nimmt man eine beliebige Sammlung von Glasperlen aus Afrika, so findet man fast immer auch zylinderförmige Perlen, die in Längsrichtung auf einem meist opaken Körper buntfarbige Streifen haben. Man spricht hier von aufgelegten Streifen. Diese können erhaben oder auch ganz in die Hauptglasmasse eingeschmolzen sein. Fast immer handelt es sich dabei um Spreng- oder Hackeperlen, die ganz ähnlich den Filigranperlen auch aus Röhren gefertigt werden. Die bunten Glasstreifen werden unmittelbar nachdem die Glasmasse aus dem **Hafen** entnommen wurde auf diese, man spricht jetzt von Glasklotz, aufgelegt. Der so verzierte Glasklotz wird dann wiederum zu Röhren ausgezogen.

Unter Mosaikglas versteht man Glas, bei dem die Glasstangen im Querschnitt im einfachsten Fall verschieden gefärbte Schichten (das oben beschriebene überfangene Glas ist auch ein Mosaikglas) in den meisten Fällen jedoch komplexere Formen wie Sterne, Rosetten bis hin zu komplexen figürlichen Darstellungen zeigt. Die in Afrika weit verbreiteten Millefioriperlen zeigen in ihren Oberflächen nebeneinander gereichte Scheiben aus Mosaikglasstangen.

⁷¹ *White-hearts* finden sich in vielen frühen afrikanischen Perlenarbeiten. Im 20. Jh. wurden sie von den nun zur Verfügung stehenden roten Perlen aus kräftigeren, opaken Glas verdrängt.

Grundlegend für die Herstellung von Mosaikglas ist das oben bereits skizzierte Prinzip, dass Glasstäbe ihre Umrissform bzw. Aufbau und Strukturierung des Querschnitts beim Ausziehen, lediglich im Maßstab verkleinert, behalten. Zur Herstellung dieser so genannten *façonierten* Glasstäbe entnimmt der Arbeiter wiederum mit dem Eisen Glasmasse aus dem *Hafen*. Diese gibt er in eine Metallform, wobei das Eisen angeheftet bleibt. Nach kurzem Abkühlen kann er die Glasmasse wieder herausziehen und sie behält ihre äußere Form, ohne wieder zu zerfließen. Die bekannteste Form ist die Sternform, man kann sie sich als einen Metallblock mit einer zylinderförmigen Aushöhlung vorstellen, dessen äußere Hülle im Querschnitt sternförmig eingezackt ist. Nach der Entnahme aus der Form wird die *façonierte* Glasmasse mit Kristallglas überfangen und zu einem Zylinder gemarbelt. Dieser kann wie oben beschrieben ausgezogen werden oder nach einem erneuten Erhitzen weiter *façoniert* werden, so dass eine Vielzahl von Schichten übereinander liegen.

Façoniertes und überfangenes Glas kann auch mit einer weiteren, der dritten wichtigen Form zusammengesetzter Glasstäbe, die so genannten *Petinet-* oder *Spitzenglasstäbe*, kombiniert werden. Sie bestehen aus einem farblosen oder blassgefärbten Glas, in dessen Innerem Glasfäden aus farbigem Glas oder *Email*, in gleichmäßig gewundenen feinen Linien verlaufen. Ich erwähne sie hier auch, weil man sie auf den ersten Blick irrtümlich für die Grundlage der so genannten *feather beads* halten könnte.

Petinetglasstäbe formt man, indem man zuerst reines oder schwach gefärbtes Kristallglas auf dem Marbel zu einer länglichen viereckigen Platte ausformt. Währenddessen legt ein zweiter Arbeiter dünne Stäbe eines möglichst opaken Glases auf einer Tonplatte oder gerieften Eisenplatte aus. Parallel nebeneinander gelegt werden diese vor der Arbeitsöffnung erwärmt. Jetzt wird die noch weiche Glasmasse vom Marbel genommen und auf die Stäbe gedrückt, so dass diese anhaften. Die Platte wird umgedreht und eine gleich große Portion Glasmasse wie die der Grundplatte wird dem *Hafen* entnommen und über die erste Glasplatte gegossen. Das Ganze wird zunächst prismatisch und dann zu einem Zylinder gemarbelt. Sollen die Fäden nur in der Peripherie des Glasstabes verlaufen, so wird ein fertiger Zylinder über die ausgelegten dünnen Glasstäbe gerollt, so dass diese haften bleiben. Das Ganze wird noch einmal mit einer dünnen Schicht des Hauptglases überfangen und schließlich zu einem Zylinder ausgemarbelt, der ausgezogen wird.⁷² Während der Arbeiter beim Ausziehen eines einfachen

⁷² Auf diese Weise kann Kristallglas auch mit fein gestoßenem farbigem Glas, Glimmerblättchen und dergleichen zusammengearbeitet werden. Über die in Ostafrika weit verbreiteten großen, roten, *transluzenten* Perlen kursiert in Sammlerkreisen die Ansicht, es handele sich um ein mit Hilfe von Goldbeimengung erzeugtes Rubinrot. Hier liegt eine Verwechslung vor: Das seltene und teure Rubinrot wird durch Beimengung von kolloidalem Gold wäh-

Stabes die Pfeife oder das Hefteisen ganz ruhig hält, dreht er es beim Ziehen von Petinetstäben ganz leicht um die eigene Achse. Die Glasmasse muss noch so weich sein, dass die entstehenden Windungen gut wieder zusammenfließen und ein Glasstab mit ebener Oberfläche entsteht. Die eingeschlossenen Stäbe sind nur so weich, dass sie gezogen werden können, dabei aber nicht zerfließen und ihre Form verlieren. Dies erreicht man, indem Glasstäbe verwendet werden, deren Masse einen höheren Schmelzpunkt hat als die sie umfangende Glasmasse. Beim Drehen werden die im Inneren der Glasmasse um die Drehachse liegenden Stäbe in Richtung auf die Drehpunkte um die Drehachse gebogen und legen sich dort übereinander. Die äußeren folgen der Drehung in schraubenförmigen Windungen.⁷³

Anhand des Aufbaus der Petinet- und Millefiorigläser wird ersichtlich, dass sich diese nur bedingt zu einer Verarbeitung zu Röhren eignen. Innenliegende Formen in der zylindrischen Glasmasse würden beim Durchstoßen bzw. Aufblasen beeinträchtigt. Chevronperlen, die bekannteste Ausprägung dieser Glasform sind daher auch nicht als Sprengperlen aus Glasröhren gearbeitet, sondern aus massiven Glasstäben, die gebohrt wurden. Eine weitere Möglichkeit Mosaikperlen zu formen bietet die Arbeit an der Lampe, wo die Perle auf dem Wickeldraht geformt und überfangen wird.

5.2 Glasperlen

In diesem Abschnitt will ich die Grundkenntnisse und -begriffe über Glasperlen vermitteln. Ebenso wie schon bei der vorangegangenen Skizzierung des Materials Glas, ist auch dieser Teil wieder getragen von der Idee, dass Artefakte in einem dialogischen Verhältnis zu den Akteuren stehen, die mit ihnen umgehen, und dass sie ebenso wie die Akteure das Handeln als solches prägen. Getreu dem Titel der Arbeit, will ich der Spur der Perlen folgen, d.h. mein Blick geht von den Objekten aus – vielleicht anfänglich sogar ein wenig getragen von der Hoffnung, in dieser Mikroperspektive etwas Objektivierbares zu finden, an dem ich mich festhalten kann, bevor ich in die Makroperspektive wechsele und den Blick auf die Menschen und die Handlungskontexte richte. Doch diese Hoffnung erweist sich als trügerisch. Dinge sind nur materielle Kultur, wenn Menschen mit ihnen umgehen. Ohne sie in Beziehung zu Menschen und deren Handeln zu setzen, bleiben sie nicht nur stumm, sie bleiben unbenannt, ohne Bezeichnung. Bereits in ihrem Werden sind Artefakte, hier die Glasperlen, im

rend der Schmelze gewonnen. Einige mir bekannte rote Perlen aus Ostafrika zeigen gegen das Licht gehalten so etwas wie Silberflimmer im Glas, der auf die oben beschriebene Art eingearbeitet sein könnte. Bei einer Zugabe bei der Schmelze wären die Temperaturen zu hoch, als dass Silber oder Gold nicht gänzlich schmelzen würden.

⁷³ Vgl. Richter 1862: 197 und bei demselben die Abb. 198.

Dialog mit dem Menschen. Sie prägen sein Handeln, so fordert Glas das Feuer, die Hitze, um formbar zu sein, und sie lassen sich prägen, lassen sich zu einer bestimmten Form gestalten und lassen sich benennen. Bei der folgenden, an Objekten und Techniken orientierten Systematisierung beschränke ich mich, angesichts der schier unendlichen Vielfalt an Perlen, auf diejenigen, die im ostafrikanischen Kontext von Bedeutung sind.

Grob lassen sich mit der Produzentenseite und der Konsumentenseite zwei Sphären bestimmen, in denen jeweils deutlich voneinander unterschiedene Benennungsweisen für Perlen vorkommen. In der einen entwickelt sich ein Vokabular, das auf Handlungsabläufe während der Produktion Bezug nimmt. Für den Konsumenten zählen dagegen die Handlungsformen, in denen Perlen primär als Schmuck gebraucht werden. Es entstehen jeweils Fachausdrücke, die ein und dasselbe Objekt unter ganz unterschiedlichen Aspekten beschreiben und klassifizieren. Auf der Seite der Produzenten zeichnet sich vor allem die böhmische Mundart des Isergebirges durch eine beeindruckende Vielfalt ganz spezifischer Termini aus, die sich auf die Herstellung von Glas und Glasperlen beziehen. Kleinert hat 1972 eine Sammlung mundartlicher Fachausdrücke der Glasdrückerei im Isergebirge veröffentlicht. Sie bilden die Grundlage für das Glossar deutscher Termini, das sich im Anhang (S. 546ff.) findet. Dem gegenüber steht ein Glossar, das ich zu den spezifischen Termini im Maa erstellt habe (Anhang S. 555ff.).⁷⁴ Allein für die Bereiche Glasperlen, Farben und Perlenarbeiten konnte ich bislang mehr als 300 Termini aus dem Maa zusammentragen. Anspruch auf Vollständigkeit kann aber auch hier bei weitem nicht erhoben werden. Beide Glossare führen eindrücklich vor Augen, welche große Rolle in emischer Perspektive den Handlungskontexten rund um den Umgang mit Perlen zukommt. In vielen Fällen bediene ich mich in Bezug auf Glasperlen eines begrifflichen Instrumentariums, das vorgeblich objektiv, wissenschaftlich oder eben einer etischen Perspektive angemessen ist. Letztlich ist aber auch dieses Vokabular in vielen Bereichen einer emischen Sicht, nämlich der der Sammler und „Perlenforscher“, geschuldet.

5.2.1 Formen der Perlen - Perlenproduktion

Nach Pazaurek (1911) lassen sich nach der Art der Herstellung vier grundlegende Formen von Glasperlen unterscheiden:

- gewickelte Perlen
- gedrückte Perlen
- gezogene und gehackte Perlen
- Hohlperlen

Legt man das Augenmerk auf die Herstellungstechnik, so kann man bei den gewickelten Perlen noch grundlegend zwischen den aus dem [Hafen](#) angedrehten und den an der Lampe gewickelten unterscheiden. Die aus dem

⁷⁴ Die wichtigsten bisher publizierten Quellen sind Mol (1980) und Klumpp (1987).

Hafen angedrehten Perlen sind typisch für die Region des Fichtelgebirges. Man könnte auch von einem Rückzugsgebiet dieser einfacheren Technik sprechen, die im Fichtelgebirge bis in die 1930er Jahre bedeutsam war und hier erst gänzlich in den 1960er Jahren verschwand. Gedrückte Perlen sind dagegen typisch für die Produktion im Isergebirge rund um Gablonz. Nach der Vertreibung der Deutschen aus dem Isergebirge setzen diese in ihrer neuen Heimat, sei es in Österreich oder Deutschland, die Traditionslinie der Gablonzer Perlenproduktion fort. Die so genannte Lampenarbeit ist in ihren verschiedenen Ausprägungen sowohl für die *Gablonzer Industrie* typisch, wie auch für die venezianische Perlenproduktion – insbesondere für die bekannten **Komposit-** oder Millefioriperlen.⁷⁵ Gezogene und gehackte Perlen, wie wir sie in großer Vielfalt in Ostafrika finden, stammen hier entweder aus indischer, venezianischer oder Gablonzer Produktion. Zur Gruppe der gezogenen und gehackten Perlen gehören auch die Rocaillesperlen, die in den Perlenarbeiten der Maasai verarbeitet werden. Hohlperlen spielen, da sie weitaus zerbrechlicher als massive Perlen sind, kaum eine Rolle für den Handel nach Afrika. Zentrum der Hohlperlenproduktion ist bis in die Gegenwart das thüringische Lauscha. In geringem Umfang wurden Hohlperlen aber auch im Fichtelgebirge und im Isergebirge hergestellt und nur insoweit finden sie auch am Rande in dieser Arbeit Berücksichtigung.

5.2.1.1 Herstellung von Wickelperlen

Bei gewickelten Perlen können grundsätzlich zwei Techniken unterschieden werden: Zum einen das Andrehen aus dem **Hafen**. Zum anderen das Wickeln vor der Lampe. Beide Techniken sind seit der Antike bekannt. Es wird jeweils ein flüssiger Glasfaden um ein Stab oder etwas Ähnliches gewickelt. Die drehende Bewegung um den Stab, mit der die Perle aufge-

⁷⁵ Bemerkenswert ist, dass die "typischen" venezianischen Millefioriperlen auch in Gablonz und nach 1946 dann im Fichtelgebirge hergestellt wurden. Das dafür verwendete Kompositglas bezog man jedoch aus Venedig, nach 1946 auch in Form kleiner gesprengter Scheiben (mündliche Mitteilung Lang 2000, der berichtet, dass sein Vater noch solche Perlen in Weidenberg gefertigt hat). Die anspruchsvolle Herstellung der Kompositglasstangen (dazu Sarpellon: 1995) blieb Venedig vorbehalten, die Fertigung der Perlen an der Lampe (kleine abgesprengte Scheiben des Kompositglas werden auf einen Kern meist schwarzen Glases aufgenommen und verschmolzen) konnte jedoch auch in Böhmen erfolgen. Eine Erklärung, warum diese typisch venezianischen Perlen auch in Gablonz gefertigt wurden, mag an der dort hoch entwickelten Kunst des In-Form-Drehens an der Lampe liegen. Der höhere Grad an Industrialisierung (Mechanisierung) im Isergebirge machte eine dortige Produktion von Millefioriperlen mit importierten Halbfertigprodukten rentabel. Eine andere Erklärung ist im Handel zu finden: Millefioriperlen gehörten Ende des 19., Anfang des 20. Jh. zu den weltweit stark nachgefragten Perlen. Die Gablonzer Exportfirmen kamen wohl kaum umhin, auch diese in ihrem Angebot zu führen. Die Endproduktion im Isergebirge bot neben geringeren Kosten auch die Möglichkeit schneller und flexibler Einfluss darauf zu nehmen, was in welcher Form, in welcher Qualität und in welcher Menge produziert wurde.

baut wird, ist immer auch in der Glasstruktur des späteren fertigen Objekts erkennbar. Wird aus dem **Hafen** gewickelt, so bedeutet dies, dass die Glasmasse direkt aus dem Glashafen auf den Stab gewickelt wird (dazu ausführlich S.370ff.). Bei allen anderen Techniken wird zunächst eine Glasstange aus dem Schmelz geformt. Nachdem diese erkaltet ist, wird sie wieder erhitzt, was meist vor der Lampe, wie man den kleinen Brenner der Glasarbeiter nennt, geschieht. Ist die Spitze des Glasstabes flüssig, so wird diese an einen Stab geheftet und dann um diesen herum gewickelt. In den meisten Fällen wird ein Metallstab verwendet. Heftet man flüssiges Glas direkt an das Metall, so lässt es sich nach dem Erkalten kaum noch unbeschadet von diesem lösen. Bei den meisten Techniken wird deshalb der Metallstab vor dem Wickeln in Tonschlicker oder ein Kaolin-Wassergemisch getaucht. Der so entstehende Überzug verhindert ein Ankleben des Glases am Metall und erleichtert das Lösen der Perlen vom Stab.

5.2.1.2 Herstellung von gedrückten Perlen

Das **Drücken** von Perlen ist die für die *Gablonzer Industrie* typische Technik. Beim so genannten Handdruck (Abb.6) werden die Perlen mittels einer Formzange von einem zähflüssigem Glasstab abgedrückt. An den Enden der Formzange befindet sich jeweils eine Hälfte



Abb.5: Drückhütte in Josefthal (erbaut vor 1850).
(Foto um 1927, Quelle Zenkner 1968)

der Stahl- oder Nickelform. Der Drücker arbeitet dabei an einem kleinen kohle- (19. Jh.) oder ölgefeuerten Drückofen, in dem die Glasstangen erhitzt werden. Öfen mit nur einer Öffnung bezeichnet man als Einspänner, sie bieten i.d.R. Arbeitsplatz für einen Drücker. Öfen mit zwei gegenüberliegenden Öffnungen nennt man Zweispänner. Die meisten Drücker arbeiten in kleinen Hütten oder Drückhütten (Abb.5), wie sie in Abgrenzung zu den großen glasproduzierenden Hütten auch genannt werden. Die Drückhütten sind kleine bis mittelgroße Betriebe mit zwei bis zwanzig Arbeitern. Typischerweise werden Drückhütten von Einzelunternehmern betrieben. Die kleinen Drückhütten werden meist mit einem kleinen Sicherheitsabstand zu den Wohnhäusern ihrer Betreiber errichtet und sind schon von

weitem durch die typischen Dachreiter zu erkennen, die dem Abzug von Rauch und Hitze dienen.⁷⁶

Bei der Herstellung von Glasperlen müssen diese noch während des Formgebungsprozesses mit einem Loch versehen werden. Das kann zum einen dadurch erfolgen, dass dem Drück-er ein so genannter Stecher zur Hand geht, der mit einem Draht, noch während die Perle in der Form ist, diese durchsticht. In den meisten Fällen erfolgt das Durchstechen der Perle aber mechanisch, indem mittels eines Federmechanismus automatisch ein Draht beim Zusammendrücken der Form durch die Perle gestoßen wird. Dies ist einer der schwierigsten Teile der Technik des Perlendrückens. Würde man einfach die Metallform der Zange mit einem Stift versehen, so würde dieser sich bereits nach kurzer Zeit so abgenutzt haben,



Abb.6: Handdruck am Einspanner.
(um 1960, Glasknopfmuseum Weidenberg)

dass er die Perle nicht mehr ganz durchstoßen könnte. Um die Perle also bei der Formgebung ganz zu durchstoßen, muss entweder von Hand der Draht jeweils ganz durchgestochen werden oder die Drückzange muss mit einem Mechanismus versehen werden, durch den der Draht nachgeschoben wird. Je nach Form der Perle und Mechanismus der Drückzange erfolgt das Durchstechen der Perle von oben oder von der Seite. Man spricht analog von seitengestochenen und obengestochenen Perlen.

Vergleichbar dem **Drücken** der Perlen am Ofen ist der Druck vor der Lampe. Die Technik des **Formdrückens** wurde auch von Perlenmachern übernommen, die an der Lampe arbeiten (s. Glossar *lampengewickelte Perlen*). Mit einer kleineren Zange als im Ofendruck wird vom halbge-

⁷⁶ Die Glasdrückerei unter Verwendung von Formzangen als Arbeitsgeräte und von Glasstangen als Ausgangsmaterial kommt in der zweiten Hälfte des 18. Jh. im Isergebirge auf. Im Gegensatz zu anderen Glasverarbeitungs- und Veredlungstechniken ist sie zuvor in keiner anderen Glasindustrie je angewandt worden. Als eigenständiges Handwerk mit ausgefeilter Technik bildet sie sich aber erst im 19. Jh. heraus (vgl. dazu Zenkner 1992: 99ff.).

schmolzenen Stengl abgedrückt. Das Glasstengl wird wie beim Lampenwickeln vor der Lampe erhitzt. Der Lampendruck findet meist in kleinen Werkstätten im Wohnhaus statt. Diese Technik eignet sich vor allem für kleinere Perlen und geringere Stückzahlen, erlaubt aber auch ein präziseres Arbeiten.

Sämtliche Techniken des **Drückens** haben im Laufe der Zeit eine Vielzahl von Entwicklungen erfahren. Sie wurden verfeinert und auch immer weiter automatisiert. Eine weit verbreitete Mechanisierung gerade bei der Herstellung von Perlen ist das Drücken im Riegel. Hierbei werden gleichzeitig mehrere Perlen nebeneinander in einer Form gedrückt. Das vorläufige Produkt ähnelt dann der Form nach einem Schokoladenriegel, mit kugelförmigen Einzelstücken.

Auf den Arbeitsschritt des Drückens erfolgen noch eine Reihe weiterer Arbeitsschritte. Denkt man z.B. an die im Riegel gedruckten Perlen, so ist klar, dass diese zunächst einzeln aus dem Riegel getrennt werden müssen. Diesen Arbeitsschritt bezeichnet man als das Scheren. Oft ist es auch bei einzeln gedrückten Perlen nötig, den Formrand, den so genannten Klautsch, abzuscheren. In der einfachsten Form geschieht dies mit einer Schere. Einfache Scherapparaturen dienen einer weiteren Rationalisierung dieses Arbeitsschritts. Bei diesem einem Tischdosenöffner nicht unähnlichen Gerät werden zwei harte und scharfe Metallscheiben mit einer Kurbel gedreht. Das Werkstück wird an seiner Kante entlang zwischen den beiden Metallscheiben durchgeführt und der Klautsch wird abgetrennt. Das Säumen, wie man diesen Arbeitsschritt auch bezeichnet, wird fortgesetzt, indem das Werkstück an einem Schleifrad von den letzten Resten des Formrands befreit wird. Dazu drückt der Arbeiter das Werkstück mit der Hand oder mit einem Stab, auf dessen Spitze es angebracht ist, an einen Schleifstein. I.d.R. erfolgt dieser Schliff als Nassschliff.

Die noch verbleibende matte Oberfläche der Perle am Saum wird dann in weiteren Arbeitsschritten poliert. Diese gleichen auch denen bei Schmelz oder Hackeperlen angewandten Poliertechniken. Die Perlen werden in Fässern mit Wasser und Sand gerumpelt und anschließend in Öfen feuerpoliert. Alle diese verschiedenen Arbeitsschritte werden in den Werkstätten arbeitsteilig vorgenommen. Die gesamte Familie, vor allem die Frauen, weniger die Kinder, arbeiten mit. Die Arbeit am Ofen ist ausschließlich Männern vorbehalten, ebenso wie Anfädeln und Verpacken reine Frauenarbeiten sind. Arbeiten wie das Scheren, Säumen, Rumpeln und Polieren übernehmen sowohl Männer als auch Frauen.

5.2.1.3 Herstellung von Schmelz, gezogenen oder gehackten Perlen

Schmelzperlen kommt in Rahmen dieser Arbeit eine ganz besondere Bedeutung zu, denn zu ihnen zählen fast sämtliche heute in Ostafrika

gehandelten Glasperlen. Die kleinen Perlen wie sie die Maasai für ihren Schmuck verwenden sind z.B. solche Schmelzperlen oder Rocaillesperlen. Als Rocaillesperlen werden kleine bis mittelgroße Schmelzperlen (rondierte Perlen) bezeichnet. Die kleinsten sind etwa hirsekorngroß und die größeren bis etwa zur Größe einer kleinen Haselnuss. Noch kleinere Rocaillesperlen oder eben Schmelzperlen werden entweder als Stickperlen oder als Charlottes bezeichnet.⁷⁷ Im ostafrikanischen Handel haben diese sehr kleinen Schmelzperlen aber nie eine Rolle gespielt.

Bei Neuwirth (1994: 88) finden wir die folgende Nummern-Größen-Konkordanz für Rocaillesperlen. Aufgrund der fast unüberschaubar großen Varianz zwischen den einzelnen Größenbezeichnungen der Firmen, die noch dazu auch im Laufe der Zeit nicht einheitlich sind, kann die Konkordanz von Neuwirth zwar nicht als allgemeingültig angesehen werden. Sie bietet dennoch einen hilfreichen Anhaltspunkt und deckt sich mit den meisten in Ostafrika verwendeten Bezeichnungen:

I. Bezeichnungen der Perlengrößen						
Perlengröße	20/0	19/0	18/0	16/0	14/0	13/0
⊙ in mm	0,8	1,0	1,1	1,3	1,6	1,7
Perlengröße	12/0	11/0	10/0	9/0	8/0	7/0
⊙ in mm	1,9	2,1	2,5	2,7	3,1	3,4
Perlengröße	6/0	5/0	4/0	3/0	2/0	0
⊙ in mm	4,0	4,5	5,0	5,5	6,0	6,5
Perlengröße	1	2	3	4	5	6
⊙ in mm	7,0	7,5	8,0	8,5	9,0	9,5
Perlengröße	7	8				
⊙ in mm	10,0	10,5				

Bis zur Mitte des 19. Jh. ist die Herstellung des so genannten Schmelzes bzw. der Hacke- oder Sprengperlen noch wenig mechanisiert. Bei Heyer (1831: 320) finden wir eine ausführliche Beschreibung der Herstellung von Schmelz oder Stiflein:

„Der Schmelz (Stiflein) besteht aus dünnen hohlen gefärbten Glasröhrchen, welche, auf Fäden oder Rosshaare gereihet, zum Putz dienen. [... und weiter über

⁷⁷ Neuwirth 1994: 88f.

die Herstellung:] Ein aus dem Schmelzofen genommener Klumpen geschmolzener **Fritte** wird mit einem Eisen durchstochen und in jeden Ausgang der gemachten Oeffnung eine eiserne Stange so eingesteckt, dass die Glasmasse jede Stange rings umschließt. Von zwei Arbeitern ergreift nun jeder eine der Stangen und beide laufen damit möglichst schnell auseinander. Die so gebildete Glasröhrchen läßt man in einem Kühlofen erst erkalten, zerhackt sie sodann in Stücke von beliebiger Größe und rührt sie hierauf in einem stark gehitzten Tiegel mit einem eisernen Stabe um, damit die scharfen Ränder sich abrunden, ohne dass die Röhrchen selbst zum Schmelzen kommen.“

(Heyer 1831: 320)

1886 bringt Josef Riedel jun. die ersten Perlensprengmaschinen nach venezianischem System von einer Venedigreise nach Polaun. In der Folge ist es auch möglich, einige italienische Facharbeiter abzuwerben, die sich mit ihren Familien im Isergebirge niederlassen. Mit ihrer Hilfe gelingt es, binnen kurzer Zeit eine industrielle Schmelzerzeugung aufzubauen. 1888 kann Riedel bereits eine Glasperlenfabrik in Przychowitz eröffnen. Sie hat eine Tagesproduktion von 10.000 kg.⁷⁸

5.2.1.4 Herstellung von Hohlperlen

Auf die Herstellung der Hohlperlen an sich, will ich hier nur kurz eingehen. In der Regel ist das Ausgangsmaterial eine Glasröhre, die der Glasarbeiter von der Hütte bezieht (zur Herstellung S. 38ff.). Arbeitsplatz des Glasarbeiters ist eine einfache Werkstatt oder gar die Wohnstube, da es sich oft um Heimarbeit handelt (zur Hausindustrie s. unter anderem S. 410ff.). Hauptarbeitsgerät ist die so genannten Lampe, ein einfaches Talg- oder Öllicht mit einer wenige Zentimeter großen Flamme. An der Lampe wird die Glasröhre erhitzt und zu einzelnen, aneinanderhängenden Perlen ausgeblasen. Um eine gleichmäßig runde Form zu erhalten, bedient man sich Halbformen aus Metall, in denen die noch formbare Perle auf dem Draht gedreht wird. Nach dem Abkühlen können die einzelnen Perlen dann am Hand- oder Fußzeug oder auch mit einer Schere getrennt werden. Zuvor erfolgt jedoch in der Regel noch ein weiterer Verarbeitungsschritt, nämlich das Aufbringen von äußeren oder eingezogenen Dekoren.

5.2.2 Farben der Perlen

Neben der Form der Glasperle ist es vor allem ihre Farbe, die für den Konsumenten wichtig ist. Die Farben ergeben sich aus dem Material und seiner Behandlung. Im vorangegangenen Kapitel habe ich bereits die Möglichkeiten vorgestellt, Glas zu färben. Bezogen auf die Perle wird diese

⁷⁸ Neuwirth 1994: 192f. Ein umfassender Überblick über die technische Entwicklung des Perlensprengens in Nordböhmen findet sich ebenfalls bei Neuwirth (1994: 112ff.).

Form der Färbung als Massefärbung bezeichnet. Daneben unterscheidet man noch die Formen der einfachen und mehrfachen Überfänge, Farbeinzüge, Färbungen der Oberfläche (wie etwa Malerei), Irisierung und Lüstrierung. Ebenso wie beim Glas, kann auch bei Perlen zwischen opak, [transluzent](#) und transparent unterschieden werden. Letztlich ist die Farbpalette der Glasperlen unendlich groß. Am Beispiel der Urangläser haben wir bereits gesehen, dass spezifische Farben auch immer wieder Rückschlüsse auf die Herkunft und den Kontext der Herstellung von Perlen erlauben.

Nach Parkert (1925: 152) lassen sich grundsätzlich zwei Arten der Perlendekore unterscheiden: Die Einzugsdekore, zu denen die im vorangegangenen Abschnitt vorgestellten Techniken gehören und die äußeren Flächendekore. Bemalte oder von außen gefärbte Perlen sind mir aus ostafrikanischen Kontexten ebenso wenig bekannt wie glasierte oder durch oberflächliche Färbung in Form von Ätzungen veredelte Perlen. Jene zeichnen sich auch durch geringe Haltbarkeit der Effekte aus, so dass sie für den Fernhandel nach Afrika wenig geeignet scheinen. Perlen aus Kristall- oder Farbgläsern, deren innere Wandungen mit einem Farbüberzug versehen wurden, finden sich vor allem unter den heutigen indischen Perlen, die nach Ostafrika gehandelt werden. Die Techniken werden als Einmalen oder Einziehen bezeichnet. Ein Zeitzeuge aus dem 19. Jh. berichtet vom Einmalen:

„Meine Erinnerungen reichen nur bis in die Jahre 1880-1885 usw. zurück. Damals wurden bei uns sehr viel Perlen eingemalt, man nannte sie Einmaleperlen. Die Werkstätte dazu war sehr einfach. Man brauchte: Farbe, einen Teller, einen Farbenreiber und eine oben abgeschlissene Taubenfeder als Pinsel. Dieser Pinsel wurde in die Farbe eingetaucht und dann führte man in die Löchel der Perlen, Stiften u. dgl. die Farbe ein und erhielt so Perlen von blauer, grüner, korallroter u. dgl. Farben. Solche Einmaler (Perlenfärber) konnte man hier in den Orten öfters antreffen.“

(Pörner o.J.: 3)⁷⁹

Gebräuchlicher war das Einmalen am Faden oder im Topf. Zwei- und dreimalige Perlen sowie rohe und polierte Sprengperlen wurden Mitte des 19. Jh. in Morchenstern (Isergebirge) mit Lackfarben eingemalt. Das Einmalen am Faden erfolgt, indem ein Wollfaden mit einem Gemisch aus Damarlack und Terpentinöl eingelassen wird. Diesen farbgetränkten Faden knotet man an eine Schnur, auf der Perlen aufgezogen sind. Jetzt schiebt man die Perlen auf den Farbfaden, um sie gründlich zu wöltern, d.h. durch Rollen bzw. Drehen des Fadens sorgt man für eine gleichmäßige Farbverteilung auf der Perleninnenseite. Das Einmalen im Topf erfordert dagegen wesentlich mehr Farbe, ist aber auch einfacher. Die Perlen werden in einen Topf gegeben, mit Farbe überschüttet und mehrfach durchgerührt, bis die

⁷⁹ Zitiert nach Neuwirth 1994: 45f.

Farbe sich gleichmäßig verteilt hat. Nach dem Herausnehmen der Perlen, werden sie mit einem Leinwandtuch grob von der Farbe auf der Außenseite befreit. In einem zweiten Reinigungsschritt werden dann auch die restlichen äußeren Farbreste mit einem Tuch und einem Wasser-Soda-Gemisch abgewischt.⁸⁰

Werden beim Einmalen die einzelnen Perlen auf der Innenwandung mit Farbe versehen, so wird bei der Technik des Einziehens nicht erst die fertige Perle, sondern das Halbfertigprodukt Glasröhre von innen mit einem Farbüberzug versehen. Einziehen bedeutet grob, dass eine farbige Flüssigkeit in eine transparente Glasröhre einzogen wird. Die farbige Flüssigkeit, meist metallische Lösungen, setzt sich an der Innenwand der Glasröhre fest und verleiht der Perle einen farbigen Schimmer. Das Einziehen ist zwar wesentlich einfacher und ergiebiger als das Einmalen, für bestimmte Sorten von Perlen eignet es sich aber nicht. Vor allem die so genannten Schmelzperlen oder Rocaillesperlen, die auf den heutigen ostafrikanischen Märkten so wichtig sind, können so nicht gefärbt werden. Schmelzperlen, die auch zu den Bisserl, also den gesprengten oder gehackten Perlen zählen, werden, wie der Name schon andeutet, in einem letzten Arbeitsgang noch einmal angeschmolzen oder, wie man korrekt sagt, feuerpoliert. Zuvor werden ihnen in großen Trommeln in einem Sand-Wasser-Gemisch die scharfen Hacke- oder Sprengkanten abgeschliffen. Sowohl dieses so genannten Rumpeln als auch das Feuerpolieren würden den Farbeinzug zerstören. Schmelzperlen können also erst als fertige Perlen und nicht schon als Glasröhre auf der Innenwand farblich dekoriert werden.

Bei einem Großhändler für Glasperlen in Daressalam sehe ich 1998 mehrere Packungen mit indischen Schmelzperlen aus transparentem Glas, die rot bzw. grün ausgemalt sind. Ich habe zwar bisher keine Quelle gefunden, die über das Einmalen von Perlen im heutigen Indien berichtet, nach dem eben Gesagtem ist aber davon auszugehen, dass in Indien neben den bekannten Werkstätten zum Einziehen von Perlen auch solche zum Einmalen bestehen.

Die Arbeit des Einziehens ist im 19. Jh. meist Aufgabe kleiner Betriebe. Später bilden sich auch größere Werkstätten. Einer der größten Betriebe der Gablonzer Werksiedlung nach dem Zweiten Weltkrieg ist eine solche Werkstätte mit einem guten Dutzend Arbeitern. So wie im Isergebirge des 19. Jh. werden heute noch Glasröhren im indischen Firozbad eingezogen. Der Einzieher nimmt ein Bündel Glasröhren, die zuvor erhitzt wurden, und hält sie mit dem einen Ende in ein Gefäß mit einer metallischen Lösung, heute meist Silberammonium.⁸¹ Nun zieht er durch Saugen mit dem Mund

⁸⁰ Posselt 1907: 4f.

⁸¹ In Bayern ist im 19. Jh. die Silberfärbung von Hohlperlen mit Hilfe des so genannten Fischsilbers gebräuchlich. Die Essenz zum Einziehen gewinnt man aus den Schuppen der

am anderen Ende der Röhren die Flüssigkeit in die Röhren. Altmütter gibt (1841: 98) eine Beschreibung der Zusammensetzung der Lösung der für Glasperlen verwendeten Mischung: „8 Quentchen Wißmuth, $\frac{1}{2}$ Quentchen Blei, eben so viel Zinn, und 9 Quentchen reinem Quecksilber.“ Selbst bei vorsichtigem Einziehen gelangen immer kleine Mengen der Metallmischung in den Mund des Einziehers. Altmütter rät daher auch: „Zur Schonung der Gesundheit wegen der Quecksilberdämpfe wäre anzuraten, das Aufsaugen nicht mit dem Munde, sondern mit Hülfe einer kleinen Spritze oder Pumpe zu bewerkstelligen.“

Als Agriosis bezeichnet man die Blau- bis Schwarzfärbung der Haut und vor allem der Zunge und des Mundraums. Sie entsteht durch Ablagerung der eingezogenen Silberlösung im Körpergewebe des Einziehers. Als Berufskrankheit war sie ein Problem, das durchaus schon früh erkannt wurde, blieb es doch nicht bei der eher kurios anmutenden dunklen Verfärbung von Zunge oder der ganzen Haut, die zur Bezeichnung „Mohren des Gebirges“ führte. Nach einiger Zeit waren schwerste gesundheitliche Schäden durch Bleivergiftungen die weiteren Folgen.⁸² Dennoch verschwand das Einziehen mit dem Mund erst im 20. Jh., in Indien ist dies die noch heute gebräuchliche Methode, mit der auch die Perlen, die ich in Daressalam sah, gefertigt wurden. Einer der Gründe ist, dass nach der Methode wie sie Altmütter vorschlägt, immer nur eine einzelne Röhre eingefärbt werden kann. 1878 wird die erste Einzugmaschine eingeführt. Sie wird in der Folge von Parkert verbessert, so dass nach dem Prinzip der kommunizierenden Röhren ganze Bündel von Glasröhren auf einmal eingezogen werden können.⁸³

5.2.3 Geschichte der Perlen

Viele der oben angeführten grundlegenden Techniken der Glas- und Perlenherstellung sind bereits in der Antike bekannt. Rund um das Mittelmeer entstand in römischer Zeit, etwa von 100 v. Chr. bis 300 n. Chr. eine erste Hochkonjunktur der Perlenfertigung. Nicht nur die Technik erreicht eine Höhe, wie sie erst wieder im Venedig der Neuzeit erreicht wird, sondern auch der Handel mit Glasperlen erlebt eine Hochkonjunktur.

Ukelei (Cyprinus alburnus), eines heimischen Weißfisches. Diese Form des Einziehens birgt keine gesundheitlichen Risiken, ist aber kostspielig, denn „von 4000 Fischen erhält man [...] kaum 1 Pfd. Schuppen und davon nur 8 Lot Essenz.“ (Heyer 1831: 320).

⁸² Gustav Leutelt, der bekannteste Heimatdichter des Isergebirges, beschreibt 1929 in einer kleinen Erzählung das Schicksal eines jungen Glasarbeiters mit Bleivergiftung, der seinem langsamen Ende entgegengeht. Man wusste durchaus um die Gefahren etwa durch die Verarbeitung von Blei in den Glashütten oder beim Einziehen, dennoch können sogar noch Gablonzer, die in den 1920er und 30er Jahren zur Schule gingen, von Klassenkameraden mit blauen Zungen und grauer, dunkler Haut berichten. „Die waren dann irgendwann weg – die starben früh.“ (Maria Berndt, Juni 1999).

⁸³ Neuwirth 1994: 49ff.

Erstmals werden Perlen in großen Quantitäten für einen weit über die Region hinausgreifenden Handel gefertigt. Sie sind noch nicht globales Handelsgut, aber eindeutig transkontinentale Ware. Gerade am Beispiel des antiken Glasperlenhandels lässt sich zeigen, dass sich nicht so sehr Kontinente als Handelsräume formieren, als vielmehr maritime Räume. Ich werde später in einem eigenen kurzen Abschnitt auf diese antike Austauschbeziehung zwischen dem Mittelmeerraum und dem Raum des Indischen Ozeans eingehen (S. 266ff.). Bereits im antiken Perlenhandel zeigen sich Handelsmuster, deren transkontinentale bzw. transmaritime Strukturen bis in die Gegenwart wirksam sind.

Die ersten Glasperlenfunde in Mitteleuropa lassen sich auf die Zeit um 1500 v. Chr. datieren und sind i. d. R. Beigaben zu bronzezeitliche Hügelgräbern. Sie gehen aber noch nicht auf eine lokale Produktion zurück, sondern sind Importe aus dem Mittelmeerraum. Erste Perlen lokaler Produktion stammen aus der Latènezeit zwischen 450 und 350 v. Chr. Sie wurden auf die älteste bekannte Weise hergestellt, indem man einen Eisendraht nimmt, auf diesen einen Pflanzenhalm aufzieht und das Ganze in den flüssigen Glasschmelz, die [Fritte](#), taucht. Der Pflanzenhalm umgibt das Eisen und verhindert das Anhaften der Fritte am Eisen. Durch die große Hitze des flüssigen Glases verkohlt die Pflanzenhülle mehr oder weniger gleichzeitig mit dem leichten Abkühlen und Erstarren der Glasmasse.⁸⁴

Seit dem 13. Jh. sind die Paternostermacher als Handwerker Gilde in Nürnberg belegt. Aus verschiedenen Materialien fertigen sie Rosenkränze. In Nürnberg selbst werden die Perlen aber bis ins 16. Jh. aus organischen Materialien wie Holz etc. und nicht aus Glas gefertigt. Die schon genannten Gründe wie Holzbeschaffung etc. prädestinieren die benachbarten Waldgebiete Böhmens, des Bayerischen Waldes und später auch des Fichtelgebirges für die Glasperlenproduktion. In Nürnberg selbst besteht vermutlich nur während einer kurzen Periode im 16. und 17. Jh. eine eigene Glasperlenfertigung.⁸⁵

In Rabenstein am Hennenkobel nahe Zwiesel ist um das Jahr 1420 eine Paternosterhütte belegt.⁸⁶ Im Dreiländereck bei Altenreichenau wird 1449 der „*Hainreich Glasser auf dem Hobelsperg*“ als Produzent von Glasperlen erwähnt.⁸⁷ Für Spiegelau im Bayerischen Wald ist eine Perlenhütte durch Urkunden aus dem Jahr 1488 nachgewiesen, die aber nur für wenige Jahre

⁸⁴ Schanz (1983: 12) erwähnt z. B. bronzezeitliche Glasperlen aus blauem [transluzentem](#) Glas im Ober-Ramstädter Museum. Ebenso befindet sich dort eine Perlenkette aus blauem Glas mit 9 bis 16 mm großen Perlen, die sich auf die Latènezeit datieren lassen und in der oben beschriebenen Weise hergestellt wurden.

⁸⁵ Jargstorf 1995: 31.

⁸⁶ Sellner 1988: 139.

⁸⁷ Sellner 1988: 123.

existiert und ihre Produkte nach Passau und Nürnberg liefert.⁸⁸ 1532 wird eine Glashütte bei Bodenmais erwähnt, deren Hauptprodukt Paterla, also Glasperlen, sind. Sie stellt 1726 ihre Produktion ein.⁸⁹

Einen der ersten Berichte⁹⁰ über Perlenhütten in Bayern verdanken wir dem Ingolstädter Geographen Philipp Apian (1531-1589), der im Auftrag Herzog Albrechts V. die erste bayerische Landvermessung in der Zeit von 1554 bis 1561 durchführt. Unter den „*hervorstechenden Merkmalen Bayerns*“ führt er an: „*Nicht wenige Glas- und Spiegelhütten entlang dem Böhmerwald*“. Auf seinen Karten verzeichnet er zahlreiche dieser Hütten.⁹¹ Besondere Aufmerksamkeit widmet er der Paternoster- oder Paterlhütte *Im Hammer*, am Zusammenfluss von Moosbach und Böbrach: „*In ihr werden Kügelchen zum Zählen der Gebete in verschiedener und vielfältiger Form und Größe hergestellt. Ein einziger Mann stellt gewöhnlich an einem einzigen Tag viele Tausend, sogar 30.000 und mehr solcher Kügelchen aus dem gläsernen Material her.*“ Weiter führt er aus, dass der Paterlmacher Im Hammer die Technik der Glasperlenherstellung ganz vorzüglich beherrscht. Vielleicht hatte dieser Perlenmacher gar keine eigene Hütte, sondern hatte sich mit seinem Betrieb einem Eisenhammerwerk angeschlossen. Wie das ausgesehen haben könnte bleibt offen, sicher scheint aber, dass er allein gearbeitet hat. An anderer Stelle erfahren wir von Hütten, die im Nebenerwerb zu einem landwirtschaftlichen Hof betrieben werden.⁹²

Diese im 14. Jh. entstehenden Glasperlenhütten im Bayerischen Wald und Böhmerwald liegen in der Nähe der alten Handelsstadt Regensburg und des neuen Handelszentrums Nürnberg. Die günstige Lage der Stadt Regensburg an der Donau hatte ihr über Jahrhunderte eine wichtige Position im Handel zwischen dem nördlichen Europa und Byzanz und dessen Nachfol-

⁸⁸ Scharwerkgeldregister von 1488 (BayHStA Kurbayern Geh. Landesarchiv 1015 und persönliche Mitteilung von H. Beiler (Juni 2002), der mir auch freundlicherweise eine Kopie der Originalquelle überließ).

⁸⁹ Sellner 1988: 137.

⁹⁰ Holm (1984: 15) nennt zwar als Datum für die ersten Berichte über Perlenmacher in Deutschland das Jahr 1474, in denen es um Nürnberger Perlenmacher geht, leider unterlässt er es, die Quelle zu nennen, auf die er sich stützt. Eine Anfrage beim Staatsarchiv Nürnberg ergab, dass sich erste Glas verarbeitende Handwerke in Nürnberg seit dem 14. Jh. nachweisen lassen. Unter Stichwort wie "Glasperlen" o.ä. konnte jedoch in den einschlägigen Registern und Karteien zu den Beständen des reichsstädtischen Archivs kein Nachweis gefunden werden (Staatsarchiv Nürnberg 29. April 2002). Eine Sichtung der chronologischen Archivalienreihen der Ratserlasse, Stadtrechnungen und Briefbücher der Reichsstadt Nürnberg könnte genaueres zutage fördern, sie hätte jedoch den Rahmen dieser Arbeit gesprengt.

⁹¹ Apian legte seine Ergebnisse in den bekannten 24 Landtafeln nieder, die er 1568 im Holzschnitt und Peter Weiner 1579 im Kupferstich herausbrachten. Nachträglich fertigte Apian noch eine Beschreibung Bayerns an.

⁹² Die Perlenhütte erwähnt Apian auf Tafel 8, die Zadlershütte als „ein Hof und auch eine Spiegelhütte“ auf Tafel 12 (hier zitiert nach Winkler 1988: 17f.).

ger dem ottomanischen Reich eingebracht. Nürnberg konnte seit dem 13. Jh. zunehmend seine Bedeutung als Handelsmetropole im Zentrum Europas ausbauen. Hier liefen einige der bedeutendsten Handelswege zusammen: aus dem Norden von den holländischen Hafenstädten, den Hansestädten im weiteren Nordseeraum und der Ostsee, von Paris, Breslau, Prag, mit den Verbindungen zu den norditalienischen Handelszentren, der Levante und weiter nach Konstantinopel. Glasperlen aus dem Bayerischen Wald wurden im 14. und 15. Jh. über Nürnberg und Regensburg auch nach Breslau gehandelt, wo sie zu Rosenkränzen weiterverarbeitet wurden.⁹³ Von Breslau gelangten sie dann weiter ans Schwarze Meer und bis nach Persien. Von Nürnberg wurden die Perlen über Venedig in die Levante gehandelt.⁹⁴

In der frühen Neuzeit und in der Industriezeit verlagern sich die Zentren der Perlenproduktion. Fichtelgebirge, Thüringer Wald sowie das böhmische Isergebirge werden zu Zentren der Glasperlenfertigung im deutschsprachigen Raum.

Zum Abschluss dieses Abschnitts einige Worte zu Organisation und Geschichte der Hütten: Ich werde im Folgenden die historischen Entwicklungen anhand der regionalen Beispiele Fichtelgebirge und Isergebirge ausführen. Z.T. handelt es sich dabei um sehr spezifische, nur regional anzutreffende Traditionen der Glasarbeit. Die Herstellung von Glas allgemein war von ihren Anfängen an und bis weit in die jüngere Vergangenheit in vielen Regionen anzutreffen. Die ersten Anfänge liegen vielfach im 15. und 16. Jh., als in den meisten walddreichen Gebieten in Mitteleuropa kleinere und mittelgroße Wanderhütten oder Waldglashütten entstanden. Die Arbeit in der Hütte selbst, wie ich sie oben beschrieben habe, ist bis weit in das Zeitalter der Industrialisierung hinein in ihren Grundzügen gleich geblieben. Mir ging es bis hierhin darum, den Leser mit dem Werkstoff Glas und den, meist technischen, Grundzügen seiner Herstellung vertraut zu machen. Dabei kommt dem Element Feuer die zentrale Bedeutung zu. Die Hitze des Feuers ist für die Arbeiter eine ständige Last, ja Qual, bis hin zur wirklichen physischen Verletzung durch Verbrennungen. Das blendende Licht des Feuers schafft zusammen mit dem Rauch ein zur romantischen Sicht auf die Arbeit in der Hütte verleitendes Bild, es raubt aber auch dem Arbeiter am Ofen das Augenlicht. Die Arbeit in der Hütte, insbesondere den Schmelzhütten, aber auch den Formhütten wie den Drückhütten, ist geprägt durch das Material Glas und seine sinnliche Erfahrung durch den Arbeiter. Letztlich muss es als Werkstoff erfahren werden, gefühlt werden, das Wissen um den Umgang mit dem Werkstoff ist in großen Teilen ein körperliches, dass sich gegen den Versuch sperrt, in

⁹³ Handelsbücher aus den Jahren 1383 bis 1407 belegen diesen Handel (Verhandlungen 1890: 150)

⁹⁴ Jargstorf 1995: 31.

Worte gefasst zu werden. Das ist in der Arbeit mit Glas nicht anders wie in anderen Handwerken, etwa der Töpferei, auch.

Feuer steht auch architektonisch im Zentrum der Hütten. Auf seine Erzeugung wird bei all den vielen komplexen Arbeiten, die zum Glas und zur Glasperle führen, die größte Energie, der größte Teil der menschlichen Anstrengungen verwendet. Es müssen nicht nur riesige Mengen Holz herbeigeschafft werden, um das Glas zu erschmelzen, es wird sogar das Drei- bis Vierfache an Holz verbrannt, um die nötige Pottasche zu gewinnen. Auf die Pottaschgewinnung selbst kann ich im Rahmen dieser Arbeit kaum eingehen, will aber hier kurz einen Aspekt aufgreifen, um zu einigen Aussagen z.B. über die Standorte von Glashütten zu kommen: So leitet man etwa aus dem Wissen um den großen Holzbedarf oft auch die Vermutung ab, dass dieser zur Entstehung so genannter Wanderhütten oder Fliegender Hütten geführt hat. Aber diese, auf den ersten Blick sehr plausible Erklärung, greift oft zu kurz. Selbst die Öfen der großen, bei Apian verzeichneten Hütten im Bayerischen Wald, sind so gut mit Holz versorgt, dass sie auch noch Mitte des 17. Jh. an den gleichen Standorten anzutreffen sind. Ihr Holzbedarf wird riesig gewesen sein, doch bezog er sich hauptsächlich auf Holz zur Pottaschgewinnung, da diese aber 200 mal leichter als Holz ist, kann sie problemlos über weite Strecken transportiert werden. Die entscheidenden Gründe für die relativ kurze Existenz vieler Waldglashütten an einem Standort und ihr Verschwinden mögen vielfältig gewesen sein und können hier auch nur in Ansätzen erklärt werden. Ein Ansatz liegt darin zu erkennen, dass die Hüttenherren und Arbeiter sich nur selten allein auf die Arbeit mit Glas konzentrierten. Sie sind, wie wir vor allem im Kapitel über die Paterlmacher im Fichtelgebirge sehen werden, gleichzeitig Bauern und Handwerker in anderen Gewerben und hier liegen auch, ebenso gut wie in der Hüttenarbeit selbst, die eigentlichen Ursachen für die Migration.

Bisher habe ich einen Überblick über Material und Form der Glasperlen gegeben. Gleichzeitig wurde an verschiedenen Punkten auch schon deutlich, dass eine Perspektive, die rein auf den Gegenstand und auf die Techniken abzielt, kaum einzuhalten ist, denn immer wieder kommen Menschen als Akteure in den Blick. Es sind Menschen, die Perlen machen, mit ihnen handeln, sie gebrauchen, sich an ihnen freuen, aber auch an ihnen leiden. Um diese Menschen, deren Existenzen und deren Handeln oftmals aufs engste mit den Perlen verbunden sind, soll es in den folgenden Abschnitten gehen.

6 *Jua Kali* – wo die Spur der Perlen beginnt

Jua kali nennen die Straßenhändler in Tansania ihre Arbeit. *Jua kali* bedeutet wörtlich ‘heiße’ oder ‘brutale Sonne’ und steht in den Rap-Songs der jungen Tansanier für schwere Arbeit, die kaum ein Auskommen bietet, für karges Land und Armut. *Jua kali* benennt eine bestimmte Art, das Leben zu empfinden: als ein mühsames Ringen in einer rauen Umgebung, aber auch als ein Bewusstsein der eigenen Stärke. Von diesen starken Menschen handelt diese Arbeit. Sie sind Händler in Arusha, Tansania, die in der einen oder anderen Form mit Glasperlen handeln, ebenso wie die Paterlmacher des Fichtelgebirges des 19. Jh., deren blaue, ringförmige Paterla zu den ersten Glasperlen gehören, die Karawanenhändler ins Gebiet der Maasai und Ilarus bringen. „Mit abgematteten Leibern – von der Arbeit der Paterlmacher“, so lautet eine der folgenden Kapitelüberschriften. Die Heimat der Perlenmacher, sei es das Hohe Fichtelgebirge oder das Isergebirge, ist kalt und rau, das Auskommen in den kleinen Landwirtschaften schwer. Die Arbeit als Perlenmacher bietet mehr als ein Zubrot, und im Isergebirge bringt sie sogar Ende des 19. Jh., Anfang des 20. Jh. einen beachtlichen Wohlstand. Die Arbeit in den Hütten ist aber immer auch geprägt von der heißen Glut des Ofens, die die Gesichter der Arbeiter verbrennt und die Augen blendet – *jua kali*. Davon, wie Menschen diese *jua kali* meistern, so unterschiedlich ihre Begriffe dafür auch sein mögen, und davon, wie sie alle miteinander über Zeit und Raum verbunden sind, handelt diese Arbeit.

6.1 Annäherung an Perlenhandel und -gebrauch in Tansania

Anfangen will ich in Tansania. Meine Feldforschung beginnt im März 1997, in Daressalam. Es ist drückend heiß und schwül. Nach 14 Monaten Trockenheit, ist das Land verdorrt und vertrocknet, Wasser ist knapp und alle erwarteten sehnsüchtig den Regen, der jeden Tag kommen soll. Doch selbst unter diesen drückenden Bedingungen macht Daressalam einen lebendigen und quirligen Eindruck. Einen Gutteil dieser Lebendigkeit verdankt die Stadt dem Treiben der *wafanya biashara*, also denen, die Handel oder im weitesten Sinne Geschäfte treiben. Nur ein kleiner Teil des Handels wird in Ladengeschäften abgewickelt. Daneben existieren eine Vielzahl unter-

schiedlichster Formen des Handels, sei es auf permanenten oder periodischen Märkten, in einfachen Buden, mit Waren, die am Straßenrand ausgebreitet sind, oder durch die vielen Wanderhändler, bei denen man direkt an der Haustür alles von der Armbanduhr bis zum Fisch und sogar Glasperlen bekommt. Doch eben diese Glasperlen, wegen denen ich gekommen bin, finde ich zunächst nicht, ich muss weiterreisen bis Arusha, dem Zentrum des tansanischen Glasperlenhandels. Später finde ich sie auch in Daressalam, bei den *wamachinga*, den Hausierern, die von Haus zu Haus gehen.

Der Handel der *wamachinga* mit Glasperlen fällt nicht sonderlich ins Auge. Glasperlen sind nur eine unter vielen Waren, mit denen sie handeln. Jeder Händler hat sich auf eine bestimmte Ware spezialisiert. Um also in den Wohnvierteln auf einen *mmachinga* zu treffen, der mit Glasperlen handelt, bedarf es schon großen Glücks, zumal fast nur Frauen Perlen kaufen und auch nur Frauen Perlen zu Schmuck verarbeiten. Die Lebenswelten von Männern und Frauen sind in Ostafrika weit

mehr getrennt als in westlichen Gesellschaften, und so kam ich als Mann auch immer dort, wo Perlen in einer exklusiven Frauenwelt in entsprechende Handlungskontexte eingebunden sind, an die Grenzen dessen, was mir zugänglich war. So blieb mir anfänglich sogar verborgen, dass in Daressalam große Mengen von Perlenschmuck getragen werden. Man sieht die Perlen nicht, denn die Frauen tragen sie unter der Kleidung und auch der Handel findet eher verborgen, in der privaten Sphäre statt (dazu S. 153ff.).

Bei meinem ersten Aufenthalt in Tansania verlasse ich Daressalam so bald wie möglich, um weiter nach Arusha zu reisen, wo ich einen regen Handel mit Glasperlen zu finden hoffe. Die Maasai sind nicht nur aus populären Bildern für ihren reichen Schmuck aus Glasperlen bekannt. Jeder kennt vermutlich die Bilder von Maasaifrauen mit dem großen scheibenförmigen und farbenfrohen Halsschmuck – ein Motiv, das immer wieder im Kontext der Tourismuswerbung für Ostafrika auftaucht. So verwenden die Werbekampagnen der Tansanischen Tourismusbehörde seit Jahren als zentrales Image Maasaifrauen in traditioneller Kleidung mit auffälligem Perlenschmuck (Abb.8). In Deutschland ist wohl das Bild einer Maasaifrau



Abb.7: Karte Tansania.

(Quelle: Tanzania Ministry of Tourism)

in der TV-Werbung für Tchibokaffee am geläufigsten, wie es seit 1999 wiederholt variiert worden ist: Eine Maasai mit reichem Perlenschmuck blickt in den Sonnenuntergang in der weiten Savanne (manchmal steht sie sogar in einem Baum, dort, wo bei ähnlich stimmungsvollen Bildern der 1980er Jahre noch Löwen auf einem starken Ast lagen). Glasperlenschmuck in ‚afrikanischer‘ Farbigkeit (die Rottöne dürfen nie fehlen) sind aus dem Dreiklang „Weite, Wildnis und edle Wilde“, wie er in der Reklame für Ostafrika steht, kaum wegzudenken. Perlengeschmückte Maasai sind in verschiedenen globalen Diskursen zum Symbol für ein ursprüngliches und stolzes Afrika geworden.

In Arusha treffe ich auf Menschen, die in unterschiedlichsten Zusammenhängen mit Glasperlen umgehen. In Tansania ist die Region Arusha diejenige mit dem mit Abstand ausgeprägtesten Handel und Gebrauch von Glasperlen. Hauptsächlich die Angehörigen der maasprachigen⁹⁵ Gruppen wie der Ilarus und der Kisonko, die etwa zwei Drittel der Bevölkerung ausmachen, zeichnen sich durch einen ausgesprochen lebendigen Gebrauch von Glasperlenschmuck aus. Aber auch in der materiellen Kultur anderer Gruppen der Region, wie der im Westen lebenden Iraqw⁹⁶ oder Datooga bzw. Barbaig⁹⁷, spielen Glasperlen zumindest bis in die 1970er Jahre hinein eine wichtige Rolle. Heute ist Glasperlenschmuck weitgehend aus dem alltäglichen Gebrauch dieser Gruppen, mit Ausnahme der Barbaig, verschwunden.⁹⁸ In den ländlichen

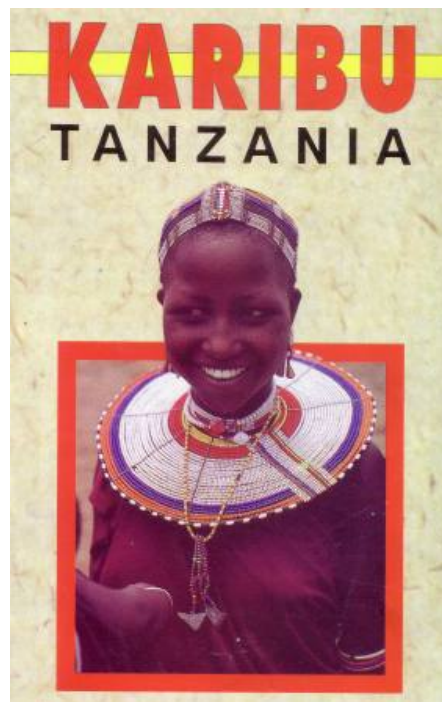


Abb.8: Titelblatt eines Werbeprospekts des Tanzania Tourist Board 1998.

⁹⁵ Maa, eine nilotische Sprache, ist in Kenia und Tansania nach dem Swahili die Sprache mit dem größten Verbreitungsgebiet. 1974 zählte sie etwa 440.000 Sprecher. Das in der Region Arusha gesprochene Maa zählt zur Dialektgruppe des Süd-Maa. Zusammen mit dem Ongamo (Ost-Kilimanjaro) bildet das Maa eine der vier Untergruppen der ostnilotischen Sprachen und gehört damit zum Ost-Sudanesischen und darüber hinaus zum Nilo-Saharanischen (Jungrathmayr & Möhlig (eds) 1983: 152).

⁹⁶ Die Iraqw leben im Westen der Region Arusha. Sie sprechen eine kuschitische Sprache und leben überwiegend als Bauern in den fruchtbareren Gebieten östlich des Grabenbruchs. Mit etwa 400.000 Mitgliedern machen sie gut ein Drittel der Bevölkerung in der Region Arusha aus. Ihr Anteil an der Bevölkerung im urbanen Siedlungsraum Arushas ist dagegen gering.

⁹⁷ Die Datooga oder Tatoga sind im Westen der Region Arusha lebende Hirtennomaden. Ihre Kultur gleicht in vielem der der Maasai, doch sprechen sie eine südnilotische Sprache, die dem Kalenjin und Omotik verwandt ist. Sie selbst bezeichnen sich als Datooga, von ihren Nachbarn sowie von den meisten Menschen in Arusha werden sie jedoch als Taturu bezeichnet. Im tansanischen Zensus von 1967 tauchen sie sowohl unter letzter Bezeichnung wie auch als Barabaig auf. Barabaig ist im engeren Sinn nur einer der sieben Dialekte des Datooga, wird jedoch häufig als Synonym für die gesamte Ethnie verwendet. Die Barabaig waren 1967 mit mehr als 35.000 Sprechern auch die größte Gruppe der Datooga, wogegen die anderen je auf 3.000 bis 6.000 Sprecher kommen (Jungrathmayr & Möhlig (eds) 1983: 68f.).

⁹⁸ Eine von mir im Dezember 1998 durchgeführte Untersuchung in der Gegend um die Orte Katesh und Dareda und auf verschiedenen Märkten zeigte eine im Vergleich zu den Maasai-gebieten ausgesprochen gering ausgeprägte Verwendung von Perlenschmuck. Auch auf den Märkten war kein einziger Perlenhändler anzutreffen.

Siedlungsgebieten der Maasai gehört es dagegen Ende der 1990er zum alltäglichen Bild, Frauen oder *ilmurran* (*olmurrani*, beschnittener junger Mann) mit aufwendigem Perlenschmuck zu sehen. Am auffälligsten sind dabei die *isosin* (sg. *esos*), die großen runden Halsscheiben der Frauen, die *inkeenta pusi* (sg. *enkeene pus*), die Schwertgürtel der *ilmurran* oder deren breite Arm- und Fußgelenkbänder die *ngomeshani* (sg. *engomesha*).⁹⁹ In den urbanen Siedlungsgebieten selbst wird der Glasperlenschmuck nicht so auffällig getragen. Hier leben überwiegend Ilarus, die wie die Kisonko-Maasai Maasprecher sind und auch weitgehend die Kultur der anderen Maasaigruppen teilen. Das Leben in der Stadt bringt insgesamt einen anderen Gebrauch von Glasperlenschmuck mit sich als in den ländlichen Gegenden. Dennoch tragen auch in Arusha die meisten Maasprecher, sei er Pastoralist, Bauer oder Verwaltungsangestellter, irgendein nach außen sichtbares Schmuckstück aus Glasperlen. Am gebräuchlichsten sind bei Männern und Frauen Armbänder – so genannte *emarinai*. Das färbt sogar deutlich auf andere Bewohner Arushas ab. Ein *emarinai* mit den typischen Glasperlenmustern der Region trägt hier fast jeder, der länger in der Stadt lebt, sei es der Entwicklungshelfer, der indische Jugendliche oder der *district commissioner*, der aus dem Süden Tansanias nach Arusha versetzt wurde.

Glasperlen sind in Arusha wie in keiner anderen Stadt Tansanias ständig präsent, sei es im Gebrauch, als Handelsware auf den Märkten oder als Perlenschmuck bei einem der vielen Souvenirhändler. Um jedoch zu erfahren, woher sie kommen, wie sie verwendet werden und wohin sie gehen, muss man genauer nachfragen und beobachten. Ich werde keine eigentlichen Objektbiographien einzelner Perlen aufzeigen – das wäre praktisch gar nicht möglich.¹⁰⁰ Ich werde aber Menschen vorstellen, die in unterschiedlichen Kontexten mit Glasperlen umgehen, so dass auch die Biographie einer einzelnen Perle auf ihren verschlungenen Pfaden imaginiert werden kann. Ich beschreibe einen Warenfluss, an dem wie in einem wirklichen Fluss das einzelne Wasserteilchen nicht wirklich Gegenstand einer Betrachtung sein kann. Es geht um den Verlauf des Flusses, die Quellen, die ihn speisen, die Landschaften, die er durchquert und die

⁹⁹ *Engomesha engeju* ist ein etwa zehn bis fünfzehn Zentimeter breites Band, das oberhalb des Fußgelenks getragen wird und *engomesha enkaina* ist das entsprechende Gegenstück am Handgelenk mit einer Breite von fünf bis zehn Zentimetern. Beide werden nur von *ilmurran* getragen. Sie werden entsprechend der Verjüngung von Arm bzw. Bein zum einen Ende hin trichterförmig etwas enger und liegen eng auf der Haut an. Sie werden permanent getragen.

¹⁰⁰ Vgl. dazu auch das Kapitel über Handel und Produktion der *Böhmischen Perle* (S. 437ff.), in dem ich die Skizze der möglichen Geschichte einer Perle zeichne, die ich in Nairobi fand. Dort diskutiere ich auch ausführlicher das Konzept der Objektbiographie, wie es vor allem in der Volkskunde und seit den späten 1980ern auch in der Ethnologie (Appadurai 1986) bedeutsam ist.

Menschen, die an ihm leben sowie die Veränderungen, die alle zusammen erlebt haben.

Zunächst folge ich der Spur der Perlen zu den Maasaifrauen, die im traditionellen dörflichen Kontext Schmuck aus ihnen fertigen: Will etwa ein junges Mädchen ein Armband für ihren Freund machen, dann besorgt sie sich die Perlen auf der lokalen *mnada*. Eine *mnada* ist ein Viehmarkt, eine Art periodische Viehauktion (im Englischen, z.B. in den Berichten der *District Officer* in der Kolonialzeit spricht man von *cattle auction*), an deren Rand immer auch andere Waren angeboten werden. Der Markt in Mbauda, am Rande Arushas, den ich als erstes vorstellen werde, ist eine solche *mnada*. Hier stehen Händler bzw. Verkäufer mit kleinen mobilen Ständen und bieten Glasperlen an. Von diesen Klein- oder Einzelhändlern (*wachuu-zi*) für Glasperlen gibt es etwa 100 in der Region Arusha. Nur die wenigsten haben einen Gehilfen (*msaidizi*) oder Verkäufer (*mwuzaji*), der ihren Stand auf dem Markt betreut. Die *wachuuzi*, die sich einen Verkäufer leisten können, gehören zu den größeren und etablierten Händlern. Einige wenige von ihnen sind auch als Großhändler oder Importeure tätig. Etwa zwei Dutzend der Händler importieren ihre Perlen selbst, von denen vier auch Großhandel betreiben. Sie alle beziehen ihre Perlen aus Nairobi, von einem einzigen Importeur für Glasperlen. Dieser wiederum importiert über Mombasa tschechische Perlen und hatte mehr als zehn Jahre in den 1980er und 1990er Jahren quasi ein Monopol auf den Import von Glasperlen nach Kenia – in Tansania gab es in dieser Zeit gar keinen offiziellen Importeur, so dass das Monopol auch Tansania mitumfasste. Ende der 1990er Jahre, zur Zeit meiner Feldforschung, herrschte eine Zeit des Aufbruchs und des Wandels im Perlenhandel. Neue Handelswege, neue Formen des Handels, neue Handelswaren und auch neue Abnehmer traten in Erscheinung. Die gesamte Situation war komplexer und facettenreicher als jemals zuvor.

Die Personen, die ich vorstellen werde, agieren überwiegend im afrikanischen Kontext. Bei der Betrachtung des europäischen Teils der Spur der Perlen stehen historische Entwicklungen und Aspekte im Vordergrund. Dabei geht es mir hauptsächlich um eine sozialgeschichtliche Sicht auf die Lebensbedingungen der Menschen im Fichtelgebirge, Gablonz und an anderen Orten. Sie ergeben in einem komplexen Zusammenspiel den Hintergrund für den Handel und den Umgang mit Perlen durch Menschen in Arusha.

Allein schon in Arusha selbst sind es fast ein Dutzend Personen, die im Rahmen meiner Forschung wichtige Rollen spielen. Als erstes muss eine Person genannt werden, die kein Händler, aber mir ein unentbehrlicher

Helfer war: Boniphace¹⁰¹, ein junger Ilarus. Heute betreibt er einen kleinen Frisörsalon, 1997 war er auf der Suche nach Arbeit und wurde für mich Assistent und Kamerad. Weiter sind da Mama Nasieku, eine starke, kluge Frau und überaus erfolgreiche Händlerin; Philemon, ein sympathischer junger Mann, der bereits die ersten Sprossen auf der Erfolgsleiter als Händler erklimmen hat; Shabbir M. Abdaiali und sein Vater, die einen Curioladen betreiben und deren lebenswürdige Art wohl auch Teil ihres geschäftlichen Erfolges ist. Ebenso freundlich und offen begegneten mir die Essajee-Brüder und ihr Vater, auch sie wie die Abdaialis Bohras, also Angehörige einer kleinen und in Ostafrika überaus erfolgreichen schiitischen Minderheit. Weiter ist da die Familie Esmail, die früher eines der zwei großen Perlungeschäfte in Arusha betrieben. Andrew, ein Konditor und Perlungroßhändler aus Kampala, ist ein weiterer wichtiger Akteur. Vergeblich versuchte er auf Arushas Märkten sein Glück mit indischen Perlen.

In Monduli, etwa 40 km westlich von Arusha, lebt der ehemalige Perlenhändler Mzee Ali. *Mzee* ist im Swahili die respektvolle Anrede für einen alten Mann. Bei Ali, von dem es heißt, er sei über 100 Jahre alt, ist sie Teil des Eigennamens geworden. Noch zu Zeiten der deutschen Kolonialherrschaft kam er als kleiner Junge nach Tanga, von wo er später nach Arusha ging. Mit Packeseln zog er bis zum Ngorongorokrater und verkaufte Glasperlen und einfache Haushaltswaren an die Maasai.¹⁰²

Es wären noch viele andere zu nennen, so auch die, die nur in den Erzählungen meiner anderen Informanten auftauchen, so wie Esmail Ismael der Großhändler in Arusha war und von dem Ali seine Waren bezog. Er war über Jahrzehnte der größte Einzelhändler in Arusha. Ebenso wie Ali war er bereits in der deutschen Kolonialzeit nach Tanganjika gekommen, sein Name findet sich sogar in den frühen Ausgaben des deutschen Kolonialatlas. Ismael, ein Ismaili, verließ wie fast alle seiner Glaubensgenossen das sozialistische Tansania, als die Bedingungen für Unternehmer unerträglich

¹⁰¹ Boniphace ist kein Pseudonym, doch in anderen Fällen verwende ich nicht die wirklichen Namen; wo es möglich ist, beschränke ich mich darauf, nur Vornamen zu verwenden. Viele Personen lassen sich anhand meiner Beschreibungen recht einfach identifizieren. Aber es geht in dieser Arbeit oft um Geschäftliches, in Ausnahmen auch um Grenzbereiche der Legalität, etwa dort, wo Schmuggel oder Hehlerei Gegenstand der Betrachtung sind. Immer aber bildet ein Vertrauensverhältnis zwischen den Informanten und mir die Grundlage für den Informationsaustausch. Bereits Max Weber weist auf die zentrale Rolle hin, die Vertrauen als Grundlage allen Handels spielt, gleiches gilt für das Reden über Handel. Immer musste ich mir dieses Vertrauen erwerben, kaum einmal brachte das erste Gespräch, in dem ich noch gänzlich Fremder war, verwertbare Informationen. Jetzt aber mache ich die Informationen, die ich erhielt, gänzlich Fremden zugänglich. Ein Widerspruch, den ich nicht lösen kann.

¹⁰² Vgl. dazu Dobler & Vierke 2001.

wurden. Heute sind im Handel mit neuen Glasperlen in Tansania keine Inder¹⁰³ mehr beteiligt.

Meine Beschreibungen beginnen und enden in Arusha. Ich werde also zunächst Stadt und Region Arusha einführen. Von der Gegenwart und von einzelnen Personen ausgehend ergeben sich Fragen nach anderen Orten, nach Entwicklungslinien und nach Einordnungen in globale und historische Kontexte. Diese werde ich dann in einzelnen Kapiteln verfolgen, um immer wieder nach Arusha und in die Gegenwart zurückzukommen.

6.2 Arusha

Die Stadt Arusha ist Verwaltungssitz der gleichnamigen Region, die mit 82.428 km² die größte Region Tansanias ist. Das Stadtgebiet selbst umfasst 93 km² mit einer Bevölkerung von heute mehr als 250.000 Einwohnern. Die Stadt blickt auf ein rasantes Wachstum in den letzten 50 Jahren zurück – 1948 zählte man gerade einmal 5.300 Einwohner. Die Geburtenrate liegt gegenwärtig bei etwa 3,5%, das Gesamtwachstum der Bevölkerung ist aufgrund des Zuzugs aus ländlichen Gebieten weit höher und soll gar bei neun Prozent liegen.¹⁰⁴

Arusha liegt am Fuß des Meru, dem mit 4.566m zweithöchsten Berg Tansanias. Das eigentliche Stadtzentrum erstreckt sich etwa zwischen 1.400 und 1.500m Höhe. Durch das fortgesetzte Wachstum der Stadt dehnt sich diese immer weiter vor allem in die Ebene und in Ost- und Westrichtung um den Meru aus. Die Stadt Arusha gliedert sich in insgesamt 17 Shehia (Stadtteile), die als administrative Einheit vom Distrikt Arusha gefasst werden. Dieser wiederum bildet zusammen mit den Distrikten Arumeru, Monduli, Karatu und Ngorongoro die Region Arusha, mit über 1,2 Millionen Einwohnern.¹⁰⁵

Aufgrund der Höhenlage herrscht in Arusha das ganze Jahr über ein moderates Klima. Zwei Regenzeiten (Februar - März und August - Oktober) und Wasser von den Berghängen sorgen für eine weitgehend stabile Versorgung mit Wasser, wobei Engpässe angesichts der großen Bevölkerungszahl und des Ausbleibens der Regenzeiten 1997/98 für eine ange-

¹⁰³ In den englischsprachigen Diskursen in Ostafrika hat sich seit der Unabhängigkeit zunehmend die Bezeichnung *Asians* anstelle von *Indians* durchgesetzt. Seit der Trennung Indiens und Pakistans fällt es vor allem Muslimen schwer, sich uneingeschränkt mit einer als indisch bezeichneten Abstammung zu identifizieren. Ich bin mir der Problematik bewusst, ziehe es aber aus Gründen der Übersichtlichkeit vor, im Deutschen insgesamt von Indern zu sprechen.

¹⁰⁴ Der tansanische Bevölkerungszensus von 2002 nennt für das eigentliche Stadtgebiet von Arusha eine Gesamteinwohnerzahl von 282.712, die sich auf 72.444 Haushalte verteilen (National Bureau of Statistics 2003: www.tanzania.go.tz/districts/arusha.htm, Stand 03.11.03).

¹⁰⁵ NBS 2002: www.tanzania.go.tz/census/arusha.htm.

spannte Lage zu Beginn meines ersten Aufenthalts gesorgt hatten. Dem prosperierenden Tourismusgeschäft tat dies aber bisher keinen Abbruch: Arusha ist Ausgangspunkt für den Großteil der tansanischen Safaritouristen, auf dem Weg in die nahe gelegenen Nationalparks und *conservation areas*: Serengeti, Ngorongoro, Kilimanjaro, Arusha, Makujuni, Tarangire etc. 1996 besuchten mehr als 250.000 Touristen Arusha. Gleich nach der Entwicklungshilfe ist die Tourismusbranche der wichtigste Devisenbringer für Tansania. Zahlreiche Entwicklungsprojekte für Tansania haben ihren Sitz oder ihre Büros in Arusha. Bedeutend für die Ökonomie der Stadt wie auch ihr Erscheinungsbild ist das *Arusha International Conference Centre (AICC)* gleich neben der alten deutschen *boma*, ehemaliger Verwaltungssitz und Festung. Im AICC sind unter anderem das *East African Secretary*, das *Eastern and Southern African Management Institute (ESAMI)* und das *International Rwanda Tribunal* untergebracht.

Unweit des AICC und der *boma* markiert der Clock Tower das alte Zentrum der Stadt. Nur wenige Meter vom Clock Tower entfernt finden sich unter einigen großen Bäumen die Souvenrhändlerinnen, auf die ich später ausführlich eingehen

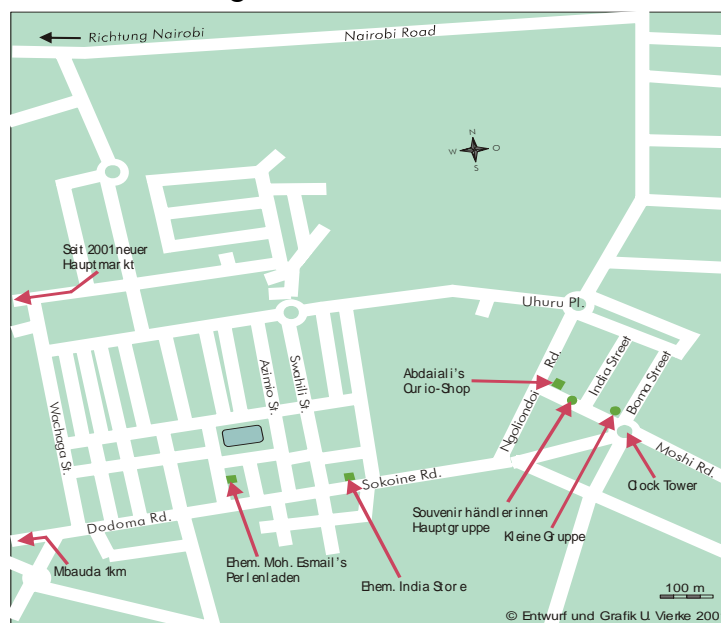


Abb.9: Stadtplan Arusha.

werde, ebenso wie die Curioläden der Abdaialis und Ajmeri. Von den Dächern der umliegenden Häuser kann man bei klarer Sicht weit nach Süden in die Savanne hinausblicken. Dreht man sich um, so kann man zum Gipfel des Meru heraufblicken, meist ist er aber in Wolken gehüllt, im Osten befindet sich der schneebedeckte Kilimanjaro und im Westen und Süden endloses Grasland mit kleinen abgeflachten Hügeln, das Gebiet der Maasai. Der graue Bergriese Meru¹⁰⁶ zeigt sich das ganze Jahr über an

¹⁰⁶ Der Meru ist ein ruhender Vulkan, dessen Zentralgipfel sich bis auf 4.566m erhebt. Die Ebenen, die den Meru umgeben, liegen auf einer Höhe von etwa 1.200m über NN. Die bewohnten Hänge steigen sanft bis auf etwa 2.100m an. Darüber steigt mit etwa 30° (Kili-

seinen Hängen in üppigem Grün, das schon wenig oberhalb der ost-westlich verlaufenden Nairobi Road jegliche Anzeichen der dennoch dichten Besiedlung verschluckt. Hier leben die Ilarus, Bauern wie ihre östlichen Nachbarn, die Meru. Im Nord-Westen kann man noch einen Blick auf grüne Zipfel Farmlands erhaschen. Hier bauen zumeist weiße Farmer auf riesigen Farmen Kaffee an.

Arusha ist eine Stadt der Kontraste. Viele der zahlreichen Facetten dieser Stadt haben mittelbare oder unmittelbare Bezüge zum Handel mit Glasperlen bzw. dem Handel mit Glasperlenobjekten: Z.B. die *ilayoik*, die noch unbeschnittenen jungen Männer der Ilarus, die Ende 1997 fast jede Nacht auf der Nairobi Road zusammenkommen, um singend und tanzend zum Initiationslager am Stadtrand zu ziehen.¹⁰⁷ Innerhalb der folgenden Monate werden sie beginnen, Perlenschmuck zu tragen, den ihre Freundinnen ihnen nach und nach fertigen. Und sie werden ebenso wie die Altersgruppen vor ihnen versuchen, sich von ihren Vorgängern im Schmuck abzugrenzen. Sie werden andere Farben und vielleicht sogar neue Formen favorisieren. Für die Ilarus ist der Beginn einer neuen Beschneidungsphase ein sehr wichtiges Ereignis, von dem aber außerhalb der Region kaum noch jemand etwas mitbekommt. Gleichzeitig ist Arusha ein Ort, der wegen des Arusha-Tribunals in den Nachrichten aller Welt auftaucht. Die etwa hundert Mitarbeiter der UN, die für das Tribunal arbeiten und in Arusha leben, wissen kaum etwas darüber, was die anderen Bewohner der Stadt bewegt. Aber obwohl sie in einer abgehobenen, isolierten Welt leben, haben auch sie ihre Rolle im Handel der Glasperlen. Gleich nach den Jagdtouristen zählen sie zu den zahlungskräftigsten Kunden im Souvenir- und Curiohandel. Der

manjaro 8°) steil der Hauptgipfel an. Seine östliche Wand wurde bei einem Ausbruch weggesprengt und gibt den Blick auf den etwa 2.700m hoch gelegenen Kraterboden frei. Rund um den Hauptgipfel erheben sich noch einige kleinere wie Ngurdoto, Duluti, Oldonyo Sambu und der kleine Meru (Spear 1997:2).

¹⁰⁷ Der wichtigste Zyklus in der Gesellschaft der Larusha ist der Altersklassenzyklus der Männer. Solange Jungen bzw. junge Männer noch nicht beschnitten sind, werden sie als *ilayoik* (sg. *olayoni*) bezeichnet. Nach der Beschneidung folgt die Zeit als *olmurrani* (pl. *ilmurrani*), die Zeit als Krieger. Ist diese zu Ende, wird der Mann durch die Zeremonie des *olng'eshar* zum *olmoruak* (pl. *ilmoruak*) einem erwachsenen Mann oder einem *junior elder* wie man diese Stufe im Englischen bezeichnet, ihr folgt schließlich noch die Stufe als *oltasati* (pl. *iltasati*), einem Ältesten. Der Übergang zwischen den Altersstufen wird in einer gemeinschaftlichen Zeremonie begangen. So z.B. der Beschneidung, die in kleinen Gruppen am Heimatort nach der Zeremonie der Ausrufung einer neuen Altersklasse (*embolosati*), durchgeführt wird. Durch die Beschneidung werden *olayoik* zu *olmurrani*. Die jungen Männer, die an meinem Haus vorbeigehen, sind im Schnitt Anfang Zwanzig. Die ältesten 25 oder 26. Jetzt, als *olayoik*, tragen sie kaum Schmuck. Lediglich einfache Armreifen, aus Metall oder mit Perlen bestückte (oft in den Farben der Rastafari) und einfache Halsketten. Nach der Beschneidung wird sich das ändern. Dann werden ihre Freundinnen ihnen nach und nach Arm- und Fußbänder (beide werden im Maa als sg. *engomesha*, pl. *ngomeshani* bezeichnet) und anderen Schmuck mehr fertigen (Spear 1997 und eigene Beobachtungen 1997/98).

eine oder andere von ihnen schmückt sein vorübergehendes Heim in Arusha mit Curios, allem voran mit *isosin*, den Halsscheiben aus Glasperlen.

In und um Arusha herum leben sehr verschiedene Gruppen: Kisonko-Maasai, Ilarus, Meru aus der ländlichen Umgebung der Stadt und eine städtische Bevölkerung verschiedenster Herkunft wie Chagga oder Pare. Arusha ist eine relativ junge Stadt, die auf kaum mehr als 100 Jahre Geschichte zurückblicken kann. So sind denn auch alle Gruppen, die hier leben, erst in nicht allzu ferner Vergangenheit in das Gebiet um den Mt. Meru gekommen.

Die Maasai begannen im 18. Jh., aus dem Norden kommend die Savannengebiete westlich und südlich des Meru zu besiedeln. Zuerst waren es maasprachige Parakuyo, die in ein weitgehend unbesiedeltes Gebiet kamen. In der ersten Hälfte des 19. Jh. mussten sie nach schweren Kämpfen den militärisch erfolgreicheren Kisonko-Maasai weichen. Merubauern siedelten ab dem 18. Jh., vom Kilimanjaro kommend, an den östlichen Hängen des Meru. Ihnen folgten in den 1830er Jahren agro-pastorale Maasai, die Ilarus, die sich an den südwestlichen Hängen des Meru niederließen. Zuletzt kamen um die Jahrhundertwende die weißen Kolonialherren und in ihrem Gefolge weiße Farmer, indische Arbeiter und Händler und Afrikaner verschiedenster Herkunft. Zur Bevölkerung des eigentlichen Stadtgebiets zählen kaum Maasai oder Ilarus. Hier leben Menschen aus allen Teilen Tansanias, die in der Verwaltung und der Wirtschaft ein Auskommen finden, ebenso wie Inder, die fast den gesamten ökonomischen Mittelstand stellen. Zu guter Letzt sind noch die zahlreichen Weißen zu erwähnen, die das Bild im Stadtkern mitprägen; unter ihnen sind nur noch einige wenige Farmer zu finden. Die meisten der Weißen, die man in der Stadt trifft, sind Touristen oder *expatriates*. Die Touristen wohnen in Lodges in der Umgebung von Arusha. Die *expatriates* arbeiten entweder für die UN, Entwicklungshilfeorganisationen oder kirchliche Missionen. Die meisten leben in den reicheren Siedlungen, die sich rund um das Stadtzentrum gruppieren.

Die zentralen Orte meiner Forschung liegen im eigentlichen Stadtzentrum rund um den Clock Tower mit seinen Souvenir- und Curioshops und Büros. Hier finden sich Ilarusfrauen, die mit Souvenirs handeln, ebenso wie indische Curiohändler. Um zu erfahren, wo die Glasperlen selbst gehandelt werden, muss man das Stadtzentrum verlassen und sich zu einer *minada*, einem der periodischen Märkte am Rand von Arusha oder in den ländlichen Gebieten begeben. Einer der drei größten dieser Märkte befindet sich etwa 2 km vom Stadtzentrum entfernt im Stadtteil Mbauda. Seine Geschichte und den Perlenhandel, wie er heute dort stattfindet, werde ich nach dem folgenden Überblick über die *minada* im nächsten Kapitel vorstellen.

7 *Wafanya Biashara wa Shanga* – Perlenhändler in Arusha

Es gibt kaum Gesellschaften in dieser Welt, in denen Glasperlenschmuck eine so große Rolle spielt wie bei den Maasai. Dabei handelt es sich um eine relativ rezente Entwicklung seit dem Ende des 19. Jh. Glasperlen waren schon lange vor der Ankunft der Maasai ein wichtiger Handelsartikel in Ostafrika. Doch selbst als sie im 19. Jh. eines der drei wichtigsten Handelsgüter im ostafrikanischen Karawanenhandel werden, verwenden die Maasai im Gegensatz zu vielen ihrer Nachbarn selbst kaum Glasperlenschmuck. Warum dies so war, lässt sich zum Teil aus der Handels- und Wirtschaftsgeschichte der Region erklären. So geht etwa die Vermarktung der Glasperlen in der Kolonialzeit mit der Marktdurchdringung der lokalen Agrarproduktion einher. Die Ilarus widersetzten sich dieser aber bis weit in die 1930er vehement und verweigern den Anbau von Cashcrops. Auch die heutigen Handelsstrukturen sind erst vor dem Hintergrund dieser Geschichte verständlich. So markiert der Markt in Mbauda nicht nur die Grenze zwischen Stadt und Land sondern auch zwischen den Siedlungsgebieten der Ilarus und Kisonko, sowie zwischen Bauern und Viehhaltern. Die genannten Elemente prägen nicht nur Strukturen, sie werden gleichsam in den Biografien und Handlungsorientierungen verschiedener Händler manifest – fünf dieser Biografien werden exemplarisch Laufe dieses Kapitels angeführt.

Die Region Arusha ist durchzogen von einem dichten Netz von *minada*. Auf ihnen wird zwar fast überall noch überwiegend Vieh verkauft, doch reine Viehmärkte sind sie nie gewesen. In der britischen Kolonialzeit werden diese institutionalisierten Märkte stark von der kolonialen Administration gefördert. Hauptzweck ist es, den Handel mit Vieh unter staatlicher Aufsicht stattfinden zu lassen und somit vor allem eine seuchenhygienische Kontrolle zu ermöglichen. Die Erhebung von Steuern und Gebühren steht dabei nie im Vordergrund. Von Anfang an werden neben Vieh auch andere Waren auf den *minada* angeboten. Doch wirklich bedeutsam wird das allgemeine Angebot in der postkolonialen Zeit erst wieder, als die Versorgung mit Waren im Zuge der umfassenden Wirtschaftsreformen nach 1986 deutlich besser wird. Von dieser Zeit an entsteht auch erst ein nennenswerter Handel mit Glasperlen auf den *minada*, doch bleibt die Versorgung mit größeren Mengen an Glasperlen für die Händler bis 1992 noch sehr

schwierig. Im Jahr 1984 sind es gerade einmal ein gutes Dutzend Händler, die in der Region Arusha Glasperlen verkaufen. Seitdem hat die Zahl stetig zugenommen. In der zweiten Hälfte der 1990er verdoppelt sich die Zahl der Perlenhändler, wie alle Händler übereinstimmend berichten, die schon länger im Geschäft sind. 1998 gab es in und um Arusha schließlich mehr als 100 Glasperlenhändler. Allein in Mbauda sind es regelmäßig 16 und mehr, in Kisongo etwa 14 und auf der größten *mnada* in Ngaramtoni sogar 26. Mein Eindruck war zwar, dass der Markt gesättigt ist, doch waren die Händler durchaus optimistisch, dass die Nachfrage auch in absehbarer Zukunft weiter steigen würde. Der Zustrom an Neueinsteigern im Perlenhandel versiegt jedenfalls nicht. Neben Maasai und Barbaig, die zusammen etwa Dreiviertel der Nachfrage nach Perlen in der Region Arusha abdecken, gibt es weitere wichtige Nachfragemärkte etwa in der Souvenirfertigung.¹⁰⁸

Im Jahr 1998 gibt es insgesamt dreißig *minada* in der Region Arusha. Davon finden die zehn im südlichen Simanjiro fern der Stadt Arusha gelegenen einmal im Monat statt. Die *minada* in der näheren Umgebung von Arusha finden wöchentlich statt. Rechnet man den Markt in Mbauda auch mit zu den *minada*, dann ist er der einzige, der zweimal wöchentlich stattfindet. Zu den Märkten in der Nähe Arushas reisen die meisten Händler am Markttag von ihrem Heim aus an, was bei den meisten Märkten aufgrund der guten Verkehrsverbindung mit den *madaladala*, den Kleinbussen im öffentlichen Nahverkehr, gut möglich ist. Ist die tägliche Rückkehr nicht möglich, wie dies z.B. bei den *minada* im Simanjiro der Fall ist, dann reisen sie meist am Vortag an und übernachten am Marktort.

¹⁰⁸ Die Zahlen und weitere Informationen beruhen auf eigenen Beobachtungen und auf Gesprächen mit Händlern (so z.B. einem Interview mit Meliyo Laiser vom 22.12.97).

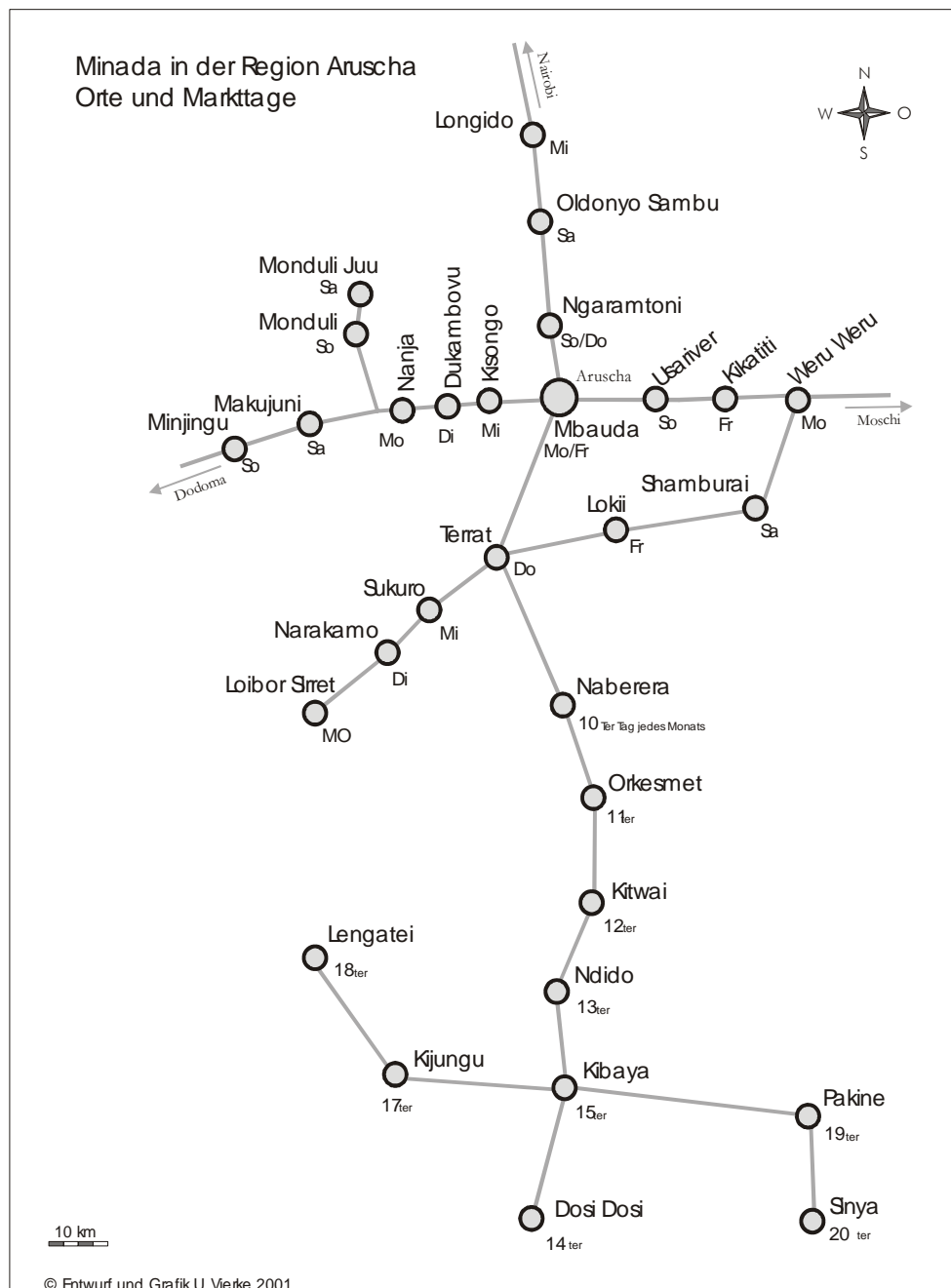


Abb.10: Die *minada* in der Region Aruscha und die jeweiligen Markttag.

Die Abfolge der Märkte ist zwischen den einzelnen Orten so abgestimmt, dass sich insgesamt fünf Marktzyklen ergeben. Die Händler sind frei in ihrer Entscheidung, zu welchem Markt sie gehen, es gibt also z.B. keine Lizenzen für bestimmte Märkte oder einen Zyklus. Es gibt kaum einen Händler, der sich nur auf einen Markt verlässt. Einige Händler wechseln durchaus zwischen den einzelnen Marktzyklen. Doch unterhält man sich mit den

Händlern, so sagen sie von sich selbst oder über andere, dass sie diesem oder jenen Zyklus folgen.

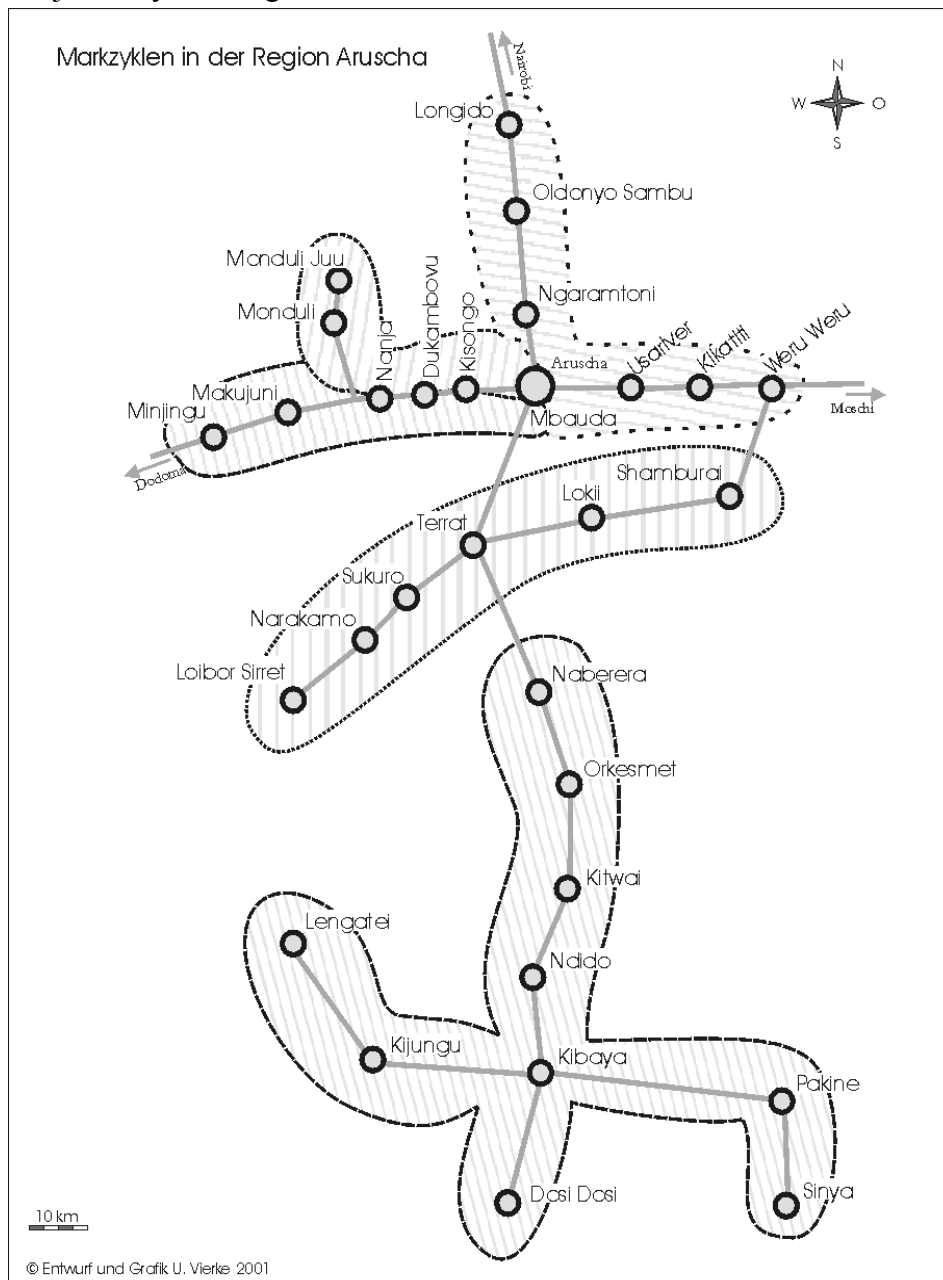


Abb.11: Marktzyklen in der Region Arusha.

Die größten Märkte sind die in Mbauda, Ngaramtoni und Duka Bovu. Sie ziehen an jedem Markttag hundert und mehr Händler sowie mehrere Tausend Marktbesucher an. Die kleinen *minada* in den abgelegenen Orten haben aber immer noch selbst an schlechten Tagen zwei oder drei Dutzend Stände und im Lauf des Tages einige Hundert Besucher.

7.1 Markt in Mbauda

Der Markt von Mbauda ist einer der größten und ältesten Märkte im tansanischen Maasaigebiet. Mit mehr als einem Dutzend Glasperlenhändlern ist er auch einer der wichtigsten Orte für meine Spurensuche nach dem Weg der Perlen. An der Stadtgrenze von Arusha gelegen, markiert der Markt einen Grenz- und Kontaktbereich zwischen verschiedenen Gruppen und Siedlungsgebieten. Der Standort des Markts hat sich in den letzten zwei Jahrzehnten immer weiter vom alten Stadtzentrum entfernt, entsprechend der sich weiter ins Umland hinauschiebenden Stadtgrenze. Auf dem Markt kommen die Ilarusbauern aus den höheren Lagen mit pastoralistischen Ilarus der tiefergelegenen Savannengebiete und verschiedensten Händlern zusammen. Sowohl Angebot als auch die Besucher lassen bereits auf den ersten Blick erkennen, dass dieser Markt eine gänzlich andere Aufgabe hat als die Märkte im Stadtgebiet, wie etwa der alte Hauptmarkt oder der neue Markt im Stadtteil Levalos. Mbauda ähnelt eher einer *mnada*, einem der ländlichen Viehmärkte der Maasai. Die angebotenen Produkte in Mbauda zielen vielfach, etwa im Fall der Glasperlen, ausschließlich auf eine lokale Nachfrage durch Maasai bzw. Ilarus.

Nach einer Beschreibung des Marktes, seiner Lage, seiner Struktur und dessen, was alltägliches Marktgeschehen auszeichnet, werde ich die Geschichte des Marktes skizzieren und vertieft auf den Handel mit Glasperlen eingehen. Am Beispiel des Marktes von Mbauda können grundsätzliche Funktionen von Märkten und Abläufe aufgezeigt werden. Ausgehend von der Annahme, dass Händler Mittler an Grenzen sind, stellt sich z.B. die Frage, welche geographischen oder kulturellen Räume in Mbauda aneinander grenzen.

Das *daladala* zum Mbauda Markt fährt zunächst südlich bis auf die Sokoine Road und dann die Dodoma Road weiter stadtauswärts. Nach etwa zwei Kilometern gelangt man, kurz bevor der Stadtrand erreicht ist, an eine Kreuzung, an der nach links eine unbefestigte Straße nach Südwesten abzweigt. Diese Straße führt nach weiteren 500m zum Markt von Mbauda, in südlicher Richtung weiter nach Ola Siti Garden, einem beliebten Ausflugsort, und dann weiter in das Siedlungsgebiet der Maasai zu Orten wie Oljoro. Der Markt liegt also unmittelbar im Übergangsbereich zwischen urbanen Strukturen und der Maasaisteppe, dem Siedlungsgebiet pastoraler Ilarus und Kisonko. Der Übergang zwischen den zwei stark kontrastierenden Lebensräumen, die sich nicht nur in Bezug auf ihre kulturelle Prägung stark unterscheiden, erfolgt hier abrupt ohne größere Übergangszonen.

In Mbauda findet der Markt erst seit Anfang der 1990er Jahre statt. Davor ist er in Unga Limited, einem nach der dortigen großen Getreidemühle benannten Stadtteil Arushas, angesiedelt. Der Markt gerät zunehmend in Platznot und muss schließlich an den Stadtrand nach Mbauda verlegt

werden. Im Zuge des rasanten Flächenwachstums der Stadt ist Unga Limited jedoch längst nicht mehr Randbereich, sondern umgeben von dichter Besiedlung. Das weiterhin fortschreitende Wachstum der Stadt in den letzten Jahren lässt vermuten, dass dem Markt auch hier bald wieder ein ähnliches Schicksal bevorsteht.

An jedem Markttag, auch in der Regenzeit, wenn der Markt im Schlamm zu versinken droht, kommen Hunderte von Besuchern nach Mbauda. Der staatlich organisierte „Ziegen-Markt“ (so seine Bezeichnung in den offiziellen Dokumenten) von Mbauda, dient zahllosen Ilarus nicht nur zum Kauf und Verkauf, sondern ist weit über seine rein wirtschaftliche Funktion hinaus ein soziales Ereignis, Treff-

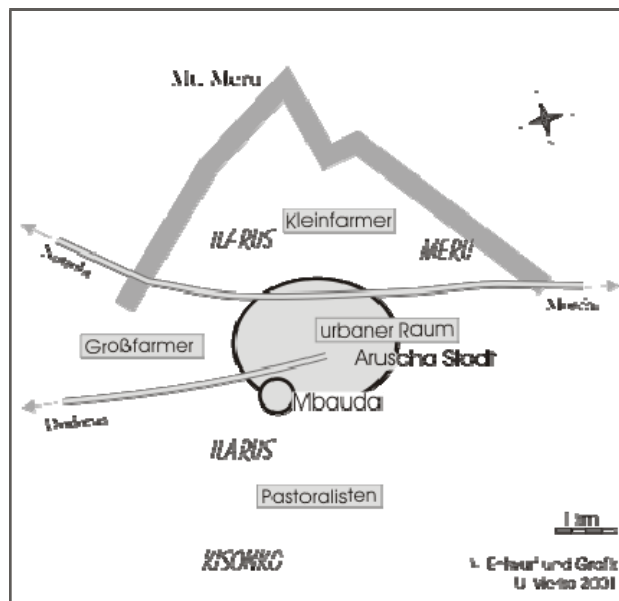


Abb.12: Siedlungs- und Wirtschaftszonen am Meru.

punkt und Ort der Kommunikation. Seine Lage ist verkehrstechnisch günstig – die Dodoma Road ist neben der Nairobi-Moshi Road die Hauptverkehrsader Arushas. Der Markt liegt auf der Grenze zwischen urbanen und ruralen Räumen, zwischen dem dichtbesiedelten fruchtbaren Siedlungsgebiet der Ilarus und der dünnbesiedelten kargen Savanne der Kisonko-Maasai. Mbauda ist Ort eines vielfältigen Austausches zwischen den agrarischen Ilarus, die an den Hanglagen des Meru siedeln, den in der Savanne lebenden pastoralistischen Ilarus und spezialisierten Händlern, die keiner der beiden Gruppen angehören. Die Marktbesucher selbst sind alle Maasprecher. Mbauda liegt noch ganz klar im Stadtgebiet Arushas: Es ist Teil des urbanen Raumes – doch Stadtbevölkerung, sieht man einmal von den Händlern ab, trifft man hier nicht. Diese kaufen auf dem großen permanenten Markt im Zentrum der Stadt, in den umliegenden Geschäften oder in ihrem jeweiligen Viertel in den Kiosken und auf den dortigen kleinen Märkten für Gemüse etc. In Mbauda sieht man nur Ilarus aus den ruralen Siedlungen am Rande Arushas. Bemerkenswert ist, dass man hier kaum Kisonko-Maasai antrifft. An ihrem Schmuck erkennbar, sind fast alle Besucher Ilarus, ob sie als Bauern in den höheren Lagen leben oder als Pastoralisten in der südlichen, semiariden tiefer gelegenen Savanne.

Links und rechts neben der Straße, die am Markt vorbeiführt, sind einfache Bretterbuden errichtet. Hier haben Aufkäufer, neben Teeküchen und Metzgern ihren Platz. Letztere sind gesetzlich dazu verpflichtet, nur in festen Gebäuden, die zumindest minimalen Hygienestandards genügen, zu verkaufen. Weitere feste Gebäude finden sich an den Seiten des rechteckigen Marktplatzes. Sie beherbergen Gasthäuser und Bars. Die von einem hohen Zaun umgebene Polizeistation am Rande des Marktplatzes ist ein neues, im modernen Stil erbautes Zementgebäude. Das Marktcarré selbst ist ein unbefestigter Platz ohne dauerhafte Konstruktionen. Außerhalb der Markttag gleich es, besonders in der Regenzeit, einem von Panzern durchfurchten Übungsplatz. Bei Regen versuchen die Händler, durch kleine Gräben und Dämme das Wasser abzuleiten, um so zumindest eine kleine Fläche trocken zu halten. Auf dem Höhepunkt der Regenzeit, wenn der Boden von wochenlangem Regen aufgeweicht ist, wird ein Gang über den Markt zum Hürdenlauf, Grabenspringen und Balancieren auf glitschigen Wällen zwischen den Ständen. Die Händler suchen notdürftigen Schutz unter Planen und Regenschirmen. Nass geregnet und durchgefroren warten sie auf hastige Kundschaft, die versucht, möglichst schnell die nötigen Einkäufe hinter sich zu bringen. Auf den wenigen halbwegs trockenen und festen Pfaden versucht ein jeder, so schnell wie mögliche voranzukommen. Ein ruhiges Verweilen vor den einzelnen Ständen ist kaum möglich, ohne dass man andere Marktbesucher behindert oder zum Ausweichen in den tiefen schwarzen Morast zwingt. In dieser Zeit geht die Zahl der Marktbesucher, aber auch die der Händler zurück. Nach mehreren Tagen mit heftigem Regen sind an einem Freitag Vormittag im März 1998 kaum zwei Dutzend Händler mit ihren Ständen präsent. In der Trockenzeit dagegen sind gegen zehn Uhr bereits mehrere hundert Händler und Passanten auf dem Markt. Das rege Treiben hält etwa bis 14 Uhr an, um dann bis 16 Uhr stetig abzunehmen. Zwischen 17 und 18 Uhr haben auch an guten Tagen die meisten Händler den Marktplatz wieder verlassen. In der Regenzeit beginnen einige Händler sogar erst zur Mittagszeit missmutig mit dem Aufbau ihrer Stände, und um 17 Uhr kann der Markt auch schon wieder fast leer sein. Die Stimmung, nicht nur der Händler, passt sich in dieser Zeit den äußeren Bedingungen an. Alles wirkt gedrückt, grau und klamm.

In der Regenzeit ist der Weg zum Markt für fast alle, seien sie Händler oder Marktbesucher, ein beschwerliches Unterfangen. Keiner der Händler, die ich kenne, hat einen eigenen Wagen und auch Fahrräder sind weit weniger verbreitet als ich das etwa aus der Côte d'Ivoire kenne. In der Trockenzeit kann man durchaus von guten Verkehrsanbindungen in und um Arusha sprechen. In der Regenzeit kann das aber selbst für die, die mit dem *daladala* nach Mbauda anreisen, ein beschwerlicher Weg sein. Die Perlenhändler haben es da noch mit am leichtesten. Ihr Stand (Abb.13 auf S. 80)

aus ein paar Stecken und die gesamte Ware lassen sich zu einem handlichen Ballen von 60 bis 80 cm Durchmesser schnüren, der sich problemlos tragen und im oder auf dem *daladala* verstauen lässt. Zusammen mit dem Fußweg zum *daladala*, dem Umsteigen im Zentrum, der Wartezeit, bis dort der Bus ausreichend besetzt ist und abfährt, dem Aussteigen, Abladen und dem dann recht kurzen Weg zum eigentlichen Markt, kann allein die Anreise für einen Händler schon zwei Stunden in Anspruch nehmen, wobei der Markt in Mbauda noch zu den am leichtesten erreichbaren zählt.

Ein Teil der Leistung des Händlers im Perlenhandel besteht darin, dass er, manchmal unter großen Mühen, Zugang zu den Absatzmärkten findet. Bei weitem nicht alle Händler sind z.B. bereit, mehrtägige Reisen zu entlegenen Märkten in Kauf zu nehmen. Unter denen, die dies tun, ist wiederum der im Vorteil, der die günstigsten Reisemöglichkeiten findet. Zum Markt in Mbauda ist der Zugang dagegen so einfach, dass über diesen Faktor keine Konkurrenz möglich ist.

Auf dem Markt angekommen sucht sich jeder einen möglichst guten Platz. Mit Ausnahme derer, die eine der umstehenden Bretterbuden mieten, hat keiner der Händler einen Anspruch auf einen festen Platz. Stammplätze gibt es in Mbauda keine. Fragt man die Händler, so sagen sie, dass jeder seinen Stand dort aufschlägt, wo es ihm gerade am günstigsten erscheint. Das klingt deutlich flexibler, als es in der Praxis gehandhabt wird. Die meisten Händler breiten ihre Waren aber immer in der gleichen Ecke aus, sie sind in diesem Punkt eher Gewohnheitsmenschen und streben zu ihrem bevorzugten Platz. Am gefragtesten ist der Bereich in der Nähe der Straße, aber hier sind sehr früh die Plätze, zumindest für Händler, die eine große Auslagefläche (etwa für Haushaltsgeräte oder Textilien) benötigen, knapp. Direkt an der Straße finden sich Frauen mit ihren Feldfrüchten wie Mais etc. ein. Sie brauchen am wenigsten Platz. Auch die meisten Perlenhändler bevorzugen den Bereich in Straßennähe. Sie finden für ihre kleinen Stände leichter als die anderen Händler einen freien Flecken. Das gestattet ihnen auch den Luxus, nicht unbedingt unter den ersten auf dem Markt sein zu müssen. In Mbauda stehen, von der Straße gut sichtbar, meist zwei Gruppen Perlenhändler mit je vier bis acht Ständen im eigentlichen Marktcarré. An manchen Tagen stehen die Perlenstände in einer Reihe und bilden so im Gesamtbild des Marktes einen gut sichtbaren kräftigen Farbtupfer. Eine dritte Gruppe von vier bis sechs Glasperlenständen findet sich in dem Teil des Marktes, der sich noch ein Stück entlang der Straße in Richtung Kreuzung Dodoma Road zieht. Wohl auch weil der Raum hier begrenzter ist – zwischen Straßengraben und der ersten Häuserreihe sind es etwa 10 m – stehen selten mehr als zwei Perlenstände unmittelbar nebeneinander. Hier finden sich Stände, die größer sind als die sonst üblichen. Weitere drei bis sieben Händler finden sich noch einzeln über den Markt verstreut, manch-

mal auch im stadtauswärts gelegenen oder auch im hinteren Teil des Marktes. Die großen Händler, die auch auf weiteren Märkten aktiv sind oder die zusätzlich als Großhändler arbeiten, finden sich mit eigenen Ständen im vorderen Bereich des Marktes hin zur Dodoma Road. Oder sie sind mit einem kleinen Stand, betreut durch einen *wauzaji* im zur Straße hin gewandten Zentralbereich des Marktes vertreten. Normale Einzelhändler, die ihren Stand selbst betreuen, finden sich entweder verstreut auf dem gesamten Marktbereich oder sie stehen bei einer der beiden erstgenannten Gruppen. Was verbirgt sich hinter der Unterscheidung zwischen Einzelhändler und *wauzaji* ?

Kommt man intensiver ins Gespräch mit einem der jungen Männer an einem Perlenstand, dann räumt er manchmal ein, dass es nicht sein Stand ist. Einige bezeichnen sich als *mwuzaji* (pl. *wauzaji*), womit im Swahili der Verkäufer meist in einer *duka*, einem Ladengeschäft, gemeint ist. Auf Märkten ist es weniger üblich, von einem Verkäufer, einem *mwuzaji*, zu sprechen. Gehilfen des Standbesitzers werden als *wasaidizi* (sg. *msaidizi*) bezeichnet, womit wirklich die unterste Stufe in der Hierarchie, eben ein Gehilfe ohne spezifische Qualifikationen, bezeichnet wird. Ein *msaidizi* wird nie allein mit einem Stand auf einem Markt sein, sondern immer in Begleitung von jemandem, dem er zur Hand geht. Andere Händler in Mbauda sagen, sie seien *wachuuzi* (sg. *mchuuzi*), was allgemein jemanden bezeichnet, der Handel treibt. Swahili ist für alle nur die Zweitsprache. Das Maa wiederum verfügt über keine Möglichkeit der begrifflichen Abgrenzung von Verkäufer und Händler. In einer *duka*, einem Ladengeschäft, sind, wie wir später sehen werden, die Verhältnisse deutlich klarer. Hier gibt es einen *mwenye duka* (pl. *wenye duka*), also den Eigentümer des Ladens und einen *muuza duka* (pl. *wauza duka*), den Ladenbesitzer. Die Unterscheidung ist hier ganz ähnlich wie im deutschen Recht: Der *muuza duka* ist der Ladenbetreiber, er besitzt den Laden in dem Sinn, dass er Verfügungsgewalt über ihn hat. Eigentümer ist der *mwenye duka*, ihm gehören – de iure – Ladengebäude und Einrichtung. Er bekommt eine Pacht oder eine Umsatz- bzw. Gewinnbeteiligung. Ein *muuza duka* ist kein Geschäftsführer, also ein Angestellter, den man als *mtumishi* (pl. *watumishi*) bezeichnen würde. Einen angestellten Verkäufer, in der Hierarchie unter dem *mtumishi*, bezeichnet man als *mwuzaji*. Wenn die jungen Männer, die viele der Perlenstände in Mbauda betreuen, sich als *wauzaji* bezeichnen, dann drücken sie damit auch aus, dass sie sich als Lohnempfänger ohne allzu große Entscheidungsbefugnis, ohne allzu viel Verantwortung sehen. Dass sie sich in ihrem Verhalten deutlich von anderen Händlern unterscheiden hatte ich zuerst bemerkt, lange bevor ich die Strukturen zu verstehen lernte. Die *wauzaji* in Mbauda sehen sich nicht als *wafanya biashara*, als Handel-treibende. Alle anderen, seien es *wamachinga* (Wanderhändler), *wauza*

duka, *wenye duka* oder *wachuuzi*, lassen sich selbst unter dem Oberbegriff *wafanya biashara* subsumieren. Die *wauzaji* sehen sich und werden gesehen als abhängige Lohnempfänger, ähnlich wie die *wasukuma mkokoteni* oder die jungen Männer, die in den *madaladala* kassieren. Oft halten sich die Eigentümer der Stände auch am Markttag in Mbauda auf. Sie sind morgens mit dem Stand angereist, haben ihn mit ihrem Gehilfen (*msaidizi*) zusammen aufgebaut und lassen ihn den Tag über auch die meiste Zeit durch diesen Gehilfen betreuen. Sie selbst gehen dann während des Tages anderen Geschäften nach (z.B. als Viehhändler). Man trifft sich mit anderen Händlern in einer der Bars oder *nyamachoma places*¹⁰⁹ rund um den Marktplatz.

Eine Marktleitung oder Aufsicht, die Standplätze zuteilt, gibt es in Mbauda nicht. Aber nur auf dem ersten Blick wirkt der Markt ungeordnet. Es gibt zwar keine feste Einteilung, bestimmte Strukturen haben sich gleichwohl etabliert. Vorgegeben ist der Bereich, in dem Vieh (Ziegen und Schafe) gehandelt werden. Die Händler orientieren sich weitgehend aneinander, so dass bestimmte Warengruppen in bestimmten Bereichen konzentriert sind. Hier mag man die allgemeine Frage stellen, warum Händler mit ähnlichen Waren nebeneinander stehen. Wäre es nicht sinnvoller sich von der Konkurrenz abzusetzen? Zum einen bilden sich auf jedem Markt allein schon zufällig derartige Konzentrationen. Ein Kunde, der an einer bestimmten Ware interessiert ist, wird eben diesen Bereich größter Konzentration des gesuchten Angebots anstreben, ob er zufällig oder geplant entstanden ist. Der Händler wiederum wird versuchen, sich dort niederzulassen, wohin die Kunden ziehen. Gleichzeitig schafft diese Form der Konzentration auch eine gewisse Markttransparenz, die wiederum für beide Seiten vorteilhaft sein kann.

Die Stände der Perlenhändler sehen auf allen *minada* weitgehend gleich aus: Zwischen zwei etwa daumendicke Stöcke sind zwei bis vier Schnüre gespannt, auf denen die Perlenstränge hängen (Abb.13). Größere Stände (Abb.14) bestehen aus bis zu vier Stöcken, die wiederum jeweils im Abstand von etwa 60 bis 80 cm in gerader Linie stehen. Wäre der Abstand größer, so ließen sich die Schnüre dazwischen nicht mehr straff spannen, wodurch wiederum die Perlenstränge darauf nicht gleichmäßig verteilt werden könnten, sie würden zur Mitte hin zusammenrutschen. Als ich acht Jahre später, im Jahr 2005, zurückkehrte um Fotoaufnahmen zu machen, hat sich nicht nur das Angebot der Perlen gewandelt, die nun überwiegend weiß sind, sondern auch die Stände der Perlenhändler sehen nun anderes aus (Abb.15).

¹⁰⁹ Als *nyama choma*, bezeichnet man Gegrilltes, oder auch kurz die für die Region Arusha typischen Bars oder Restaurants, in denen man eben die regionaltypischen gegrillten Fleischspeisen zubereitet.

Die senkrecht stehenden Stöcke sind an einem Ende angespitzt und werden mit einem Stein oder etwas ähnlichem in den Boden gerammt. Meliyo, einen der Perlenhändler, sah ich einmal seinen Stand in Ngaramtoni aufbauen, indem er mit dem angespitzten Stecken, den er auch als Pflanzstab zum Stechen der Saatlöcher benutzt, die Löcher vorstach, in die er dann seine Eckpfosten, bei ihm zwei halbe Bambusstäbe, stellte. Werkzeuge wie Hammer oder Hacke sah ich bei keinem der Perlenhändler. Händler anderer Waren haben Hacken dabei, um den Boden für ihre Auslagen zu ebnen oder bei Regen, kleine Gräben und Wälle um den Stand zu errichten. Die Arbeit zum Aufbau eines Perlenstands erfordert 20

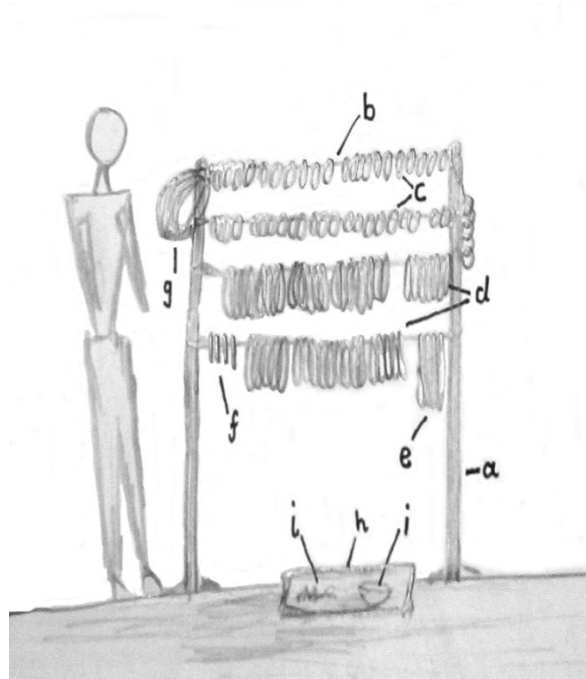


Abb.13: Skizze eines kleinen Perlenstands mit *wauzaji*.

a) einfache unbearbeitete Holzstecken von ca. 2 cm Durchmesser, b) Schnur oder seltener ein weiterer Holzstab, c) dreifach Bündel mit kleinen Perlen, d) einfache gefädelt große Perlen, e) Schnüre mit Drückperlen, f) Messingarmreifen, g) Metalldraht 1 mm, h) Plastikplane, i) Plastischüssel mit losen Perlen, j) Ohrringe aus Metall. Oberhalb von d) sind Spiralen aus Messingdraht 2 mm aufgehängt.

(Skizze aus dem Feldtagebuch: Duka Bovu Juni 1997).

bis 30 Minuten. Das Aufhängen der Perlenstränge kann ebenfalls in dieser Zeit erfolgen, manchmal deutlich länger dauern.

Die Perlenstränge sind nach Farben und Größe meist in den originalen JABLONEX-Plastiktüten verstaut. Sie werden herausgenommen, auf dem ausgestreckten Zeigefinger in Reihe gebracht und dann auf die Schnur gehängt. Die größeren Einzelstränge mit Perlen der Größe 8/0¹¹⁰ hängen oben, die kleineren 10/0-Bündel unten. Je nachdem, wie sorgfältig am Vortag eingepackt wurde, muss der Verkäufer insbesondere die kleinen gedrehten Bündel der 10/0-Perlen erst einmal entwirren, so dass sie gleichmäßig und ansprechend präsentiert werden können. Besonders in der Trockenzeit legt sich im Laufe eines Markttagess zuweilen eine beachtliche Menge Staub auf alle ausgestellten Waren. Dass Perlen vor dem Aufhängen

¹¹⁰ Zu den Perlengrößen siehe ausführlicher Seite 50ff.

noch gewaschen werden, wie ich es auf anderen Märkten beobachtet habe, ist in Mbauda nicht der Fall. Die Händler sagen auch, dass sie dies nicht zu Hause tun. Das Bündel mit dem Marktstand wird vom Händler zwischen zwei Markttagen zu Hause nicht weiter angetastet. Das Waschen der Perlen ist wohl nur nach den langen staubigen Anfahrten zu den entlegenen *minada* nötig. Neben den Perlen bieten die Händler noch eine jeweils unterschiedlich zusammengestellte und unterschiedlich große Zahl an weiteren Objekten an. Diese anderen Waren wie Façonperlen, kleine Blechplättchen, Messingohrringe, sowie -armreifen und Draht ergänzen das Angebot an Glasperlen. Sie werden zur Herstellung von Schmuck gebraucht, so dass die Kundinnen an einem Marktstand alles bekommen können, was sie zur Herstellung von Glasperlenschmuck benötigen. Weitere Elemente wie Kunststoffstreifen, Faden oder Leder sind in den Haushalten vorhanden.

Der dünne Metalldraht, der hauptsächlich zum Herstellen von *isosin* dient, hängt meist zu einem runden Bund von etwa 20 cm gewickelt über einem der Seitenpfosten des Standes (Abb.14 Nr.1.). Die Metallplättchen, Façonperlen und manchmal eine kleine Menge loser Rocaillesperlen liegen in einer flachen Schüssel oder auf einem Eimerdeckel auf dem Boden unter den aufgehängten Perlen. Manchmal reicht hier auch ein Stück Plastikfolie (Abb.14 Nr.2.).

Ist der Stand einmal aufgebaut, bleibt für die Händler und Verkäufer wenig zu tun. Kunden, zumeist jüngere Frauen, bleiben vor den Ständen stehen, selten allein, meist zu zweit oder dritt. Perlen werden in Mbauda wie auf allen Märkten im Maasaigebiet nur von Frauen, meist jüngeren, gekauft.¹¹¹ Sie sind es, die für ihre Freunde oder für sich selbst Perlenschmuck fertigen. Oft kennen sie die *wauzaji*, weil diese aus der gleichen Siedlung stammen oder verwandt sind. Nach einer kurzen Begrüßung folgt die Begutachtung der Perlen, die Frauen gleiten mit den Händen über die Perlen, greifen einzelne Stränge heraus, so dass diese in der

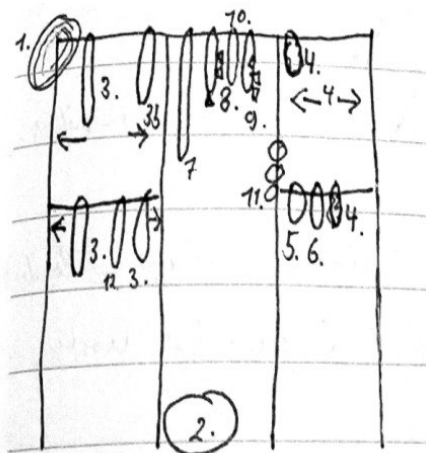


Abb.14: Skizze eines großen Perlenstands.

1. Metalldraht, 2.einzelne Perlen, Sequins etc., 3. Rocaillesperlen Größe 8/0, 4.bis 6. Rocaillesperlen Größe 10/0, 7. bis 10. Façonperlen und 11 Metallarmreifen.

(Feldtagebuch Naberera Juni 1997)

¹¹¹ Sowohl Klumpp (1987) wie auch Kalter (1978) erwähnen dagegen für den kenianischen Perlenhandel den Kauf von Glasperlen auch durch Männer. In Arusha wird auf meine Nachfrage immer wieder betont, dass durchaus auch Männer Perlen kaufen – beobachtet habe ich es jedoch kein einziges Mal.

Handfläche liegen. Manche haben eigene Perlen dabei, die sie neben den noch am Stand hängenden Strang in ihrer Handfläche halten. Sie beraten und tuscheln untereinander. Um die Perlenstränge (*enkujita, inkujit*)¹¹² genau begutachten zu können, bitten sie den Händler, den Strang, den sie hergezogen haben, von der Stange zu nehmen. Dazu muss er die Stange oder die Schnur, auf der die Stränge hängen, an der Seite aushaken und den betreffenden Strang über die anderen Stränge hin abziehen. Die Frauen halten wieder verschiedenfarbige Stränge nebeneinander in der Hand und stellen ihre Auswahl zusammen. Der Perlenkauf ist kein Einkaufen im westlichen Sinn, bei dem aufgrund des Angebots eine Nachfrageentscheidung gefällt wird. Spricht man mit den jungen Frauen, so bestätigen sie, dass sie bereits im Voraus genau wissen, welche Perlen sie kaufen wollen. Es sind erstaunlich kleine Mengen, die sie kaufen: nur Perlen einer Größe, ein, maximal drei Bündel oder Schnüre einer Farbe und meist nur eine oder zwei Farben. Sie kaufen Perlen für ein ganz bestimmtes Werkstück, an dem sie arbeiten. Die Menge der gekauften Perlen reicht nur, um ein Stück weiterzuarbeiten bzw. als Ergänzung des zu Hause schon vorhandenen Perlenbestandes, aber nicht für das ganze Werkstück. Die Frauen haben meist einen Grundstock an Glasperlen, den sie mit Käufen auf dem Markt noch gezielt ergänzen, bevor sie ein neues Stück beginnen. Mit dem Fortschreiten der Arbeit werden dann immer wieder fehlende Perlen hinzugekauft.

Nur zweimal sehe ich eine Kundin einen Strang, den sie sich hatte reichen lassen, wieder zurückgeben. Es geht den Frauen beim Betrachten der Ware nicht um eine Qualitätsprüfung, die Qualität der Perlen ist völlig homogen. Die Käuferin sucht die Perlen für ein bestimmtes Schmuckstück, das sie fertigen will, und prüft zusammen mit ihren Freundinnen,



Abb.15: Perlenhändler auf der *minada* in Minjingu. Als Querverbindungen dienen nun ähnliche Holzstecken wie als Seitenpfosten. Neu sind ebenfalls die frei hängenden Reihen von Querstreben, die einen einfachen und schnellen Zugriff auf die Perlenbündel erlauben.

(Photo: Vierke, März 2005)

¹¹² *Enkujita* wird nur der einzelne Strang Glasperlen genannt, nicht aber Bündel aus mehreren Strängen. Abgeleitet ist der Begriff von der gleichnamigen Bezeichnung für einen Grashalm.

ob sie die richtige Menge der entsprechenden Perlen zusammen hat. Abschließend wird der Preis der Auswahl mit Hilfe der Freundinnen überschlagen, um dann den Verkäufer zu fragen, wie viel die entsprechenden Perlen kosten, die sie ihm in der offenen Handfläche hinhält. Nachdem er den Preis genannt hat, wird ohne weiteres bezahlt und man geht rasch weiter. Die Münzen, mit denen sie bezahlen, haben sie schon zuvor aus dem Stoffstück bzw. dem oberen Rand des Kanga gewickelt, als Geldbörse. Die jungen Frauen in Mbauda, die ich auf dem Markt beim Perlenkauf beobachtete, haben jeweils nur eine kleine Menge an Geld bei sich, in der Regel um die 1.000 TSh, selten um die 2.000 TSh, mehr sah ich nie. Ein Feilschen um den Preis findet nicht statt. Über den Preis von Perlen wird nirgendwo verhandelt. Vielmehr gibt es die Vorstellung von einem fairen Preis, die gerade bei einer so homogenen Ware wie Glasperlen ausgesprochen stark wirkt. Zu dieser Vorstellung eines *fair price* schreibt Gulliver bereits 1965 über den „goat market“ in Mbauda:

“These commodities are obtained only for cash payments. Prices do not fluctuate with supply and demand – unlike prices for goats – for, as in the traditional setting, it is thought that there is a „fair“ and stable price for each kind of item. During the last decade the prices have all tended to rise slightly as a result of falling money values and of increasing circulation of money which have occurred in that period, but these prices have risen rather less than those of other commodities. On any particular market day, however, an accidental shortage of some item, or conversely a heavier demand than usual, does not affect prices. These imbalances between supply and demand are not uncommon, especially as the supply of some items is rather irregular, and prospective buyers may visit the market on two or more occasions in order to get the particular type of commodity they require.“

(Gulliver 1965: 251)

Insgesamt kann man auch heute noch ein extrem konservatives Käuferverhalten in Mbauda feststellen. Die Vorstellungen über Beschaffenheit und Preis der Waren sind sehr fest verankert, wie sich auch im Fall der Glasperlen zeigt: Sowohl Versuche, andere preiswertere Ware anzubieten (s.S. 149ff.), als auch Preissteigerungen aus dem Einkauf an die Kunden weiterzugeben, stoßen auf großen Widerstand. Als zu Beginn des Jahres 1998 die Großhandelspreise für JABLONEX-Perlen, also tschechische Perlen, um fünf Prozent steigen, gelingt es den Händlern in Mbauda binnen mehrerer Monate nicht, die Preise zu erhöhen. Fragt man die Händler, warum es ihnen denn nicht gelungen sei, die Preise anzuheben, so berichten sie:

„Es lag nicht an uns. Wir alle mussten mehr zahlen. Die Preise waren höher. In Nairobi waren die Perlen teurer, aber hier war noch der alte Preis. Die Frauen

waren wütend, wenn man mehr als 280 TSh wollte. Sie gingen dann weg und haben nicht gekauft. Nein, bei einem anderen Händler haben sie auch nicht gekauft, keiner konnte für den alten Preis verkaufen. Die Frauen haben gar nicht gekauft.“

(Samuel, Perlenhändler in Mbauda, Dezember 1998)

Im Handel mit Glasperlen, können Händler so gut wie gar nicht über die Ware selbst konkurrieren. Glasperlen sind auf den Märkten in der Region Arusha eine weitgehend homogene Ware mit homogenen Preisen. Konkurrenz geht also nicht über Ware bzw. Preis, sondern nur über den Zugang zu einem Markt bzw. den Zugang zu den Kunden. Der Angebotsmarkt ist die erste Selektionsstufe – nur wenige kommen überhaupt an Perlen. Dennoch gibt es in und um Arusha mehr als 100 Perlenhändler und die Zahl war Ende der 1990er weiter am wachsen – ein Eindruck, den mir bei meinem Aufenthalt im Jahre 2000 alle Händler, mit denen ich sprach, bestätigten. Bei steigender Zahl der Händler muss es zwangsläufig irgendwann zu einem Verdrängungswettbewerb kommen. Nur wie kann dieser stattfinden, wo doch Ware und Preis homogen sind und keine Konkurrenz ermöglichen?

Die Preise für Perlen sind keine kalkulatorischen Preise, d.h. der Händler macht keine Kalkulation, bei der er unter Abwägung der ihm entstehenden Kosten diese auf den Gesamtumsatz bezieht und daraus dann den Preis für ein Stück zu errechnet. Da die Preise fest sind, muss der Händler zusehen, dass er nach Abzug seiner Kosten eine ausreichende Spanne für sich behalten kann. Für den Händler bieten sich dabei zwei Möglichkeiten, diese Spanne, also den eigenen Gewinn, zu steigern: Zum einen kann er bei gleichbleibenden Umsätzen versuchen, die Kosten zu senken. Die Möglichkeiten der Perlenhändler sind dabei aber sehr begrenzt. Der Einkaufspreis auf Seiten der fixen Stückkosten, Transportkosten wie Busticket und Standgebühren auf Seiten der fixen Gemeinkosten stehen fest, einzig die Lohnkosten, wenn er einen *mwuzaji* oder *msaidizi* beschäftigt, sind variabel. Bei den Fixkosten als solchen kann er also kaum ansetzen, was er aber tun kann, ist zumindest die fixen Gemeinkosten durch größere Umsätze auf eine größere Stückzahl zu verteilen. Verkauft er an einem Markttag zehn Perlenstränge, so entfallen auf jeden einzelnen kalkulatorisch zehn Prozent der fixen Kosten, also ein Zehntel des Bustickets, ein Zehntel der Standgebühr etc.; verkauft er aber 100 Stränge, so entfällt auf jeden Strang nur ein Prozent dieser Kosten, wodurch sich gleichzeitig die Gewinnspanne pro Stück entsprechend erhöht. Ein Perlenhändler kann also einzig versuchen, möglichst hohe Umsätze zu erzielen. Doch wie soll er das erreichen, wenn er sich weder über die Beschaffenheit der Waren, den Preis, noch durch seinen Stand oder den Platz, den er für diesen wählt, von seinen Mitbewerbern unterscheiden kann? Er kann nach Märkten suchen, die abgelegen und schwer zu erreichen sind und hoffen, dass er als einziger bereit ist, die

Mühen der Reise auf sich zu nehmen. In Mbauda aber kann er nur hoffen, dass die Nachfrage insgesamt gut ist und dass nicht allzu viele Mitbewerber am gleichen Tag hier ihren Stand aufbauen. Bei steigenden Kosten könnte er auch hoffen, dass nach und nach immer mehr seiner Mitbewerber angesichts der geringen Gewinnspannen aus dem Perlengeschäft aussteigen. Bis Ende der 1990er Jahre ist die Zahl der Perlenhändler konstant gestiegen. Als die Preise im Großhandel 1998 deutlich ansteigen, ist nach einer langen Zeit (die Händler sprechen selbst von fast zwei Jahren) stetig sinkender Gewinnmargen der Punkt gekommen, an dem den Händlern nichts anderes übrig bleibt, als sich auf die Konfrontation mit den Kunden einzulassen und die Preise zu erhöhen. Die Konsequenz ist, dass über mehrere Wochen kaum Perlen gekauft werden. Die ohnehin angespannte Lage wird in dieser Zeit für viele Händler noch prekärer und erst mit der Erntezeit entspannt sich die Lage wieder und die Händler verzeichnen wieder eine rege Nachfrage. Trotz der eben beschriebenen Schwierigkeiten gibt keiner der Händler auf – im Laufe der folgenden Monate treffe ich sogar einige Neuanfänger.

Die Schwierigkeiten, auf die Perlenhändler angesichts der bei ihren Kundinnen fest verankerten Vorstellung eines gerechten Preises treffen, verweisen darauf, dass hier in Mbauda zwei gänzlich unterschiedliche Konzepte von Wirtschaft aufeinander treffen. Der Markt in Mbauda ist die Schnittstelle zwischen einer marktwirtschaftlichen oder kapitalistischen Denkweise und einer Sicht in der grundlegende Axiome der kapitalistischen Sicht (wie z.B. dass sich der Preis durch Angebot und Nachfrage ergibt) nicht zu finden sind. Dieses Nebeneinander bzw. Ineinandergreifen der zwei unterschiedlichen Wirtschaftssphären auf Märkten wurde bereits häufiger auch für afrikanische Beispiele beschrieben.

Nach Bohannan & Dalton¹¹³ spielen in Gesellschaften mit peripheren Märkten Markttransaktionen im alltäglichen Tausch eine untergeordnete Rolle. Marktprinzipien von Angebot und Nachfrage existieren zwar, sind jedoch weitgehend auf die eigentlichen Märkte oder Marktplätze beschränkt. Die Mengen der Güter, die auf Märkten gehandelt werden, sind insgesamt gering. Wer Handel betreibt, versucht in der Regel bloß kleinere Mengen zu verkaufen, um mit dem Erlös unmittelbar wieder andere Güter zu kaufen. Bohannan und Dalton sprechen von so genannten *target marketers*. Die Rückwirkung der peripheren Märkte auf den Subsistenzbereich ist gering, vor allem sind lokal weder Land noch Arbeit in nennenswertem Umfang den Marktprinzipien unterworfen.

Ende der 1990er Jahre kann der Markt von Mbauda nur noch eingeschränkt als peripherer Markt gelten: Zu bedeutend ist die Rolle professio-

¹¹³ Bohannan & Dalton 1962: 7f.

neller Händler und zu sehr haben marktwirtschaftliche Elemente den Alltag sämtlicher Marktakteure durchdrungen. Dennoch spielen z.B. *target marketers*, durchaus noch eine ganz bedeutende Rolle. Wenngleich Mbauda in der Gegenwart nur noch mit Einschränkungen als peripherer Markt gelten kann, so zeigt sich, dass er in der Vergangenheit (dazu ausführlich S. 99ff.) in idealer Form den Typus des peripheren Marktes verkörpert hat, und eben diese Wurzel lassen sich noch heute in vielfältiger Form erkennen.

Die meisten Menschen, die als Kunden auf den Markt in Mbauda kommen, produzieren und konsumieren ganz überwiegend im Bereich der Subsistenzwirtschaft. Gleiches gilt für die Besucher der *minada* in den ländlichen Gebieten. Die Ilarus, die Mbauda besuchen, sind fast alle Subsistenzbauern mit kleinen Farmen an den höhergelegenen Hängen des Meru oder Viehzüchter in den tiefergelegenen Savannen. Die Haushalte selbst produzieren den Großteil dessen, was sie auch selbst konsumieren. Innerhalb der lokalen Gemeinschaft erfolgt Tausch nur als Gabentausch, d.h. zum einen, dass der Tausch soziale Beziehungen voraussetzt und gleichzeitig auch reproduziert; zum anderen bedeutet es, dass diese Gaben keinen Tauschwert haben, d.h. es darf nicht um sie gefeilscht werden.¹¹⁴ Das gilt auch für Glasperlen, die, sobald sie in der lokalen Welt der Käuferinnen sind, keinen Warencharakter mehr haben.

Ein direkter Tausch von Gütern der Pastoralisten gegen solche der Bauern findet heute in Mbauda nicht mehr statt. Heute wird Ware gegen Geld und dann wieder Geld gegen Ware getauscht, doch sind noch immer wie vor 100 Jahren Viehzüchter und Bauern die Tauschpartner. In dieser zweiten Sphäre des Austausches tauschen Produzenten direkt mit Konsumenten.¹¹⁵ Dieser direkte Austausch dient nicht primär der Gewinnerzielung. Er soll vielmehr das Angebot an Gütern, die den Haushalten zur Verfügung stehen, erweitern. Der Warencharakter der Güter ist noch rudimentär. Weder Produktions-, Transport-, noch Verkaufskosten werden wirklich kalkuliert. Die Preise für die land- und viehwirtschaftlichen Produkte haben sich im direkten Austausch über lange Zeit hin eingependelt und es herrscht eine allgemeine Übereinkunft darüber, wie viele Geldeinheiten einem bestimmten Gut entsprechen. Die Händler auf dem Markt in Mbauda sind dagegen ganz und gar der marktwirtschaftlichen Sphäre zuzurechnen. Sie müssen ihre Waren auf anderen Märkten ein- bzw. verkaufen, müssen Transport, Lager etc. ebenso als Kosten berücksichtigen wie ihre eigene Arbeit.

In Mbauda kommen Akteure, die primär in einer subsistenzorientierten Wirtschaft leben, mit anderen zusammen, die innerhalb einer überwiegend

¹¹⁴ Zum Konzept des Gabentausches s. Polanyi 1957: 263f., der zwischen *gift trade*, *administered trade* und *market trade* unterscheidet.

¹¹⁵ Spreche ich im Folgenden vom Konsumenten, so ist damit nicht bloß der eigentliche Verbraucher, sondern allgemein der Nachfrager als Wirtschaftssubjekt gemeint.

marktwirtschaftlich ausgerichteten Wirtschaftsweise handeln. Beide Sphären treffen aufeinander, da aber das gewünschte Ziel der Austausch von Waren ist, muss zwischen ihnen vermittelt werden. Eben das ist Aufgabe der Händler. Sie sind hier nicht Akteure des Wandels, die etwa helfen würden, aus einer vorkapitalistischen Sicht eine endgültig kapitalistische Sicht zu machen, sondern sie helfen, die kulturelle Distanz zu überbrücken, die sich in diesen unterschiedlichen Sichten ausdrückt. Worin besteht diese Vermittlungsleistung des Händlers in Mbauda oder auf den anderen *minada*, wo Perlen direkt an die Endverbraucherinnen verkauft werden?

Die primäre Leistung bei diesem Übergang ist es, Waren aus einer marktwirtschaftlichen Sphäre in eine nichtmarktwirtschaftliche zu überführen, wobei sie ihren Warencharakter verlieren. Diese Transformation kann nur gelingen auf der Basis von Vertrauen. Zu dieser Transformation gehört auch, dass die Ware physisch auf den Markt, also dichter an den Verbraucher gebracht wird, oder, dass die Stückelung der Ware in Einheiten erfolgt, die dem Konsum angepasst sind. Wichtiger noch ist aber die Einstellung auf ein verbindliches, auf Konsens beruhendes, nicht verhandelbares Preissystem. Der Übergang der Glasperlen in eine andere Wirtschaftssphäre geht einher mit einer ganzen Anzahl weiterer kultureller Transformationen. Die Perlen machen eine schrittweise Annäherung an die Welt der Konsumentinnen mit.

Verkehrssprache auf dem Markt ist Maa. Dort, wo Händler nicht des Maa mächtig sind, bedient man sich des Swahili. Andere Sprachen wie etwa Chagga, Meru oder Englisch hört man nicht. Viele der Händler sind aber Chagga oder Meru und beherrschen kaum Maa. Doch man findet sie in den meisten Fällen auch gar nicht an ihren eigenen Ständen, sondern junge Männer der Ilarus, die als *wasaidizi* (Gehilfe) oder *wauzaji* (Verkäufer) für die nicht maasprachigen Händler arbeiten. Der Händler ist hier also gar nicht Übersetzer, wie ich das oben beschreibe, denn er gibt die Arbeit des Verkaufs, also das Übersetzen der Ware in ein nichtkapitalistisches System an seinen Gehilfen weiter, der genau diesem kulturellen Kontext entstammt und vielleicht noch – wie ich weiter unten beschreibe – mit der Kundin verwandt ist. Hier würde ich aber die Leistung des *mwuzaji* der des Händlers zurechnen, für den er arbeitet. Mag man an den Ständen mit anderen Waren noch Händler treffen, die wenig oder gar kein Maa sprechen, so wird man dagegen unter den Händlern bzw. Verkäufern an den Perlenständen keinen finden, der seine Kunden nicht auch in Maa bedienen kann.

Am Beispiel der Sprachsphären, die wiederum mit bestimmten Bereichen korrespondieren, lässt sich am besten der Weg der Perlen durch unterschiedliche Sphären erkennen: Zuerst bezieht der Händler seine Waren von einem Großhändler, der Swahili, dem hier die Funktion der *lingua franca* zukommt, spricht. Außerdem be-

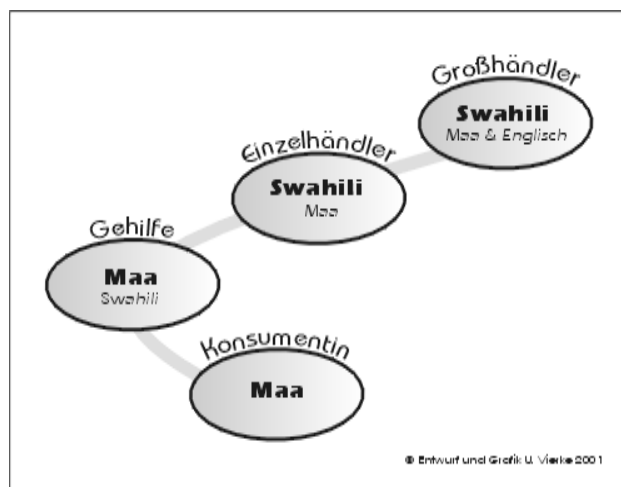


Abb.16: Sprachkompetenzen in Mbauda.

herrscht er vielleicht sogar etwas Englisch, mit dem er sich in Nairobi behelfen kann. Die Großhändler haben nicht unbedingt einen maasprachigen Hintergrund. Im Alltag in Arusha sprechen sie Swahili und daneben vor allem im familiären Kontext ihre Muttersprache, wie etwa Chagga. Der Einzelhändler, der vor seinem Besuch auf dem Markt in Mbauda beim Großhändler in Arusha Perlen kauft, spricht mit diesem Swahili. Auch im Alltag, außerhalb des geschäftlichen Kontextes, bedient er sich des Swahili. Einzelhändler haben immer einen maasprachigen familiären Hintergrund. Mit seinem Gehilfen auf dem Markt spricht er meist Swahili, auch wenn beide sich ohne Problem auf Maa verständigen könnten. Doch der Geschäftskontext bringt die Verwendung des Swahili mit sich. Der Gehilfe spricht im Alltag Maa, hat aber auch keine Probleme mit Swahili. Die Kundinnen selbst sprechen im Alltag nur Maa und haben oft nur geringe Swahilikenntnisse. Die Händler reichen also die Perlen durch eine urbane swahilischsprachige Sphäre hindurch, die auf der einen Seite schon mit der globalen englischsprachigen Sphäre überlappt. Im urbanen Raum dominiert Swahili, Maa dagegen auf dem Markt und in den ruralen Kontexten der Konsumentinnen. Man kann durchaus auch eine Hierarchie in dieser Kette der Sprachen erkennen, wobei Swahili und Englisch oben stehen, Maa dagegen wird auch dann, wenn beide Sprecher es als Muttersprache haben, zugunsten des Swahili aufgegeben. Swahili ist die Sprache des öffentlichen Raums in Arusha. Indem der Einzelhändler mit seinem Gehilfen Swahili spricht markiert er zum einen, dass es um öffentliche, die Arbeit betreffende Inhalte geht. Erkennbar wird aber ebenfalls der hierarchische Unterschied zwischen beiden. Umgekehrt kann man aber eine Orientierung des Gehilfen an die Sprachkompetenz des Kunden feststellen. Hier kann man als Gründe auf der einen Seite schlicht die fehlende Swahilikompetenz der Kundinnen aufführen. Auf der anderen Seite könnte man herausstellen, dass die

Benutzung von Maa auch ein Solidaritätsbeweis darstellt.¹¹⁶ Der Gehilfe drückt durch seinen Wechsel zum Maa seine Identität aus, die mit der der Kundinnen übereinstimmt oder übereinstimmen soll. Der Sprachkompetenz des Gehilfen kann hier neben rein praktischer auch eine intentionale Bedeutung zugeschrieben werden, derer sich auch der Einzelhändler durchaus bewusst ist. Einzelhändler und Gehilfe sind hier als eine Einheit zu sehen – der Einzelhändler holt sich die sprachliche Fachkompetenz hinzu, die für die Kundinnen nötig ist.

Betrachtet man, wie Alltagswelt und Denken der einzelnen Akteure im Bereich der Ökonomie geprägt sind, so zeigen sich ähnlich klar abgrenzbare Sphären wie im Bereich der Sprache. Am deutlichsten zeigen sich hier die einzelnen Sphären, wenn man vergleicht, ob und wie kalkuliert wird. Großhändler und Händler kalkulieren Kosten und Preise, ohne jedoch wie der Importeur eine wirkliche Buchführung zu haben. Die *wauzaji* sind Lohnempfänger, die wenig von Kalkulation und Gewinn wissen, doch in einem fast gänzlich monetarisierten Alltag leben. Die Alltagswelt der Kundinnen ist dagegen kaum monetarisiert und auf Kalkulation verstehen sie sich nicht. Ein weiterer Übergang zeigt sich im Kontinuum urban-rural: Alle Großhändler, die ich kenne, leben in einfachen Vierteln nahe dem Zentrum Arushas in gänzlich urbanem Umfeld. Die Händler leben in den Vorstädten; die *wauzaji* ebenso wie die Kundinnen in der ruralen Umgebung Arushas, wobei der Aktionskreis der jungen Männer größer ist als der der jungen Frauen. Ein weiteres Kontinuum ist das Alter: Die Perlen gelangen auf ihrem Weg zu den Kundinnen in immer jüngere Hände. Die Großhändler sind Männer über 40, die Händler meist um die 30, die *wauzaji* zwischen 16 und 30 und die Kundinnen Anfang 20 oder jünger. Interessant ist dieser Verlauf vor allem, da er nicht gleichzusetzen ist mit einem Berufsweg vom Gehilfen zum Einzelhändler, zum Großhändler. Keiner der Einzelhändler hat als Gehilfe angefangen, ebenso wie Großhändler nur in Ausnahmen als Einzelhändler begonnen haben. Dieser Aspekt verdient es, ein wenig ausführlicher betrachtet zu werden.

¹¹⁶ Vgl. Myers-Scotton: 1993. Hier wird die Wahl einer bestimmten Sprache, in einer Situation, in der dem Sprecher mehrere Sprachen zur Verfügung stehen, als bewusst beschrieben. Die Sprachwahl unterliegt dabei oft einem Aushandlungsprozess.



Abb. 17: Sprachkompetenzen und Kontinua.

Die meisten der Einzelhändler sind der Kultur der Maasai sehr eng verbunden. Sie gehören zu den unternehmerisch ambitionierten ihres Alters. Solange sie noch *ilmurran* sind, ist es für sie schwierig eigene Rinderherden aufzubauen. Erst, wenn sie nicht mehr *ilmurran* sind, können sie ihr unternehmerisches Streben in dem Bereich ausspielen, der in ihrer Kultur am höchsten geschätzt wird, dem Aufbau einer möglichst großen Rinderherde. Genau das tun sie, sobald sie dazu in der Lage sind: Sie investieren einen Großteil ihrer Überschüsse in Rinder. Ich traf einige Maasai, die heute in traditioneller Weise als Rindernomaden leben und in jungen Jahren zeitweise mit Perlen gehandelt haben. Die meisten der Perlenhändler heute sind Ilarus; für sie ist das Ideal als Rinderhirt zu leben nicht so zentral, dass sie ihr semi-urbanes Leben aufgeben würden, was sie aber nicht davon abhält, große Geldsummen in Rinder zu investieren, die sie dann bei verwandten Kisonko unterbringen. Ihr unternehmerisches Streben ist zweigleisig. Auf den Perlenhandel bezogen bedeutet dies, dass die nötige Konzentration, vor allem von Kapital fehlt, um die nächst höhere unternehmerische Stufe als Großhändler zu erreichen. So dass es auch wenig verwundert, dass die Großhändler in Arusha insgesamt eine wesentlich größere kulturelle Distanz zur Maasaikultur haben.

Einer der wichtigsten Übergänge den die Ware Glasperlen in Mbauda macht ist der von der Sphäre der Männer in die der Frauen. Glasperlen werden ausschließlich von Frauen verarbeitet; die Welt des Handels ist dagegen fast gänzlich von Männern dominiert. In der traditionellen Kultur der Maasai sind die Lebenswelten von Männern und Frauen weitgehend getrennt. Der Übergang der Perlen von einer eher männlich geprägten Sphäre in eine rein weibliche ist also von einiger Bedeutung. Es stellt sich daher die Frage, warum nicht bereits auf der Seite des Handels diese

Annäherung vollzogen wird; müssten weibliche Händler, die es, wenn auch selten, so doch durchaus in anderen Bereichen gibt, nicht deutlich im Vorteil sein gegenüber ihren männlichen Kollegen? Am Beispiel der einzigen Glasperlenhändlerin in Mbauda werde ich dieser Frage nachgehen. Bei meinen ersten Besuchen in Mbauda hatte ich sie nicht gesehen. Aufmerksam werde ich, weil ein befreundeter Händler mich auf mein Interesse an altem Schmuck anspricht. Ich solle in Richtung Straße gehen, dort sei ein Perlenstand mit altem Halsschmuck aus Perlen. Wie sich herausstellt, ist es der Stand von Maria. Sie ist 1997 bereits seit mehr als zwei Jahren eine erfolgreiche Perlenhändlerin und hat einen der größten Stände in Mbauda. Aus zwei Gründen ist sie eher eine Ausnahme unter den Händlern: Erstens weil sie unter den Einzelhändlern in der Region Arusha die einzige Frau ist und zweitens, weil sie in Mbauda nicht nur mit neuen Perlen, sondern auch mit alten Schmuckstücken handelt. Warum ist Maria die einzige Frau im einträglichen und expandierenden Geschäft mit Glasperlen? Die Rolle des Händlers ist möglicherweise in der Kultur nicht mit dem tradierten Bild der Frauenrolle zu vereinbaren. Und weiter stellt sich die Frage, warum sich gerade bei der einzigen Frau gebrauchte Schmuckstücke finden.

Glasperlenobjekte sind im traditionellen Kontext keine Ware, allenfalls werden sie verschenkt oder verliehen. Zur Ware wird Schmuck aber innerhalb der traditionellen Lebenswelt der Maasai nie. Niemand kauft oder verkauft Schmuck, man bezahlt höchstens einer Frau die Perlen, die sie für einen zu Schmuck verarbeitet. Einzig gebrauchter Schmuck und hier meist auch nur Stücke minderer Qualität kann zur Ware werden, wenn er an Händler oder direkt Touristen verkauft wird. Zum eigenen Gebrauch kaufen Maasai nie Secondhand-Schmuck. Es ist also außergewöhnlich, dass gebrauchter Schmuck als Ware auf einem Markt wie Mbauda auftaucht, der einzig maasprachige Kunden hat. Sind die Ketten vielleicht als bloße Quelle für gebrauchte Perlen gedacht? Gebrauchte, neuangefädelte Perlen sah ich in Mbauda nie. Wenngleich fabrikneue Glasperlen nach lokalen Maßstäben eine sehr teure Ware sind, so hat sich dennoch kein wirklicher Secondhandmarkt gebildet. Man fragt sich, warum auch in Arusha ein reger Handel mit Secondhandkleidung aus Europa existiert, Perlen, die sich eigentlich nicht einmal abnutzen, dagegen fast nur neu gekauft werden. Man könnte denken, dass, wenn die Perlen sich selbst nicht abnutzen, ja auch kein Unterschied für die Käufer erkennbar ist. Dem ist nicht so, werden doch Perlen nicht lose, sondern angefädelt verkauft, so dass man gebrauchte Perlen immer an der anderen Fädelung erkennen kann. Weiter sind neue Perlen (zumindest tschechische) auf einem Strang sehr homogen. Bei gebrauchten, selbst wenn sie sorgfältig nach Farbe selektiert sind, zeigen sich immer deutliche Variationen in Farbe und Größe. Die Secondhandkleidung stammt aus einem völlig anderen kulturellen Kontext; sie wird in

Afrika zu Neuware, denn sie wird in neuen kulturellen Kontexten neu gedeutet. Hansen (2000) hat dies z.B. in ihrer Studie über Secondhandkleidung in Sambia beschrieben.¹¹⁷ Diese Aneignung wird häufig dadurch unterstrichen, dass die Secondhandkleidung durch Umschneiden o.ä. auch grundlegend modifiziert wird. Gebrauchte Glasperlen würden dagegen aus dem gleichen kulturellen Kontext stammen wie der, in dem sie erneut konsumiert werden sollten. Sie sind dann aber nicht neue Secondhandware, sondern schlicht alt. Ich komme auf die Schwierigkeiten für den Handel und Gebrauch von gebrauchten Perlen später noch einmal zu sprechen (S.140ff.). In Mbauda jedenfalls wurden keine losen gebrauchten Perlen verkauft.

Welche Bewandnis hat es mit den Ketten bei Maria? Es wäre verwunderlich, wenn sie diese an maasprachige Frauen in Mbauda verkaufen würde. Der Verkauf der gebrauchten Schmuckstücke ist nach ihrer Aussage ein Freundschaftsdienst für eine Bekannte. Wie und an wen sie diese weiterverkauft, ist leider nicht genau zu erfahren. Auf meine Nachfrage beschränkt sie sich lediglich auf ein vages „ja – die Ketten kann man kaufen“. Es ist zwar nicht zu beobachten, dass Maria als einzige Frau mehr Kundschaft hat als ihre männlichen Kollegen, doch kann man vermuten, dass sie eher als ihre Kollegen außerhalb des Marktes Objekte angeboten bekommt. Geht es aber darum, umgekehrt etwas zu verkaufen, etwa wenn sie ein gebrauchtes Schmuckstück zu Geld machen wollen, so bevorzugen Frauen es, an Frauen zu verkaufen. Die Schmuckstücke sind nicht zur Wiederverwendung als Schmuck gedacht, sondern als Souvenir oder Curio. Möglicherweise reicht Maria die Ketten an einen anderen Händler weiter, der Kontakt zu einem der Souvenir- und Curioshops hat. Mit touristischer Kundschaft rechnet in Mbauda keiner der Händler. Das mag sich vielleicht ändern, denn bei meinem Besuch im März 2000 sagten mir die Händler, dass häufiger Touristen auf dem Markt zu sehen seien. Als Kundenkreis hatte sie aber bis dahin noch keiner der Händler ins Auge gefasst.

Warum ist Maria die einzige Frau unter den Händlern in Mbauda? Zeigt nicht allein schon das Beispiel der gebrauchten Schmuckstücke, dass eine Händlerin direkteren Zugang zu den Kundinnen hat? Es ist zwar nicht unüblich, dass Maasaifrauen Handel treiben, doch entspricht dies keinesfalls den allgemein akzeptierten Rollenmustern. Akzeptiert wird die Vermarktung von Produkten der eigenen Landwirtschaft bzw. Viehwirtschaft. Maasaifrauen, die mit großen Kalebassen Milch in die Stadt bringen und sie dort verkaufen, gehören zum alltäglichen Bild in Arusha. Der zweite Bereich, in dem Maasaifrauen als Anbieterinnen von Waren auftreten, ist

¹¹⁷ Ähnlich wie Hansen für Sambia beschreibt Comaroff (2002) für Südafrika die Aneignung westlicher Textilien in lokale Kontexte. Wichtig ist bei diesem Prozess immer die Neuinterpretation der Ware.

der Handel mit Heilkräutern. Händlerinnen sind in der Kultur der Maasai – auch in der der Ilarus – eine marginale Gruppe. Sie haben gegen verschiedenste Widerstände zu kämpfen, doch können sie trotz alledem durchaus ökonomisch erfolgreich sein. Nicht alle Frauen der Ilarus verkaufen ihre Produkte selbst. Nicht jeder Frau liegt es, sich mit ihren Produkten auf den Markt zu setzen. Es ist sogar nur der kleinere Teil der für den Markt produzierenden Frauen, die auch selbst vermarkten. Vielmehr ist es üblich, dass regelmäßig nur einige wenige Frauen auf den Markt gehen, um dort die eigenen Produkte und die von Nachbarinnen, Verwandten oder Freundinnen zu verkaufen. Dies ist dann auch schon deutlich der Übergang von der Selbstvermarktung zum Handel. Fragt man nach, warum einige Frauen ihren Mais auf dem Markt verkaufen, andere nicht, dann lassen sich folgende zwei Begründungen verallgemeinern: Kaum eine Frau geht allein auf den Markt, fast immer sind es Gruppen befreundeter und meist auch verwandter Frauen. So bestimmt das engste soziale Umfeld einer Frau schon sehr stark, ob sie auf die Idee kommen wird, Handel zu treiben, oder nicht. Das zweite wichtige Moment für den Entschluss, sich als Händlerin zu versuchen, ist die individuelle Neigung. Der einen liegt es, der anderen liegt es weniger, sich den ganzen Tag auf den Markt zu setzen, ständig mit vielen Menschen umgeben zu sein und mit ihnen zu kommunizieren. Im traditionellen Rollenverständnis der Ilarus wird nicht gefragt, ob ein Mädchen oder eine Frau eine Neigung zur Haushaltsarbeit oder zur Arbeit im Garten hat – es ist einfach normaler Bestandteil des allgemeinen Rollenmusters. Ob eine Frau aber Selbstvermarkterin oder gar Händlerin sein will, hängt also von ihrer individuellen Neigung und ihrem engsten sozialen Umfeld ab. Zu letzterem zählt auch der Ehemann und gerade für den ist es in vielen Fällen ein großes Problem, seine Frau als Händlerin zu sehen. Händlerinnen berichten, dass ihre Männer ihnen verbieten, als Händlerin zu arbeiten; dass sie verprügelt werden, weil sie als Händlerin arbeiten, dass ihnen ihre Männer das Bargeld abnehmen und vieles mehr. Die Arbeit als Händlerin ist gesellschaftlich bestenfalls geduldet, entspricht aber keinem wirklich akzeptierten Rollenmuster.

Vergleicht man die Aufgaben, denen sich eine Selbstvermarkterin im Vergleich zu einer Perlenhändlerin gegenüber sieht, so sind die der Perlenhändlerin ungleich größer, kommt für sie doch der gesamte Bereich des Wareneinkaufs hinzu. Hier liegt dann auch neben der fehlenden kulturellen Akzeptanz einer weiblichen Rolle als Händlerin die Hauptbegründung dafür, warum es nur eine einzige Perlenhändlerin gibt. Die Welt der regional handelnden Händler ist fast eine reine Männerwelt. In Mbauda hat die Händlerin noch die Möglichkeit jeden Markttag von ihrem Zuhause aus anzureisen. Um zu den weiter entfernt liegenden Märkten zu gelangen, müsste sie teilweise für mehrere Tage in reinen Männergruppen reisen. Das

gleiche gilt für Reisen nach Nairobi, um die Perlen zu beschaffen. Immer handelt es sich um eine von Männern dominierte Welt.¹¹⁸ Maasprachige Frauen aus Tansania sind auf der regionalen und den darüber hinaus gehenden Ebenen nicht präsent, nicht zuletzt, weil für viele die Sprache (Swahili oder gar Englisch) eine Barriere bildet. Auf der lokalen Ebene ist es diesen Frauen dagegen durchaus möglich, als Händlerinnen zu agieren. Hier ist es sogar eine entscheidende Stärke, maasprachig und weiblich zu sein. Sie können innerhalb des allgemeinen Rollenmusters weiter agieren. Haushalt, Gartenwirtschaft und Familie lassen sich durchaus mit etwas Anstrengung mit der Arbeit als Händlerin kombinieren. Auf dieser lokale Ebene können die Frauen dann auch ihre größte Stärke ausspielen, ihre enge Vertrautheit mit der Welt ihrer Kundinnen. Nicht nur, dass sie ihre Sprache sprechen, sie teilen auch deren Alltag. Es ist auffällig, dass innerhalb des direkten Austausches, also dort wo Produzenten direkt vermarkten, Verkäufer(in) und Käufer(in) ganz überwiegend das gleiche Geschlecht haben.

Bemerkenswert ist, dass im Fall der einzigen Perlenhändlerin, eben diese auch die einzige in Mbauda ist, über die gebrauchte Perlenschmuckstücke ihren Weg zurück in die kommerzialisierte Warenwelt finden.

Die Kommunikation mit dem Kunden bzw. der Kundin beginnt als sprachunabhängige Kommunikation schon weit vor dem eigentlichen Verkaufsgespräch. Sie setzt damit an, dass sich keiner der Perlenhändler für länger Zeit hinsetzt – fast immer stehen sie und signalisieren damit Aufmerksamkeit und die Bereitschaft für Verkaufsgespräche. Nur wenn sehr wenig Publikumsverkehr herrscht, sieht man sie sitzen. Häufiger dagegen stehen die jungen Verkäufer an einem der Nachbarstände in zweier oder dreier Gruppen zum geselligen Schwatz zusammen. Da die Verkäufer einander kennen, oftmals Freunde sind, kann auch mal einer auf den benachbarten Stand seines Freundes aufpassen. Da die Preise einheitlich und nicht verhandelbar sind, wäre es prinzipiell auch möglich, dass einer für den anderen Verkäufe tätigt. Die Verkäufer bestreiten auch nicht, dass das

¹¹⁸ Eine Ausnahme sind Kikuyufrauen aus Kenia. Sie spielen eine ganz entscheidende Rolle im Perlen- und Souvenirhandel in Kenia. Es sind überwiegend Kikuyuhändlerinnen, die Perlen und Perlensouvenirs auf dem *Maasaimarkt* in Nairobi anbieten. Es sind Kikuyufrauen, die viele der Lodges auch in Tansania mit Souvenirs beliefern und manchmal sind es auch Kikuyufrauen, die Perlen nach Arusha handeln. Seit den 1970er Jahren konkurrieren Maasai- und Kikuyuhändlerinnen in Nairobi und zumindest der oberflächliche Eindruck spricht dafür, dass die Kikuyufrauen heute das Geschäft mit Maasai-Souvenirs in Nairobi dominieren. Im Perlenhandel reicht ihr Einflussbereich nur bis unmittelbar hinter die Grenze, doch immerhin deutlich nach Tansania hinein, nicht jedoch bis Arusha. Im Souvenirhandel aber sogar bis Arusha selbst. Weiteren Aspekten dieses Handels der Kikuyufrauen nachzuspüren, ist hier nicht möglich. Einer der offenkundigsten Unterschiede zu den maasprachigen Händlerinnen in Arusha ist die Sprachkompetenz der Kikuyufrauen: Swahili, das für einige Maasaifrauen schon ein Problem ist, wird von allen gesprochen, die meisten sprechen darüber hinaus aber auch noch Englisch.

ginge, beobachtet habe ich es allerdings nie. Auf dem Markt in Mbauda, und nach meiner Beobachtung nur dort, kommt es oft vor, dass ein Perlenstand nicht besetzt ist. Der Verkäufer ist irgendwo auf dem Markt unterwegs. Mehrere Male traf ich einen der Verkäufer, die ihren Stand allein gelassen hatten, in einem entfernten Teil des Marktes beim Schwatz mit anderen Gleichaltrigen. Es kommt häufiger vor, dass Kunden nachfragen, wo der Verkäufer eines bestimmten Stands sei. Die Nachbarverkäufer sagen ihnen dann, dass sie später wiederkommen sollen. Das ist in soweit bemerkenswert, als man annehmen könnte, dass der betreffende *mwuzaji* versuchen würde, in Abwesenheit seines Nachbarn die Kundinnen für sich zu gewinnen. In Gesprächen mit den *wauzaji* fand ich zwei Erklärungen: Einmal die doch recht geringe Motivation die eigenen Umsätze zu steigern, die verstärkt wird dadurch, dass sowohl die *wauzaji* wie auch die Kundinnen mit diesen recht gut bekannt sind. Andere benachbarte *wauzaji* würden gewiss dem Abwesenden zutragen, dass sein Nachbar ein Geschäft auf seine Kosten gemacht hat, oder dieser würde es über die Kundinnen erfahren. Insgesamt überwiegen soziale Solidaritäten ganz eindeutig das Streben nach einer Maximierung der Umsätze. Auch darf man nicht vergessen, dass die Kundin i.d.R. zu einem ganz bestimmten *wauzaji* will, also auch gar nicht gewillt wäre, bei seinem Nachbarn zu kaufen.

Die Verkäufer auf dem Markt in Mbauda sind genau im selben Alter wie die Freunde der Mädchen, die Perlen kaufen, und kommen noch dazu oft aus den gleichen Siedlungen. Man kennt sich unter einander, ist befreundet oder verwandt. So kommt es, dass viele der Mädchen zu einem ganz bestimmten Stand und Verkäufer gehen. Soziale Motive gehen hier also vor rein ökonomische. Bezogen auf die Verkäufer gibt es also zwei Begründungen für die etwas lax anmutende Betreuung der Perlenstände in Mbauda: Zum einen bestehen soziale Bindungen zwischen Verkäufer und Käufer über den Markt hinaus. Das entschärft die Konkurrenz zwischen den einzelnen Verkäufern. Bei gleichen Waren und Preisen, ist einer der wichtigsten Gründe für die Entscheidung, bei einem bestimmten Stand zu kaufen, die soziale Verbundenheit mit dem Verkäufer. Ist der Stand eines bestimmten Verkäufers einmal nicht besetzt, so kann er sich darauf verlassen, dass Kundinnen, die bei ihm kaufen wollen, auch ein zweites und drittes Mal vorbeikommen und nicht einfach am Nachbarstand kaufen. Dennoch besteht dieses Risiko und hier kommt man dann zum zweiten Teil der Begründung: In Mbauda werden viele Perlenstände nicht von ihrem Eigentümer, sondern von einem Verkäufer betreut. Für den jungen Verkäufer sind aber schlicht manchmal die Freunde wichtiger als die Arbeit, denn sein Verdienst ist ohnehin nicht groß. Zwar sind die Verkäufer am Umsatz beteiligt, durchschnittlich erhalten sie zehn Prozent, doch die Bezahlung erfolgt eher willkürlich.

Auf den anderen *minada* im engeren Umkreis um Arusha trifft man seltener Verkäufer, die im Auftrag eines anderen Perlen verkaufen. Auf den *minada* der weit entlegenen *market circuits* sind es dann nur Händler, die in eigener Sache Geschäfte machen. Die Unterscheidung in Händler und Verkäufer suggeriert eine klarere Trennung als dies in Wirklichkeit möglich ist. Einzig auf dem Markt in Mbauda lässt sie sich relativ deutlich anwenden und deckt sich auch mit der emischen Sicht.

Die Händler, die es sich leisten können, einen Perlenstand mit Verkäufer in Mbauda zu haben, gehören zu den größeren und etablierten Händlern. Philemon Kanisa Mollel, der auch einen Stand in Mbauda hat, soll hierfür exemplarisch stehen. Er begann seine Karriere als Händler bereits als kleiner Junge. Als erstes handelte er mit Salz, wozu kaum Kapital erforderlich ist. Dann ging er über zum Handel mit Haushaltswaren und später zum Viehhandel. Befragt man Händler danach wie sie sich eine Verbesserung ihrer Tätigkeit vorstellen können, dann ist die Antwort häufig, dass sie den Wechsel in ein anderes Marktsegment erhoffen. So will der Kleinviehhändler Großviehhändler werden etc. Die Zukunftspläne bei Händlern jeweils eines Segments gleichen einander. Diese Stufen decken sich durchaus mit tatsächlichen biografischen Entwicklungen. Am Anfang oder auf der untersten Stufe steht der Handel mit Salz; Vieh- und Perlenhandel zählen zur höchsten Stufe des Handels. Das ist es auch, was Perlenhändler als einzige Alternative oder als Ziel angeben, einige sind es auch bereits neben dem Perlenhandel. Keine Handelstätigkeit hat so viel Prestige wie der Handel mit Rindern. Den Übergang in ein anderes Marktsegment, etwa den Handel mit Geräten, erträumt sich keiner der Perlenhändler in Mbauda. Sie erfordern großes Kapital und einen hohen Grad an Spezialwissen. In beiden Fällen bezieht sich dieses Spezialwissen auf den Einkauf: der Viehhändler muss die Qualität des Viehs beurteilen können und die entsprechenden Kontakte zu den Pastoralisten haben. Im Perlenhandel ist vor allem das Wissen um die Beschaffungsquellen entscheidend. Im Gegensatz zum Viehhandel kann ein Händler, der in den Perlenhandel einsteigen will, das dazu erforderliche Wissen nicht auf dem Markt selbst erwerben. Er muss lernen, woher er Perlen beziehen kann, wie er dorthin kommt, wie er Zugang zu den Anbietern erhält. Er muss Warenkenntnisse erwerben (wozu er sowohl im Einkauf wie im Verkauf Kompetenzen braucht) und er muss die Ware auch zu seinen Abnehmern schaffen können. Ein Händler muss, um mit Perlen handeln zu können, vielleicht nicht über mehr Kapital verfügen als ein Viehhändler, er muss jedoch in seinem Handeln weit über das Lokale hinausgehen. Ein Viehhändler bleibt in einem ihm vertrauten kulturellen Umfeld.

Die Perlenhändler in Mbauda unterscheiden sich in mancher Hinsicht von denen auf den *minada* in Arushas Umgebung. Gelegentlich trifft man

auch die gleichen Händler, die man etwa in Monduli Juu oder Naberera trifft. Aber Mbauda ist sozusagen zweite Wahl für sie, da die anderen Märkte höhere Umsätze versprechen. Welche Perlenhändler gehen nach Mbauda, welche nicht und was sind die Gründe dafür?

Im Dezember 1997 treffe ich Lemabi Loishiye. Er ist knapp 19 Jahre und ist seit einigen Monaten an fast jedem Markttag in Mbauda zu sehen. Er berichtet:

„Mit der Schule bin ich schon lange fertig. Ich habe auch schon andere Sachen gemacht. Seit April arbeite ich als Perlenhändler. Ich kenne viele hier, auch viele von den Frauen, die Perlen kaufen. Mein Vater ist auch Perlenhändler. Er war auch in Mbauda, aber jetzt geht er auf andere Märkte. Und auch ich werde nächstes Jahr auf andere Märkte gehen.“

Lembai ist der Einzige mir bekannte Händler, der bisher in die Fußstapfen seines Vaters getreten ist, was aber daran liegt, dass bisher kaum einer ältere Söhne hat. Das Geschäft der Loishiyes expandiert nach dem gleichen Muster wie das anderer Händler, die in Mbauda mit Verkäufern vertreten sind. Der Marktzugang in Mbauda ist so einfach, dass viele Händler „nebenbei“ auch hier noch Marktpräsenz zeigen können. Als eine Institution am Rande der urbanen Welt ist der Markt in Mbauda auch am ehesten geeignet, Neuerungen einzuführen und Ausgangspunkt für einen Wandlungsprozess zu werden. In der reinen Männergesellschaft der Händler, die zu den Märkten in ruralen Gebieten reisen, hätte eine Frau es gewiss schwer. Wie das Beispiel von Maria (S. 92ff.) zeigt, ist es im städtischen Milieu dagegen leichter für Frauen, mit überkommenen Rollenmustern zu brechen. Mbauda ist quasi Übungsfeld für Entrepreneurs, eine Aussage, die auch auf andere männliche Perlenhändler in Mbauda zutrifft. Händler, die in anderen Geschäftsbereichen genug Kapital akkumuliert haben, um einen Perlenstand mit Ware auszustatten, können in Mbauda diesen Stand von einem Verkäufer betreuen lassen, während sie selbst weiteren Geschäften in anderen Marktsegmenten nachgehen. Auf den entlegeneren Märkten erscheint diese Option kaum praktikabel. Eine wiederum andere Variante, die auch fast nur in Mbauda anzutreffen ist, könnte man als die Eröffnung eines Filialgeschäfts beschreiben. Ein erfolgreicher Perlenhändler investiert seinen Gewinn in einen zweiten Stand. Da es wenig Sinn macht, zwei Stände auf der gleichen *mnada* zu haben, bietet sich Mbauda als Standort für die Filiale an, während der Eigentümer zu anderen Märkten reist. Die *wauzaji* sind weder mit Einkauf, Kapitalisierung, Kalkulation oder vergleichbaren Aufgaben betraut. Sie sind daher auch nicht als Subunternehmer, sondern als reine Angestellte zu sehen. Schließlich gibt es noch eine dritte Gruppe von Unternehmern, die einen Perlenstand als Filialbetrieb in Mbauda betreiben: Perlengroßhändler. Auch sie widmen sich lieber dem Hauptgeschäft des Großhandels mit Perlen und nutzen die Möglichkeit, in Mbauda

regelmäßig mit geringem Aufwand auch im Einzelhandel Umsätze zu tätigen.

Die Geschäfts- und Unternehmensformen und deren jeweilige Ausgestaltung sind vielfältig im Perlenhandel. Wer inwieweit auf eigene oder fremde Rechnung arbeitet, ist oftmals schwer festzustellen. Arbeitet ein Händler oder Verkäufer im Auftrag eines anderen, so ist er oftmals nur zögerlich bereit, darüber detailliert Auskunft zu geben. Oft wird versucht, die eigene Abhängigkeit herunterzuspielen. So geht es mir auch anfänglich in Mbauda: Ich habe schon mit Händlern auf anderen Märkten gesprochen und bin erstaunt gewesen, wie sehr sich die „Händler“ in Mbauda mit Auskünften über Warenbeschaffung, Kalkulation etc. zurückhalten. Es ist gewiss auch ein Kommunikationsproblem: Wenn ich frage: „Ist das Dein Stand?“, bekomme ich in Mbauda ein „Ja“ zur Antwort. Der Befragte meint aber mit diesem „Ja“, dass er für ihn zuständig, nicht aber, dass er Eigentümer sei. In späteren Gesprächen stellt sich dann auch heraus, dass die jungen Verkäufer nur sehr begrenzt über geschäftliche Dinge wie Einkaufsquellen etc. Bescheid wissen.¹¹⁹

Wie schon beschrieben, ist der entscheidende Kostenfaktor im Perlenhandel die Arbeitskraft: Wie kann sie am besten von einem Händler eingesetzt werden? Bei einer weitgehend homogenen Ware wie Perlen, kann er nicht über bessere Qualität (Warenkenntnisse) und auch nicht so sehr über den letztendlichen Verkauf eine Steigerung der eigenen Produktivität erreichen. Eine Möglichkeit der Optimierung liegt in der Auswahl der Märkte. Zur richtigen Zeit dort zu sein, wo eine hohe Nachfrage besteht und ein geringes Angebot. Die Wahrscheinlichkeit für eine solche Konstellation steigt, je größer der Aufwand ist, um zu den Märkten zu kommen. Hier zeigt sich das Können eines Händlers. In Mbauda ist dieser Aspekt vernachlässigbar: Mbauda ist ein Markt der Anfänger, der *wauzaji* und manchmal trifft man auch Händler in Mbauda, die schlicht keine Lust hatten, andere schwerer erreichbare Märkte aufzusuchen. Mbauda fällt in vielerlei Hinsicht aus dem Rahmen und angesichts der großen Konkurrenz kann ein normaler Perlenhändler seine eigene Arbeitskraft auf den ländlichen Märkten produktiver einsetzen.

¹¹⁹ Die meisten der jungen Verkäufer sind zum Zeitpunkt meiner Forschung noch keine *olmurrani*. Die jüngsten Illandis sind Ende der 1990er 23 oder 24, so dass die meisten jungen Männer, so auch die *wauzaji*, Anfang Zwanzig noch unbeschnitten sind. Erst als *ilmurrani* können sie dann auch legitime (sexuelle) Beziehungen zu jungen Mädchen haben. Wie sich das *olaji* nach *illandis* bezüglich Arbeit und Leben in der Stadt verhält ist eine der spannendsten Fragen bezüglich des gesellschaftlichen Wandels in der Region. Sie sind im urbanen Umfeld groß geworden und haben vielfach seit Jahren eine Arbeit in der Stadt wie eben die jungen Verkäufer in Mbauda. Werden sie als *olmurrani* weiter diesen Arbeiten nachgehen? Gehen sie in ihre Dörfer zurück? Ich traf jedenfalls keinen jungen Mann, der nicht voller Begeisterung und Ungeduld seiner eigenen Beschneidung entgegensah.

7.2 Geschichte der Ilarus und anderer Maasaigruppen

Im Folgenden werde ich die Geschichte der Stadt Arusha und ihrer Bevölkerung, insbesondere der Ilarus darstellen. Aus der Kenntnis der Geschichte der Ilarus und der benachbarten Gruppen erschließt sich ein Verständnis des ökonomischen Handelns der Menschen. Auch ist die Geschichte des Handels mit Glasperlen in die Handelsgeschichte der Region und der Stadt Arusha eingebunden, die wiederum eingebettet ist in die umfassenderen historischen Entwicklungen. Ich werde also zunächst den allgemeinen historischen Rahmen skizzieren, wobei ich mich auf eine Geschichte in sehr groben Zügen beschränken muss. Die Dichte der Beschreibung des handlungsgeschichtlichen Rahmens ist weitgehend durch die insgesamt sehr spärlichen Quellen begrenzt. Dennoch ist es sinnvoll, soweit möglich, Fragen wie der nach dem historisch gewordenen Hintergrund der sozialen und ökonomischen Handlungsorientierungen, oder in einem weiten Sinn, der Kultur der Ilarus nachzugehen, die sowohl als Käuferinnen, wie auch als Verkäufer und Händler auf dem Markt in Mbauda agieren. Auch kann die Geschichte des Marktes selbst und seiner Vorgänger, ja des Handels insgesamt beleuchtet werden. Dabei geht es u.a. um die Fragen, wie und wann Handel in der Region entstand und wie die Entwicklung seiner verschiedenen Ausprägungen als Markthandel, informeller Handel, Handel in Ladengeschäften, Wanderhandel etc. verlief.

7.2.1 Geschichte der Ilarus und ihrer Nachbarn

Das Siedlungsgebiet der Ilarus und Meru zieht sich in einem breiten Gürtel von Nordwesten südlich um den Meru bis an dessen regenarme Nordostseite. Es umfasst die fruchtbaren Hänge des Meru und reicht bis in die semiariden Savannen am Fuße des Berges, wo es an die Weidegebiete der pastoralen Maasai stößt. Dies trifft jedoch nur auf einige Korridore von Ilarus- und Meruland zu. Ein Ring von Farmland umschließt den Meru und begrenzt so zusammen mit der Stadt Arusha die Ausdehnung des Siedlungsgebietes der Ilarus und Meru in die Ebene hinaus.

In Arusha erstrecken sich links und rechts der Nairobi-Moshi-Road, die von Osten nach Westen um den Meru verläuft, die urbanen Siedlungen mit ihren Bars, Kiosken, Handwerksbetrieben, kleinen Schlachtereien und dicht an dicht stehenden kleinen Häusern und Hütten: Nach Norden, also den Berg ansteigend, geht der urban geprägte Siedlungsraum langsam in landwirtschaftlich geprägte Siedlungen über. Schon nach wenigen hundert Metern bergan werden die unbefestigten Straßen zu Pfaden und die Häuser sind oft kaum zwischen der dichten Vegetation aus Bananen und Kaffeepflanzen zu erkennen. Dieses erstaunlich dicht besiedelte Gebiet zieht sich über mehrere Kilometer bergan, bis auf eine Höhe von etwa 1700m. Auf

dieser Höhe enden die Bananenpflanzungen und werden von Mais- und Bohnenfeldern abgelöst. Sie reichen bis auf 1800m, wo das Meru-Bergreservat beginnt und landwirtschaftliche Nutzung untersagt ist.

Das eben beschriebene Gebiet ist das Kernsiedlungsgebiet der Ilarus; es reicht vom urbanen Raum bis zum Bergreservat. Das eigentliche Siedlungsgebiet der Ilarus ist sehr dicht besiedelt. Eingezwängt zwischen Bergreservat, den wasserarmen Nordhängen des Meru, die keine landwirtschaftliche Nutzung zulassen, der Stadt Arusha und dem Farmland der Europäer sind Ilarus und Meru seit Anfang des 20. Jh. zu einer zunehmend intensiven Nutzung des Lands gezwungen. Das Bevölkerungswachstum der letzten 60 Jahre hat zu einer zunehmenden Besiedlung der trockeneren Eben und der nahe gelegenen Monduliberge geführt, so dass Ilarus heute bis zu 80km entfernt in der semi-ariden Savanne ihr Glück als Ackerbauern versuchen. Das war nicht immer so: als die ersten Ilarus an den Hängen des Meru siedelten, fanden sie fruchtbares und ungenutztes Land in fast unbegrenztem Maß vor.

Die ersten Siedler, die Landwirtschaft in nennenswertem Umfang am Meru beginnen, sind Meru- Bauern. Sie sind chaggasprechende Bauern, die im 17. Jh. vom Kilimanjaro kommen und die südöstlichen Hänge des Meru besiedeln. Ihnen folgen in den 1830ern die Ilarus, agro-pastorale Maasai, die sich an den südwestlichen Hängen niederlassen. Zur gleichen Zeit finden erbitterte Kämpfe unter den maasprachigen Pastoralisten in den angrenzenden Ebenen um die Kontrolle über Weideland und Wasserstellen statt.¹²⁰

Die Meru roden kleine Felder im Bergwald, um Bananen, Eleusine und Bohnen anzubauen. Im Laufe der Jahre dehnen sie ihr Siedlungsgebiet immer weiter bergan aus. Ursache ist internes Wachstum der Bevölkerung zusammen mit der Aufnahme von immer neuen Siedlern vom Kilimanjaro, die auf der Suche nach fruchtbarem Land oder auf der Flucht vor politisch-militärischen Auseinandersetzungen kommen. Im Gegensatz zu den Meru siedeln sich die ersten Ilarus am Rande der Ebene an, wo sie mit ihren pastoralistischen Verwandten und später mit Handelskarawanen von der Küste Güter tauschen können. Zur Zeit der *ilnyankusi I* (1851-1871) werden erstmals regelmäßig Glasperlen in das Gebiet der Maasai gehandelt.¹²¹

Den Ilarus gelingt es, sich mit den benachbarten Kisonko-Maasai gut zu stellen, indem sie sich der Unterstützung des *olaibon* in Monduli versichern können. Als *olaibon* verfügt dieser zwar über keine politische oder militärische Macht, seine rituelle Autorität und sein Prestige schützen aber weitgehend vor den Überfällen durch *ilmurran*. Die Kisonko kommen den Ilarus auch in einem ersten Konflikt mit den an den südöstlichen Hängen des Meru

¹²⁰ Spear 1997: 2

¹²¹ Spear 1997: 2f. und Klumpp 1987: 89.

lebenden Meru zur Hilfe. In der Folgezeit bildet sich eine weit reichende Symbiose zwischen Ilarus und Kisonko. Da die Ilarus kaum Vieh besitzen sind sie als Ziel von Raubzügen wenig interessant. Die Maasai profitieren neben dem Austausch von Waren auch durch die Möglichkeit, ihr Vieh in Trockenzeiten auf den von Ilarus gerodeten Lichtungen am Fuße des Meru weiden zu können. Ilarus bauen auch ein Kanalsystem, mit dem unter anderem eine Tränke für das Vieh der Maasai am Fuße des Meru gespeist wird. Die Ilarus unterstellen sich der rituellen Führung des *olaibon* der Kisonko, folgen deren System von Altersgruppen und lehnen sich auch in vielen anderen Bereichen an die Kultur der Kisonko an.

Der Austausch von landwirtschaftlichen Produkten gegen pastorale spielt für die Ilarus bis ins 20. Jh. eine bedeutende Rolle. Die starke Verbundenheit der Ilarus mit der pastoralen Maasaikultur führt dazu, dass sie in verschiedenen Bereichen (Nahrungsmittel wie Milch und Fleisch, Vieh, Weidegründe) an einem Austausch mit Maasaipastoralisten interessiert sind. Im Fall der Swahilkarawanen, die vor allem in der zweiten Hälfte des 19. Jh. die mit Abstand wichtigste Quelle für nicht-agrarische Güter in der Region Arusha sind, ist die Abhängigkeit genau anders herum. Von diesen Handelskarawanen beziehen die Ilarus wie auch ihre Nachbarn Fernhandelswaren, allem voran Glasperlen und Draht.¹²² Für die Ilarus sind dies aber eher entbehrliche, zumindest nicht lebensnotwendige Luxusgüter. Für die Karawanen ist dagegen die Versorgung mit Lebensmittel durch die Ilarus von größter Bedeutung. Auf ihrem Weg von der Küste in das Gebiet des heutigen westlichen Kenias passieren sie den Meru und bedürfen nach einer langen Strecke durch Savannengebiete dringend frischer Vorräte. Eine Situation, die die Ilarus leidlich auszunutzen wissen. Zum anderen sehen sich die Karawanen auch durch die militärische Stärke der Ilarus bedroht und zu Zahlungen von Weg- oder Schutzgeldern (*hongo*) genötigt. In der ersten Hälfte des 19. Jh. hatten sie diese Gegend sogar gänzlich gemieden. Insgesamt ist es zwar keine entspannte Situation, doch eine in der es zum ersten Mal in der Geschichte der Region zu einem Zufluss nennenswerter Mengen an Fernhandelsgütern in die Region kommt. Die Ilarus richten sich in optimal angepasster Weise in der Nische ein, die sie vorfinden, bzw. die sie sich selbst schaffen. Weder werden sie zu Händlern und Versorgern der Karawanen noch kehren sie zu einer überwiegend pastoralen Lebensweise zurück, sondern sie entwickeln eine völlig eigenständige Kultur als „*mountain-farmer*“. Land wird zum zentralen Element innerhalb ihrer Kultur. Es gelingt ihnen, weitgehend der Maasaikultur verbunden zu bleiben und diese gleichzeitig an ihr Leben als Bauern anzupassen.

¹²² Dass dieser Draht eine fremde Ware ist, spiegelt sich auch in seiner Bezeichnung im Maa als *esekenke* (pl *isekenke*), die von *sengenge* aus dem Swahili, also der Sprache der Karawanenhändler abgeleitet ist. Dazu auch Klumpp 1987: 290.

Ilarus, Maasai, Meru und später die weißen Farmer und die urbane Bevölkerung Arushas leben mit vielfältigen Überschneidungen in einem relativ eng begrenzten Raum und leben dennoch innerhalb grundverschiedener soziokultureller Muster.

Zu Beginn des 19. Jh. leben Ilarus und Meru weitgehend getrennt von einander an verschiedenen Seiten des Meru. Mitte des 19. Jh. ändert sich dies: Die Bevölkerung der Ilarus hat eine Größe erreicht, die es ihnen erlaubt, mit ihren militärisch überlegenen *ilmurran* Gruppen Siedlungen der Meru anzugreifen. Ziel ist der Raub von Vieh und von Frauen. Das fruchtbare Land bietet den Ilarus eine gute Subsistenzbasis, Vieh und Frauen bleiben dabei jedoch knapp. Junge Meru, die Überlegenheit der Ilarus anerkennend, schließen sich deren *ilmurran*-Verbänden an, so dass diese bald schon stark genug sind, ihre Raubzüge bis zum Kilimanjaro ausdehnen zu können.¹²³

Gegen Ende des 19. Jh. wird das nördliche Tanganjika von vielfältigen Krisen erschüttert. Epidemien suchen die Bevölkerung und die Viehbestände heim, hinzu kommen schwere Trockenheit und Kriege. Die pastoralen Gruppen der Ebenen tragen untereinander blutige Auseinandersetzungen um Weidegründe und Wasserstellen aus und erste deutsche Truppen ziehen das Panganital hinauf. Weiße Missionare lassen sich am Kilimanjaro nieder und versuchen, auch am Meru Fuß zu fassen. In einem Versuch sich all diesen „bösen“ Entwicklungen entgegenzustellen, töten *ilmurrani* der Ilarus und Meru die beiden ersten deutschen Missionare. Die Antwort der Deutschen sind verheerende Strafexpeditionen.

Den Deutschen gelingt es in Folge dieser Strafexpeditionen rasch, sich als koloniale Macht am Meru zu etablieren. Sie zwingen die Bevölkerung, Steuern zu zahlen und Zwangsarbeit im Straßenbau und beim Bau der *boma*, der Festung zu leisten. Weite Gebiete am Fuße der Berghänge werden vom Staat beansprucht und als Farmland an weiße Farmer gegeben. Deutsche Missionare lassen sich im Kerngebiet der Ilarus und Meru nieder und errichten Kirchen und Schulen. Von den wirtschaftlichen Folgen der Strafexpeditionen erholen sich Meru und Ilarus nur langsam. Erst 1907 ist die Krise nach einer sehr guten Ernte endgültig überwunden. Als die Briten nach dem Ende des Ersten Weltkriegs Tanganjika als Mandatsgebiet erhalten, ist fast jeder Flecken Land an den Hängen des Meru landwirtschaftlich genutzt. Das anhaltend starke Bevölkerungswachstum führt zu immer stärkerer Intensivierung der landwirtschaftlichen Nutzung in den 1920er und 30er Jahren.¹²⁴ Aber auch die ungeliebte Lohnarbeit auf Farmen

¹²³ Spear 1997: 2f.

¹²⁴ Wo dies möglich ist, werden Mais- und Bohnenkulturen durch Bananen ersetzt. Brach- und Weideland wird als Ackerland genutzt. Das Vieh wird nicht mehr in den Hanggebieten geweidet, sondern in den Ebenen. Ein Teil des Viehbestands verbleibt in arbeitsintensiverer

wird zur Alternative. Die wirtschaftliche und moralische Krise um die Jahrhundertwende begünstigt die christliche Mission. Zuerst gesellschaftlich geächtet, gewinnt die wachsende Zahl an Christen immer mehr an Bedeutung. Um die ersten Adepten herum entsteht eine auch in wirtschaftlicher Hinsicht zunehmend erfolgreiche Gemeinschaft.¹²⁵ In den 50er und 60er Jahren führen die weiterhin steigenden Bevölkerungszahlen dazu, dass auch die semi-ariden Ebenen zunehmend landwirtschaftlich erschlossen werden.

7.3 *imusitani* und *isaen* – Glasperlen bei den Maasai

Glass Beads [...] are the most important material for Maasai ornament because they form the bulk of ornament and are the material determinant of everything else that is used as well as the ways other materials are used.

(Klumpff 1987: 33)

Glasperlen spielen im Leben der Maasai als Werkstoff für die Herstellung von Schmuck und anderen Objekten eine zentrale Rolle. Vermutlich gibt es kaum eine Kultur, in der Glasperlen einen noch größeren Stellenwert haben. Glasperlen gehörten und gehören noch heute zu den wichtigsten Konsumptionsgütern in den ländlichen Gebieten rund um Arusha. Ihr hoher Stellenwert und ihre Bedeutung spiegeln sich auch in der Sprache. In einer Liste (S. 555ff.), in der ich während meiner Forschung die Begriffe des Maa rund um das Thema Glasperlen zusammengetragen habe, finden sich allein 325 unterschiedliche Termini – vor allem Bezeichnungen für Perlen, Ornamente und Farben. Die Liste ließe sich bei einer gezielten Nachforschung gewiss noch weiter fortführen.

Imusitani (sg. *emusitai*) ist im Maa die umfassende Bezeichnung für Glasperlen. Eine Perle aus Holz oder Plastik würde nicht als *emusitai* bezeichnet werden. Verwendet werden nur opake Glasperlen – Glasmacher sprechen von Kalkglasvarianten. Die Perlen sind immer einfarbig, ohne Oberflächendekore. Auch lustrierte Perlen werden nicht verwendet, sondern einzig schlicht feuerpolierte. In etwa bedeutungsgleich wird der Begriff *isaen* (sg. *osaei*) verwendet. Er bezeichnet vor allem die kleinen Rocaillesperlen. Größere Perlen haben jeweils eigene Bezeichnungen, die sich aus Form, Farbe oder Verwendung ableiten.¹²⁶

Stallhaltung, der Mist wird als Dünger genutzt. Vor allem die christlichen Ilarus beginnen mit dem Anbau von Kaffee als *cash crop*. Der Kaffee wird in Mischkultur mit Bananen gepflanzt.

¹²⁵ Die drei wichtigsten Faktoren sind: der Zugang zu europäischer Bildung und politischer Macht, sowie die Übernahme neuer Kulturpflanzen, vor allem des Kaffees.

¹²⁶ Zu den unterschiedlichen Begriffen vergleiche die Liste S.555ff., hier sind auch die wichtigsten Erwähnungen in der Literatur (z.B. bei Mol 1980 und Klumpff 1987) angegeben.

Die nebenstehende Abbildung zeigt eine **transluzent** rote Olivenperle (die Gablonzer Perlenmacher würden von einer seitengestochenen Drückperle sprechen). Unmittelbar vor und hinter der großen Perle sieht man Rocailles Größe 80 und im Bildvordergrund die kleineren Rocailles Größe 100. Die Ilarus bezeichnen diese großen roten böhmischen Perlen als *isaen loo koko* (wörtlich „Perlen der Großmutter“). Sie wird von älteren Frauen als einzelne Perle im Ohrschmuck verwendet. 1971/72 kostete ein Strang mit 20 dieser Perlen in Kenia 4KSh. Hundert Stränge entsprachen damit dem Gegenwert eines Ochsens.¹²⁷ Auf den Märkten in Arusha machen die gezeigten Größen der Rocaillesperlen etwa 95% des Angebots aus. Façonperlen in der gezeigten Olivenform sind dagegen heute fast ganz verschwunden, an ihre Stelle sind opake runde und diamantförmige Perlen getreten.

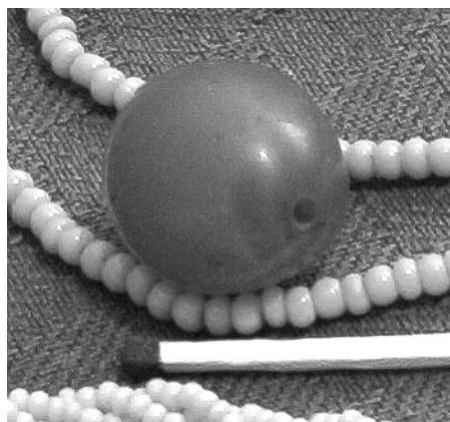


Abb.18: *isaen loo koko*, als Beispiel einer Façonperle und *imusitani*, Rocaillesperlen. (Foto Vierke, 1999)

Schmuck spielt in der Kultur der Maasai ein herausragende Rolle. Wie andere Hirtennomaden widmen die Maasai der ästhetischen Gestaltung ihres Körpers durch Schmuck, Kleidung und Frisur besondere Aufmerksamkeit. Auch Gegenstände des alltäglichen Gebrauchs wie Kalebassen werden verziert. Im ausgehenden 19. und durch das ganze 20. Jh. haben die Maasai eine unvergleichlich komplexe Vielfalt an Schmuckformen entwickelt, deren Großteil in der einen oder anderen Form mit Glasperlen gearbeitet ist. Die Vielfalt der Formen ist dabei enorm. Einen guten Überblick über die Schmuckformen vor allem der kenianischen Maasai gibt Klumpp (1987). Hierbei zeigen sich vielfältige historische und regionale Varianten. Allein die Formen des Perlenschmucks in der Region Arusha aufzuzeigen, würde den Rahmen dieser Arbeit sprengen. Ich beschränke mich daher darauf, einen kurzen Überblick über die historische Entwicklung und die Bedeutung des Perlenschmucks zu geben.

Wie an anderer Stelle angeführt (S.236ff.), gelangen Glasperlen schon in vorkolonialer Zeit ins Hinterland der Swahiliküste. Wohin und in welchen Mengen die Glasperlen gehandelt werden, lässt sich kaum feststellen, doch gibt es wohl kaum eine Gruppe, die nicht in Kontakt mit Glasperlen kommt. Spätestens mit dem Karawanenhandel des 19. Jh. haben maasprachige Gruppen im Gebiet um den Kilimanjaro auch Zugang zu größeren Mengen

¹²⁷ Kalter 1978: 104f.

von Perlen. Doch ist bemerkenswert, dass sie diese im Prinzip verfügbaren Glasperlen kaum annehmen. Bis zur Kolonialzeit wird Schmuck bei den Maasai ganz überwiegend aus Eisen- und Messingdraht hergestellt. Glasperlen und andere Materialien sind die Ausnahme. Eisen- und Messingdraht werden als Wegzoll oder im Tausch gegen Lebensmittel von den Karawanen erstanden. Der Draht hat eine Stärke von 0,3 bis 0,4 cm und wird ohne weitere Bearbeitung als Schmuck verwendet, vor allem, indem er um Hals, Arme und Fußgelenke gewickelt wird. Andere Materialien zur Herstellung von Schmuck wie Holz, Bein, Straußenfedern, Colobus- und Löwenfell können lokal gewonnen werden. Kalter (1978: 102f.) vermutet, dass die letztgenannten Materialien in der Zeit vor dem Karawanenhandel deutlich mehr Bedeutung hatten, diese aber im Laufe des 19. Jh. zunehmend zugunsten des Metallschmucks verloren ging. Glasperlen selbst finden erst in der Kolonialzeit in nennenswertem Umfang Verwendung im Schmuck, doch bleibt ihre Bedeutung während der gesamten deutschen Kolonialzeit noch gering. Hier lässt sich ein direkter Zusammenhang zwischen der Einbindung in Marktstrukturen und der Verwendung von Glasperlenschmuck aufzeigen. Erst mit der zunehmenden Etablierung landwirtschaftlicher Marktproduktion steht auch das notwendige Geld zur Verfügung, um die Importware Glasperlen zu kaufen. Für Draht gilt zwar das Gleiche, doch konnte dieser in durchaus erheblichen Mengen durch Diebstahl von Telegrafleitungen gewonnen werden. Schmuck und Kleidung der Maasai in der Zeit vor 1900 sind im Vergleich zur Gegenwart vielmehr durch gedeckte Farben und die außerordentlich sparsame Verwendung von Farbe gekennzeichnet. Im Laufe der Jahrzehnte nimmt sowohl die Verwendung von Glasperlen wie auch die Farbigkeit des Schmucks stetig zu.¹²⁸

7.3.1 Formen des Perlenschmucks

War es im 19. Jh. noch so, dass die benachbarten Gruppen der Maasai bereitwilliger Glasperlen konsumierten, so sind heute die Hauptkonsumenten der Glasperlen mit weitem Abstand vor allen anderen Gruppen maasprachige Frauen. Der alltägliche Gebrauch von Glasperlenschmuck ist in den ländlichen Gegenden auch Ende der 1990er weit verbreitet. Bei den in Stadtnähe lebenden Ilarus sieht man schon wesentlich weniger Perlenschmuck. Ich nehme an, dass die Verwendung von Glasperlenschmuck in den 1990er Jahren unter anderem aufgrund der guten Verfügbarkeit eine neue Blüte erlebt, die ihre Parallele einzig in den 1950er und 60er Jahren finden dürfte.

¹²⁸ Allgemeine Informationen zum Material, der Verarbeitung und Ornamentik des Maaischmucks finden sich bei Kalter (1978: 102f.). Zur Beschaffung von Draht durch den Diebstahl von Telegrafleitungen siehe den Bericht von Lindequist (1912).

Glasperlenschmuck wird bei den Maasai hauptsächlich von jungen Männern und Frauen getragen. Besonders ausgeprägt ist die Verknüpfung von Perlenschmuck und dem jeweiligen *age-set*. Jede Altersgruppe hat ihren spezifischen Schmuck, mit dem sie sich von vorangegangenen Gruppen abgrenzen. Vor allem die Wahl der Farben dient hier der Abgrenzung. Abgesehen von den Rocaillesperlen, die sich bei allen Gruppen finden, gibt es immer wieder einzelne Perlenformen, die für eine spezielle Gruppe typisch sind. So verschwinden z. B. die großen Tablettenperlen fast ganz im Schmuck der *ilmakaa* und der folgenden *olaji*.

Die Ilarus folgen im Schmuck und speziell in der Farbwahl ihrer Ornamente weitgehend dem allgemeinen Schema der Maasai mit Grün, Rot, Weiß, Orange und Blau. Doch an kleinen Details kann man oftmals auch ein Schmuckstück der Ilarus erkennen, wie etwa der Anordnung von orange direkt neben Rot oder Gelb direkt neben Blau. Wie Klumpp beobachtet, zeichnen sich die Ilarus vor anderen Maasaigruppen auch durch die Größe ihrer *isosin* aus. Klumpp erklärt dies damit, dass die pastoralistisch lebenden Maasai, die ihren Schmuck häufiger auch im Alltag tragen, durch solch große Schmuckstücke bei der Arbeit behindert wären. Nach meiner Beobachtung sind die besonders großen *isosin* nicht nur für die Ilarus typisch, sondern für die gesamte nördliche Region Arusha, also auch für pastoralistisch lebende Maasai.¹²⁹

Es sind aber nicht allein Maasai, die in der Region Arusha Glasperlen nachfragen. Auf die Verwendung von Glasperlen in urbanen Kontexten gehe ich an anderer Stelle ein (s. unter anderem S. 153ff.). Hierbei handelt es sich vor allem um verdeckt getragene Hüftschnüre. Es ist nicht einfach, nach diesen Schnüren zu fragen, denn die betreffenden Perlen werden jedenfalls nicht auf den Märkten gehandelt. In der Region Arusha leben im ländlichen Raum neben den maasprachigen Gruppen noch andere Ethnien wie die Meru im Osten oder die Iraqw und Barabaig im Westen. Die Meru haben keine ausgeprägte Kultur des Perlenschmucks mehr. Anders dagegen die Iraqw und Barabaig westlich der Region Arusha. Einige wenige Händler aus Arusha haben auch den Hanang Distrikt bereist und auf den dortigen Märkten Perlen angeboten. Zwar soll der Gebrauch von Perlen dort weiter rückläufig sein, doch sind vor allem die Barabaig neben den Maasai eine der wenigen Gruppen, die noch eine nennenswerte lebendige Kultur des Glasperlenschmucks haben. Da sich in der Literatur kaum ein Hinweis auf die Verwendung von Glasperlen bei den Barabaig findet, halte ich es für angezeigt, hier die wenigen Informationen, die ich bei einem kurzen, knapp einwöchigen Aufenthalt im Hanang Distrikt sammeln konnte, wieder-

¹²⁹ Vgl. dazu Klumpp (1987: 16). Ihre Aussage: „In general, ornaments and ornament assemblages of non-Pastoral Maasai are but a weak imitation of the "real thing".“ ist doch etwas gefärbt durch ihre Fokussierung auf die Purko.

zugeben. Die Informationen verdanke ich Gesprächen mit Händlern in Katesh und in Arusha. Sichtbar ist der Schmuck aus Glasperlen dort im Alltag weit weniger als bei den benachbarten Maasai. Ausnahme ist ein einfaches Armband aus einer Reihe opaker Perlen, dass fast jeder, ob Mann oder Frau, ob Kind oder Greis trägt.

Ebenso wie bei den Maasai tragen sowohl Frauen als auch Männer Schmuck aus Glasperlen. Auch werden nur opake Perlen verwendet. Im Gegensatz zu den Maasai werden aber je nach Geschlecht unterschiedliche Farben bevorzugt: Von Männern werden vor allem gelbe und hellblaue Perlen getragen, daneben auch weiße, grüne und orange. Frauen verwenden als Halsschmuck Stränge mit gelben Perlen, die aber als einzelne Stränge wie etwa bei den Samburu getragen werden. Halsschmuck in Form der *isosin* soll es geben, doch habe ich keinen gesehen. Die reich bestickten Lederröcke (*ilkilani*¹³⁰) sind mit



Abb.19: Barbaig Mädchen in Hochzeitskleidung – Manyararegion. (Photo Kent Thompson 2004)

weißen, gelben, orangenen und hellblauen Perlen gefertigt. Schmuck, vor allem Ledergürtel und Armreifen, mit dunkelroten und dunkelblauen Glasperlen wird auch in Arusha angeboten. Seit den 1980er Jahren sollen diese aber nicht mehr gefertigt worden sein. Die häufigste Verwendung der Perlen neben den Röcken der jungen Mädchen sind die Hüftschnüre der Männer. Es handelt sich dabei nicht um perlenbestickte Ledergürtel wie bei den Maasai, sondern um einzelne Stränge von Glasperlen, von denen je drei wie zu einem Tau verdreht werden. Diese Bündel werden dann zu zwei oder drei Dutzend um die Hüfte getragen.

¹³⁰ Im engeren Sinne handelt es sich bei *ilkilani* nicht um Lederröcke; das verwendete Material sind mit Urin, Fett und Ocker behandelte Häute, die aber keinem eigentlichen Gerbverfahren unterzogen wurden.

7.3.2 Handel bei den Ilarus und Kisonko-Maasai

Um einerseits die Frage zu beantworten, wie die Importware Glasperlen in historischer Zeit zu den Frauen der Maasai und Ilarus gelangte, aber auch um zu verstehen, wie es zu der heutigen Markt- und Distributionsstruktur von Glasperlen in und um Arusha kam, ist es sinnvoll, sich genauer mit der Genese des Handels in Arusha und seiner Umgebung zu befassen. Folgende Fragen werden so beantwortet: Was unterscheidet den Markt in Mbauda von den *minada* in ländlichen Gegenden? Wieso beziehen bzw. bezogen Kisonko und Ilarus über unterschiedliche Distributionswege ihre Perlen? Oder grundsätzlich: was ist die Funktion von Märkten und ihre Rolle als Grenzinstitutionen?

In Sanguwezi¹³¹, am Rande des Siedlungsgebiets der Ilarus, etabliert sich Ende des 19. Jh. ein fester Marktplatz für den Tauschhandel zwischen Kisonko-Maasai und Ilarus. Maasai tauschen hier Tabak, Kalebassen, Getreide und Honig von Ilarus ein, die dafür Milch, Fleisch, Häute und Vieh bekommen. Auf der Seite der Maasai sind es fast ausschließlich Frauen, die den Tauschhandel durchführen. Auf Seiten der Ilarus sind dagegen auch zahlreiche Männer am Handel beteiligt, weil die Verfügung über die landwirtschaftlichen Produkte weitgehend in ihren Händen liegt. Da auf Seiten der Ilarus viele Männer den Markt besuchen und auch, weil Ilarus und Maasai lange Zeit keine bewaffneten Auseinandersetzungen führten, beginnen zunehmend Kisonkomänner den Markt zu besuchen. In der Folge dürfte der Tauschmarkt in Sanguwezi in weit stärkerem Maße von Männern frequentiert werden, als irgendein anderer Markt im Gebiet der Maasai. Waren, die der Sphäre der Männer zugeordnet sind, spielen daher auch eine bedeutende Rolle. Auf Seiten der Ilarus ist es vor allem das Angebot an Vieh, das die Männer anzieht, auf Seiten der Kisonko *pombe* (Mais- oder Bananenbier) und Honigwein. Die Kontrolle des Marktes obliegt Sombetin, dem *ilaigwenak*, dem Sprecher der *ilmurrani*, der dem Markt am nächsten gelegenen territorialen Gruppe. Der *ilaigwenak* verfügt über wenig persönliche Macht; seine Aufgabe besteht im Schlichten von Streitigkeiten und nicht in der Organisation des Marktes. Solange Konflikte ausbleiben, beruht das Marktgeschehen weitgehend auf bilateralen, individuellen Kontakten. Ein übergeordnetes Management oder Organisation gibt es in der ersten Zeit in Sanguwezi nicht.¹³²

Bereits in der späten Kolonialzeit, als Gulliver seine ersten Untersuchungen durchführt, ist es kaum noch möglich, einen detaillierten Eindruck des

¹³¹ Etwas westlich des heutigen Arusha, nahe dem Fluss Engare Narok.

¹³² Die erste umfassendere Beschreibung des Handels in Arusha wie der Geschichte der Ilarus verdanken wir Gulliver (1965). Auf seine Arbeit stützen sich weitgehend die folgenden historischen Angaben.

frühen Handels zu gewinnen, zu sehr sind die Erinnerungen der Befragten bereits durchdrungen von späteren Erfahrungen. Es lässt sich jedoch festhalten, dass sich in Sanguwezi ein fester Markt etabliert hat, in dem Sinne, dass wöchentlich an einem bestimmten Tag und immer am gleichen Ort eine große Zahl Maasai und Ilarus zusammenkommen, um Waren zu tauschen. Daneben existiert Mitte der 1960er ein Austausch zwischen beiden Gruppen auf nicht institutionalisierter Basis wie er heute noch beobachtet werden kann: Durch Kisonko, die Ilarusfrauen heiraten, entstehen zahlreiche affinale Beziehungen zwischen beiden Gruppen. Diese bilden die Grundlage für Tauschbeziehungen. Besonders in schlechten Zeiten besuchen Maasai aus der Steppe ihre Verwandten am Meru. Diese sind froh über das Prestige, dass eine derartige Beziehung einbringt und beide profitieren von der Möglichkeit, Waren zu tauschen. In normalen Zeiten kommen regelmäßig Frauen der Kisonko in die Siedlungen der Ilarus, wo sie Milch anbieten, die sie in großen Kalebassen transportieren.

Der Umfang des internen Handels in beiden Gruppen wird in vorkolonialer Zeit gering gewesen sein. Lediglich bei den Ilarus gab es einige wenige spezialisierte Handwerker wie Schnitzer, Schmiede und Töpferinnen. Sie waren aber in erster Linie Bauern und übten ihr Handwerk nur im Nebenerwerb aus. Die Produkte wurden in Nahrungsmitteln bezahlt, wobei der Gegenwert durch allgemein akzeptierte Konventionen festgelegt war.

Welche Rolle spielte der erste Markt im Gebiet der Ilarus in Sanguwezi in Bezug auf den Handel mit Glasperlen? Bis zum Beginn der Kolonialzeit wird der Markt in Sanguwezi nicht von Händlern, seien es Chagga, Swahili, Araber oder Europäer, besucht. Für den Austausch mit den vorbeiziehenden Karawanen gibt es keinen festen Platz. Stoffe, Perlen und Draht werden in einzelnen nicht koordinierten Transaktionen gegen Lebensmittel getauscht. In Sanguwezi findet in der Zeit des Karawanenhandels ein reiner Austausch zwischen lokalen Produzenten statt. Erst mit dem Beginn der Kolonialzeit kommen die ersten Händler (Chagga, Somali und Swahili) auf den Markt. Sie bieten fremde Handelsgüter wie Stoffe, Glasperlen und Eisenwaren an. Auch einige Ilarus beginnen, mit diesen Waren zu handeln, bestimmend bleiben jedoch fremde Händler. Die deutsche Kolonialadministration nimmt in den ersten Jahren ihrer Präsenz am Meru keinerlei Einfluss auf den Markt in Sanguwezi.

Nachdem die Kolonialmacht sich in Arusha etabliert hat, findet eine Verlegung des Marktes statt. Die Deutschen greifen zwar nicht direkt ein, die unmittelbare Nähe der neu entstehenden Stadt Arusha zum alten Markt zusammen mit der Nähe von weißen Siedlern, die hier weite Landflächen okkupieren, sind aber mit Sicherheit mit ursächlich für die Verlegung. Die Ilarus ziehen auf der Suche nach Land immer weiter in die

trockene Ebene. Der alte Markt in Sanguwezi befindet sich nun innerhalb des von Stadt und weißen Plantagen besetzten Streifen Lands, der den alten Siedlungsraum der Ilarus von dem neueren Siedlungsraum der Ilarus und dem dahinter liegenden der Kisonko in den Ebenen trennte. Auch die Kisonko hatten sich angesichts der Raubzüge der Ilarus und der späteren kolonialen Besiedlung in weiter entfernte Gebiete zurückgezogen. Der Markt als eine Grenzinstitution folgt dieser Entwicklung und wird aufgesplittet. Etwa 15 km westlich von Sanguwezi findet bis heute einmal wöchentlich ein Markt statt, auf dem vor allem Kisonkopastoralisten mit Ilarus Waren tauschen bzw. sich dort mit anderen Handelswaren eindecken. Die Maasaibezeichnung für diesen Ort *Olkambi Loo Kule* (Ort der Milch) verweist auf die von Maasai angebotene Ware. Der Ortsname im Swahili, nämlich *Duka Bovu* (wörtlich: *der schäbige Laden*) ist dagegen weniger schmeichelhaft und bezieht sich auf die drei ärmlichen Ladengeschäfte, aus denen der Ort an der Dodoma Road außerhalb der Markttag besteht. Die Funktion als Marktplatz, an dem pastoralistische Ilarus ihre Produkte mit denen der bäuerlichen Ilarus tauschen, übernimmt der zuerst im Stadtteil Unga Limited und später in Mbauda angesiedelte Markt.¹³³

In *Olkambi Loo Kule* ist der Markt für die Ilarus aufgrund der großen Distanz zu ihrem Hauptsiedlungsgebiet nun aber weit weniger attraktiv. Für die Kisonko bleibt er weiterhin bedeutsam – weniger, weil sie einen steigenden Bedarf an Handel haben, sondern eher, weil er die weithin

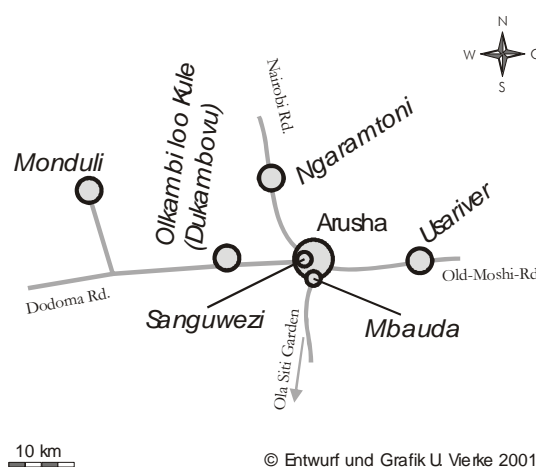


Abb.20: Arusha und umliegende Orte.

¹³³ Der Markt in *Olkambi Loo Kule* taucht auch unter den Ortsbezeichnungen *Kisongo* (so der östlich gelegene Ort) oder *Arusha Chini* (*chini* bezeichnet den tiefer gelegenen Ort im Gegensatz zu *juu* für den höher gelegenen Ort bzw. Ortsteil) auf. Der Markt in *Arusha Chini* wurde in früherer Zeit jeden Samstag abgehalten. Möglicherweise war seine Lage etwas weiter östlich als der heutige Markt (Interview mit Maria Mollel, April 1998).

einzigste Möglichkeit zu Handel überhaupt ist. Die Subsistenzwirtschaft der Kisonko führt kaum zum Bedarf, Waren von außerhalb einzuhandeln. Ihren Bedarf an agrarischen Produkten decken sie in Olkambi Loo Kule, ebenso wie den sehr begrenzten Bedarf an Importwaren. Die Ilarus werden hier als Anbieter landwirtschaftlicher Produkte in den 1920er und 30er Jahren vielfach von Meru verdrängt. Diese sind neben einigen Somali und Indern auch die einzigen, die Importwaren anbieten, wobei die Warenpalette sehr begrenzt ist. Die Nachfrage beschränkt sich hier weitgehend auf Stoffe, Glasperlen und Metallwaren. Glasperlen und Metall (zumeist in Form von Messingdraht) werden zu Schmuck verarbeitet, daneben finden sich noch einige Haushaltsartikel wie Becher oder Schüsseln.¹³⁴ Ob in der ersten Hälfte des 20. Jh. auch Metall für Schwerter und Speere gehandelt wird, ist nicht bekannt. Dagegen spricht, dass Metall als Rohware, ebenso wie Schwerter und Speere, auch heute nicht zum Warenangebot der *minada* gehören. Kleinere Eisenwaren für rituellen Gebrauch, ebenso wie Ohrringe und Armreifen sind dagegen Teil des Angebots der Perlenhändler. Diese Metallgegenstände gehören jedoch zur Sphäre der Frauen und werden auch in erster Linie von Frauen gekauft. Maasaimänner kommen in weit geringerem Maße zu den Märkten und ihre Eisenwaren beziehen sie in den 1950ern weiterhin über den informellen Tauschhandel von Ndorobo. Der Markt in Olkambi Loo Kule ist bis in die Gegenwart vor allem für die Kisonkofrauen der unmittelbaren Umgebung wichtig. Bis in die 1960er Jahre ist der Markt in Olkambi Loo Kule fast die einzige Möglichkeit für sie, an moderne Güter wie Glasperlen zu gelangen. In den 1990er Jahren existieren dagegen mehrere bedeutende Märkte in der Region, wenngleich immer noch i.d.R. mehrere Dutzend Kilometer zwischen ihnen liegen.

Für die Frauen der Ilarus ist vor allem in der Kolonialzeit die Versorgung mit Glasperlen deutlich einfacher als für die Kisonko. Zum einen etablieren sich Kioske in den einzelnen Vierteln, zu deren Warenangebot an prominenter Stelle Glasperlen zählen; zum anderen besuchen Aufkäufer für Kaffee und andere landwirtschaftliche Produkte die Bauern am Meru und bringen fast immer Glasperlen als Handelsware mit; und zudem existiert noch der Nachfolgemarkt von Sanguwezi. Um die Strukturen des gegenwärtigen Marktgeschehens insgesamt und mit diesen des Perlenhandels bei den Ilarus zu verstehen, richten wir noch einmal etwas genauer den Blick auf dessen Genese:

¹³⁴ Mzee Ali berichtet, dass er mit einem derartigen Angebot an Waren in den 20er Jahren mit dem Esel in die Gegend des Ngorongoro-Krater zog (Mzee Ali Juni 1998).

Spätestens seit den 1940er existieren zwei deutlich unterschiedliche von den Ilarus besiedelte Zonen landwirtschaftlicher Nutzung: Zum Westen hin beginnt die trockene und wenig fruchtbare Seite des Berges, die östliche Seite ist bereits von Meru besiedelt und weiter den Berg hinauf begrenzte ein unter den Deutschen eingerichtetes Bergreservat die Besiedlung. Die Landknappheit zwingt immer mehr Ilarus, in die weniger fruchtbaren Ebenen zu ziehen.

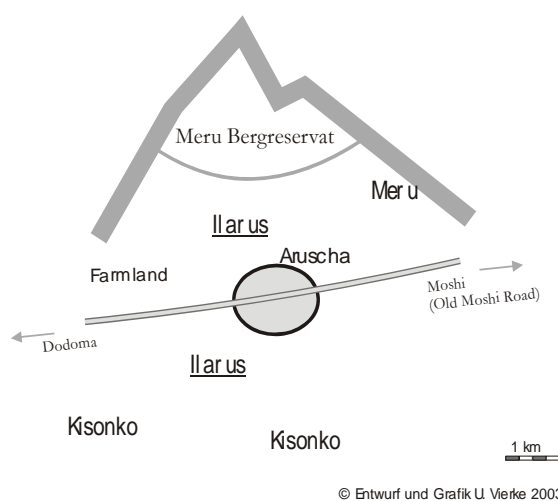


Abb.21: Siedlungszonen am Meru um 1950.

Unter den Neusiedlern sind reiche Ilarus, die es vorziehen, in der Ebene zu siedeln, wo sie bessere Bedingungen für ihre großen Viehbestände finden. Gleichzeitig ist die Landwirtschaft hier aber schwieriger. In den Ebenen ist es zu trocken für Bananen und Hirse. Die Mais und Bohnenernte finden hier etwa sechs Monate nach der Ernte in den Hangregionen statt. In der Ebene besteht eine Nachfrage nach Bananen, *pombe* und, wenn die eigenen Vorräte zur Neige gehen, nach den Früchten der zeitgleich an den Berghängen stattfindenden Ernte. Die an den Hängen lebenden Ilarus brauchen ihre Verwandten in den Ebenen für ihre Herden, die in den höheren Lagen kaum noch Weiden finden, und für sämtliche Produkte wie Milch, Fleisch, Häute etc., die sie zuvor von Kisonko eingetauscht haben. Ebenso können sie von der zeitversetzten Ernte in den Ebenen profitieren, wenn ihre Speicher sich leeren. Insgesamt also sehr günstige Bedingungen für einen internen Handel zwischen den beiden Siedlungsgebieten der Ilarus.

Dennoch entwickeln sich trotz des auf beiden Seiten bestehenden Bedarfs keine auf Dauer erfolgreichen Tauschbeziehungen. Von entscheidender Bedeutung dafür ist das Beharren auf Tauschhandel und die geringe Akzeptanz von Geld als Zahlungseinheit. Von Anfang an gestaltet sich der interne Tauschhandel problematisch. Die Bevölkerung der Ebene hat den größten Bedarf an Nahrungsmitteln in der Zeit von Mai bis Juli. Die Erntezeit an den Hängen ist aber schon im Februar. Bananen, die sich kaum lagern lassen, sind in der Jahresmitte, der kalten und trockenen Saison, selten. Zur Jahresmitte, wenn ihr Bedarf am größten ist, haben die Ilarus der Ebene kaum etwas zu bieten im Tausch für die Produkte aus den höher gelegenen Regionen, zumal eben zu dieser Zeit dort auch der Bedarf an pastoralistischen Produkten am geringsten ist. Die sich ergänzenden

Produkte und Bedürfnisse beider Gruppen treten derart zeitversetzt auf, dass es eines Systems der Lagerung von Wert (wie z. B. Geld) bedürfte. Auch relativ homogene und in kleine Einheiten stückelbare Tauschgüter wie etwa Glasperlen werden nicht für diesen Zweck eingesetzt. Sie tauchen erst etwas später auf und können i.d.R. dann auch nur für Geld eingetauscht werden. Für einige Zeit setzt sich dennoch auf Druck der in den Ebenen lebenden Bevölkerung ein Austausch durch. Basis sind agnatische Verwandtschaftsbeziehungen, die von den in der Ebene lebenden Ilarus instrumentalisiert werden. Die in den Hangregionen lebenden Ilarus sind aber nur begrenzt bereit, derartige verwandtschaftliche Verpflichtungen zu akzeptieren und widersetzen sich, je mehr der Anspruch wächst. Eine für beide Seiten unbefriedigende Situation entsteht, die zunehmend zu Spannungen führt. Die Ilarus der Ebene bedürfen unbedingt der Produkte ihrer Verwandten, dazu müssen sie diese aber unter Berufung auf verwandtschaftliche Verpflichtungen unter Druck setzen. Es gelingt den Ilarus nicht, eigene Mechanismen der Problemlösung zu entwickeln. In dieser verfahrenen Lage erkennen die benachbarten Meru die Möglichkeit, ihre eigenen Produkte mit den Ilarus der Ebene zu tauschen. Sie sind nicht in Gefahr, unter dem Vorwand verwandtschaftlicher Pflichten zu ungleichem Tausch genötigt zu werden. Aber auch sie geraten bald in die Schwierigkeit, Tauschtransaktionen über längere Zeiträume abzumessen. Dazu bedarf es des Geldes. Der Widerstand der Ilarus gegen Geld scheint sich über einen langen Zeitraum gehalten zu haben. Doch letztlich sind sie gezwungen, Geld für Transaktionen mit fremden Händlern zu akzeptieren. In dieser Zeit, also der Zeit vor dem Ersten Weltkrieg, werden neben den Meru, die nur mit Nahrungsmitteln handeln, auch zunehmend andere, fremde Händler im Gebiet der Ilarus aktiv. Chagga, Somalis und Inder handeln neben Nahrungsmitteln vor allem mit Manufakturwaren wie Stoffen, Glasperlen und Eisenwaren. Für sie ist eine Abwicklung ihrer Geschäfte als reine Tauschgeschäfte kaum noch möglich. Sie fordern Bezahlung in Geld.

Durch die Handelskarawanen haben die Ilarus sehr früh Zugang zur Ware Glasperlen. Man könnte also vermuten, dass hier auch die Anfänge für den ausgeprägten Gebrauch von Glasperlenschmuck liegen, und dass die Ilarus diesen Handel nach Kräften auszubauen bestrebt sind. Dem ist aber nicht so. Die Ilarus zeigen sich wenig interessiert am Handel. Der Bedarf an Glasperlen scheint durch die gesamte Zeit des Karawanenhandels gering gewesen zu sein. Was man produziert, wird von den Haushalten selbst verbraucht bzw. man produziert auch nur so viel wie man braucht. Doch soll keineswegs ein Bild der Selbstgenügsamkeit gezeichnet werden. Es bestehen durchaus auch bei den Ilarus des 19. Jh. Bedürfnisse, die über das hinausgehen, was in den Gärten selbst produziert werden kann. Dazu gehört viel, was für das Maasai-Sein von essentieller Bedeutung ist, allen voran

Rinder bzw. deren Produkte wie Milch, die die Ilarus aber im einfachen Gütertausch von den Pastoralisten eintauschen können. Die Ilarus sind stets eine Gruppe an der Peripherie dessen gewesen, was als Maasai gesehen wird. So geben denn auch die Kisonko und andere nördliche Gruppen vor, was Gruppen wie die Ilarus als Leitkultur aufnehmen. Die Inkorporation von Glasperlen in den Schmuck und die Entwicklung der ausgeprägten Perlenschmuckkultur konnte daher kaum von den Ilarus ausgehen; als diese aber von den Ilarus übernommen wird, zeigt sie eine derartige Kraft, dass sie sogar den Wandel hin zu der lange abgelehnten Monetarisierung des eigenen Wirtschaftens fördert. Die Kultur des Schmucks prägt hier die Wirtschaftsweise.

Das Bedürfnis, sich mit Glasperlen zu schmücken, ist ein entscheidender Faktor für die Monetarisierung, also der Einführung von *all-purpose-money*. Bohannan & Dalton unterscheiden zwischen *all-purpose-money* und *special-purpose-money*. Das erste bezeichnet ein Geldform, die wie die modernen Geldformen (Euro, US-Dollar etc.) für jeden beliebigen Zweck eingesetzt werden können. *Special-purpose-money* dagegen übt nur in bestimmten Kontexten die Funktion von Geld aus (etwa Vieh oder bestimmte Stoffe, die als Brautpreis gegeben werden). Bohannan & Dalton gehen davon aus, dass im vorkolonialen Afrika das Marktprinzip, gekennzeichnet unter anderem durch *all-purpose-money*, nur periphere Bedeutung hat. Diese Annahme kann ohne Einschränkung auch auf die Region Arusha übertragen werden. Auch gibt es hier keinerlei Hinweise, dass Glasperlen überhaupt in einer Form als Zahlungsmittel, im Sinne von *special-purpose-money* oder gar als *all-purpose-money* gebraucht werden.¹³⁵

Die Stadt Arusha nimmt einen von den Entwicklungen der Ilarus relativ unabhängigen Verlauf. Sie entwickelt sich in den ersten Jahrzehnten des 20. Jh. Jahrhunderts mehr und mehr zum ökonomischen und administrativen Zentrum. In dem breiten Gürtel zwischen den beiden Siedlungsgebieten der Ilarus siedeln weiße und asiatische Farmer, deren genaue Zahl sich jedoch nicht benennen lässt, doch leben 1907 im Bezirk Moshi, der aus Moshi und Groß-Arusha besteht, neben etwa 100.000 Afrikanern 386 Europäer und 82 Inder bzw. Araber.¹³⁶ In der Stadt Arusha lassen sich zwar kaum Ilarus selbst nieder, dagegen aber neben Europäern und Indern auch eine wachsende Zahl Afrikaner aus anderen Regionen, darunter viele Chagga und Meru.

Das Deutsche Kolonial-Handbuch von 1908 nennt für Arusha nur drei Handelsniederlassungen: Ibrahim Ismael, Saradji Lakka und Sajan Sandji. 1909 werden fünf Händler genannt, darunter die drei bekannten Inder und

¹³⁵ Bohannan & Dalton 1962: 10ff.

¹³⁶ Deutsches Kolonial-Handbuch 1908: 167.

jemand namens Miranda. Letzterer betreibt einige Jahre später auch eine Schneiderei, die sich vermutlich im gleichen Ladengeschäft befindet. Miranda ist vermutlich Goanese, von denen sich auch in anderen Städten Ostafrikas viele auf Schneidereien und Konfektionsgeschäfte spezialisiert haben. 1909 wird auch die erste deutsche Handelsniederlassung erwähnt, die des deutschen H. Muhl. Dieser betreibt auch einen Gasthof und ist darüber hinaus auch für den Friedhof zuständig. 1913 führt F. Muhl ein Handelsgeschäft in Arusha, möglicherweise die Frau oder Witwe des H. Muhl, die 1909 noch als Verwalterin genannt wird. Vielleicht ist es ein anderer Verwandter des H. Muhl, denn die Familie Muhl tat sich mehrfach unter den Geschäftsleuten Arushas hervor. Ein E. Muhl ist 1909 als Händler und Kaffeebauer tätig, während ein B. Muhl eine Schlachtereie betreibt.¹³⁷

1910 nennt das Kolonial-Handbuch wieder fünf Handelsniederlassungen: H. Muhl, Ibrahim Ismael, Miranda, Scher Mohamed und G. Bloom, der auch das Hotel Arusha betreibt. Von 1911 bis 13 führt das Kolonial-Handbuch sieben Handelsniederlassungen. Neu sind: MÜLLER & CO und Nassr Lila.¹³⁸

Ibrahim Ismael ist nicht nur einer der ersten Händler in Arusha, sondern vermutlich bereits vor dem Ersten Weltkrieg der größte Händler. Er ist jedenfalls der größte Händler für Glasperlen. Nach verschiedenen Aussagen muss es aber neben Ibrahim Ismael noch einen weiteren Händler für Glasperlen in Arusha gegeben haben. Von Ibrahim Ismael bezieht Mzee Ali, der somalische Perlenhändler aus Monduli, in den ersten Jahrzehnten seine Waren. Ismael überlässt dem jungen Ali die erste Ausstattung mit Handelswaren auf Kommission. Er stattet wohl auch andere Wanderhändler aus; über Zahl und Umfang dieses Handels liegen aber keine Informationen vor. Ali bezieht seine gesamten Waren bis in die 1970er Jahre vom INDIA STORE, dem von Ismael begründeten Warenhaus. Bis Ende der 1960er Jahre ist der INDIA STORE das größte und wichtigste Ladengeschäft für Einzel- und Großhandel in Arusha. Anfang der 1970er wandert sein damaliger Betreiber wie die meisten seiner ismailitischen Glaubensbrüder aus Tansania aus. Woher Ismael bis dahin seine Glasperlen bezieht, lässt sich nicht mehr eindeutig klären. Esmail berichtet 1998, dass der INDIA STORE über Mombasa Glasperlen direkt aus Böhmen importiert habe. Er bezieht sich dabei auf die Zeit nach 1945.

Ein Hinweis darauf, dass bereits in deutscher Kolonialzeit böhmische Perlen gehandelt wurden, gibt Klumpp, die berichtet:

¹³⁷ In den ersten Ausgaben des Deutschen Kolonial-Handbuchs finden sich noch recht ausführliche Beschreibungen der einzelnen Orte, die sogar bei einigen auf die jeweiligen Tauschgüter, Preise und Löhne eingehen. Leider wird Arusha in den ersten Jahren noch nicht erwähnt, später sind die Angaben wesentlich weniger ausführlich und werden scheinbar auch nicht für jede Ausgabe grundlegend überarbeitet.

¹³⁸ Deutsches Kolonial-Handbuch 1910: 162, 1911: 42, 1912: 40 und 1913: 42.

„The warriorhood of Iltuati [1896- 1917] was marked by a series of momentous events in world and Kenya history. White people and later Indians flowed into Maasailand bringing with them a wider range and greater quantity of trade goods than ever before. More wire of different metals and thicknesses could be had making chain an easy item to get. The variety of glass bead colors widened giving Maasai women a more refined palette to work with. Inkasurai, the glass bead imitations of snake vertebrae, appeared for the first time, but did not last long.“

Klumpp (1987: 67)

Bemerkenswert ist vor allem die Erwähnung der *snake beads*. Dies sind typisch böhmische maschinell gedrückte Perlen. Auch Mzee Ali kann sich an diese Perlen erinnern, es wird jedoch nicht klar, wann er sie gehandelt hat.¹³⁹ Nimmt man die Erwähnung durch Mzee Ali und die Datierung auf die Zeit vor 1917 zusammen, so ergibt sich ein eindeutiger Beleg für den Handel mit böhmischen Perlen in Deutsch-Ostafrika.

Wichtig im Kontext der Geschichte des frühen Handels mit Importwaren in der Region Arusha ist auch die Frage nach dem Transport. Die Verteilung der Waren durch Händler wie Mzee Ali erfolgt mit Hilfe von Eseln oder ganz ohne Lasttiere zu Fuß. Der Transport der Waren von der Küste ins Hinterland nach Arusha stellt aber in der frühen Kolonialzeit, vor dem Bau der Eisenbahn, ein großes Problem dar. Die Zeit der großen Karawanen ist am Ausklingen; für den Transport einfacher Handelswaren über viele hundert Kilometer in Hinterland bzw. umgekehrt für den Transport landwirtschaftlicher Produkte zur Küste sind Karawanen mit Trägern zu kostspielig und auch zu langsam. Lasttiere eignen sich aber eben so wenig, da auf dem Weg zur Küste ein breiter Landgürtel durchquert werden muss, in dem die Schlafkrankheit verbreitet ist. Um die Jahrhundertwende werden Ochsen gespannt zum Transport aus Moshi und Arusha eingesetzt. In Moshi betreiben spätestens seit 1907 C. & E. Meimaridis ein Handels- und Trans-

¹³⁹ Vergleiche dazu Neuwirth 1994: 298ff. und Musterkarte Abb.284 S.332. Betrachtet man die Musterkarten der Firma Redlhammer aus dem Jahr 1913, so ergeben sich bemerkenswerte Übereinstimmungen mit den ostafrikanischen Farbpräferenzen, aber auch den Formen. Neben den *snake beads* finden sich auch Ringe und die erbsengroßen Orientalischen Perlen (Neuwirth 1994: 289ff.). Bei den so genannten Redlhammerperlen handelt es sich nicht um Glasperlen im engeren Sinn. Die Masse, aus der die Perlen maschinell gepresst werden, ist eher dem Porzellan vergleichbar. Sie sind daher für das geübte Auge auch recht gut erkennbar. Aus dem Gebiet der Maasai ist mir aber kein Objekt bekannt, in dem solche Perlen verarbeitet wurden. Anders schon bei den benachbarten Barabaig, wo ich ältere Stücke mit Redlhammerperlen sah. Auch wenn die *snake beads* der *iltuati* mit großer Wahrscheinlichkeit böhmische Perlen waren, so ist noch zu klären, ob sie Redlhammerperlen waren.

portgeschäft.¹⁴⁰ Doch die Kosten des Transports sind extrem, überlebt doch nur einer von drei Ochsenschritten den Weg zur Küste und zurück.

Die im Vergleich zu anderen Gebieten im Hinterland immer noch recht gute Verfügbarkeit von Handelswaren in der Region Arusha, dürfte einer der Gründe sein, warum die dortigen Maasai bereits in der deutschen Kolonialzeit Perlen in großem Umfang nachfragen. In den ersten Jahrzehnten des 20. Jh. sind die tansanischen Maasai neben den Ngoni bekannt für ihren umfangreichen Konsum von Glasperlen.¹⁴¹

Zusammenfassend kann man festhalten, dass sich in den 1930er und 40er Jahren drei deutlich unterschiedliche, ethnisch geprägte Sphären des Handels in Arusha heraus bilden, die bis heute die Marktstrukturen prägen. Zum einen die Märkte, die durch Angebot und Nachfrage von und durch Kisonko-Maasai geprägt sind, die sich bis in die Gegenwart hinein äußerst konservativ zeigen. In ihrer Wirtschaftsweise und ihren Bedürfnissen ist nur ein langsamer und geringer Wandel erkennbar; Subsistenz ist nach wie vor bestimmend und der Bedarf an Waren gering. Zum anderen werden agrarische Nahrungsmittel, zum anderen Konsumgüter wie Stoffe, Haushaltswaren und Perlen nachgefragt. Um diesen Bedarf zu decken, benötigen die Frauen Geld, das sie durch den Verkauf eigener Produkte erlangen. Die Märkte auf denen sowohl der Verkauf der eigenen Produkte als auch der Kauf fremder Produkte stattfindet, liegen häufig an der Peripherie des Siedlungsgebietes der Kisonko. Es ist also eine Sphäre der konservativen Produktionsmodi und Bedürfnisse, deren Orientierung eindeutig nach innen gerichtet ist, so dass es kaum verwundert, dass auch nur Märkte besucht werden, die noch im eigenen Siedlungsgebiet liegen. Sowohl Olkambi Loo Kule wie auch Ngaramtoni liegen zwar nur wenige Kilometer von Arusha entfernt, aber dennoch schon eindeutig im Siedlungsgebiet der Kisonko. In Zentrum der Stadt Arusha finden sich eher schon Ilarus ein, die mit den Kisonko zwar weitgehend die konservative Grundhaltung teilen, jedoch aufgrund der unmittelbaren Nähe zur Stadt eher bereit sind, die Möglichkeiten bestehender Märkte, sowohl für den eigenen Absatz als auch für den Einkauf, zu nutzen. Der Markt (i.w.S.) der Ilarus bildet eine Sphäre, deren konservative Grundorientierung derjenigen der Maasai gleicht. Sie können aber in weit größerem Maße von den Märkten in der Stadt profitieren, sei es als Absatzmarkt für ihre agrarischen Produkte oder als Markt, auf dem sie moderne Güter nachfragen können. Im alltäglichen Handeln der meisten Ilarus ist die bäuerlich und danach die pastoralistisch geprägte Sphäre der Savanne bedeutsam. Die rein urbane, dritte Sphäre spielt dagegen eine eher untergeordnete Rolle. Sie wird nur bedeutsam, wenn es um den Kontakt mit der

¹⁴⁰ Deutsches Kolonial-Handbuch 1909: 296 und 1911: 58.

¹⁴¹ Deutsches Kolonial-Lexikon 1920: 525 sowie die Tafeln 12 und 197.

Administration etc. geht, in Bezug auf Absatz der eigenen Produkte oder Kauf von Waren spielt sie eine untergeordnete Rolle.

7.3.3 Perlenhandel im urbanen Raum Arusha

Im Zentrum Arushas entsteht noch in der deutschen Kolonialzeit der erste organisierte Markt, der bald die Funktionen des internen Handels der Ilarus und auch des Handels zwischen Maasai und Ilarus übernimmt. Er ist auch ein Resultat der Abwanderung des Marktes aus Sanguwezi nach Olkambi Loo Kule und bietet den Ilarus die Möglichkeit, Überschüsse aus der Subsistenzproduktion für Geld zu verkaufen. Im Gegensatz zu anderen Ethnien wie den Chagga am Kilimanjaro beginnen die Ilarus jedoch erst sehr spät mit der Produktion von *cash crops*. Das wachsende Angebot an Importwaren nehmen die Ilarus nur ausgesprochen selektiv an und bleiben in weiten Bereichen ihrer Bedürfnisse konservativ. Selbst im Bereich der Kleidung bleiben sie weitgehend traditionell. Die Integration von Glasperlen ist neben dem Bedürfnis nach Geräten (Hacken etc.), eine der wenigen einschneidenden Bedürfnisveränderungen. Der Bedarf an Geld bleibt daher auch weiterhin gering, so dass Ilarus weder in größerem Maße mit der Produktion von *cash crops* beginnen, noch Lohnarbeitsverhältnisse eingehen müssen. Diese konservative Grundhaltung lässt sich allgemein für Maasai konstatieren. Dass die Ilarus sich genau wie andere maasprachige Gruppen gegenüber Innovationen zurückhaltend verhalten, ist damit ein Beweis für die Annahme, dass das konservative Verhalten nicht allein mit dem abgeschiedenen Leben der Maasai und ihrer pastoralistischen Wirtschaftsweise erklärt werden kann. Die Ilarus sind in einer ähnlichen Ausgangslage wie die am Kilimanjaro lebenden Chagga oder auch ihre Nachbarn die Meru, übernehmen aber im Gegensatz zu diesen nur sehr zögerlich das Christentum und passen ihre Wirtschaftsweise nur in sehr begrenztem Umfang den neuen Marktbedingungen und Möglichkeiten an.

Da in der Kolonialzeit weder Ilarus noch Kisonko in nennenswertem Umfang zur Lohnarbeit bereit sind, muss der Bedarf an Lohnarbeitern durch ortsfremde Arbeiter gedeckt werden. Ein Grund, warum sich die wachsende Bevölkerung Arushas aus einer breiten Mischung verschiedener Ethnien zusammensetzt. Die Märkte der Stadt sind deshalb auch nur zu einem eher geringen Teil auf Ilarus ausgerichtet, sondern vielmehr auf die wachsende urbane Bevölkerung und die umliegenden Großfarmer. Kisonko besuchen die Stadt und deren Märkte nur äußerst selten. Sie decken auch heute noch ihren Bedarf auf den ländlichen Märkten oder in der Stadtperipherie. Bis heute prägt diese Unterscheidung die Marktstruktur der Stadt und ihrer Peripherie. Arusha beherbergt zwei größere permanente Märkte, die meisten Ladengeschäfte befinden sich im Zentrum der Stadt, wo weder Kisonko noch Ilarus häufig anzutreffen sind. Der Markt in Mbauda am Stadtrand

Arushas ist dagegen ein reiner Markt der Ilarus. Die Märkte der Kisonko liegen im unmittelbaren Umkreis Arushas in Duka Bovu (Arusha Chini) und Ngaramtoni (Arusha Juu). Sowohl auf den letzten beiden wie auch in Mbauda findet man ein deutlich anderes Angebot als auf den Märkten in der Stadt selbst. Am signifikantesten sind dabei die Perlenhändler, deren Angebot sich ausschließlich an Maasai richtet. Auf den permanenten Märkten und in den Ladengeschäften der Stadt fehlen Perlenhändler ganz. Im urbanen Zentrum gibt es bis in die 1970er Jahre Ladengeschäfte, die Glasperlen verkaufen. Um das Jahr 1976 herum stellt das letzte reine Glasperlengeschäft sein Warenangebot auf Textilien um. Glasperlen bleiben die gesamten 80er Jahre hindurch bis in die Gegenwart gänzlich verschwunden. Auch in den städtischen Siedlungen und Vierteln rund um das Zentrum bieten die durchaus noch florierenden Kioske keine Glasperlen mehr an. In den 1990er Jahren finden sich jedoch wieder Großhändler für Glasperlen im Zentrum der Stadt, nur sind ihre Waren jetzt nicht mehr für alle sichtbar in einem Laden präsentiert, sondern werden weitgehend versteckt im Hinterzimmer in einem Hinterhof gelagert. Die Ladengeschäfte sind abgelöst von mobilen Geschäftsformen: Die Einzelhändler gehen auf die periodischen Märkte und benötigen bestenfalls einen festen Lagerraum, in dem sie ihre Waren sicher lagern können. Ebenso wenig ist das Geschäft der Großhändler stationär, sie beliefern ihre Abnehmer direkt, z. B. indem sie auf die Märkte kommen. Stationär ist dagegen der aufwendig gesicherte Lagerraum, der in Ausnahmefällen auch als Verkaufsraum dient, als Laden würde ich ihn deshalb aber noch nicht bezeichnen.

Der entscheidende Wandlungsprozess hin zu den Marktstrukturen, wie sie heute im Gebiet der Ilarus anzutreffen sind, setzt nach dem Zweiten Weltkrieg ein. Zwei Entwicklungen sind hierbei zu berücksichtigen: Erstens werden Glasperlen nach 1945 wieder in großen Mengen verfügbar, da der Import wieder uneingeschränkt möglich ist. Zweitens vollziehen die Ilarus den Schritt in die weitgehende Marktorientierung. In den 50er Jahren ist in Arusha und Umgebung das Land derart knapp, dass mehr und mehr Ilarus gezwungen sind, zu einer intensiveren Landnutzung überzugehen. Die geringen Flächen reichen zur Subsistenz nicht mehr aus und nur mit intensivem Anbau von *cash crops* lässt sich ausreichend Geld erwirtschaften, um die eigenen Bedürfnisse zu befriedigen. Kaffee nimmt hierbei neben Bohnen, Zwiebeln und anderem Gemüse die herausragende Rolle ein. An den östlichen Hängen, wo auch die besten Bedingungen für Kaffee herrschen, ist dieser das bestimmende *cash crop*. Hier ist auch Land am knappsten. Auch das Vorbild der benachbarten Merubauern wird eine Übernahme der marktorientierten Produktion für Märkte stimuliert haben. Die dadurch erzwungene Akzeptanz einer geldwirtschaftlichen Ausrichtung bringt in den 50er Jahren auch eine Bedürfnisexpansion mit sich. Da nun

cash crops für Geld verkauft werden, können mehr Konsumgüter angeschafft werden. Dies ist die Zeit der fahrenden Händler, die mit ihren Transportern die Siedlungen aufsuchen. Sie kaufen *cash crops* und verkaufen Konsumgüter. Glasperlen gehören zu den wichtigsten Waren im Angebot dieser Händler, einige spezialisieren sich sogar ganz auf den Handel mit Glasperlen. Mit der Einführung des Ujamaa-Sozialismus und der Verstaatlichung nicht nur des Kaffeehandels verschwinden die Aufkäufer. Mit den marktwirtschaftlichen Strukturen, die kaum einige Jahrzehnte alt sind, verschwindet auch der bis dahin florierende Perlenhandel.

In den 1950er Jahren bilden sich im Großraum Arusha auch die ersten kleineren Marktzentren. Gulliver (1965: 452) spricht von etwa zwanzig. Zehn bis fünfzehn werden von Ilarus geführt, weitere sieben von Indern, Somalis und fremden Afrikanern, zumeist Chagga. Sie dienen in erster Linie der Versorgung des jeweiligen Viertels mit Waren für den alltäglichen Bedarf. Es sind keine administrativ geplanten Gewerbebereiche, sondern eher Initiativen Einzelner. Drei oder vier kleinere Geschäfte wie ein Kiosk, ein Friseur, ein Schlachter und eine kleine Bar bilden ein solches Marktzentrum für ein Viertel. Das Angebot der Kioske beschreibt Gulliver für die 1950er: „*They specialize in the cash sale of small quantities of cigarettes, soap, kerosene, matches, beads etc., and some foodstuffs.*“ (1965: 453). Bis heute kann man diese Marktzentren in den ruralen Vierteln Arushas antreffen. Das Angebot der Kioske hat sich jedoch verändert: Perlen finden sich so gut wie gar nicht mehr im Angebot, Zigaretten, Bier, Konyagi (der hochprozentige tansanische Gin) und Softdrinks sind heute die wichtigsten Waren. Asiatische Händler sind keine mehr unter den Betreibern der Geschäfte in den Vierteln.

Nach wie vor stellen sowohl Ilarus als auch Kisonko nur einen kleinen Bruchteil der urbanen Bevölkerung. Die Übergänge zwischen urbanen und ruralen Siedlungen sind fließend, ein Kernbereich urbanen Siedelns lässt sich aber dennoch gut um das Geschäftszentrum herum ausmachen. Swahili ist hier Umgangssprache. Hier lebt eine Vielzahl Menschen unterschiedlichster Herkunft. Die Siedlungen sind weniger ethnisch oder religiös geprägt als nach sozialem Milieu, das durch das Einkommen bestimmt wird. Es sind Geschäftsleute, Verwaltungsangestellte und Beschäftigte im produzierenden Gewerbe, die hier leben und die Nachfrage bestimmen. Die Palette reicht von Spezialgeschäften bis hin zu Supermärkten. Es ist insgesamt ein typisch urbanes Bild an Geschäften wie es in vergleichbarer Weise weltweit gefunden werden kann.

Ende der 1990er versuchen viele Ilarus, einen Großteil ihres Bedarfs aus eigener Produktion zu decken; die Geldwirtschaft spielt aber durchaus in vielen Bereichen des täglichen Lebens eine große Rolle. Zur Befriedigung verschiedenster Bedürfnisse werden die unterschiedlichsten Marktangebote

genutzt. Das reicht auf der Seite des Absatzes eigener Produkte und Dienstleistungen vom genossenschaftlichen Absatz der *cash crops*, über den Kleinhandel zumeist der Frauen mit Gartenbauprodukten auf dem großen Zentralmarkt und zahlreichen kleinen lokalen Gemüsemärkten, bis zu vielen kleinen Kiosken, Schlachtereien, Bars etc. in jedem Viertel. Insbesondere auf dieser untersten Ebene des Handels sind im Siedlungsgebiet der Ilarus meist auch Ilarus selbst als Händler oder zumindest Verkäufer tätig.

Größere Geschäfte im Zentrum der Stadt werden im Gegensatz zu den kleinen in den Vierteln nur selten von Ilarus betrieben, hier dominieren Inder und andere nicht maasprachige Afrikaner. Jeden Morgen kommt eine größere Zahl von Ilarusfrauen aus den höher gelegenen ländlichen Vierteln hinunter ins Stadtzentrum, um hier ihre landwirtschaftlichen Produkte zu vermarkten. Sie kommen zu Fuß und tragen ihre Produkte in Körben, Schüsseln oder Plastiktüten auf dem Kopf. Einige besuchen den Hauptmarkt, einige finden sich an kleineren Plätzen und Straßenkreuzungen und bieten ihre Waren auf einfachen Holzständen oder auf dem Boden liegend an. Einzelne gehen auch von Haus zu Haus, um ihre Ware anzupreisen. Das ist in den 1950er Jahren genauso wie heute. In den 1970er und Anfang der 1980er Jahre sind angesichts der insgesamt schlechten Marktversorgung mit Waren die Bedingungen für diesen Kleinhandel der Frauen schlechter, gänzlich zum Erliegen kommt er in dieser Zeit nicht. Das Einkommen aus der Direktvermarktung landwirtschaftlicher Produkte in der Stadt ist zwar immer nur ein Nebenverdienst für die Haushalte der Ilarus, bedeutsam ist es jedoch, weil es das Einkommen der Frauen ist. Diese Frauen, die mit ihrer Last an Früchten und anderem auf dem Kopf jeden Morgen zu Fußmärschen von einer halben Stunde und mehr aufbrechen, sind die direkten Vorläuferinnen der ersten Souvenirhändlerinnen in Arusha. Ich werde auf diese Frauen in einem eigenen Kapitel (S. 176ff.) unter dem Stichwort des Souvenirhandels ausführlich zu sprechen kommen. Hier sei einstweilen nur soviel festgehalten: Was als Selbstvermarktung landwirtschaftlicher Produkte durch Ilarusfrauen beginnt, führt bis in die 1990er Jahre zu ausgeprägten Handelsstrukturen. Zur Zeit meiner Feldforschung sind die Frauen im Zentrum der Stadt keine selbstvermarktenden Produzentinnen mehr, sondern reine Händlerinnen. Sie beziehen ihre Waren von Großhändlern, die sie direkt beliefern oder sie gehen zum großen Zentralmarkt und kaufen dort ihre Waren. Die Geschichte der Ilarushändlerinnen beginnt mit Frauen, die ihre eigenen landwirtschaftlichen Produkte in den 1970er Jahren im Stadtzentrum selbst vermarkten. Irgendwann in dieser Zeit beginnen einige von ihnen, auch Schmuckobjekte anzubieten. Rasch stellen sie fest, dass hierfür eine große Nachfrage bei Touristen, *residents* und auch bei den Souvenirläden besteht. Sie beginnen einerseits speziell für diese Nachfrage zu produzieren, betreiben z.T. reinen Handel mit Waren, die sie nicht selbst

gefertigt haben. Einige der bemerkenswertesten Händlerinnen die ich kenne, haben diese Entwicklung vollzogen. Zunächst will ich aber beim reinen Handel mit der Rohware Glasperlen bleiben und dessen Wandel beleuchten.

Die späten 1960er und frühen 70er Jahre mit ihrem politischen Umbruch gehören auch im Perlenhandel zu den turbulenten Zeiten. An ihrem Ende folgt eine Periode, in der der Handel in Tansania im Zuge des Ujamaa-Sozialismus weitgehend erstickt wird. Der Perlenhandel ist davon ganz besonders betroffen, gelten doch Perlen als europäische Luxusware. Anfang der 1970er wird dann der offizielle Import von Glasperlen nach Tansania gänzlich gestoppt. Die meisten der Akteure, des in den 1960er Jahren florierenden Perlenhandels müssen ihre Arbeit als Händler aufgeben. Auf einer Busfahrt 1997 treffe ich einen etwa 60jährigen Hindu, der mit funkelnden Augen von seiner Zeit als Perlenhändler in Moshi erzählte. Immer habe er davon geträumt, dass er wieder wie in den 50er und 60er Jahren als Perlenhändler arbeiten könne. Aber so wie zu seiner Zeit, als er Kaffee aufgekauft und Perlen verkauft hat, wird ohnehin nicht mehr gehandelt. Nach fast 20 Jahren restriktiver Beschränkungen floriert der Perlenhandel in den 1990er Jahren wieder und bietet ein lohnendes Betätigungsfeld für viele Händler. Unter ihnen ist aber kein einziger, der schon vor 1986 aktiv war. Will man gar etwas über den Handel in der Kolonialzeit erfahren, muss man lange suchen. Schriftliche Quellen gibt es nur wenige, ebenso wie Zeitzeugen, die aus eigener Erfahrung vom Perlenhandel berichten können.

Ältere Frauen in Arusha erzählen, dass sie in den 1960er Jahren ihre Glasperlen bei einem indischen Händler gekauft haben, der mit einem Lieferwagen einmal im Monat in ihre Siedlung kam. Sein Warenangebot besteht in diesen Jahren hauptsächlich aus Glasperlen und Stoffen. Ich habe leider sonst recht wenig über diesen Händler in Erfahrung bringen können. Der indische Perlenhändler mit seinem alten Pickup kauft Kaffee und eventuell auch andere landwirtschaftliche Produkte auf. Er ist nicht im Auftrag des großen Händlers Ismael unterwegs, sondern arbeitet auf eigene Rechnung. Woher er die Perlen bezieht, bleibt offen, Großhandel jedenfalls betreibt er nicht. Bis Anfang der 1970er Jahre schicken größere indische Läden kleine Lieferwagen in die Umgegend, verkaufen industrielle Fertigwaren und kaufen landwirtschaftliche Produkte ein. Als im Zuge der Verstaatlichung die Genossenschaften ein Aufkaufmonopol erhalten, fällt die Möglichkeit weg, landwirtschaftliche Produkte aufzukaufen, und mit ihr verschwindet diese spezielle Form des Handels gänzlich. An die Preise, die sie vor beinahe 40 Jahren gezahlt haben, können sich viele der älteren Frauen noch heute erinnern: Es sind bei dem Händler, der mit seinem Pickup in die Dörfer kommt, die gleichen wie in der Stadt in der großen *duka* von Ismael.

Kalter¹⁴² berichtet, dass Anfang der 1970er Jahre Glasperlen im Siedlungsgebiet der Maasai in *maduka* gehandelt werden. Er erwähnt weder den Verkauf auf Märkten noch durch Wanderhändler. Die Betreiber der *maduka* sind nach seinen Angaben in dieser Zeit ganz überwiegend Inder, doch finden sich auch einige afrikanische Ladenbetreiber unter ihnen. Seine Angaben über die Händler beziehen sich aber nur auf Beobachtungen in Kenia. Bemerkenswert sind die detaillierten Angaben, die er zu den gehandelten Perlen und deren Preisen macht. Sie sind eine der wichtigsten Quellen für einen Vergleich mit der Situation Ende der 1990er Jahre und erlauben es, über einen Zeitraum von fast 30 Jahren, grundlegende Kontinuitäten ebenso wie Wandel im Angebot an Glasperlen aufzuzeigen. Zunächst werde ich die Palette der Glasperlen skizzieren, wie sie um 1970 nachgefragt werden, und mit der vergleichen, die ich in den späten 1990er vorfand.

Rocailles werden sowohl um 1970 wie auch Ende der 1990er in zwei Größen gehandelt: Die Kleinen mit einem Durchmesser von 0,2 cm und die Großen mit 0,3 bis 0,35 cm Durchmesser. 1971/72 werden große wie auch kleine in Strängen zu je 200 Perlen für einen Preis von 1,50 KSh (zu der Zeit etwa 0,35€) gehandelt. Die großen Rocaillesperlen werden auch dreißig Jahre später noch in der gleichen Form, in Einzelsträngen zu 200 Perlen, gehandelt. Sie kosten 1998 für den Endverbraucher in Tansania 300 TSh, was etwa 0,60€ entspricht. Die kleineren Perlen werden jedoch 1998 in kleinen Bündeln zu je drei Strängen mit insgesamt etwa 360 Perlen angeboten. Sie kosten 250 TSh. Perlenhändler in Arusha weisen darauf hin, dass die kleinen Bündel mit je drei Strängen sich nicht so leicht mit einander verwickeln würden und daher besser handhabbar seien. Dies ist gewiss ein Vorteil der kompakteren kleinen Bündel. Doch sind diese, da das Bündeln ebenso wie das Anfädeln arbeits- und damit kostenintensive Handarbeit ist, in der Herstellung teurer als zu Strängen angefädelte Rocailles. Kleine Rocailles indischer oder japanischer Provenienz, wie sie etwa in Daressalam gehandelt werden, sind auch immer zu einzelnen Strängen angefädelt. Erklären lässt sich dieser Unterschied auf zwei Arten: Zum einen werden die kleinen Rocailles von den Händlern in Daressalam zu größeren Strängen, oft in verschiedenen Farben, zusammengefasst. Hierfür eignen sich einzelne Stränge besser als die Bündel. Im Maasaigebiet werden Rocailles sowohl um 1971 wie 1998 immer in der Form angeboten, wie sie vom Hersteller (bzw. dem Exporteur der JABLONEX AG in Nordböhmen) angefädelt wurden. Weder werden gemischte, noch größere Stränge angeboten. Dies führt schließlich dazu, dass die kleinen Rocailles als Bündel angeboten werden. Die kleinen Bündel sind für die Konsumenten ein sicheres Zeichen,

¹⁴² Kalter 1978: 104f.

dass es sich um Ware aus Tschechien handelt. Das Anbieten der kleinen Bündel ist damit Teil des stark ausgeprägten Markenbewusstseins unter den maasprachigen Konsumentinnen. Hier zeigt der Vergleich mit den frühen 1970er Jahren möglicherweise weitere interessante Entwicklungen auf. Kalter gibt an, dass die von ihm befragten Händler lediglich angeben können, dass die Perlen aus Europa stammen.¹⁴³ Wissen sie wirklich nicht genau, woher die Perlen kamen? Möglich ist, zumal zu dieser Zeit gewiss auch noch westdeutsche Produzenten für die ostafrikanischen Märkte produzieren, dass die Frage der Provenienz mithin also unübersichtlicher ist als 30 Jahre später, als einzig JABLONEX als europäischer Exporteur im Geschäft ist. Man könnte also vermuten, dass sich in dem Zeitraum von 1971 bis 1998 erst ein Markenbewusstsein herausbildet. Ich halte dies auf Seiten der Konsumenten für sehr wahrscheinlich. Für die Seite der Händler mag aber gelten, dass sie schlicht nicht gewillt sind, ihr Wissen um die Provenienz der Ware mit Dritten zu teilen.

Die angebotenen Rocailles unterscheiden sich sowohl in den 1970er wie in den 1990er Jahren durch unterschiedliche Herstellungsprozesse, die sich wiederum in der Form niederschlagen. Wie Kalter 1972 beobachtet, so sind auch in den 1990er Jahren die größeren Rocailles etwas ungleichmäßiger in ihrer Form als die kleinen. Breitet man die kleinen Rocailles flach auf einer ebenen Oberfläche aus, so zeigt sich, dass die Perlen einer Farbe fast alle die gleiche Länge (bezogen auf den Lochkanal) haben. Ihre Stärke mag dagegen variieren. Einzige Ausnahme sind Perlen weißer Farbe, mit sehr unterschiedlich ausfallenden Längen der einzelnen Perlen. Bei den größeren Rocailles dagegen zeigt sich bereits auf den ersten Blick, dass die Perlen in einem Strang unterschiedlich ausfallen. Die Perlen stammen immer vom gleichen Lieferanten, nämlich JABLONEX. Zumindest 1997 stammen sie auch aus einer Produktionsstätte, nämlich der tschechischen Firma ORNELA in Zásada. Beide Perlengrößen sind so genannte Fluss- oder Schmelzperlen. Doch gibt es einen entscheidenden Unterschied: Die kleineren Perlen sind maschinengesprengte Perlen, die größeren sind Hackeperlen. Ersteres ist heute ein hochtechnisiertes Laserverfahren, das zu sehr präzisen und einheitlichen Ergebnissen führt. Letzteres ist in unterschiedlichen Graden mechanisiert, wobei entscheidend ist, dass beim Hacken naturgemäß immer weniger einheitliche Produkte erzielt werden können als beim Sprengen oder beim Einsatz moderner Laserschnitttechniken (zur Entwicklung der Hacke- und Sprengperlen siehe ausführlich S. 437ff.). Die sehr unterschiedlich ausfallende Größe der Rocailles bringt einige Probleme bei der Verarbeitung für die Maasaifrauen mit sich. Gerade die weißen Perlen bereiten bei der exakten Ausführung kleinflächiger Muster immer wieder

¹⁴³ Kalter 1978: 102.

Schwierigkeiten. Das weiße Glas ist aber für die Verarbeitung in den modernsten Produktionsanlagen für Glasfluss weniger geeignet als andere Farben, so dass den Frauen weiterhin die Probleme mit Weiß nicht erspart bleiben werden.¹⁴⁴

Bevor ich auf die weiteren Arten von Perlen eingehe, die in den 1970er Jahren angeboten wurden, ist es angebracht, noch einmal auf den Aspekt der angefädelten Perlen als Ware einzugehen. Kalter erwähnt insgesamt elf Perlenformen, die gehandelt werden, wobei alle als Stränge im Handel sind. Den Handel von losen Perlen erwähnt er nicht. Obwohl angefädelte Ware um ein Drittel teurer ist, wird sie von Händlern bevorzugt. Sie ist leichter in Transport, Lagerung und Verkauf zu handhaben und die Gefahr von Diebstahl und Unterschlagung ist auch nur bei gefädelter Ware einigermaßen in den Griff zu bekommen. Bemerkenswert ist jedoch, dass zumindest in der deutschen Kolonialzeit genau die gegenteilige Praxis vorherrscht. Sämtliche frühen Autoren berichten übereinstimmend, dass die Glasperlen lose in Fässern oder Kisten in Sansibar angelandet werden. Angefädelte werden sie erst dort bzw. in den Handelniederlassungen an der Festlandsküste. Auf die Karawanen wird dann wiederum nur gefädelte und gebündelte Ware mitgenommen.¹⁴⁵ In den 1990er Jahren wird die Ware für den Ostafrikanischen Markt in Tschechien angefädelte und auch schon zu 500 g Paketen verpackt. Egal, wann und wie gefädelte und gepackt wird, stets wandelt sich die Form der Ware jeweils auf den unterschiedlichen Stationen ihres Weges vom Produzenten zum Konsumenten. Diese Transformation ist es wert, etwas genauer betrachtet zu werden, denn sie markiert den Übergang der Ware zwischen zwei oftmals sehr unterschiedlichen Sphären.

Zu allen Zeiten gilt, dass die Ware Glasperlen, solange sie sich in der Sphäre der Händler bewegt, nicht in Stückzahl gemessen wird, sondern Massengut ist, das nach Gewicht gehandelt wird. Das ist unabhängig davon, ob sie angefädelte ist oder nicht. Bis hin zu den Kleinhändlern auf der *mnada* sprechen Perlenhändler nur von Perlen als Masse, wobei sie auch nicht von der Zahl der Stränge, sondern fast immer von Gewichtseinheiten reden. Sie sprechen von „*nusu kilo ya shanga nyeusi*“ oder „*tatu kilo ya shangagreen*“ also einem halben Kilo weißer Perlen oder drei Kilo grüner Perlen. Bezugsgröße sind dabei immer die Plastikpakete zu einem halben Kilo, in denen

¹⁴⁴ Mitzlaff berichtet, dass bei den Parakuyo in der Gegend um Handeni weiße Glasperlen in den 1980er immer mehr in Mode kamen. Waren zuvor hauptsächlich rote Perlen verwendet worden, so versuchten vor allem die jungen Frauen, möglichst viele weiße Perlen im Schmuck zu verarbeiten. Der feste symbolische Kanon hat sich zwar nicht verändert, doch kann ein überaus rascher Wandel der modischen Präferenz in den 1980er festgestellt werden, der dazu führt, dass in den 1990er Jahren etwa 80% aller Perlen, die von Parakuyo gekauft werden, weiße Perlen sind (persönliche Mitteilung Mitzlaff April 1997, vgl. auch dieselbe 1988).

¹⁴⁵ Dazu z.B. Thomson 1885: 89f., den ich auch auf S. 329ff. zitiere.

Perlen tschechischer, indischer und japanischer Produzenten geliefert werden. Dabei variiert die Zahl der enthaltenen Perlen und Perlenstränge je nach Hersteller, Farbe und Perlengröße. In Strängen oder Bündeln zu rechnen wäre, wenn überhaupt möglich, kompliziert und verwirrend. Erst wenn die Perlen auf den lokalen Märkten vom Kleinhändler zu den Konsumentinnen übergehen, werden die einzelnen Stränge oder auch einzelne Perlen wieder als Einzelstücke wahrgenommen. Auf den verschiedenen Stationen zuvor ist nicht die einzelne Perle das Objekt, auf das sich das Handeln der verschiedenen Akteure richtet, sondern die Verpackungseinheit Container, Fass, Kiste, Paket, Beutel oder Gebinde. Erst auf der *mnada*, auf der die Sphäre der Konsumentinnen beginnt, werden wieder die Perlen selbst zum Objekt, auf das sich Denken und Handeln der Akteure bezieht.

Will man die Preise der Perlen vergleichen, so muss man bedenken, dass sie in den 1990er Jahren in Tansania um etwa 20 % bis 30 % höher liegen als in Kenia. Ein Strang großer Rocailles (Größe 100), der in Tansania 300 TSh kostet, ist in Kenia schon für 25 KSh zu haben. Im gleichen Zeitraum haben sich aber die meisten anderen Waren, ebenso wie die Löhne, deutlich erhöht. Ein Ochse entspricht heute etwa der doppelten Menge an Glasperlen wie Anfang der 1970er Jahre. D.h. der Wert der Glasperlen ist im Vergleich zu anderen Waren, ebenso wie in Relation zu den verfügbaren Haushaltseinkommen, deutlich gesunken. Nichts desto trotz werden Glasperlen auch heute noch als eine sehr teure Ware empfunden. Glasperlen waren und sind in den Augen der Konsumentinnen teuer – *ghali*. Aber was bedeutet das in emischer Sicht? Existiert eine emische Kategorie, die sich exakt mit dem deckt, was sich im Deutschen als teuer bezeichnen lässt?

In Gesprächen mit Käuferinnen von Glasperlen musste ich stets nach ihrer Einschätzung des Preises fragen, von selbst wurde es nie angesprochen. Wenn sie antworteten, dann fiel immer, auch wenn die Gespräche von Boniphace in Maa geführt wurden, die Bezeichnung *bei ghali*, also ‚teurerer Preis‘ oder *bei kubwa* ‚ein großer (oder hoher) Preis‘. Auch Kalter berichtet, dass Glasperlen als teuer empfunden werden, doch auch er bezieht sich nicht auf eine direkte Zuschreibung:

„Die Perlen werden von den Massai auch heute noch als teuer empfunden. Wenn man ein bestimmtes Schmuckstück erwerben will, und es muß erst angefertigt werden, zahlt man für einen Arbeitstag 5 KSh (etwa 2,50 DM). Hat man die Perlen nicht gestellt, zahlt man für ein fertiges Schmuckstück (Perlenpreis vielleicht 3-4 KSh) wenigstens das dreifache. Das heißt, Perlen werden als teuer eingeschätzt, ohne dass sich jemand über den tatsächlichen Materialwert im klaren ist.“

(Kalter 1972: 104)

Ende der 1990er kann man genau die gleichen Beobachtungen manchen wie Kalter 1972. Ich würde jedoch nicht ganz die gleichen Schlüsse aus dem

Beobachteten ziehen. Meines Erachtens resultiert der Unterschied im genannten Preis primär aus zwei unterschiedlichen Preisfindungsmodi. Für einen Arbeitstag gibt es in der Sicht der Frauen einen Preis. Dieser ist in einem relativ engen Rahmen verhandelbar, aber ansonsten fix. Sie brauchen ihn nicht zu kalkulieren, sondern können sich auf eine bestimmte Summe beziehen, über die lokal weitgehend Konsens besteht. Für Perlenarbeiten dagegen gibt es kein Preissystem, das auf einem allgemeinen Konsens beruhen würde. Perlenobjekte sind in emischer Sicht primär keine Ware und sind daher auch nicht im Marktsystem mit fixen „fairen Preisen“ einzuordnen. Der Preis muss also jeweils neu festgelegt werden. Theoretisch gäbe es hierzu mindestens zwei Möglichkeiten (Strategien): Einmal könnte der Preis aufgrund der angefallenen Kosten (Material, Arbeit, Kapitalverzinsung etc.) kalkuliert werden – für die meisten Maasaifrauen unmöglich, da sie die nötigen Rechentechniken nicht beherrschen. Die zweite Strategie würden Ökonomen als Gewinnmaximierungsstrategie bezeichnen. Bei der Festsetzung des Preises orientiert man sich nicht an den Kosten und zielt etwa auf die optimale Kosten-Gewinn-Ratio, sondern versucht, den maximal möglichen Gewinn bzw. Preis zu erzielen. In der Praxis sieht das so aus, dass ein Preis gefordert wird, von dem man sicher annimmt, dass er zu hoch ist. Man versucht also, den Preis zu ermitteln, den der Käufer maximal zu zahlen bereit ist. Das ist mit folgenden weiteren Aspekten verbunden: Erstens kann auf diese Art der maximal mögliche Erlös erzielt werden, wobei aber nicht sicher ist, dass Gewinn gemacht wird. Da nicht kalkuliert wird, besteht immer das Risiko, dass selbst bei Verkauf zum maximal möglichen Preis noch mit Verlust verkauft wird. Eine Gefahr, die, wie die Praxis zeigt, im Fall von Glasperlenschmuck extrem groß ist, denn viele Käufer schätzen den Geldwert der verarbeiteten Glasperlen viel niedriger ein, als er in Wirklichkeit für neue Perlen auf dem lokalen Markt ist.

Der Geldwert der Glasperlen ist interessant, da er immer wieder unter verschiedenen Gesichtspunkten zu bemerkenswerten Beobachtungen führt. Je nachdem welche Perspektive man einnimmt, führt die Frage nach dem Wert zu sehr verschiedenen Zuschreibungen. Da ist einmal die Sicht der touristischen Käufer von Perlenschmuck, deren Annahme, dass alle Produkte der Einheimischen „billig“, vor allem aber aus billigen Materialien hergestellt seien, dazu führt, dass der Materialwert der Glasperlenobjekte deutlich unterschätzt wird. Auf Seiten der Konsumentinnen ist es eher eine Frage der Größenordnung. Kleine Mengen an Glasperlen lassen sich ohne weiteres mit Größenordnungen (auch pekuniärer Art) aus ihren Alltagserfahrungen in Verbindung bringen; so mag etwa ein Strang Glasperlen dem Geldwert der Milch entsprechen, die sie in der Stadt verkaufen, ebenso wie er anderen alltäglichen Waren wie der Fahrt mit dem *daladala* oder einer Flasche Coca Cola entspricht. Größere Mengen dagegen, wie sie in

Schmuckstücken verarbeitet sind, decken sich nicht mit Erfahrungen aus der Alltagswelt. Noch weniger tun dies die komplizierten Kalkulationen, die nötig wären, um den Geldwert eines Schmuckstücks aus verschiedenen Perlen zu errechnen. Für die Frauen fallen die Wertzuschreibungen für größere Mengen Glasperlen in den eher indifferenten Bereich ‚teuer‘ oder des ‚*bei kubwa*‘ des großen, nicht exakt bestimmten Preises. Die emische Zuschreibung ‚teuer‘ zur Ware Glasperlen lässt sich unverändert bis in die späten 1990er beobachten. Nach der Entwicklung der Perlenpreise befragt, sagten sowohl Ilarus wie auch Maasaifrauen, dass diese heute wie in der Vergangenheit sehr teuer seien. In dieser Sicht unterliegt der Wert der Glasperlen auch keinem Wandel. In den Gesprächen wird zwar auch angegeben, dass es in den 1980er Jahren manchmal schwer gewesen sei, bestimmte Perlen zu bekommen. Dass diese knappen Perlen (wie z. B. weiße Rocailles) jedoch auch deutlich teurer waren, erwähnte keine der Frauen. Die Sicht der Händler ist eine andere: sie berichten von Preisschwankungen und sie wissen auch, dass Perlen in Relation zu den Preisen der Vergangenheit im Wert gesunken sind. Die Preise, die Kalter für die frühen 1970er angibt, sind nominell kaum niedriger als Ende der 1990er Jahre. Angesichts eines deutlichen Kaufkraftverlustes der Währung (um 1970 konnte man in Arusha im Vergleich zu 1998 Arbeitskräfte oder Alltagsgüter für ein Viertel des Geldwertes bekommen) waren Glasperlen unter den Alltagswaren auf den lokalen Märkten im Maasaigebiet ein wahrer Luxusartikel. Im Verhältnis von Größe und Gewicht zum Geldwert dürfte es zu dieser Zeit keine andere Ware auf den lokalen Märkten gegeben haben, die auch nur annähernd so wertvoll war.

Die Angebotspalette an Glasperlen entsprach in ihrem Umfang in etwa der heutigen, wobei zu Kalters Zeit die Zahl der Perlenformen größer war, heute dagegen mehr Farbvarianten der jeweiligen Formen im Angebot sind. Hat Kalter Anfang der 1970er Jahr noch mit elf Perlenformen auf den Märkten vorgefunden, so sind es Ende der 1990er nur noch halb so viele: Rocailles der Größen 10/0 und 8/0, Drückperlen in Diamantform mit 1,2 cm Durchmesser, einfache runde Drückperlen mit 7 mm Durchmesser, sowie längliche roudierte Hackeperlen mit 5 mm Durchmesser.

Waren die 1950er und 60er Jahre eine Blütezeit des Perlenhandels und des Perlengebrauchs in der Region Arusha, dann sind in den 70er Jahren schon deutlich Momente eines Niedergangs zu bemerken. Die Zahl der Perlenformen nimmt ab, ebenso wie die Angebotsmärkte insgesamt schrumpfen. Dass bestimmte Formen der Perlen vom Markt verschwinden, hat in diesen Zeiten des Umbruchs und Niedergangs im Perlenhandel der Region Arusha nicht nur Ursachen, die aus dem dortigen Kontext abzuleiten sind. Vielmehr lassen sich auch hier Auswirkungen der globalen Verknüpfung im Perlenhandel feststellen. Das Beispiel der *imurto naarok*, Ketten

mit blauen Ringperlen, zeigt, dass Wandlungsprozesse im fernen Fichtelgebirge direkt das Angebot auf den Märkten Arushas und damit auch den Gebrauch von Perlenschmuck bei den Maasai beeinflussten.

7.3.4 *imurto naa-rook* – Ringperlen aus dem Fichtelgebirge

Ende der 1990er waren *imurto naa-rook* (Sg. *emurt narok*), Halsketten mit blauen Ringperlen, selten geworden in der Region Arusha. Ich selbst habe sie nur wenige Male bei alten Männern im Simanjiro gesehen. In den 1970er Jahren gehörten sie noch zum Schmuck der Ältesten. Blaue Ringperlen sind dicht an dicht auf ein Lederband oder Draht und Pflanzenfasern aufgezogen und bilden so einen Strang von etwa 1 cm Durchmesser. Männer tragen *immurt naa-rook* als Zeichen, dass ihre Söhne und Töchter beschnitten sind. Bei der Beschneidung ihrer Söhne tragen die Väter *imurto naa-rook* um die Stirn. Wünscht der Träger eines *emurt narok* jemandem Glück, so führt er zur Bekräftigung die Perlen an den Mund. Kalter berichtet, dass *immurt naa-rook* beim Gebet durch den Mund gezogen werden. Die Wertschätzung dieser Perlen ist ausgesprochen hoch, sie werden in der Familie vom Vater auf den Sohn weitergegeben. Nach Klumpp erhalten junge Männer und Mädchen nach ihrer Beschneidung ein *emurt narok* von ihrem Vater.¹⁴⁶



Abb.22: *Imurto naarook* aus der Sammlung Nora Larandillai's (Namanga, Kenia). Der Durchmesser des Äußeren beträgt 19 cm. Gesammelt wurden beide Anfang der 1970er Jahre in Arusha (Foto Vierke 2005).

Die Ringperlen, mit denen *imurto naa-rook* gefertigt werden, gehören spätestens seit den 1970er Jahren nicht mehr zum Angebot der Händler in Tansania. Kalter berichtet noch 1978, dass Ringperlen häufig getragen werden, aber im Handel seien sie schon länger nicht mehr.¹⁴⁷ Die Perlen haben einen Durchmesser von 0,7 bis 1 cm bei einer Ringstärke von

¹⁴⁶ Klumpp 1987: 288, vgl. auch Mol 1980: 27 und Kalter 1978: 138.

¹⁴⁷ Kalter 1978: 106.

0,25 cm. Die der Männern sind dunkelblau und selten auch hellblau, die Ringperlen der Frauen sind grün oder rot. Kalter beschreibt ähnliche Glasringe mit einem Durchmesser von 1,4 bis 1,8 cm und einer Stärke von 0,4 bis 0,6 cm:

„Die Stärke schwankt auch am einzelnen Ring. Die Perlen sind sehr ungleichmäßig, die Farben variieren in allen Blau- und Brauntönen.“

Kalter (1978: 106)

Die Perlen stammen aber mit großer Wahrscheinlichkeit nicht aus Nigeria, wie er vermutet. Weder gibt es für eine Handelsverbindung dorthin Hinweise, noch sind ähnliche Perlen aus der Produktion in Bida bekannt. In Bida werden Perlen zwar ebenfalls gewickelt, doch werden sie nicht aus dem **Hafen** angedreht, sondern zwischen zwei Hefteisen geformt. Das eine hält den Glasposten, von dem mit dem zweiten der Glasfaden aufgenommen wird.¹⁴⁸ Das Resultat sind Perlen, die wie etwas grobere Lampengewickelte Perlen aussehen, sich aber deutlich von solchen unterscheiden, die aus dem Hafen angedreht sind (vgl. zu den unterschiedlichen Techniken S. 46ff.). Die ostafrikanischen Ringperlen wurden, so meine Annahme, zu großen Teilen in Deutschland im Fichtelgebirge gefertigt (vergleiche zur dortigen Produktion S. 343ff. und zur Verwendung gleichartiger Perlen im Kongogebiet S. 343ff.).

Die in Abb.23 gezeigten Ringperlen aus dem Fichtelgebirge habe ich verschiedenen älteren Frauen in Arusha gezeigt, die sie stets als die Perlen für *imurto naa-rook* identifizierten. Es handelt sich um so genannte Bayerische Perlen, die aus dem Hafen angedreht werden. Ich werde meine Argumentation in einzelnen Punkten noch in weiteren Kapiteln, etwa über die unterschiedlichen Herstellungstechniken und die historische Entwicklung regionaler Perlenproduktionen und des Perlenhandels, untermauern. So zeigt sich z. B., dass nach Ostafrika über lange Zeit Perlen aus Indien importiert wurden (dazu S. 301ff.). Ich hatte Gelegenheit solche indischen Importperlen aus verschiedenen Jahrhunderten in Augenschein zu nehmen: Sie sind in der gleichen Technik (S. 370ff.) wie die Perlen aus dem Fichtel-



Abb.23: In den 1960er Jahren im Fichtelgebirge hergestellte Ringperlen. (Foto: Vierke 1999).

¹⁴⁸ Vgl. dazu z.B. die Fotodokumentation des Wickelns von Perlen in Bida in Coles & Budwig 1997: 72.

gebirge gefertigt, doch sowohl in Form als auch Größe anders. Sowohl die so genannten Taubeneierperlen als auch die Ringperlen deuten auf das Fichtelgebirge als Provenienz der ersten Handelsperlen im Maasailand hin.

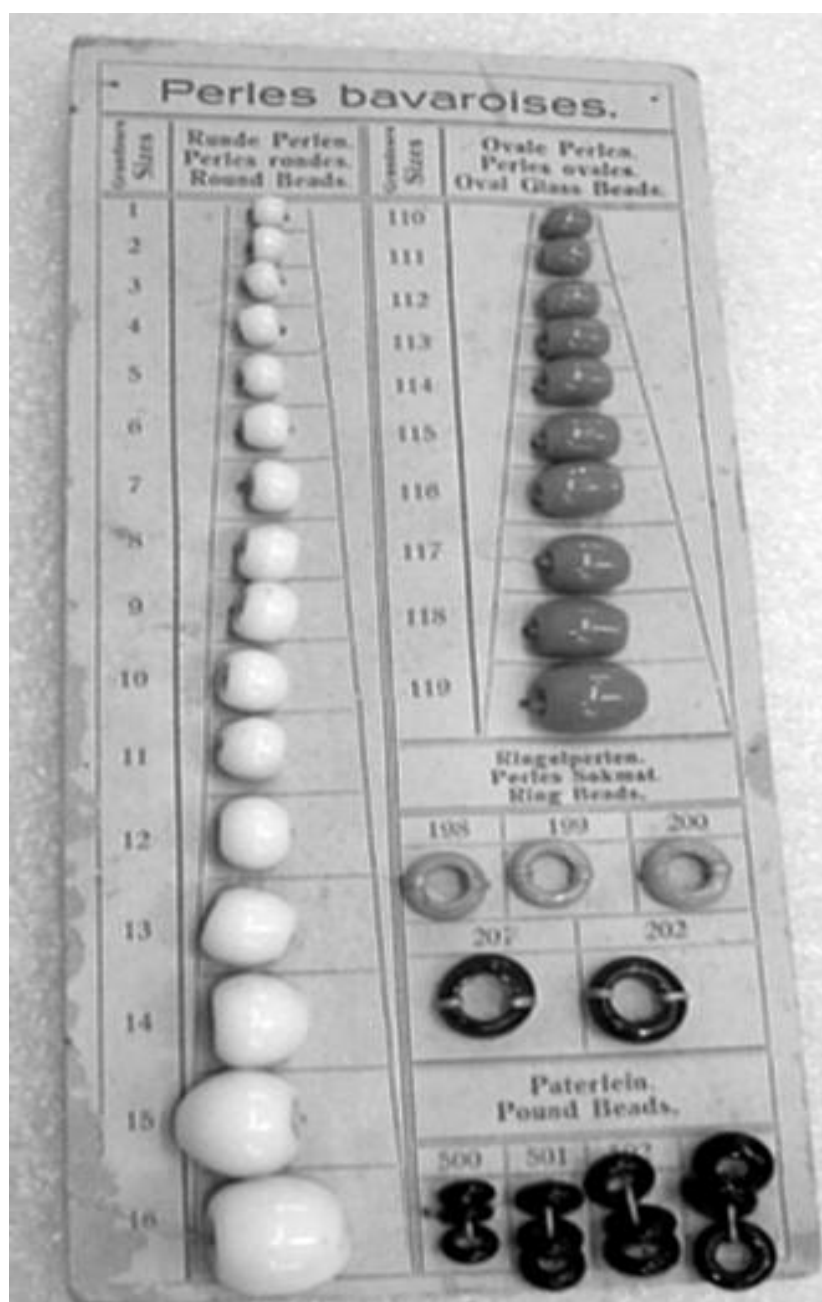


Abb.24: Musterkarte der Paterlhütte Hermann in Birnstengel, Bischofsgrün 1942 in der Sammlung des Völkerkundemuseums München. (Foto: Vierke 2003)

Meine Argumentation will ich hier vorerst abschließen, indem ich zwei Hinweise auf Perlen, wie sie die Maasai verwendet haben, einer Musterkarte (vorangehende Seite) aus dem Fichtelgebirge gegenüber stelle. Die Musterkarte aus der Afrikasammlung des Münchner Völkerkundemuseums zählt zu den wichtigsten Zeugnissen für den Handel deutscher Perlen nach Afrika. Besonders die handschriftlich auf der Rückseite vermerkten Informationen bestätigen meine These einer Exportproduktion für den ostafrikanischen Markt. Aus dem Text geht hervor, dass die Herrmannhütte in Birnstengel bei Bischofsgrün im Frühjahr 1942 schließen muss, und dass sie bis dahin hauptsächlich für den Export nach Afrika produziert.¹⁴⁹

Merker erwähnt erbsengroße Perlen in den Farben Blau und Weiß, die als *iltureshi* bezeichnet werden.¹⁵⁰ Unter der Bezeichnung *oltureshi* sind noch heute unregelmäßig geformte eiförmige Perlen von 2 x 2,5 bis 3 x 2,5 cm bekannt. Bereits zu Zeiten Kalters sind sie nicht mehr im Handel erhältlich. Klumpp vermutet, dass sie aus Nigeria, der Tschechoslowakei und Italien stammen, ohne zu begründen wie sie zu dieser Vermutung kommt.¹⁵¹ Die unregelmäßige Form von Perlen dieser Größe spricht ganz entschieden gegen eine Herkunft aus Böhmen oder Italien, da die dort verwendeten Techniken grundsätzlich zu sehr gleichförmigen Produkten führen. Dass sie aus der Produktion der Nupe in Nordnigeria stammen, ist durchaus möglich, doch sind mir keine Beispiele von dort bekannt, die in ihrer Gestalt exakt den ostafrikanischen entsprechen, vor allem aber gibt es keinerlei Indizien für eine entsprechende Handelsverbindung. Ohne Zweifel handelt es sich um aus dem **Hafen** angedrehte Perlen. Klumpp erwähnt in diesem Zusammenhang noch weitere Perlen: "*Osinkilai 1 cm annular bead, opaque, red, white, blue, yellow, green. Blue is the most important color. 1.5 cm irregular annular bead, translucent, blue, green, brown and sometimes clear*", für die sie die gleiche Herkunft vermutet. Nach meiner Ansicht handelt es sich aber in beiden Fällen weder um venezianische, böhmische oder nigerianische Perlen, sondern vielmehr um Perlen aus dem Fichtelgebirge. Nicht nur, dass die Herstellungstechnik die des Fichtelgebirges ist, weiter entsprechen die drei genannten Perlenarten (die erbsengroßen Perlen, die Taubeneiperlen und die Ringperlen), wie sie von den Maasai verwendet werden, exakt der Produktionspalette des Fichtelgebirges.

Dass die Perlen der *imurto naa-rook* als Perlen aus dem Fichtelgebirge identifizierbar sind, ist hier insoweit interessant, als die Produktion im Fichtelgebirge 1968 eingestellt wurde. Womit das Verschwinden dieser

¹⁴⁹ Die Musterkarte hat in etwa die Maße 8x20cm, die größte Taubeneiperle (so die emische Bezeichnung im Fichtelgebirge) eine Länge von 2cm, die größten Ringe ca. 1cm. (Inventarnummer VM-Afrika B20).

¹⁵⁰ Merker 1904: 371.

¹⁵¹ Klumpp 1987: 95.

ringförmigen Perlen von den Märkten in Ostafrikas dann auch auf historische Wandlungsprozesse in Europa bezogen werden kann und nicht etwa allein als Auswirkung der Marktbeschränkungen in Ostafrika zu sehen ist. Als Nächstes will ich einen Händler vorstellen, der sich selbst noch daran erinnern kann, mit den blauen Ringperlen gehandelt zu haben.

7.4 Mzee Ali – Perlenhandel in der Kolonialzeit

Der Somali Mzee Ali ist der mit Abstand älteste Interviewpartner, mit dem ich arbeite. 1906, also noch in der deutschen Kolonialzeit, kommt er nach Tanganjika. In den 1920er und 30er Jahren handelt er mit Glasperlen, Haushaltswaren und Stoffen, die er in Arusha bezieht und dann als Wanderhändler an Maasai verkauft. Später in den 1930er Jahren eröffnet er eine der ersten *duka* in Monduli, der neuen Distriktstadt nahe Arusha, wo er mit seiner Familie bis heute lebt.

Blickt man von Arusha aus nach Nordwesten, so kann man an klaren Tagen deutlich die grünen Hügel der Monduliberge erkennen. Der Monduli selbst ist mit 2650 m der höchste Berg. Das günstige Höhenklima ermöglicht neben Weidewirtschaft auch Acker- und Plantagenwirtschaft. Heute wird das Land zunehmend intensiv genutzt. Der hohe Bevölkerungsdruck um Arusha bewegt immer mehr Ilarus, sich als Bauern in der Nähe von Monduli niederzulassen. Kisonko, die bisher noch die Mehrheit in Monduli stellen, und Ilarus verbinden intensive verwandtschaftliche Verflechtungen. So sind viele der Frauen Ilarus, ebenso wie die meisten jungen Männer, die auf den *mashamba*, den bäuerlichen Höfen, arbeiten.¹⁵² Neben Ilarus und Maasai leben in Monduli auch zahlreiche Angehörige anderer Ethnien. Monduli wurde in britischer Mandatszeit zum Distriktverwaltungssitz. Monduli liegt verkehrsgünstig kaum acht Kilometer nördlich der Dodoma Road am Fuße der Berge. Der nahegelegene Militärstützpunkt, der größte Tansanias, sorgt für weiteres Wachstum.

Einmal wöchentlich, an jedem Sonntag, findet die *mnada* von Monduli statt. Für Händler aus Arusha ist sie mit dem stündlich verkehrenden Bus in etwas mehr als einer Stunde gut erreichbar. Der Weg zur nächsten *mnada* in Monduli Juu, das nur wenige Kilometer bergan liegt, ist weitaus beschwerlicher: Von Monduli aus benötigt man über eine schlechte Piste eine weitere Stunde. In der Regenzeit ist es an vielen Tagen gar nicht möglich, mit dem Wagen in die Berge hinauf zu kommen. Regelmäßig verkehrende Busse gibt es ohnehin nicht. Nach dem steilen Aufstieg von Monduli kommend erstreckt sich vor einem der Anblick einer alpinen Almlandschaft. Weit verstreut liegen hier oben einzelne Gehöfte. Auf der zentralen Hochfläche sind weit auseinanderliegend einige massive Steinbauten wie die Schule zu

¹⁵² Zur besonderen Rolle dieser jungen Männer im Handel mit Perlenschmuck siehe S. 154ff.

finden. Am Hang gegenüber der Schule findet an jedem Samstag die *mnada* von Monduli Juu statt. Von den gut zwei Dutzend Händlern, die regelmäßig hierher kommen, sind acht Perlenhändler. In Monduli Chini sind es auch höchstens ein oder zwei Perlenhändler mehr. Die *mnada* insgesamt ist aber dreimal so groß. In Monduli Juu sind es einzig Maasai (Kisonko und Ilarus) die auf der *mnada* kaufen. In Monduli Chini kommen noch die Verwaltungs-, Kirchen- und Plantagenangestellten hinzu. Monduli Chini ist heute eine kleine Provinzstadt geworden. Es gibt ein *guest house*, zwei Bars und auch ein paar kleine Kioske. Bis in die 1970er gab es hier sogar einen Laden, der neben Stoffen und Haushaltswaren hauptsächlich mit Glasperlen handelte: die *duka* von Mzee Ali. Heute ist der Laden geschlossen, die Regale sind leer.

Die *duka* von Mzee Ali ist eines der ältesten festgemauerten Gebäude in Monduli. Ihr Vorgängerbau, eine einfache Bretterkonstruktion, war der erste Laden am Ort. An einer der zwei Hauptalleen der Stadt gelegen, zeugt sie noch heute vom Stolz ihres Erbauers. Mehrere Stufen führen von der Straße hoch zu einer zwei Meter breiten Veranda. Von hier aus gelangt man durch eine zweiflügelige Tür ins Ladeninnere. Es ist eine typische *duka* mit ursprünglich einem vorderen Ladenraum und einem einzigen dahinter anschließenden Wohnraum und Lager. Es fällt nicht schwer, sich vorzustellen, wie es bis in die 1970er Jahre ist, als die Regale noch gefüllt sind, und Stoffe und Perlen über Schnüren auf der Veranda hängen und die Kunden anlocken. Heute schließen sich hinter dem Ladenraum zahlreiche weitere Wohnräume an, die sich um den Innenhof gruppieren. In den 1940er Jahren in der heutigen Form erbaut, wird die *duka* im Laufe der Jahre um immer weitere Anbauten erweitert. Heute bietet sich das Bild eines aus vielen kleinen Räumen und Einheiten bestehenden Wohnkomplexes, der sich von der Straßenfront weg über 50 m nach hinten erstreckt. Sieben von Alis neun Kindern wohnen, zumindest zeitweise, mit ihren Kindern und Kindeskindern hier.

Alis Frau, die gut 30 Jahre jünger ist, weiß am meisten aus der Vergangenheit, als sie noch mit Perlen handelten, zu berichten. Sie hat auch noch eine große Plastiktüte in den ansonsten leeren Regalen aufbewahrt, die gefüllt ist mit unterschiedlichsten Glasperlen. Manchmal verschenkt sie ein paar davon, wenn sie Besuch von einer der Maasaifrauen erhält. Alis Frau handelt mit Stoffen und ihr Stand ist auf den *minada* in Monduli und Monduli Juu der größte und auffälligste. Das Ladengeschäft nutzt sie nicht. Vier oder fünf Tage die Woche ist sie mit ihren Waren auf einer der *minada*. Jeder kennt sie; nicht umsonst nennt man sie mit einer guten Portion Bewunderung Mama Monduli.

Mzee Ali wird in Somalia geborgen. Zusammen mit seinem älteren Bruder reist er 1906 mit dem Schiff zuerst nach Mombasa und später dann

nach Tanga. Dort bleibt er für einige Zeit und verdient sich mit verschiedenen Arbeiten seinen Lebensunterhalt. 1909 folgt er der Usambarabahn bis Moshi, und von hier weiter nach Arusha und Monduli.¹⁵³ Wie genau diese lange Reise abläuft, erzählt Mzee Ali nicht, jedenfalls hatte er den festen Plan, sich in Monduli eine Existenz als Händler aufzubauen. In den ersten Jahren kann er aber noch nicht daran denken, einen eigenen Laden aufzumachen, dafür reicht das Kapital nicht. Erst nach und nach kann er sich einen immer größeren eigenen Warenbestand aufbauen. Glasperlen und Haushaltswaren, seine Hauptwaren, bezieht er von Hassan Ali Mohameds INDIA STORE, dem damals größten indischen Großhändler in Arusha. Mit Eseln als Packtieren macht er sich auf den weiten Weg ins Maasaigebiet nordwestlich von Arusha. Er zieht von *enkang* (Gehöft) zu *enkang* und verkauft seine Ware. Seine langen und beschwerlichen Reisen führen ihn bis in das Gebiet des Ngorongoro Kraters zu den Loitamaasai.¹⁵⁴

„In Arusha haben wir die Perlen gekauft. Früher hatten wir als Maßeinheit *ratili*. Ein *ratili* entspricht einem Pfund. Die Perlen wurden in Päckchen zu einem *ratili* gehandelt. Ein *ratili* Perlen hat früher 200 Schilling gekostet und eine Diamantperle, wie ich sie dir gezeigt habe, 50 Cents, eine kleine Tablettenperle einen Shilling. Wir haben verschiedene Farben gemischt und als lange Stränge verkauft. Rot, Schwarz, Weiß und Blau haben wir verkauft. Auch Hellblau, Grün und Gelb haben wir versucht. Zur gleichen Zeit gab es auch noch andere Händler, die auch mit den Maasai gehandelt haben: Remtula, ein Inder, und Makalasingha Singha, auch ein Inder. Die haben beide im Ngorongoro Handel getrieben. Nach der Unabhängigkeit sind beide fortgegangen.“

(Mzee Ali, Juni 1998)

Das Geschäft läuft gut, und so kann Ali sich bald in Monduli, dem aufblühenden Verwaltungssitz des Distrikts, niederlassen. Hier, ca. 30 km von Arusha entfernt, betreibt er einen kleinen Laden in einer Wellblechhütte. 1939 heiratet Ali und holt seine Frau, eine Somali aus Kenia, nach Monduli.

¹⁵³ Mzee Ali ist nicht der erste seiner Familie, der nach Monduli geht. Ein Verwandter betreibt dort bereits eine Ockermine. Roter Ocker wird von den Maasai für die Bemalung ihrer Körper verwendet. Die *ilmurrani* graben es normalerweise selbst. Die Mine in Monduli ist daher eine durchaus bemerkenswerte Erscheinung. Im Nationalarchiv in Daressalam finden sich zwei Akten aus den 1930er Jahren über diese Mine. 1932 war die Mine die einzige im Distrikt. 1934 wird eine exklusive Lizenz für den gesamten westlichen Maasai-Distrikt ausgestellt, in der auch vermerkt ist, dass die Ware lokal vermarktet wird (TNA File 11681, 1932, S. 33 und TNA File 11681, 1934, S. 23). Ali selbst erwähnt in einem unserer Gespräche, dass er anfangs auch mit dem Ocker aus der Mine handelte. Später wurde Ocker dann durch einen roten Farbstoff ersetzt, der aus Deutschland stammt, von der BASF. Aus Deutschland, so Ali weiter, seien ja auch immer die kleinen Metallplättchen gekommen, die die Maasai für ihren Schmuck brauchen, und auch der Draht.

¹⁵⁴ Einen Eindruck von den Mühen des Reisens und des Warentransports in dieses Gebiet gewinnt man für die vorkoloniale Zeit bei Thomson (1885) und für die deutsche Kolonialzeit bei Lindequist (1912, S. 40f.)

Die mühsamen und entbehrungsreichen Verkaufstouren mit dem Esel führen jetzt andere für ihn durch. Zeitweise sind es drei Männer, die für ihn unterwegs sind. Seine Ware bezieht er weiterhin aus Arusha. Der Ismaeli (Khoja) Hassan Ali Mohamed ist bis in die siebziger Jahre sein Hauptlieferant.

II. Import Glasperlen Kenia 1941 – 1946 ¹⁵⁵						
In Tsd.	1941	1942	1943	1944	1945	1946
Gewicht in Lb.	4.476	1.591	1.874	5	1.539	21.245
Wert in £	569	245	392	2	379	5.346
Zolleinnahmen	263	146	170	2	162	2.142

Ali berichtet, dass der Perlenhandel in den 1930er Jahren sehr gut lief, dann kam eine Zeit, in der die Geschäfte für einige Jahre schlecht gingen. Die schlechten Geschäfte sind auf eine drastische Verknappung der Perlen zurückzuführen, wie auch die Importzahlen nach Kenia für diese Jahre belegen. Nachdem die Importe von Glasperlen nach Ostafrika während des Zweiten Weltkrieges drastisch zurückgegangen waren, erholen sie sich nach 1945 wieder rasch. Der Zollsatz beträgt bis 1945 60Cts je britischem Pfund, 1946 wird er auf 1Sh20Cts erhöht und dennoch steigen allein die offiziellen Importe nach Kenia schon wieder auf mehr als zehn Tonnen (s. Tab. oben). Diese positive Entwicklung setzt sich auch in den folgenden Jahren fort. Seit den späten 40er bis in die 60er Jahren – der Hochzeit des Perlenhandels im Maasaigebiet – betreibt Ali Einzelhandel in seiner *duka* und beliefert als Großhändler mehrere kleine Händler. Diese Händler ziehen weiterhin, wie Mzee Ali selbst in den 1930er Jahren, zu den entlegenen *enkang* und bieten ihre Waren als Hausierer an. Unter der britischen Mandatsverwaltung wird gezielt das System der periodischen Märkte, der *minada*, gefördert. Von Anfang an ziehen die *minada* auch andere Händler als die Viehhändler an. Die Händler, die hier in den 1950er und 1960er Jahren Glasperlen anbieten, sind nicht die gleichen wie die Wanderhändler, doch auch sie beziehen z.T. bei Mzee Ali ihre Waren.

In den 1950er und 1960er Jahren hat Ali sein Geschäft schon in einem Haus an einer der Hauptalleen Mondulis. In den zwei Jahrzehnten vor der Ujamaa-Bewegung erlebt Mzee Ali die wirtschaftlich beste Zeit. Allen Kindern kann er eine gute Schulbildung zukommen lassen und beim Bau der ersten sunnitischen Moschee in Monduli ist Mzee Ali Hauptinitiator und mit seiner Familie der größte finanzielle Förderer. Die ersten Jahre nach der Unabhängigkeit Tanganjikas (1961) sind noch recht gut für das Perlengeschäft, doch unter dem Regime des Ujamaa-Sozialismus gelten Glasperlen, wie schon erwähnt, als westlicher Luxusartikel und ihre Beschaffung wird

¹⁵⁵ Blue Book Kenya 1941: 268 und 278; 1945: 11, item 142; 1946: 11, item 140, 280 und 290.

zunehmend schwieriger. Gleichzeitig nimmt auch die Nachfrage nach Glasperlen bis Ende der 1980er stetig ab. Seit Anfang der 1990er Jahre findet in Mzee Alis Laden kein Verkauf mehr statt

Auch in den Jahren zwischen 1970 und 1990 geht es Mzee Alis Familie nicht schlecht, aber es gibt größere Probleme. Zwar trifft die Verstaatlichung die Familie nicht und auch der Umstand, dass er Somali ist, bedeutet zu keinem Zeitpunkt einen Nachteil, denn alle Mitglieder seiner Familie haben tansanische Pässe. Das größte Problem für Händler allgemein ist in dieser Zeit die Beschaffung von Waren. Großhändler und Im- und Exporthändler sind in weitaus größerem Umfang staatlichen Restriktionen ausgesetzt als die kleinen lokalen Händler wie Mzee Ali. Der Im- und Exporthandel wird weitgehend verstaatlicht und viele zumeist indische Händler verlassen das Land. Die Konsequenz ist, dass dem Einzelhandel vielfach die Versorgung mit Waren fehlt. Anfang der 1970er verlässt Hassan Ali Mohamed, der Betreiber des INDIA-STORES, von dem Ali und viele andere Händler über Jahre ihre Waren bezogen wie fast alle Ismaelis Tansania. Aga Khan kann für seine Anhänger Aufenthaltsgenehmigungen in Kanada, den USA und Großbritannien beschaffen. Die meisten Ismailis aus Arusha gehen nach Nordamerika. Hassan Ali Mohamed erhält für sich und seine Familie Aufenthaltsgenehmigungen in Kanada und bald darauf auch die kanadische Staatsbürgerschaft. Mit ihm verlässt der größte Anbieter von Perlen Arusha. Es gibt nur noch einen weiteren lokalen Großhändler, doch auch der gibt 1984 den Handel mit Glasperlen auf. Für Mzee Ali bedeutet das, dass er große Schwierigkeiten hat, Waren zu besorgen, und so gibt auch er den Handel mit Glasperlen ganz auf. Seine Frau bleibt aber weiter als Händlerin aktiv, nur stellt sie ebenso wie der letzte Glasperlengroßhändler in Arusha ihr Geschäft von Glasperlen auf Stoffe um. Bis 1999 war sie eine der besten Kundinnen in Abdul Razak Esmails Laden, dem führenden Spezialgeschäft für Maasaistoffe und ehemaligen Glasperlengroßhandel.¹⁵⁶

Mzee Ali verkörpert die Geschichte des Perlenhandels in der Region Arusha von den ersten Anfängen bis in die Zeit der Unabhängigkeit. Wanderhändler wie er waren es, die in den ersten Jahrzehnten der Kolonialzeit als Pioniere in der Region Arusha feste Vertriebsstrukturen für koloniale Waren wie Perlen, Draht und Textilien erschlossen. Sie waren aber nicht die ersten, die europäische Güter hierher brachten. In einem späteren Kapitel

¹⁵⁶ 1984 stellt der Sunni Abdul Razak Esmail sein komplettes Angebot von Perlen auf Stoffe um. Sein Vater Mohamed Esmail betreibt in den gleichen Ladenräumen schon vor dem Zweiten Weltkrieg den neben dem INDIA STORE zweiten wichtigen Perlengroßhandel Arushas. Die Esmails kooperieren in dieser Zeit mit einem kleinen Einzelhändler, der unmittelbar vor ihrem Laden Perlen in einzelnen Strängen verkauft. Heute hat an der gleichen Stelle ein selbständiger Schneider seine Nähmaschine aufgebaut und verarbeitet die Stoffe aus Esamils Geschäft. Er säumt sowohl die, die Esmail noch verkaufen will, wie auch solche, die Kunden bereits gekauft haben.

werde ich die lange Geschichte dieser Verflechtung aufzeigen (S. 236ff.). Händler wie Ali konnten sich in der Nähe Arushas nur etablieren, weil sich hier Großhändler niedergelassen hatten und weil diese wiederum über Importeure und Transporteure von der Küste versorgt wurden. Ali war nur einer von mehreren Akteuren innerhalb einer komplexen Handelsstruktur. Bemerkenswert dynamische Wandlungsprozesse formen bis in die Gegenwart diese Strukturen und führen dazu, dass immer neue Akteure des Glasperlenhandels auftauchen und andere verschwinden. Ende der 1990er Jahre beklagen viele Händler, dass in den letzten Jahren die Zahl der Händler stark zugenommen habe und deshalb die Umsätze für jeden Händler gesunken seien. Gerade unter den Perlenhändlern gibt es viele Neueinsteiger. Jackson Moita Laiser ist einer von ihnen.

7.4.1 Jackson Moita – ein Neueinsteiger im Perlenhandel¹⁵⁷

Jackson Moita Laiser hat schon viele Arbeiten in seinem Leben getan. Perlenhändler ist er erst seit einigen Wochen. Mit 42 Jahren ist er der älteste Neueinsteiger im Perlenhandel, den ich treffe. Er ist verheiratet und hat acht Kinder. Zusätzlich muss er noch als ältester Sohn seit dem Tod seines Vaters für dessen zwei Frauen aufkommen. Die kleine Landwirtschaft, die er mit seiner Familie Oldurment im Arumeru Distrikt betreibt, reicht kaum für das gute Dutzend Familienmitglieder, die er versorgen muss. Mit dem Perlenhandel beginnt er erst 1998. Für die erste Ausstattung an Perlen verkauft er ein paar Ziegen. Auf die Frage, wieso er gerade auf den Perlenhandel gekommen sei, kann er nur wenig antworten:

„Geschäft ist Geschäft und jeder kann damit anfangen, irgendein Geschäft zu führen, das ist doch egal, jeder macht das Geschäft, das er oder sie mag. Jeder, der ein Geschäft betreibt, will es auf eine Weise tun, die es ihm erlaubt, Gewinn zu machen und das Geschäft auszuweiten.“

(Jackson Moita Laiser, Januar 1998)

In Nagarenaro lernt Jackson einen Kikuyu aus Kenia kennen, der mit Glasperlen handelt. Von ihm bezieht er seine erste Grundausstattung und bei ihm kauft er auch weiterhin. Bemerkenswert ist, dass dieser Händler, so wie Jackson berichtet, keine fixen Preise hat. Man kann über den Preis verhandeln und manchmal zahlt man dann für ein halbes Kilo Perlen 10.000 TSh, ein anderes Mal 13.000 TSh. Noch vor kurzem wusste Jackson so gut wie nichts über Glasperlen, weder wo sie herkommen, noch wo sie produziert werden. Heute weiß er, dass die Perlen in Tschechien gefertigt werden. Das hat er von anderen Händlern erfahren; es steht in der Beschriftung der

¹⁵⁷ Die meisten Informationen verdanke ich einem längeren Gespräch, das ich im Januar 1998 mit Jackson Moita Laiser auf der *mnada* in Ngaramtoni führte. Im Laufe des Jahres begegnen wir einander noch einige Male, hauptsächlich auf dem Markt in Mbaua.

Packungen. Woher der Kikuyuhändler seine Perlen bezieht, weiß er nicht und er kennt offensichtlich auch nicht USHANGA den Perlenimporteur in Nairobi.

Jackson setzt große Hoffnungen in den Handel mit Glasperlen, kann aber noch gar nicht abschätzen, ob diese in Erfüllung gehen werden. In den ersten Wochen geht das Geschäft sehr langsam und er macht nur wenig Umsatz. In Ngaramtoni, wo ich ihn treffen, geht das Geschäft gerade so gut wie gar nicht. Auf den Märkten in Mbauda und Kisongo hat er schon bessere Geschäfte gemacht. In Ngaramtoni werden im Januar 1998 die Standgebühren für die Händler verdoppelt: Sie zahlen jetzt 400 TSh. Beschwerden will sich aber keiner der Händler, sie sagen, dass es besser sei, an einem sonnigen Tag gute Geschäfte zu machen, als sich mit den Beamten vom Distrikt anzulegen.¹⁵⁸

Jackson verkauft aber nicht nur Glasperlen, er hat wie die anderen Händler auch Metalldraht, Metallplättchen, Messingarmreifen und zusätzlich noch einige Perlenarmbänder. Letztere habe ich sonst bei keinem anderen Händler gesehen. Es sind die typischen Souvenirarmbänder aus Draht mit etwa zehn Reihen kleiner Perlen. Sie werden in Kenia gefertigt, unter anderem auch in Namanga. Jackson hat seine Perlenarmbänder, ebenso wie die Metallwaren von Frauen gekauft, die auf den Markt kommen, um dort direkt an die Händler zu verkaufen. Es sind die gleichen Frauen, die ihre Waren auch den Souvenirhändlern in Arusha anbieten.

Mit der Zeit, so hofft Jackson, wird er mehr Erfahrung sammeln, so wie die anderen Händler es vor ihm getan haben, dann werde das Geschäft schon besser laufen. Beklagen will er sich nicht, denn noch sieht es so aus, als ob er seinen Unterhalt vom Perlenhandel bestreiten könne. Der Erfolg auf einem Markt hängt nach seiner Meinung von vielen Faktoren ab, wie dem Wetter, den Transportmöglichkeiten, ob die *madaladala* fahren, wie lange sie brauchen, ebenso wie auch von seiner Gesundheit oder dem Zeitpunkt, an dem er auf einen Markt kommt.

An dem Markttag in Ngaramtoni interessiert sich kaum jemand für das Angebot von Jackson. Einzig eine junge Ilarusfrau betrachtet länger sein Angebot und fragt nach einem der Perlenarmbänder. Sie fragt auch nach dem Preis, kauft aber nicht. Eines der ersten Probleme für Jackson wird wohl sein, dass er herausbekommen muss, wie viel die Kunden für seine Armbänder zu zahlen bereit sind. Wie findet man einen Konsens zwischen Händler und Kunden, wenn ein Produkt neu auf den Markt kommt, deshalb auch noch kein Preis etabliert ist und es gleichzeitig nicht üblich ist, zu handeln? Innerhalb einer Marktkultur, die auf der Vorstellung eines

¹⁵⁸ Während meines Aufenthalts 1997/98 werden die Gebühren auf mehreren Märkten erhöht. Sie reichen 1998 von 250 TSh in Duka Bovu bis zu den erwähnten 400 TSh in Ngaramtoni.

gerechten Preises beruht, fällt nämlich auch eine wichtige Funktion des Aushandelns von Preisen weg: Der Händler kann beim Handeln begründen, warum er einen bestimmten Preis erzielen muss, z.B. indem er seine Kalkulation offen legt.

7.5 Perlengroßhandel in Arusha

Im Handel mit Glasperlen und Glasperlenobjekten gibt es keine Stufe, die ähnlich facettenreich ist, wie die der Großhändler bzw. Lieferanten der lokalen Einzelhändler. Perlengroßhändler mit einem Ladengeschäft wie dem von Mohamed Esmail in den 1960er Jahren gibt es im Zentrum Arushas nicht mehr. Doch angesichts der großen Dynamik, mit der verschiedenste Akteure immer neue Formen des Handels entwickeln, scheint es nicht ausgeschlossen, dass sich diese klassische Form der *duka la shanga* vielleicht auch in Arusha wieder etablieren kann. Als letzte Station dieses Kapitels werde ich ein solches Ladengeschäft eines Großhändlers in Daressalam vorstellen, auch dort eine neue Entwicklung. Zuvor jedoch werden die Formen des Großhandels im Arusha Ende der 1990er Jahre vorgestellt.

7.5.1 Meliyo Laiser – Perlenhändler und Recycler¹⁵⁹

Meliyo Laiser ist einer der vielseitigsten Perlenhändler in Arusha. Er scheint keiner Kirche anzugehören, zumindest kam keine Bejahung von ihm, wenn man ihn darauf ansprach. Seine christlichen Kollegen sagen, er sei traditioneller Maasai, aber eigentlich spielt es in ihrer Sicht auch keine Rolle. Meliyo wuchs in Kisongo auf, lebt aber heute in Iljoro, einem der nördlichen Stadtteile von Arusha. Er ist verheiratet und hat einen eineinhalbjährigen Sohn.

Ich treffe Meliyo zum ersten Mal im November 1997 bei den Frauen am Clock Tower. Er bringt Perlen für Mama Nemolel. Es ist ein großes Bündel langer Perlenstränge, die zusammen gut eine halbe Plastikeinkaufstasche füllen. Meliyo ist zusammen mit einem Freund unterwegs, doch hat der andere Besorgungen zu erledigen, während Meliyo fast eine Stunde bei den Frauen bleibt. Die meiste Zeit ist er damit beschäftigt, die langen Perlenstränge zu entwirren. Es sind Perlen der Größe 8/0, die er *size nane* (Größe Acht) nennt, und Perlen der Größe 10/0, die er *size moja* (Größe Eins) nennt. Von beiden Größen hat er 40 bis 50 Stränge, die wie Ketten an den beiden Enden zusammengebunden sind und einen Umfang von etwa 50 cm haben. Die Perlen scheinen gebraucht zu sein, einige der Stränge sehen sogar so aus, als wären sie, so wie sie sind, als Halsketten getragen worden. Einer

¹⁵⁹ Die Informationen beruhen auf mehreren Gesprächen, die ich mit Meliyo 1997 und 98 in der Folge unseres ersten Treffens im November 1997 geführt habe.

besteht sogar aus zwei mittels kleiner Plastikstege aneinander gefügten Stränge. Die Perlen sind nie beliebig aufgefädelt, sondern immer alternierend zwei oder drei Perlen einer Farbe und dann zwei oder drei einer zweiten. Erst bei genaueren Hinsehen zeigt sich, dass unter den angefädelten Perlen vielleicht auch neue Perlen sind. Auffällig ist, dass sich unter den Perlen auch etwa 20% **transluzente** befinden. Die Zusammenstellung kann so also nicht für die traditionelle Maasaikundschaft gedacht sein, fragt diese doch nur opake Perlen nach. Die Preise liegen deutlich unter den Marktpreisen für Endverbraucher auf den *minada*. Ein Strang, egal welcher Perlengröße, kostet bei Meliyo 400 TSh, auf den *minada* kostet zur gleichen Zeit ein etwa halb so langer Strang 300 TSh bzw. 250 TSh im Fall der Perlen *size moja*.

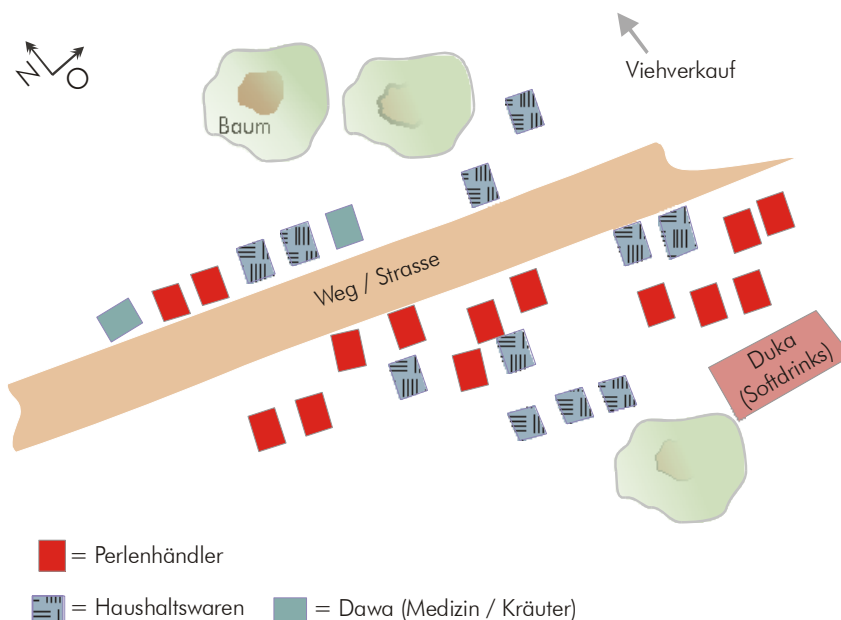
Meliyo erzählt, dass er Perlen lose, also nicht aufgefädelt, aus Nairobi beziehe. Meliyo ist der einzige Händler, der angibt, lose tschechische Perlen zu kaufen. Ich habe die Pakete zwar nie gesehen, die Perlen, die er anbietet, sind aber stets gute JABLONEX Perlen und nie billigere indische Perlen, wie ich anfänglich vermutete. Neben den losen Perlen kauft er angefädelte, für den späteren Verkauf auf den *minada*. Die zweite wichtige Bezugsquelle für Glasperlen sind für Meliyo die Viehhändler aus dem Simanjiro und Frauen in den Siedlungen Arushas. Sie versorgen ihn mit alten, gebrauchten Perlenschmuckstücken. Diese lässt Meliyo von Frauen in seiner Nachbarschaft auftrennen und zusammen mit den neuen Perlen zu langen Strängen auffädeln.

Meliyo verkauft regelmäßig an die Frauen am Clock Tower, am besten kennt er Ngaiseri, doch auch mit den anderen Frauen macht er gelegentlich Geschäfte. Sie bevorzugen die billigeren gemischten Perlen, die er anbietet. Für sie macht es wenig Unterschied, ob sie nur die klassischen opaken neuen Maasaiperlen verarbeiten oder auch transluzente und gebrauchte, deren Farben oftmals gar nicht mehr gehandelt werden, wie das typische Grün der *ilmakaa*. Ihre Kunden, meist Touristen, sehen kaum einen Unterschied und begrüßen eher eine ungeordnete Buntheit in den Souvenirs. Deutlich anders sind, wie oben schon geschildert, die Nachfrage und das entsprechende Angebot auf den *minada*. Auch hier ist Meliyo aktiv und hat die entsprechenden Perlen in seinem Angebot. Er ist einer der vielseitigsten Händler, der mir begegnet. Neben dem Geschäft mit den Souvenirhändlerinnen versorgt er auch Einzelhändler auf den *minada* und ist regelmäßig auch mit einem eigenen Stand auf den drei größten *minada* präsent. Bietet sich eine Gelegenheit, so ist er auch in anderen Geschäftszweigen als dem Perlenhandel tätig: Immer noch handelt er gelegentlich mit Vieh. Als Viehhändler fängt er auch an – 1982 beginnt er, zusammen mit seinem Vater Schafe und Ziegen zu handeln. Von 1985 bis 1988 handelt er mit Rindern, um danach ins Geschäft mit Glasperlen einzusteigen. Neben der

Arbeit als Händler hat er auch noch eine kleine *shamba* und eine kleine Rinderherde. Bäuerliche Arbeit und Handel ergänzen seiner Ansicht nach einander recht gut. Während zwei Monaten im Jahr lässt er den Handel ganz ruhen und widmet sich seiner *shamba*. Das ist während der Pflanzzeit zu Beginn der großen Regenzeit Ende Februar bis April. Den Rest des Jahres von Mai bis Februar kann er sich dann ganz der Arbeit als Händler widmen.

In den ersten Jahren fällt es ihm schwer, in Tansania größere Mengen Perlen zu beschaffen. Seit 1992 ist die Situation deutlich besser geworden. Er sagt, dass er selbst noch nicht nach Nairobi gefahren sei, um dort zu kaufen. Er bezieht seine Perlen von verschiedenen Händler, die diese aus Nairobi holen. Unter diesen Großhändlern sind sowohl Frauen wie auch Männer, Kenianer wie auch Tansanier.¹⁶⁰ Zum Teil beliefern ihn seine Lieferanten direkt, zum Teil reist er auch nach Namanga, dem kenianisch-tansanischen Grenzort, wo er sich mit Großhändler aus Kenia trifft. Hier in Namanga hat auch Boniphace, mein Assistent, 1993 für einige Zeit Gehilfe der Händler gearbeitet und Perlen auf Fußpfaden über die Grenze geschafft. Diese Praxis wird auch Ende der 1990 noch praktiziert. Meliyo jedoch führt seine Perlen selbst nach Tansania ein. Er versucht nicht, sie zu schmuggeln, doch hofft er stets, dass es ihm gelingt „seinen“ Grenzbeamten anzutreffen. Der Einfuhrzoll, von dem die Rede ist, hat nicht im Entferntesten etwas mit den über 150% offiziellen Einfuhrabgaben zu tun, die laut Gesetz fällig wären, sondern erreicht kaum je den zweistelligen Bereich.

¹⁶⁰ Bis 1996 war seine Hauptlieferantin eine Kikuyuhändlerin, doch ist diese vor einem Jahr gestorben.



© Grafik: U. Vierke 1998

Abb.25: Die mnada in Naberera Mai 1998.

Meliyo gehört zu den Perlenhändlern aus Arusha, die für ihre Geschäfte am weitesten reisen. Nicht nur, dass er die Märkte in Mbauda, Kisongo und Ngarantoni besucht, er reist seit 1995 auch regelmäßig nach Kibaya (im südlichen Marktzyklus). Auch in Naberera und anderen Orten des Simanjoro ist er schon gewesen, doch den gesamten südlichen Marktzyklus macht er nicht mehr. Auf den Märkten, die er besucht, ist er meist mit einem eigenen Stand präsent, er verkauft aber auch an andere Händler. Vor 1995 bereist er hauptsächlich den Hanang Distrikt. Der dortige Marktzyklus beginnt immer am letzten Tag eines Monats in Dareda Kati, um dann am zweiten eines Monats in Bashanet fortgesetzt zu werden. Es folgen Ufana am dritten, Katesh am zehnten und elften, Endasak, bzw. Gitting am dreizehnten, Babati am 17. und Riroda bzw. Endabeg am 18. jeden Monats. Es scheint keinen wirklich geschlossenen Marktzyklus im Hanang Distrikt zu geben. Meliyo berichtet, dass er Anfang der 1990er stets für einige Tage dorthin reiste. Zu dieser Zeit war die Straße von Arusha dorthin noch in gutem Zustand, so dass die Reise problemlos war.

Meliyo ist wie die meisten anderen Perlenhändler insgesamt recht optimistisch, was die Entwicklung des Perlengeschäfts in Arusha angeht, und hat es nie bereut, Perlenhändler geworden zu sein. Die Strapazen des Reisens findet er nicht bemerkenswert. Das schwierigste Problem für die Perlenhändler sagt er, sei es, dass die Preise für Perlen in Nairobi steigen. Für sie als Händler sei es dann sehr schwer, die Preise in Arusha ebenfalls anzuheben. Das würde jedes Mal zu sehr viel Ärger mit den Kunden führen.

Meliyo kennt sein Geschäft so gut, dass er selbstsicher genug ist, als einer von wenigen Händler auch offen über Zahlen zu sprechen.

An fixen Kosten hat er jeden Markttag die Standgebühr, in Mbauda z. B. 250 TSh. Hinzu kommt das Geld für die Anreise, zwischen 400 und 2.000 TSh. Für Übernachtung und Verpflegung braucht er nicht viel einplanen, da er Leute kennt, wo er unterkommen kann. Mbauda ist für ihn von allen Märkten der günstigste, selbst wenn er mit dem *daladala* fährt, sind es gerade einmal 650 TSh an fixen Kosten. Für seine Rohware zahlt er zwischen 9.000 und 10.000 TSh. Im Verkauf bringen ihm die losen Perlen 16.000 TSh je Kilo.

III. Kalkulation eines Perlenhändlers je Strang in TSh		
Bündel mit je 3 Strängen 10/0-Perlen	je Strang 8/0-Perlen	
125,00	166,00	5.000 TSh Einkaufspreis je 500 g-Paket
1,20	1,40	Reisekosten Einkauf Namanga
6,20	7,50	250 TSh Standgebühr Mbauda anteilig bei 10.000 TSh Umsatz
<u>10,00</u>	<u>12,12</u>	Fahrtkosten anteilig bei 10.000 TSh Umsatz
<u>142,40</u>	<u>187,02</u>	Stückkosten
142,40	187,02	Stückkosten
107,60	112,98	Überschuss Einzelverkauf
<u>250,00</u>	<u>300,00</u>	Verkaufspreis einzeln
142,40	187,02	Stückkosten
57,60	62,98	Überschuss Großmenge
<u>200,00</u>	<u>250,00</u>	Verkaufspreis Großmenge
47,36	Stückkosten 1 Strang 10/0	
52,64	Überschuss	
<u>100,00</u>	Verkaufspreis 1 Strang 10/0	

Für ein 500 g-Paket angefädelter Perlen zahlt er 5.000 TSh. Reist er nach Namanga, um die Perlen einzukaufen, so muss er die Fahrtkosten (etwa 2.000 TSh) und die Kosten für die Einfuhr (2.000 TSh) hinzurechnen, was beispielsweise bei 40 Päckchen 100 TSh zusätzlich ausmacht. Die 500 g-Packungen enthalten eine unterschiedliche Anzahl an Strängen, je nach Farbe und nach Perlengröße. Eine Packung weißer Perlen Größe 100 enthält 80 bis 82 Stränge oder 60 bis 66 Stränge der Größe 8/0. Auf den *minada* wiederum variiert der Verkaufspreis je nach Abgabemenge. Ein Strang Perlen Größe 8/0 wird für 300 TSh verkauft, kauft eine Kundin eine größere

Anzahl Stränge, dann beträgt der Preis nur 250 TSh. Kauft sie eine größere Menge der Größe 10/0, dann kostet ein Dreierbündel 200 TSh, einzeln kostet es 250 TSh und kauft sie nur einen kleinen Strang aus dem Bündel, so kostet dieser 100 TSh.

Die Kalkulation im Perlenhandel ist recht komplex und wird selbst von Meliyo, einem sehr erfahrenen Händler, nicht in der umfassenden Form vorgenommen wie es in der obigen Tabelle zu sehen ist. Doch kennt Meliyo die einzelnen Faktoren, auf die es ankommt, sehr genau. Er weiß, dass sein Ertrag je nach Perlengröße, Farbe und Verkaufsmodus sehr unterschiedlich ausfallen kann. Er weiß z. B., dass weiße Perlen mehr Ertrag bringen als rote, von denen weniger Stränge auf ein halbes Kilo kommen, oder dass er zwar die beste Spanne bei einzeln verkauften Strängen der 1/10 Perlen hat, dass aber sein Ertrag insgesamt größer ausfällt, wenn er Großmengen verkaufen kann. Genau das z. B. ist dem Anfänger Jackson nicht klar, der, als ich ihn das erste Mal treffe, die ganze Zeit damit beschäftigt ist, die Dreierbündel 1/10 Perlen zu entwirren, denn, so seine Begründung, so brächten sie mehr Gewinn. Letztlich ist es sehr schwer für Händler, im Perlenhandel genau zu erkennen, wie sich die Kosten verteilen und wie die höchsten Erträge erzielt werden können. Hier wird z. T. auch die Begründung dafür liegen, warum Meliyo der einzige ist, der mit recycelten Perlen handelt. Es ist kaum zu kalkulieren, fällt es doch selbst erfahrenen Perlen-schmuckmacherinnen schwer, den ungefähren Materialwert eines Schmuckstücks zu benennen.

7.6 Ratesh und Raj Haria – vom *dukawalah* zum Perlenimporteur

Bevor ich weitere Akteure in Arusha vorstelle, ist es an der Zeit, einen der wichtigsten Orte im gesamten Netz des Perlenhandels in Ostafrika vorzustellen: das Geschäft „RAJ USHANGA HOUSE LTD.“ (kurz USHANGA) in Nairobi. Die Firma USHANGA mit Sitz in Nairobi und Mombasa ist Ende der 1990er der einzige größere Importeur von Glasperlen in Kenia. Über lange Zeit hat USHANGA fast mehr oder weniger das Monopol für die Einfuhr tschechi-



Abb.26: „Raj Ushanga House Ltd.“, im Zentrum von Nairobi.
(Photo: Vierke, März 2005)

scher Perlen nach Ostafrika. Fast alle Glasperlen, die auf den *minada* im nördlichen Tansania verkauft werden, sind den Weg über den Importhafen Mombasa, Nairobi und den Importeur USHANGA gegangen. Durch die immer größer werdende Zahl an Reisenden, die zehn oder zwanzig Kilogramm Perlen im Fluggepäck aus Europa mitbringen, kommen in den letzten Jahren zunehmend Glasperlen in kleinen Mengen aus Tschechien nach Kenia. Raj Haria, der Inhaber von USHANGA bekommt diese Konkurrenz zwar zu spüren, so dass man von einem wirklichen Monopol angesichts dieser zahllosen kleinen Einfuhrströme nicht mehr sprechen kann, doch ist USHANGA nach wie vor der unangefochtene Marktführer.

Von der Geschäftsleitung sind keine Zahlen bezüglich des Gesamtvolumens des Umsatzes zu erhalten, doch lässt sich die Dimension anhand einiger Einzelinformationen ermessen. Die Mindestbestellmenge bei der tschechischen Exportfirma JABLONEX ist eine Tonne je Farbe und Größe. Etwa alle zwei Monate erhält die Firma eine größere Lieferung aus Tschechien über ihre Niederlassung in Mombasa. Der Hauptumsatz wird mit Rocaillesperlen der Größe 10/0 und 8/0 gemacht. Gedrückte Perlen werden in einer recht begrenzten Variationsbreite gehandelt (Diamanten-, Oliven- und Tablettenperlen). Insgesamt werden etwa 25 Farben auf Lager gehalten, von denen aber nur sechs bis acht nennenswerten Umsatz machen (Weiß, Schwarz, Rot, Orange, Grün, Gelb und Hellblau). Der Verkauf nach Tansania macht etwa 25 bis 30% am Gesamtumsatzvolumen bei USHANGA aus.

Auf den ersten Blick scheint sich der Verkauf bei USHANGA nicht von dem in den benachbarten Einzelhandelsgeschäften in der gleichen Straße zu unterscheiden. Doch verkauft USHANGA ausschließlich als Großhändler, d.h. die Ware wird nur in großen Gebinden à 0,5 kg abgegeben.¹⁶¹ Führt man sich den Wert vor Augen, den Glasperlen haben, dann wird klar, dass jemand, der an der Theke von USHANGA zwei Tragetaschen voll mit Perlen kauft, vermutlich selbst wiederum ein Großhändler sein wird, kauft er doch Perlen im Wert eines kleinen Vermögens von vielleicht drei durchschnittlichen Monatslöhnen. Doch die meisten Kunden im Ladengeschäft von Raj Haria sind Einzelhändler oder Souvenirproduzentinnen. Bei jedem meiner Besuche bei USHANGA waren stets einige Kunden im Verkaufsraum, meist Kikuyu- oder Maasaifrauen. Sie kommen in kleinen Gruppen von drei oder vier Frauen und kaufen zwei oder drei Päckchen Perlen. Zahlen über das Umsatzvolumen sind nicht zu erhalten, doch lassen die hölzernen 50kg-Kisten mit Perlen, von denen jede Woche mehrere aus dem Hauptlager angeliefert werden, auf Tagesumsätze von mehr als 50 kg schließen.

¹⁶¹ Bis in die 1970er betreibt man noch Einzelhandel. Einzelhandel bedeutet bei Glasperlen, dass, wie oben beschrieben, einzelne Glasperlenstränge verkauft werden.

Angesichts der enormen Werte, die in einem Lager mit Glasperlen aufbewahrt werden, ist die Sicherheit ein erhebliches Problem. Die alten Geschäftsräume von USHANGA bieten weder den Platz, noch die Sicherheit, größere Mengen an Ware zu lagern. Nachdem 1997 ein Brand im Lager erheblichen Schaden angerichtet hat, entschließt Raj Haria sich, neue Geschäftsräume zu beziehen. Seit 1998 findet der Verkauf von USHANGA in den neuen Geschäftsräumen einige hundert Meter nördlich ebenfalls in der River Road statt. Das neue Geschäft, das von außen aussieht wie eine Wechselstube, bietet zwar nur unwesentlich mehr Platz, doch ist es sicherer und die Einrichtung wesentlich neuwertiger. Die Kunden sind jetzt, wie in einer Bank, durch Panzerglas von den Geschäftsräumen getrennt. Bezahlt wird, wie an einem Bankschalter, durch eine kleine Geldschleuse. Die Warenausgabe erfolgt ebenfalls durch eine Art Schleuse von 1 m mal 1 m. Das Kundenverhalten scheint sich wenig geändert zu haben. Wie schon im alten Geschäft wirken die Frauen eingeschüchtert, doch stehen sie jetzt fast unmittelbar auf der Straße. Durch die Panzerglasscheibe zu kommunizieren ist eine ähnliche Hürde wie es der Eintritt vorbei an dem uniformierten Wachmann in den alten Laden war. Doch auch dieser ist keineswegs überflüssig geworden und so bewacht er heute ebenfalls den Schalterbereich zur Straße hin.

Fragt man nach der Geschichte von USHANGA bzw. den Wurzeln des Familienunternehmens der Harias, so liest sich diese wie ein Muster für die Entwicklung vom *dukawalah* zum modernen Unternehmer. Die Familie Haria gehört zur Gemeinschaft der Oshwal. Diese kleine gujeratisprachige Gemeinschaft umfasst kaum mehr als 100.000 Mitglieder, von denen der größte Teil heute in London lebt, gefolgt von den Oshwal im Nordwesten Indiens und den in Kenia mit 13.000 Angehörigen. Die Oshwal, die sich zu den Jains rechnen (s.S.306), kommen um 1899 nach Kenia. Das Oshwal Directory for East Africa 1993-94 verzeichnet für das Jahr 1992 allein in Nairobi 2.734 Familien mit 8.477 Personen, gefolgt von Mombasa mit 749 Familien und 2.198 Personen. 650 Personen sind unter dem Namen Haria verzeichnet.¹⁶²

Der Großvater des heutigen Inhabers von USHANGA landet aber Anfang des 19.Jh. keineswegs in Kenia, weil er gezielt bestehenden Familienverbindungen der Harias folgt, vielmehr ist es ein Zufall, der ihn nach Kenia bringt. Er ist mit einem Schiff auf dem Weg nach Madagaskar, als schlechte Winde sie zwingen die Reise in Mombasa zu beenden. Von hier aus zieht er weiter nach Nairobi und lässt sich dort als *dukawalah* nieder. Sein Sohn Zauerchand Popatlal Haria Ratesh, der Vater des heutigen

¹⁶² Oshwal Directory East Africa 1993-94: XVIII (leider liegt mir nur eine Kopie der entsprechenden Seite, nicht aber die genaue Quelle vor).

Inhabers, wird 1928 in Nairobi geboren. Hier besucht er fünf Jahre die Primary School und geht 1940, mit gerade einmal dreizehn Jahren nach Nyery, 150km nördlich von Nairobi, um dort selbst eine kleine *duka* zu führen. 1946 mit 18 Jahren geht er zurück nach Nairobi und beginnt mit einem kleinen Produktionsbetrieb Currypuder zu fertigen, wenig später ergänzt er die Produktpalette durch Softdrinks. Das Familienunternehmen, das er mit seinen Brüdern führt, ist erfolgreich, doch kommt es zur Spaltung. Ratesh Haria steigt zusammen mit einem Bruder auf die Produktion von Ziegelsteinen um. Seit Ende der 1960er ist er auch im Textilhandel aktiv. Er importiert Stoffe und verkauft diese sowohl als Groß- wie auch als Einzelhändler. Nach einer weiteren Aufspaltung des Familienunternehmens 1975 beschließt Ratesh 1976, in das Geschäft mit Glasperlen einzusteigen.¹⁶³

Zu dieser Zeit hat der Handel mit Glasperlen in Ostafrika schon seine Blütezeit hinter sich. Bis zur Unabhängigkeit gibt es in Kenia mehrere große Importeure und Großhändler. Die wichtigsten Importeure in den 1950er und 60er Jahren sind die Firma HACKMAN und SUREDERJI HEMRAT. Beide importieren ganz überwiegend tschechische Perlen von JABLONEX. Daneben gibt es noch kleinere Importeure und Großhändler. Als die Familie Haria 1976 das Geschäft USHANGA aufkauft, ist neben diesem nur noch ein weiterer Händler in Nairobi tätig, Aladin Mohamed. Seit 1979 arbeitet Raj, der einzige Sohn Rateshs im Geschäft mit. Er wird 1953 in Nairobi geboren, wo er auch zur Schule geht. Wie schon sein Vater so besucht auch Raj eine eigene Schule der Oshwal. Hier lernt er auch vier Jahre lang Gujarati. Nach der Mittleren Reife (*o-level*) geht er nach England, um dort eine Wirtschaftsfachschule zu besuchen. Als sein Vater stirbt übernimmt er 1989 die Geschäftsleitung. USHANGA ist zu diesem Zeitpunkt bereits seit drei Jahren der einzige Importeur von Glasperlen in Kenia.

Nach der Krise der 1980er Jahre stabilisiert sich die Lage in den 1990er Jahren; das gesamte Geschäft erlebt jedoch zahlreiche strukturelle Umbrüche. Ist Rajs Vater noch mindestens einmal im Jahr selbst nach Jablonz gereist und hat auch jährlich eine Delegation von Jablonex in Kenia empfangen, so erfolgt Ende der 1990er die Kommunikation überwiegend über das Internet. Die direkte Verbindung nach Modhpur ist dagegen häufiger geworden. Rajs Großvater ist, nachdem es ihn nach Kenia verschlagen hat, nicht mehr in seiner alten Heimat gewesen. Sein Sohn Ratesh konnte zumindest einmal in seinem Leben 1983 dorthin reisen. Der Enkel Raj ist bereits häufiger dorthin gereist und hofft, dort auch einen Bräutigam aus der richtigen Kaste für seine einzige Tochter zu finden.

¹⁶³ Die Informationen über die Geschichte der Familie Haria und die Firma Ushanga verdanke ich zahlreichen Gesprächen mit Donna Pido, Raj Haria und seinem Schwager Suratje.

Andere Dinge, so berichtet Raj, werden sich wohl auch in den nächsten Jahrzehnten wenig ändern – wie z. B. die Art von Glasperlen, die sich in Nairobi verkaufen lassen. Das Geschäft mit anderen Schmuckperlen als den einfachen Maasai perlen habe sein Vater einmal ein Jahr lang in größerem Umfang versucht, ebenso wie sie immer mal wieder einen neuen Perlentyp versuchen. Vor allem die Leute von JABLONEX ermuntern ihn immer wieder dazu, berichtet Raj, aber die Maasai seien sehr konservativ und so verkauft Raj eben die gleichen Perlen wie schon sein Vater.

7.7 Andrew – Perlenhändler und Prediger aus Uganda

Zum Zeitpunkt meiner Feldforschung sind fast alle Perlen, die in Arusha gehandelt werden, über Kenia importierte böhmische Perlen. Nur für kurze Zeit tauchten auch indische Perlen in Arusha auf. Ende 1997 besucht John, ein junger Mann, der im Museum von Arusha arbeitet, die Souvenirhändlerinnen in der Joel Maeda Street und bietet ihnen Pakete mit indischen Perlen an. Sie sind auf den ersten Blick an den matten und blassen Farben als solche zu erkennen. Obwohl der Preis nur bei etwa 60% der böhmischen liegt, kaufen die Frauen nur zwei Pakete. Über John erhalte ich dann auch Kontakt zu Andrew, in dessen Auftrag er die Perlen verkauft. Sein Beispiel zeigt, dass es im Perlenhandel auf weit mehr als auf Kenntnisse der Ware und der Kalkulation ankommt.

Andrew betreibt im ugandischen Kampala eine Konditorei und einen Großhandel für Glasperlen. Bis Mitte 1997 hat er seine Perlen hauptsächlich im Norden Ugandas abgesetzt. Doch ist die Lage aufgrund des Bürgerkriegs dort zu unsicher. Andrew, der angibt, mehr als drei Tonnen Perlen auf Lager zu haben, sieht sich gezwungen, sich nach neuen Absatzmärkten umzuschauen. Von einem Prediger aus Tansania erfährt er von der großen Nachfrage nach Glasperlen in der Region Arusha. Andrew ist seit 1995 Mitglied in einer der neuen protestantischen Kirchen in Kampala und arbeitet auch selbst als Prediger. Seine Reise nach Arusha bereitet er vor, indem er Briefe an drei Prediger seiner Gemeinschaft in der Region Arusha sendet. Bei einem von ihnen findet er auch in Kisongo Unterkunft. Er ist für die Dauer von zwei Wochen angereist und hat zwei große Sporttasche voll mit Perlen mitgebracht. Zunächst macht er sich über seine Kontaktpersonen kundig, wo, wie und von wem Perlen verkauft werden, danach macht er sich gezielt daran, nach Absatzwegen zu suchen. Sein Ziel ist, einzelne vertrauenswürdige Personen wie John, der auch ein *Born-Again-Christian* ist, zu finden und diese dann die einzelnen Pakete verkaufen zu lassen. Seinen Vorrat will er bei seinem Gastgeber lassen und sich sobald wie möglich nach Kampala zurückgeben. Sein Plan scheitert weitgehend: Keiner der Händler auf den *minada* ist an seinen Perlen interessiert; einzig die Souvenirhändlerinnen kaufen, aber auch nur kleine Mengen. Nach zwei Wochen

reist Andrew ab und hat lediglich acht Kilogramm verkaufen können. Er ist erstaunt, als ich ihm kurz vor seiner Abreise davon berichte, dass die Maasaifrauen, die böhmischen Perlen bevorzugen. Keiner seiner ausschließlich männlichen Informanten hatte ihm davon berichtet.

Andrew, der während seines Aufenthalts in Arusha fast jeden Mittag als Prediger an der Dodoma Road steht, will wiederkommen. Er will versuchen, tschechische Perlen nach Kampala zu importieren, die er dann in Arusha verkaufen kann. Mit den indischen Perlen will er sein Glück noch in anderen Städten in Tansania versuchen. Die Auswahl der Städte ist durch seine schon bestehenden Kirchenkontakte bestimmt. Er setzt dabei auf eine Strategie mit der vor allem muslimische Händler in anderen Teilen Afrikas bereits seit Jahrhunderten erfolgreich sind. Innerhalb religiöser Netzwerke können sie Informationen über Märkte und Nachfrage erhalten, ebenso wie sie auf diesem Weg kostengünstige Unterkünfte und vertrauenswürdige lokale Partner finden.¹⁶⁴ Andrew sagt, dass Informationen wichtig seien. Doch am wertvollsten sei es, in der Fremde Personen zu finden, denen man vertrauen kann. Auch Philemon (vgl. S. 96f.), der erfolgreiche Groß- und Einzelhändler auf dem Markt in Mbauda, plant, sein Geschäft in andere Regionen Tansanias auszudehnen:

“Yes, there are more and more bead-dealer here in Mbauda, and also on the other markets. So in future business in Mbauda might be rather bad. There will be more competition of course. But still there will be enough for all. You have to look for new opportunities, you know. I want to go to other cities. I’ve been to Morogoro already – there might be a market for beads as well. But the problems are the expenses: You have to pay the trip and you’ve to find a place to stay. Of course you can’t just sleep on the street, you have to find a safe place. Since I don’t know anybody in Tanga or Daressalam I would have to stay in a *guesti*, but that’s 1.500 TSh per night – it’s really expensive. And you have to pay for your meals as well if you don’t know anybody to stay with. It’s difficult – but there are good markets elsewhere, I am sure.”

(Philemon Kanisa Mollel, Mbauda Januar 1998)

Andrew wie auch Philemon haben beide den Willen, Grenzen zu überwinden. Sie machen sich auf, um nach neuen Märkten zu suchen. Mit sich bringen sie eine Ware, von der sie hoffen, dass sie auch auf den neuen, für sie noch fremden Märkten nachgefragt wird. Dies geht nur, wenn die Ware keine rein lokale Ware ist, in dem Sinn, dass sie speziell auf eine spezifische lokale Nachfrage hin am Ort produziert wird. Lokale oder regionale Waren sind dadurch gekennzeichnet, dass sie auf eine lokale oder regionale

¹⁶⁴ Dazu z.B. Förster (1997: 83ff.).

Nachfrage zielen. Am deutlichsten ist dies bei Objekten mit regionaltypischer Ornamentik etwa im Bereich der Kleidung. Glasperlen bieten dagegen den Vorteil, dass sie, vor allem in ihren einfachsten Formen wie Rocaillesperlen, tendenziell globale Waren sind.¹⁶⁵ Rocailles oder die einfachen Redlhammerperlen (S. 415ff.) lassen sich fast überall auf der Welt verkaufen, vorausgesetzt, die entsprechenden Farben finden Gefallen. Die Perlenhändler Andrew und Philemon liegen insofern durchaus richtig, wenn sie annehmen, dass sie gute Chancen haben, fern von Arusha erfolgreich mit ihren Perlen zu sein.

Das Bedürfnis nach Glasperlen ist zwar weitgehend universell, in dem Sinne, dass es kaum eine Gesellschaft gibt, in der sie nicht in der einen oder anderen Form geschätzt werden. Im Prozess der Aneignung zeigt sich aber, dass die globale Ware Glasperle stets im Zuge der Aneignung zu einem lokalen Gut transformiert wird. Vereinfachend könnte man sagen, dass sich ein Objekt um so offener für eine erfolgreiche Transformation zum lokalen Gut an verschiedenen Orten zeigt, um so einfacher seine Form und Farbe sind. Im Grunde konnte Andrew, als er seine Reise nach Arusha vorbereitete, ziemlich sicher sein, auch dort seine Ware verkaufen zu können, die, wie er aus eigener Erfahrung wusste, in ganz Uganda gefragt ist. Er hat die ideale globale Ware und war sich sicher, dass kaum jemand so günstig anbieten könne wie er. Selbst wenn man einräumt, dass überall andere Farbpräferenzen bestehen, so hätten zumindest die einfachen weißen oder schwarzen Rocailles erfolgreich sein müssen. Eine der wichtigsten Hürden im Austausch von Waren hat Andrew bereits genommen, indem er nicht als Fremder direkt an die lokalen Abnehmer herantritt, sondern sich der Vermittlung durch lokale Vertrauenspersonen aus seinem kirchlichen Netzwerk bedient. Die Waren werden also nicht von einem Fremden, der als Person auf Ablehnung treffen könnte, sondern von lokal weitgehend etablierten Mittelsmännern angeboten. Zwar fehlt es diesen, da sie keine Händler sind, an Vertrautheit mit dem Marktgeschehen selbst, dennoch geht es durch diese Vermittlung weit mehr um die Ware an sich und deren Akzeptanz als um den Fremden, der sie bringt.

Dass selbst das nicht gelingt, verweist indirekt auch darauf, dass die Transformation zum lokalen Gut weit vor der eigentlichen Ingebrauchnahme stattfindet, waren es doch die Händler, die Andrews Ware ablehnten und nicht erst die Konsumentinnen. Die Händler wissen aber in den meisten Fällen so gut wie nichts über die Verarbeitung der Perlen. Die indischen Glasperlen, die Andrew anbietet, eignen sich abgesehen von den nicht passenden Farben auch nicht besonders zur Verarbeitung zu Maa-

¹⁶⁵ Zur umgekehrten Transformation von Maasaischmuck, der als solcher nur in einem eng umgrenzten Raum Verwendung finden kann, zu einer für verschiedene Sinnzuschreibungen offenen globalen Ware vergleiche auch S. 174f.

saischmuck, weil sie nicht so gleichmäßig geformt sind wie die tschechischen (d.h. komplexe Muster lassen sich mit ihnen nur schwer ausführen) und weil die Festigkeit des Glases gering ist. Die Perlen zerbrechen leichter, was sicher ein Nachteil ist, wenn sie zu *isosin* verarbeitet werden. Andrew ist aber nicht daran gescheitert, dass seine Perlen sich faktisch nicht zum Gebrauch eignen, sondern an den Zuschreibungen, die die Ware im Prozess der Aneignung erfährt. Kein Händler hat seine Pakete geöffnet und die Härte der Perlen getestet. Auch die Käuferinnen auf den Märkten testen die Festigkeit der Perlen nicht. Alle verlassen sich darauf, dass die Perlen, die auf den Märkten angeboten werden, böhmische sind und die entsprechende Qualität haben. Als Zeichen dafür gilt die Art wie die Perlen gefädelt sind, ebenso wie die Verpackung in JABLONEX-Tüten. Bemerkenswert ist, dass sich kein Händler auf das Experiment einlässt, es mit anderen als JABLONEX-Perlen zu versuchen. Offensichtlich ist das, was sie verkaufen, in der Sicht des Händlers eben nicht die bloße Perle, sondern eine Ware mit ganz spezifischer Form: angefädelte Perlen, der Firma Jablonex. Andrews indische Perlen sind lose in Beuteln abgepackt. Vor allem aber sind sie nicht mit dem Signé „JABLONEX“ verknüpft.

Dass es sich bei dem Signé „JABLONEX“ um eine Sinnzuschreibung handelt, zeigt sich beispielhaft daran, dass auf dem Maasaimarkt in Nairobi immer wieder indische Perlen in JABLONEX-Tüten angeboten werden. Diese Täuschung ist nur möglich, weil nicht nur die Perlen an sich gekauft werden, sondern Perlen mit einer Sinnverknüpfung zu einem Signé. Die Täuschung funktioniert aber auch nur solange sie die Ausnahme im Warentausch bleibt. In Arusha sind derartige Täuschungen noch nicht vorgekommen. Hier kann man dem äußeren Anschein trauen bzw. hier kann man den Händlern trauen. Als typisch für eine ideale globale Ware könnte man sehen, dass es bei Glasperlen für jeden ein Leichtes ist, sich aller wichtigen Objekteigenschaften zu vergewissern. Selbst die Brucheigenschaften lassen sich durch einfaches Zerbeißen ermitteln. Die Souvenirhändlerinnen tun dies z.B. auch, wenn sie lose Perlen angeboten bekommen. Auf den Märkten basiert das für den Austausch konstitutive Vertrauen auf der soziokulturellen Nähe zwischen Händler und Konsumentin.

Philemon, der mit echten JABLONEX-Perlen handelt, hat ein ganz anderes Problem, das mit der Frage zu tun hat, wie Vertrauen geschaffen werden kann. Er steht vor der Aufgabe, ein Netzwerk aufzubauen, das es ihm ermöglicht, seine Reisen durchzuführen. Auf die Möglichkeit angesprochen, über ethnische Netzwerke nach Unterkunft und vertrauenswürdigen Personen zu suchen, verweist er darauf, dass es sehr viele Maasai in Daressalam und auf Sansibar gebe. Doch seien ihm diese Pfade zu ausgetreten, er suche nach neuen Märkten. In Morogoro war er schon und auch die Städte weiter im Süden scheinen ihm vielversprechend. Ob seine Geschäfts-

chancen in Morogoro allerdings so gut sind, ist zweifelhaft, stammen doch die großen Perlenhändler Daressalams allesamt aus Morogoro. Sie werden mit Sicherheit auch den Markt in ihrer Heimatstadt nutzen. Philemons einziger Vorteil kann seine Ware sein, denn JABLONEX-Perlen hat vorerst nur er. Das Beispiel Philemons zeigt einerseits wie sehr Händler auf die Sicherheit ethnischer oder religiöser Netzwerke angewiesen sind,¹⁶⁶ andererseits zeigt sich wie auch im Fall von Andrew oder Mzee Ali, die große Rolle, die der individuellen Bereitschaft zukommt, alleine aufzubrechen, um Grenzen zu überwinden und neue Märkte zu erreichen.

7.8 *madelali wa shanga* – hausierende Perlenhändler

Der ostafrikanische Wanderhandel ist in seiner spezifischen Ausprägung eng mit dem Phänomen *duka* verbunden. Es sind wandernde Händler, *madelali*, die im 19. Jh. das Hinterland für den Warenhandel erschließen. Perlen gehören zu den wichtigsten Waren dieser Händler. Wieder sind es die schon angeführten Vorteile, die Glasperlen vor anderen Waren auszeichnen: Sie sind unbegrenzt haltbar, robust, fast überall begehrt, wobei Gewicht und Volumen in einem für Handel und Transport sehr guten Verhältnis stehen. Ein wandernder Händler braucht nur relativ wenig Gewicht und Volumen zu transportieren, um hohe Umsätze tätigen zu können. Angesichts der modernen Transportmöglichkeiten mit Bus und Pkw ist der Transport einfacher geworden, doch bleibt er stets ein Kostenfaktor. So existiert denn auch bis in die Gegenwart noch ein florierender Wanderhandel mit Glasperlen, doch ist dieser auf den urbanen Kontext der Großstadt Daressalam beschränkt. Da es überall in Tansania *madelali* gibt, ist es gut möglich, dass in den nächsten Jahren auch in anderen Teilen des Landes Glasperlen wieder zu den von *madelali* vertriebenen Waren zählen werden.

Die *madelali* spielen bis in die Gegenwart eine wichtige Rolle bei der Versorgung sowohl der ländlichen wie auch der städtischen Bevölkerung in Ostafrika. Straßenhändler und Hausierer versorgen die städtische Bevölkerung mit landwirtschaftlichen Produkten wie Obst und Gemüse. Andere vertreiben Fertigwaren vor allem in ländlichen Gebieten. Letztere haben in ihrem Sortiment hauptsächlich Waren, die höhere Spannen erlauben als die in stationären Handelsbetrieben angebotenen Standardartikel. Meist sind dies Bekleidungsgegenstände, billige Schmuckwaren, Kurzwaren und kleine Haushaltsgegenstände.

Bis zur Unabhängigkeit Tansanias sind Glasperlen noch in vielen Regionen Tansanias eine der Standardwaren der *madelali*. Dann ändert sich zum einen die Rolle dieser Wanderhändler, zum anderen verlieren Glasperlen in den meisten Gesellschaften ihre Bedeutung und werden kaum noch

¹⁶⁶ Vgl. dazu in der Literatur z.B. Evers 1983, S. 281ff.

nachgefragt. In den 1980er Jahren hat kaum noch ein Wanderhändler irgendwo in Tansania Glasperlen in seinem Angebot. Auch in der Region Arusha, wo Maasai und andere Gruppen weiterhin Glasperlen nachfragen, findet sich kein Wanderhandel mit Glasperlen mehr. Bis Anfang der 1970er spielt der Wanderhandel auch hier noch eine bedeutende Rolle. Fragt man nach den Ursachen für sein Verschwinden, so finden sich folgende Gründe: Die Nachfrage nach Glasperlen ist in den städtischen Siedlungen nördlich des Stadtzentrums, also im Hauptsiedlungsgebiet der als Pflanzler lebenden Ilarus, drastisch zurückgegangen. Heute sieht man hier kaum noch Frauen, die traditionellen Schmuck tragen. Anders in den südlicher gelegenen Siedlungen, doch ist hier die Versorgung durch den Markt in Mbauda und die zahlreichen anderen *minada* recht gut gewährleistet. Ähnlich auch in entlegenen ländlichen Gebieten – auch hier ist durch die regelmäßigen *minada* eine gute Versorgung mit Waren gewährleistet. Händler, die früher als Wanderhändler von Gehöft zu Gehöft zogen, folgen heute den Marktzyklen der *minada*.

Eine ganz andere Entwicklung kann in Daressalam beobachtet werden. Hier kommt seit Ende der 1980er Jahre ein blühender Handel mit Glasperlen in Schwung, der in dieser Dimension gänzlich neu ist. Struktur und Ausprägung dieses Glasperlenhandels unterscheiden sich deutlich von dem in der Region Arusha. Der Perlenhandel in Daressalam ist in gleicher Weise organisiert wie andere Formen des Warenhandels in Daressalam auch. Die beiden zentralen Elemente sind einerseits ein Ladengeschäft (*duka*), das als Groß- und Einzelhandel fungiert und andererseits der Vertrieb durch hausierende *madelali*.

In Daressalams Stadtteil Kariakoo gibt es in der Mkunguni Road drei *maduka*, die sich auf den Handel mit Glasperlen spezialisiert haben. In unmittelbarer Nachbarschaft sind Friseursalons und weitere *maduka*, die Toilettenartikel, Kleidung und Musikkassetten anbieten. Raymond Thomas ist der Besitzer der größeren der drei *maduka*, die Perlen anbieten. Der Laden selbst hat kaum 12m², die durch einen gläsernen Verkaufstresen zur Straßenseite hin abgetrennt sind. Von der ausgewaschenen Straße führen drei Stufen auf das Bodenniveau des Ladens. Vor der Theke sind etwa 2m² betonierte Fläche, hier stehen die Kunden, um sich die Ware anzuschauen. Der Platz im Inneren hinter der Ladentheke fungiert hauptsächlich als Lager.

Das Angebot in diesem Laden besteht ausschließlich aus Glasperlen. Es werden nur Rocailles der Größe 8/0 angeboten, die kleineren zum Sticken oder größere Perlen sind nicht dabei. Im Ladeninneren sind 500g-Beutel noch abgepackter Perlen zu sehen. An den Wänden und an der Tür im Kundenbereich hängen die Perlenstränge. Die meisten sind Kombinationen aus zwei oder drei Farben. Sie hängen in zwei Reihen untereinander, von

denen die obere in etwa 1,80 m Höhe angebracht ist. Es sind jeweils Bündel mit 10 oder 20 Strängen, die mit einer Sicherheitsnadel befestigt sind. 400 bis 500 solcher Bündel hängen im Verkaufsraum. Das macht etwa 6.000 Stränge. Also hängt hier, bei einem Durchschnittspreis von 250 TSh pro Strang, ein Warenbestand von mindestens 1,5 Millionen TSh bezogen auf den Einzelhandelsverkaufspreis. Hinzu kommen noch die Päckchen abgepackter Perlen – insgesamt durchaus ein kleines Vermögen.

Die anderen beiden Läden auf der gegenüberliegenden Straßenseite sind nicht ganz so gut mit Glasperlen ausgestattet. Der größere der beiden hat vielleicht 60% des eben erwähnten Ladens. Das Erscheinungsbild ist auch ein anderes. Zwar ähneln sich alle drei Läden was die Bauweise und Einrichtung angeht, das Warenangebot des mittelgroßen wird jedoch durch Bündel oder Knäuel an farbiger Strickwolle bestimmt. Der Bestand an Glasperlen ist etwa um ein Drittel kleiner als der im großen und dürfte damit bei ungefähr 1 Mio. TSh liegen und damit noch weit über dem Warenwert der Wolle. Hinzu kommen noch etwa einhundert Bündel zu je zwei oder drei Dutzend Sicherheitsnadeln. Auch der dritte Laden hat ein etwas anderes Warensortiment, jedoch wieder eindeutig auf weibliche Kundschaft ausgerichtet. Hier kommen noch Kosmetikartikel wie Shampoo oder auch Spiegel hinzu.

Schon am frühen Morgen vor 9 Uhr stehen Kundinnen vor der Theke des größeren Ladens. Die anderen Läden öffnen etwas später. Meist jüngere Frauen oder Frauen mittleren Alters beschäftigen sich mit den Auslagen. Raymond, der Besitzer, sitzt vor der Theke auf den Stufen oder einem kleine Hocker. Er ist Mruguru, stammt also aus Morogoro, wie auch die anderen beiden Perlenhändler in der Straße. Als junger Mann kam er nach Daressalam, um hier sein Glück zu machen. Zahlreiche Verwandte von ihm leben jetzt ebenfalls in Daressalam, unter ihnen seine Schwester, die ihm auch im Laden hilft. Inzwischen ist er verheiratet und Vater eines Sohnes. Raymond ist römisch-katholisch, was aber, wie er sagt, in seinem Arbeitsalltag und Umfeld keine größere Bedeutung hat.

Sein Geschäfts- und Arbeitsalltag ist durchdrungen von familiären, ethnischen und regionalen Verbindungen. In Daressalam gehören fast alle, die mit dem Perlenhandel zu tun haben, zu den Mruguru und viele sind Verwandte Raymonds. Die Kollegen der anderen Geschäfte sind entweder entfernte Verwandte oder zumindest aus der gleichen Region, ebenso wie der Importeur der Perlen, der noch dazu ein sehr guter Freund Raymonds ist. Die meisten der Hausierer, die für Raymond die Waren vertreiben, sind ebenfalls Mruguru. Der Perlenhandel in Daressalam wird damit von einer homogenen Gruppe bestimmt, die durch kulturelle, regionale und verwandtschaftliche Bande verknüpft ist. Hier liegt damit auch die Antwort auf die stets wieder auftauchende Frage, wie Händler Vertrauen schaffen. Die

Bedeutung der Zusammengehörigkeit ist so groß, dass sie auch etwaige Konkurrenzgedanken überlagert. Auch, wenn es für den einzelnen Händler günstiger wäre, sich in einem anderen Viertel niederzulassen, so überwiegt doch die soziale Verbundenheit und es finden sich sämtliche Läden in direkter Konkurrenz zueinander in unmittelbarer Nachbarschaft. Die Konkurrenzsituation wird jedoch dadurch abgemildert, dass der Vertrieb über die Hausierer sich auf das gesamte Stadtgebiet verteilt.

Stellt man die Frage, wer die Käufer von Glasperlen sind, so ergibt sich ein vielschichtiges Bild; die Kundschaft in den Ladengeschäften in der Mkunguni Road ist sehr heterogen. Von der maasprachigen Frau bis zur Muslima kaufen die unterschiedlichsten Frauen. Nur Männer sieht man, mit Ausnahme einiger Maasai, unter den Kunden nicht. Darüber, wer die Käufer im Hausierhandel sind, kann ich im Detail wenig Angaben machen. Die Händler sind nach meinen eigenen Beobachtungen ausschließlich junge Männer, wie mir auch Raymond bestätigt. Sie kaufen ihre Ware von Raymond. Auf Kommission verkauft er nicht, wobei er einräumt, dass er einigen anfänglich Kredit gibt. Ihre Ware verkaufen die *madelali* ausschließlich an Frauen, die sie in ihren eigenen Gehöften oder Wohnungen aufsuchen. In manchen, möglicherweise sogar den meisten Fällen sind es nicht die Frauen, die später die Perlen tragen werden, die sie von den Händlern kaufen. Mütter kaufen für ihre Töchter, aber auch rituelle Expertinnen für ihre Klientinnen.¹⁶⁷

Woher das Kapital für die Perlengeschäfte in der Mkunguni Road stammt, kann ich nicht in Erfahrung bringen. Raymond nennt als Startkapital eine siebenstellige Summe in TSh. Zusammen mit der Information, dass die Geschäfte gleichzeitig gegründet wurden und zu diesem Zeitpunkt nach Raymonds Aussage auch etwa gleich groß sind, ergibt sich die Vermutung, dass ein externer Geldgeber wie eine Entwicklungshilfeorganisation beteiligt war.

Bis hierher wurden unterschiedliche Händler vorgestellt, die in der Vergangenheit oder Gegenwart mit Glasperlen gehandelt haben. Fasst man die Gemeinsamkeiten und Entwicklungslinien zusammen, so kann man folgende Punkte festhalten:

Der Handel mit Glasperlen, wie wohl der Handel insgesamt, ist in der Vergangenheit eine reine Männerdomäne. Erst in der jüngeren Vergangenheit ist hier ein Wandel zu beobachten: Frauen finden sich auch in Arusha in bestimmten Bereichen des Handels – primär dort, wo die Kundschaft auch weiblich ist, wie etwa im Lebensmittelhandel. Den Anfang nimmt diese Entwicklung bei den selbstvermarktenden Produzentinnen. Als reine

¹⁶⁷ Ich konnte selbst nur ein kurzes Gespräch mit dem 19jährigen Simon, einem der *madelali*, führen, aber keinen von ihnen längere Zeit auf seinen Verkaufstouren begleiten.

Händlerinnen sehen sich Frauen trotz aller Chancen, die sich gerade bei Glasperlen bieten, aber dennoch mehr Hindernissen (etwa beim Reisen) ausgesetzt als ihre männlichen Kollegen.

Kaum ein Händler definiert sich sonderlich stark über die Ware, mit der er handelt. Im Vordergrund steht die Tätigkeit als Händler. Die Ware, mit der ein Händler arbeitet, wechselt im Laufe eines Händlerlebens. Mit welcher Ware ein Händler handelt, hängt von mehreren Faktoren ab: dem verfügbaren Kapital, den Zugangsmöglichkeiten zu bestimmten Nachfrage- und Angebotsmärkten, dem Geschlecht, der Einbindung in Netzwerke etc. Beim Wechsel der Waren zeigt sich deutlich eine Hierarchie der Waren, die wiederum durch Faktoren wie Kapitalisierung, aber auch kulturell bedingte Wertigkeiten geprägt wird.

Der einzelne Händler ist in ethnische oder religiöse Netzwerke eingebunden, so mag er wie z.B. Saifuddin Essajee die Ladenräume von einer Stiftung seiner Moschee mieten, er mag Kapital über familiäre Netzwerke erhalten oder ein Nachtlager auf seinen Reisen bei einem Mitglied des gleichen *olaji* finden. Bemerkenswert ist jedoch, dass sich kaum Netzwerke finden lassen, die sich vertikal über verschiedene Handelsstufen erstrecken. So wird die Verbindung zwischen einem Perleneinzelhändler und dem Großhändler, bei dem er kauft, nicht über eine übergeordnetes Netzwerk bestimmt sein, sondern ganz überwiegend als direkte duale Beziehung. Ebenso wie es keine ausgeprägten vertikalen Netzwerkstrukturen im Perlenhandel Arushas gibt, so gibt es auch keine Netzwerke die synchron innerhalb einer Handelsebene angelegt sind. Anders ist dies in Daressalam, wo ein ethnisch geprägtes Netzwerk den Perlengroßhandel bestimmt. Netzwerke spielen also für das Individuum eine durchaus große Rolle, nicht aber über den Einzelnen hinaus in der Struktur des Perlenhandels. Hier zeigt sich vielmehr, dass besonders der persönliche Verknüpfungen zwischen Akteuren auf zwei Handelsebenen bedeutsam sind. Der Einzelhändler hat ‚seinen‘ Großhändler und sogar umgekehrt. Das Beispiel der Großhändler Esmail und USHANGA, die ‚ihren‘ Einzelhändler unmittelbar neben dem eigenen Geschäft haben, zeigt wie deutlich sich immer wieder die Strukturierung in Handelsstufen herauskristallisiert. Die Verknüpfung von einer Stufe zur nächsten ist stark vom persönlichen Kontakt zwischen zwei Akteuren geprägt. Netzwerke ermöglichen es also dem Einzelnen, innerhalb des Handels zu agieren, indem sie z.B. Zugang zu Kapital, Unterkunft etc. ermöglichen, innerhalb des Handels selbst geht es aber primär um die Überwindung von Grenzen, und eben dies geschieht nicht innerhalb von Netzwerken oder Gruppen, sondern zwischen Individuen, die um so erfolgreicher agieren können, je besser der persönliche Kontakt, vor allem das Vertrauen, ist und um so größer die Differenz zwischen beiden Handlungsräumen. Über mehrere Jahrzehnte überaus erfolgreich ist z.B. die

Kooperation zwischen dem Inder Abdul Razak Esmail als Großhändler und dem maasprachigen Einzelhändler, den er ‚Onkel‘ nennt.

Die Frage nach der Bedeutung der Familie im Handel selbst zeigt deutliche Unterschiede zwischen lokalen und fremden Händlern. In den *maduka* der Inder hilft die ganze Familie mit und sie werden auch von einer Generation an die nächste weitergegeben. Bei Händlern aus der lokalen Bevölkerung gibt es diese Kontinuität über Generationen nicht. Es stellt sich die Frage, ob sich derartige Kontinuitäten vielleicht erst von der Gegenwart in Zukunft erstrecken werden. Bis zur Unabhängigkeit ist der Perlenhandel fast ausschließlich Fremden (Indern und Somalis) vorbehalten. Nach dem fast völligen Zusammenbruch in den 1980er Jahren beginnt in den 1990ern eine gänzlich neue Generation von Perlenhändlern, die sich ganz überwiegend aus der lokalen Bevölkerung rekrutiert. Das spiegelt zum einen eine historische Entwicklung, im Zuge derer die Hauptkompetenz nicht mehr in Bezug auf den Angebotsmarkt liegt, zu dem die Fremden über ihre transnationalen Netzwerke besseren Zugang hatten. Zum anderen ist es vergleichsweise einfach geworden etwa zum Großhändler nach Nairobi zu reisen. Die Schlüsselkompetenzen der Händler in Arusha liegen damit nicht mehr auf der Seite der Beschaffung sondern in der Erschließung von Absatzmärkten. Hier haben Händler mit lokalen Wurzeln bessere Chancen als Fremde. Dass mit diesen neuen lokalen Händlern eine generationsübergreifende Kontinuität im Perlenhandel einsetzt ist unwahrscheinlich, bleiben doch die Handlungsorientierungen dieser Händler auf die Ideale einer agropastoralen Kultur gerichtet. Der erfolgreiche Händler investiert primär in Rinder und nicht in den Handel. Doch sind Handlungsorientierungen keineswegs statisch und so kann auch nicht ausgeschlossen werden, dass sich in Zukunft ein neues Händlerideal der Ilarushändler oder -händlerinnen bildet.

Die historischen Entwicklungen des Perlenhandels, wie sie bis hier nur grob skizziert wurden, spiegeln durchaus die größeren globalen historischen Zäsuren im Raum des Indischen Ozeans bzw. Ostafrikas. Wir werden diesen Entwicklungslinien in späteren Abschnitten noch detaillierter nachspüren. Doch bereits anhand der bisher vorgestellten Befunde lassen sich einige bemerkenswerte Umbrüche und Wandlungsprozesse aufzeigen. Der jüngste Schub der Globalisierung, der nach dem Ende des Kalten Krieges Ende der 1980er einsetzt, spiegelt sich direkt im Glasperlenhandel Arushas.

Während der Kolonialzeit, so meine Hypothese, die ich später noch detaillierter untermauern werde (S.263ff.), wurden lokal verankerte Bedürfnisse aufgegriffen, weiter stimuliert und in globale Warenaustauschsysteme eingebunden. Strukturell sind diese Vernetzungen nichts unbedingt Neues, doch erreichen sie im 19. Jh. eine nie zuvor gekannte Intensität. Vormals von den Hauptwaren- und Kommunikationsströmen abgelegene Regionen, wie die heutige Region Arusha, werden immer intensiver in diese

Vernetzungen eingebunden. Akteure dieser Intensivierung sind primär Fremde, die durch ihre Spezialisierung auf lokal neue Formen des Handels eine Existenzgrundlage finden. Innerhalb der transnationalen und transkontinentalen Räume, die in der Kolonialzeit entstehen, gelingt es ihnen mit neuen Transport-, Kommunikations-, Handelsformen überaus erfolgreich zu sein. Das Ende der Kolonialzeit und der Anbruch einer Zeit der Nationalstaaten in Ostafrika, wie im Raum des Indischen Ozeans generell, markieren eine Zäsur innerhalb dieser Prozesse der Globalisierung. Gerade im Perlenhandel Ostafrikas zeigt sich die Zeit der Nationalstaaten als Zeit der Regression. Die Jahrzehnte zwischen 1960 und 1990 erscheinen aus heutiger Sicht nur als vorübergehendes Innehalten, nach dem sich der Prozess der Globalisierung mit erstaunlicher Kraft wieder Bahn bricht. Nur sind jetzt die Akteure andere geworden. Die Intensivierung von Transport und Kommunikation versetzten lokale Akteure in die Lage, entscheidende Schlüsselpositionen am Ende der Handelsverknüpfung des Glasperlenhandels einzunehmen. Man kann hier durchaus von einer signifikanten Stärkung des Lokalen innerhalb und durch Prozesse der Globalisierung sprechen.

Die erstaunliche Vitalität des Lokalen zeigt sich im Folgenden, wenn wir uns den Konsumentinnen der Glasperlen und damit auch dem Gebrauch der Perlen im lokalen Kontext zuwenden. Von dort wenden wir den Blick auf lokale Händlerinnen, die mit Perlensouvenirs handeln, und auf zumeist indische Curiohändler. Im Souvenir- und Curiohandel zeigen sich weitere Auswirkungen von Globalisierungsprozessen. Gerade im Bereich des Tourismus, innerhalb dessen Souvenir- und Curiohandel stattfinden, zeigt sich, dass Fremdes und Lokales in bisher unbekannter Intensität aufeinander treffen. Dabei stellt sich die Frage, inwieweit sich diese gegenseitig beeinflussen oder ob sich vielleicht bloß die Distanzen der geographischen Räume verringern und gleichzeitig die Grenzen der kulturellen Räume bestehen bleiben.¹⁶⁸

¹⁶⁸ Das Thema Tourismus findet erst in den 1990er Jahren in der ethnologischen Forschung größere Beachtung. Anfänglich beschränkt sich diese Auseinandersetzung weitgehend auf eine bloße Tourismuskritik. Touristen, lokale Akteure in den Reiseländer und deren gegenseitigen Beziehungen werden erst in den letzten Jahren auch Gegenstand von Forschungen innerhalb ethnologischer Theorien (so Vorlauffer 1996 und Burns 1999).

8 Maasaifrauen, Diebe und Viehhändler – von der Perle zur Ware Perlenschmuck

Auf den vorangegangenen Seiten wurden verschiedene Akteure vorgestellt, die im Handel mit Glasperlen in Arusha und an anderen Orten Tansanias tätig sind. Die Wege der Perlen reichten bis zu den Maasaifrauen als Konsumentinnen. Hier endet aber die Spur der Perlen noch nicht. In jedem Fall werden die Perlen noch weiterverarbeitet. Klumpp hat 1987 eine ausführliche Untersuchung des Gebrauchs von Glasperlen bei den Maasai veröffentlicht. Gebrauch bzw. Konsum bedeutet hier, dass die Perlen zu Schmuck verarbeitet werden. Auf den folgenden Seiten werde ich die Wege der Perlen als Schmuck weiterverfolgen. Dieser durchläuft verschiedene Stationen des Austausches und geht dabei durch die Hände weiterer Akteure. Gefertigt wird der traditionelle Perlenschmuck von Frauen, getragen von Frauen und Kriegern, aufgekauft von Viehhändlern, gestohlen von Fremden.

8.1 Aneignung der Perlen durch Maasaifrauen

Was bedeutet Konsum oder Aneignung bei einem Gut, das von seinen Materialeigenschaften her fast unbegrenzt haltbar ist? In der allgemeinen Wirtschaftstheorie versteht man unter Konsum (Konsumtion oder auch Verbrauch) jede Inanspruchnahme eines Gutes zur unmittelbaren Befriedigung eines Bedürfnisses. So wird also die einzelne Perle transformiert zu einem Bestandteil eines Artefakts. Streng genommen wird also erst das Schmuckstück Konsumgut, das dann zur Befriedigung eines Bedürfnisses dient, die Perle wäre demnach Investitionsgut. Doch wäre dies, als sähe man in der Käuferin von Mais, die diesen zum Maisbrot verarbeitet und isst, nicht auch dessen Konsumentin. Vielmehr entscheidend ist, dass die Bedürfnisbefriedigung im Regelfall innerhalb des gleichen Haushalts erfolgt. Unproblematisch zeigt sich hier der Begriff der Aneignung, er umfasst insgesamt den Prozess des sich zu Eigenmachens und damit Konsumtion im Sinne von Verbrauch und die dem vorausgehenden Transformationsprozesse. Vor allem bezogen auf die Akteure verwende ich Konsumentin im Folgenden auch in dem weiteren Sinn der Aneignenden.

Wichtiger aber noch ist die Transformation der Glasperlen von einer Ware zu einem Gut ohne Marktwert. Weder die noch nicht verarbeiteten

Glasperlen noch die Objekte mit verarbeiteten Perlen werden innerhalb der Gruppe gegen Geld oder andere Waren getauscht.¹⁶⁹ Dieser Transformationsprozess kann als die eigentliche Aneignung gesehen werden. Für einen erheblichen Teil der Glasperlen endet hier ihr Weg: Sie gehen verloren oder zerbrechen bei allzu roher Behandlung. Die anderen Perlen werden entweder über viele Stationen innerhalb der Gruppe weitergegeben oder erfahren eine erneute Transformation zur Ware. Diese Uminterpretation kann jedoch nicht innerhalb des Kontextes der Aneignung durch die Frauen stattfinden (vgl. dazu auch S. 140ff.). Die Perlen müssen, um wieder Ware zu werden, die Grenze des eigenen Lokalen überschreiten. Die Perlenobjekte gelangen wieder aus den lokalen Kontext der einzelnen Maasaigruppe, um im Kontext des Handels neue Bedeutungen und Sinnzuschreibungen zu erhalten.

8.2 Transformation der Perlen bzw. Perlenobjekte zur Ware

Bevor ich mich den weiteren Stufen dieses Transformationsprozesses zuwende, lohnt es, noch einmal kurz darauf zu schauen, welche Objekte innerhalb der Gruppe verbleiben und welche nach außen gegeben werden: Auffallend häufig finden sich unter den gebrauchten Schmuckstücken, die auf dem Markt in Arusha auftauchen, solche, die schlecht verarbeitet sind. Die Perlenobjekte in den Sammlungen der Museen zeigen zudem, dass dies schon in historischer Zeit der Fall war. Bei unseren Recherchen in zahlreichen deutschen Sammlungen stießen Donna Pido und ich fast ausnahmslos auf Perlenobjekte mit Fehlern in der Verarbeitung. Ein Phänomen, das nicht nur auf Objekte der Maasai beschränkt ist. Es werden also zum einen die Objekt abgegeben, die minderwertig sind, zum anderen solche, für die keine Bedarf mehr besteht. Dies ist z.B. der Fall, wenn etwa für ein *olaji* die Zeit als *ilmurran* vorbeigeht.

Die Frauen im ländlichen Kontext sehen sich selbst auch nicht als kommerzielle Perlenarbeiterinnen. Ihre Motive, eigene Perlenarbeiten zu verkaufen, mögen vielfältig sein, gefertigt wird aber generell ohne die Absicht zu verkaufen. Verkauft wird nur, wenn der Gegenstand keine

¹⁶⁹ Seit *illandis* (die zwischen 1984 und 1990 Beschnittenen) *ilmurran* sind, hat hier ein Wandel eingesetzt: *ilmurran*, die in der Stadt leben (manche sind sogar bis Daressalam migriert) bestellen bei ihren Besuchen zu Hause Perlenarbeiten für sich. Bemerkenswert ist dabei vor allem, dass sie sich für diese Aufträge auch an Frauen wenden, die traditionell keine Perlenarbeiten für sie fertigen würden, wenn diese einen besonders guten Ruf als Perlenarbeiterinnen genießen. Von einer wirklichen Kommerzialisierung kann aber noch nicht gesprochen werden, da kein Arbeitslohn oder Gewinn gezahlt werden, sondern lediglich die Materialkosten erstattet werden.

Verwendung mehr findet oder die Frauen dringend Bargeld benötigen.¹⁷⁰ Fakultativ ist Perlenschmuck also stets eine Ware.

Ein Gegenstand kann seine Gebrauchsfunktion verlieren, wenn er beschädigt ist und kann somit zum Verkauf freigegeben werden. Ältere perlenverzierte Kalebassen, die nicht mehr dicht sind, finden sich z.B. häufig unter dem Souvenirangebot in der Stadt. Andere Gegenstände sind an bestimmte Kontexte gebunden. Ein *olkila*¹⁷¹, ein perlenbestickter Rock, wird nur zu bestimmten zeremoniellen Anlässen wie dem *eunoto*¹⁷² getragen. Stehen derartige Rituale für eine Frau in ihrem Leben nicht mehr an, so ist der Rock für sie ohne weiteren Gebrauchswert. Das Leder eines solchen *olkila* ist durch den Gebrauch im Laufe der Jahre meist stark in Mitleidenschaft gezogen worden, so dass für die jungen Frauen lieber ein neuer *olkila* gefertigt wird, zumal sich im Laufe der Zeit oft auch die bevorzugten Formen und Farben geändert haben. Es bleibt also die Möglichkeit, die Perlen abzutrennen und wiederzuverwenden, was häufig getan wird, da sich die Perlen selbst in Jahrzehnten kaum abnutzen. Dennoch werden die meisten Frauen einen solchen alten Rock verkaufen, wenn sich die Möglichkeit dazu bietet und lieber neue Perlen in den passenden Farben kaufen. Neue Perlen werden älteren, gebrauchten vorgezogen.

Da während meines Forschungsaufenthaltes 97/98 für die *illandis* abzu-sehen war, dass ihre Zeit als *ilmurran* zu Ende gehen würde,¹⁷³ verkauften viele von ihnen den Schmuck, den sie als *ilmurran* getragen hatten. Auch der Schmuck, den Frauen verkaufen, ist alt oder ererbt und wird nicht mehr gebraucht. Die meisten Objekte, die in Arusha auf diesem Wege auf den Markt kommen, sind von Frauen der *ilmakaa* (das *olaji*¹⁷⁴ der zwischen 1969 und 1976 Beschnittenen). Männerschmuck ist in der Regel von Männern der *illandis*, also zehn bis 16 Jahre alt. Bestätigt wird diese Aussage, wenn man sich die Objekte in den Souvenirläden anschaut:

¹⁷⁰ Ich beziehe mich hierbei auf Interviews im Simanjiro und Monduli Distrikt. Frauen, die Perlenarbeiten kommerziell fertigen sagen, dass dies etwas Besonderes sei und vom üblichen Umgang mit Perlenarbeiten abweiche, da Perlenarbeiten sonst nicht gegen Geld gehandelt würden.

¹⁷¹ *olkila* / *ilkilani* leather skirt full of glass beads (sometimes also without glass beads) [u-intv02]; *enkila* / *inkilani* small cloth, skirt (Klumpp 1987: 288).

¹⁷² Dem Ritual, durch das der Übergang eines jungen Mannes vom *murran* zum *Junior Elder* markiert wird.

¹⁷³ Die Zeremonie des *olng'eshar* markiert für die *ilmurran* das Ende der Zeit als *ilmurran*. Mit dem *olng'eshar* erhalten die jungen Männer die soziale Reife, d.h. die Möglichkeit zu heiraten, einen eigenen Haushalt zu gründen und voll am politischen Leben teilzuhaben. Mit *olng'eshar* erhält eine Altersklassen auch ihren endgültigen Namen. Das Haar der Männer wird geschnitten, fortan tragen sie kaum noch Schmuck.

¹⁷⁴ „A pair of divisions [*olporror*] forming an age-set (Olaji) on a fourteen year cycle“ (J. Galaty: 1993, S. 80)

Nahezu alle Arbeiten, die sich ihrem Äußeren nach den Regionen Simanjiro, Monduli und Arusha zuordnen lassen, sind alt und zeigen Gebrauchsspuren.

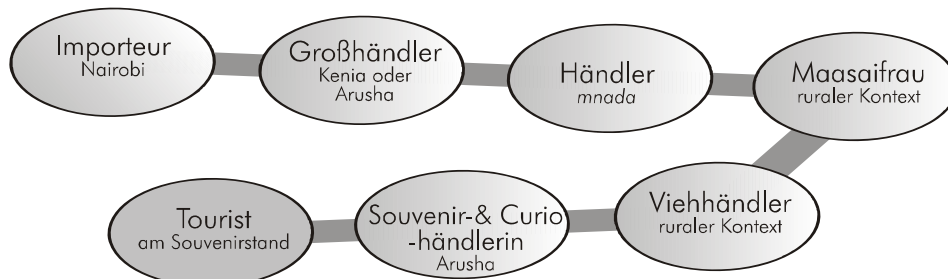


Abb.27: Handelskette „Perle-Schmuck-Souvenir“ vom Importeur zum Tourist.

Die oben stehende Grafik führt noch einmal den bisherigen Weg der Perle vom Importeur bis zur Aneignung durch Maasaifrauen im lokalen Kontext vor Augen. Die in der unteren Reihe genannten Akteure bezeichnen den weiteren Weg der Perle als Teil des Schmucks. Im Folgenden zeige ich auf, welche weiteren Transformationen die Perlen und Perlenobjekte erwarten, nachdem sie als Schmuck von Maasai gebraucht wurden und welche Akteure daran beteiligt sind. Die erste Gruppe sind Viehhändler aus der lokalen Gemeinschaft, in der die Perlen angeeignet wurden und in der der Perlenschmuck gebraucht wurde. Sie sind Agenten eines die Aneignung umkehrenden Prozesses, in dem das Perlenobjekt zur Ware wird. In den meisten Siedlungen in der Region Arusha gibt es einen oder mehrere Männer, die als Viehhändler arbeiten. Sie kaufen in ihrer eigenen lokalen Gemeinschaft Rinder, Ziegen und Schafe auf und verkaufen diese auf den *minada*. Spätestens Ende der 1980er Jahre beginnen einige dieser Händler, auch Glasperlenschmuck aufzukaufen und in der Stadt zu verkaufen. Abnehmer sind hier die Souvenir- und Curiohändler.

Der in der Grafik aufgezeigte weitere Weg geht über den Verkauf an Souvenirhändlerinnen (S. 174ff.) zur in unserer Betrachtung letzten Station einer Aneignung, nämlich dem Kauf des Schmuckstücks als Souvenir durch einen Touristen. Der weitere Weg des Perlenobjekts bis zum Touristen kann aber auch einige Stationen mehr umfassen. Die verschiedenen Formen des Handels, auf die man hier trifft, lassen sich zwischen den beiden Polen Souvenir- und Curiohandel einordnen. Unter *Souvenir* im engeren Sinne verstehe ich dabei Reiseandenken, wie sie etwa Touristen von ihrem Safari-Urlaub mitbringen. Der Begriff *Souvenir* soll hier also nur in seiner engeren Bedeutung als Reisemitbringsel nicht in seiner weiteren Bedeutung als Touristenkunst oder Airport-Art verwendet werden. Komplementär zum Begriff *Souvenir* verwende ich den Begriff *Curio*. Ebenso wie Souvenir bezeichnet er keine universellen Eigenschaften eines Objekts, sondern nimmt Bezug auf die Art und Weise des Objektgebrauchs und den damit verbundenen Sinnzuschreibungen. Ein Teil der Händler, bei denen man in Arusha Perlenarbeiten kaufen kann, bezeichnen sich als *Curio dealer*. Eine

Übersetzung als „Kuriositätenhändler“ kommt dem Gemeinten nahe, birgt aber im Deutschen doch auch Konnotationen wie „merkwürdig“ oder „abnormal“. Das semantische Feld des englischen Begriffs „Curio“ betont stark den Aspekt der Neugier. *Curios* sind also im weitesten Sinne nichtalltägliche Gegenstände. Die Begriffe Souvenir und „Curio“ überlagern sich zum Teil, sind aber nicht identisch. Beide bezeichnen Gegenstände, die z.T. auch unter Begriffe wie Schmuck, Gastgeschenk, Einrichtungsaccessoire oder Kuriosität subsumierbar sind. *Curios* werden in anderen Kontexten gehandelt als Souvenirs und von einer anderen Käuferschicht gekauft. Die Begriffe *Souvenir* und *Curio* verweisen auf je unterschiedliche Kontexte, in denen sie angeboten, veräußert und danach verwendet werden. Es kann sich grundsätzlich dabei aber um gleichartige Objekte handeln. Ein und derselbe Gegenstand kann im Verlauf seiner Objektbiographie als Schmuck, Souvenir und Curio beschreibbar sein. Ich will dies kurz anhand eines *enkeene pus*, eines Schwertgürtels illustrieren:

Als *enkeene pus* (*inkeenta pusi*) wird der perlenbesetzte Schwertgürtel der *ilmurran* bezeichnet. An ihm wird die aus Holz und Leder bestehende Schwertscheide mit einer Lasche befestigt. Der Gürtel selbst ist etwa drei Zentimeter breit und wird vorne mit Lederbändern zusammengebunden. In der Mitte des *enkeene pus*, also dort, wo der Gürtel beim Tragen auf der Wirbelsäule sitzt, befindet sich bei den Varianten der Kisonko und Ilarus ein etwa 15 cm hohes wappenförmiges Schmuckelement von etwa 10 cm Breite. Der gesamte Gürtel wird aus dickem Rindsleder gefertigt und ist mit Glasperlen bestickt. Nur die *ilmurran* dürfen *inkeenta pusi* tragen, so dass diese für einen Mann nach seiner Zeit als *olmurrani* nutzlos werden. Bietet sich eine Gelegenheit, so sind sie gerne bereit, ihr *enkeene pus* zu verkaufen – es wird zur Ware. Auch den Souvenirhändlerinnen am Clock Tower werden häufig *inkeenta pusi* angeboten. 1998 liegen die Preise zwischen 3.000 und 8.000 TSh (sechs bis 14 US\$). Doch welcher Tourist hat Interesse an einem Schwertgürtel? Er lässt sich kaum als Raumschmuck an die Wand hängen, noch eignet er sich als Schmuck zum Selbsttragen. Als kleines Mitbringsel im Sinne eines Souvenirs ist er zu groß und auch zu teuer. Wenn *inkeenta pusi* von Europäern gekauft werden, dann von solchen, die länger in Arusha sind und die daran interessiert sind, das Stück zusammen mit der Geschichte seines traditionellen Gebrauchs nach Hause mitzunehmen. Das Objekt dient dann als Aufhänger und Beleg für Erzählungen über die Maasai. Dass dabei die Afrikaerfahrungen des Erzählers und nicht so sehr Informationen über den tatsächlichen Gebrauch des Objekts im Vordergrund stehen, wird eher die Regel als Ausnahme sein. Entscheidend ist, dass der Gebrauchs- und Schmuckgegenstand der Maasai über die Transformationsstufe des Handels zu einem Curio wird.

In vielen Fällen wartet die Händlerin aber gar nicht, bis sich endlich einer der seltenen Käufer für den *enkeene pus* bei ihr einfindet. Sie wird entweder versuchen, das Stück an einen Curiohändler zu verkaufen oder sie verarbeitet das Stück zu Souvenirs, was heißt, dass sie den Gürtel in einzelne kleinere Stücke zerteilt. Die Fragmente werden zu Armbändern oder Ketten verarbeitet. So lassen sich aus einem *enkeene pus*, für den die Souvenirhändlerin 1. bis 2.000 TSh bezahlt, acht und mehr Souvenirs, mit jeweils einem Verkaufswert von 2. bis 3.500 TSh, fertigen.

Da es sich bei dem Handel mit gebrauchtem Schmuck durch die Viehhändler um einen rezenten Wandlungsprozess handelt, ist es durchaus interessant einen Blick auf mögliche Weiterentwicklungen zu werfen. So stellt sich z.B. die Frage, ob dies der Anfang einer weitergehenden Kommerzialisierung von Lebensbereichen ist, die bisher außerhalb marktwirtschaftlicher Orientierungen standen. Seit Ende der 1980er wird die durch den Souvenirhandel entstandene Nachfrage nach Perlenarbeiten durch Händler auch in Gebiete getragen, die weit von den touristischen Zentren entfernt sind. Es mag nur eine Frage der Zeit sein, bis hier auf die gestiegene Nachfrage mit einer speziellen Produktion von Perlenarbeiten für den Markt in Arusha reagiert wird. Dennoch vermute ich, dass stärkere Anreize durch die Viehhändler nicht unbedingt zu erwarten sind. Handel ist für sie nur Nebenerwerb, in erster Linie sehen sie sich als Rinderhirten. Nur solange sich ohne großen Aufwand mit dem Verkauf einiger Perlenarbeiten etwas Geld verdienen lässt, werden sie diese Möglichkeit nutzen. Der Aufbau von Produktionsnetzwerken erfordert aber durchaus einiges an Arbeit und Kapital. Vor allem aber ist es fraglich, ob es sich in entlegenen Gebieten als dauerhaft lohnend erweist, Perlenarbeiten für einen weit entfernten Markt zu fertigen. Die durch den Transport im Vergleich zur Stadt höheren Materialkosten sowie die Notwendigkeit, einen Zwischenhändler zu beteiligen, dürften kaum einen Profit zulassen. Selbst Gruppen, die in unmittelbarer Nähe zu den Absatzmärkten produzieren und direkt vermarkten oder zumindest direkt an die Einzelhändler verkaufen, haben große Probleme, kostendeckend zu arbeiten. Der Kostenfaktor Arbeit spielt auch hier nur eine untergeordnete Rolle; entscheidend sind die Materialkosten und die Spannen des Zwischenhandels, wenn nicht dort gearbeitet wird, wo der Absatz erfolgt. Die meisten Maasai leben aber fernab der Zentren des Tourismus. Die gezielte Produktion von Perlenarbeiten für den Verkauf dürfte, wenn überhaupt, dann nur in Nähe der Absatzmärkte lohnend sein. Weiter kann angezweifelt werden, ob die kommerzielle Produktion von Perlenarbeiten innerhalb eines kulturellen Kontextes möglich sein wird, in dem ansonsten Schmuck eben gerade keine Ware ist.

Abgesehen von einigen Frauen in der näheren Umgebung der Touristenstopps¹⁷⁵ und Frauengruppen, die Kontakt zu Organisationen der Kirchen oder Entwicklungshilfe haben, werden Perlenarbeiten auf dem Land auch heute nicht für den Verkauf gefertigt. Der Großteil der Perlenarbeiten in tansanischen Geschäften ist gebraucht, d.h. er stammt aus dem traditionellen Kontext. In Kenia ist das Verhältnis umgekehrt, hier ist der überwiegende Teil der Perlenarbeiten, die zum Verkauf angeboten werden, neu und noch nicht getragen. Eine weitere Motivation für den Verkauf von Perlenarbeiten ist die Möglichkeit, an Bargeld zu gelangen. Es geht nicht darum, Gewinn zu machen, entscheidend ist, dass auf einmal eine größere Summe Bargeld erzielt werden kann. Ob in Relation zum Materialwert mehr oder weniger eingenommen wird, ist dabei unwichtig. Ich habe zwar nur wenige Frauen befragt, die eigenen Schmuck verkauft hatten, aber aus meinen Erfahrungen in der Stadt kann ich sagen, dass fast immer weniger als der Wiederbeschaffungswert des Materials bezahlt wird.¹⁷⁶

Wie erklärt sich dieses marktökonomisch nicht schlüssige Verhalten? Maasaifrauen haben praktisch keine Möglichkeit, Bargeld anzusparen. Verfügt eine Frau über Bargeld, so muss sie jederzeit damit rechnen, dass ihr Mann, Vater oder Bruder dieses Geld von ihr fordert. Ohnehin hat sie kaum Gelegenheit, Bargeld zu verdienen. Sie kann vielleicht einmal eine Ziege oder etwas Mais verkaufen, ansonsten ist sie aber auf den guten Willen ihres Mannes angewiesen. Erhält eine Frau einen kleinen Geldbetrag und will diesen für sich verwenden, so wird sie versuchen, ihn möglichst schnell auszugeben. Selbst für wenige Shilling kann man schon Perlen kaufen: Ein einzelner Strang der Größe 1/0 kostet 100 TSh, lose Rocaillesperlen können sogar für 10 oder 20 TSh gekauft werden. Jede Frau hat eine Dose, in der sie Perlen verschiedener Farben aufbewahrt. Auf den *minada* habe ich fast nur den Kauf von kleineren Mengen beobachtet, obwohl Perlen in größeren Mengen billiger sind und es wirtschaftlicher wäre, mehr von nur einer Farbe zu kaufen und dann mit anderen Frauen zu tauschen. In der Regel werden immer gerade die Perlen gekauft, die man zu einer anstehenden Arbeit benötigt. Perlen ersetzen gewissermaßen die Spardose. In Form von Perlen und Perlenarbeiten sammelt eine Frau so über einen längeren Zeitraum Kapital an. Bietet sich ihr eine Gelegenheit, Perlenschmuck zu verkaufen, so kann sie auf einen Schlag zu einer größeren

¹⁷⁵ Ich selbst kenne solche Ausnahmen nur entlang der Straße zu den Nationalparks (so etwa im Meserani Snake Park in Duka Bovu), in den Parks selbst, wo z. B. in den beiden Schaubomas im Ngorongoro Game Reserve Perlenarbeiten verkauft werden, sowie eine Frauengruppe nördlich von Longido, die engen Kontakt zur evangelischen Kirche hat.

¹⁷⁶ Ein großes *esos* wie *norkine* oder große *enaikendikenda* werden in Arusha für etwa 6 bis 8.000 TSh von Händlern aufgekauft. Hiervon muss noch die Provision von 20 bis 30% für den Aufkäufer abgezogen werden, so dass ca. 4 bis 6.000 TSh für die Verkäuferin bleiben. Der Neuwert der verarbeiteten Perlen liegt i.d.R. etwas über diesem Wert.

Summe Geld kommen. Selbst wenn eine Frau nur 6.000 oder 7.000 TSh für ein *esos* erhält, in dem ca. 8.000 TSh an Materialwert verarbeitet sind, so hätte sie doch auf anderem Wege kaum eine derart große Summe akkumulieren können. Geld für größere Ausgaben wie das Schulgeld für die Kinder, Arztrechnungen oder der Kauf von Stoffen können über den sukzessiven Kauf von Perlen angespart werden. Emische und etische Perspektive decken sich hier jedoch nicht: Die Beschreibung von Perlenschmuck als Spardose ist nur in ökonomischer also etischer Sicht möglich. Keine Frau spart in dieser Form bewusst auf eine einzelne Ausgabe hin. Im Vordergrund steht für sie immer die Funktion der Perlenarbeiten als Schmuck. In emischer Sicht sind Perlenarbeiten in erster Linie keine Ware, es besteht aber ein zunehmendes Bewusstsein dafür, dass bei Bedarf Schmuck gegen Geld verkauft werden kann. Eine Vorstellung über den Wert auf dem Markt in Arusha oder aber auch nur über den Wiederbeschaffungswert besteht im dörflichen Kontext nicht. Im Allgemeinen wissen Maasaifrauen nicht, wie viele Perlen in einem Objekt verarbeitet sind, sie sind also auch nicht in der Lage, die Herstellungskosten zu ermitteln. Es fehlen ihnen i.d.R. auch die mathematischen Grundkenntnisse, um Kosten und Preise zu berechnen. Es ist durchaus möglich, dass selbst viele Händler ihre Preise nicht wirklich kalkulieren. Interessant ist daher zunächst auch nicht so sehr die mathematische Kalkulation, sondern ob eine allgemeine Gewinnerzielungsabsicht vorliegt. Den Maasaifrauen im lokalen Kontext fehlt diese; es ist nicht relevant für sie, ob sie einen rechnerischen Verlust machen.

Erst der sich in der zweiten Hälfte des 20. Jh. herausbildende Curio- und Souvenirhandel bietet die Möglichkeit, Perlenarbeiten zu verkaufen. Dieser Wandel setzt in den 1960er Jahren ein und wird erst ab den späten 1980ern für Nordtansania wirklich bedeutsam. Als Resultat dieses Wandels ist heute auch in entlegenen ländlichen Gebieten das Wissen vorhanden, dass sich prinzipiell Perlenschmuck zu Geld machen lässt. Frauen, die näher an der Stadt wohnen, finden eher Zugang zu den Märkten. Sie treffen häufiger auf Händler, die Perlenarbeiten nachfragen. Dass Frauen selbst in die Stadt kommen und ihre Perlenarbeiten an die Souvenirläden verkaufen, habe ich nicht beobachten können, es ist immer ein Händler zwischengeschaltet.¹⁷⁷

Auch die Wahrscheinlichkeit, einmal direkt an einen Weißen verkaufen zu können, ist in Stadtnähe größer. Trotzdem sind auch in der Stadt Perlenarbeiten im Alltag keine Ware. Der Großteil der maasprachigen Bevölkerung Arushas lebt in Verhältnissen, die ländlich geprägt sind. Entsprechend ist es auch hier unüblich, Perlenarbeiten zu verkaufen. Keine der von mir befragten Frauen, mit Ausnahme der Souvenirhändlerinnen,

¹⁷⁷ Dies gilt generell für die tansanischen Maasaifrauen. Es gibt jedoch einige Frauen aus Kenia und unter diesen auch Maasai, die Perlenarbeiten an Souvenirläden in Nordtansania verkaufen. Vgl. dazu auch den Abschnitt über den *Maasai-Market* in Nairobi (S. 176ff.)

hatte eine größere Anzahl von Perlenarbeiten in ihrem Leben verkauft. Dass aber einzelne Stücke verkauft wurden, ist nicht selten. Der alltägliche Umgang mit Perlenarbeiten als Objekte, die keine Ware sind, wird im urbanen Kontext zunehmend ergänzt durch das Wissen um die prinzipielle Möglichkeit, sie zur Ware zu machen, d.h. sie zu verkaufen.

Wie kommt der Preis zwischen einer Maasaifrau, die ihren Schmuck verkaufen will, und ihrem Abnehmer zustande? Ich war verschiedene Male zugegen, wenn Maasaifrauen Schmuck Händlern oder Touristen anboten. Stets nannte die Frau einen Preis und überließ die Preisfestlegung nicht etwa bloß dem Interessenten. Doch wie kann sie, ohne kalkulieren zu können, einen Preis finden? Sie geht von der Höhe des Preises in Relation zu ihrer Alltagserfahrung aus. Im Alltag haben Maasaifrauen es aber fast ausschließlich mit kleineren Geldbeträgen von einigen hundert TSh zu tun. Ihre Strategie besteht darin, entweder die Summe für ein Perlenobjekt zu fordern, die sie gerade für eine andere Ausgabe wie den Kauf von Stoffen oder eine Arztrechnung benötigen, oder aber sie setzen den Preis relativ willkürlich möglichst hoch an. Sie wissen nur, dass ein großes *esos* viel wert ist. Da aber sowohl 5.000 als auch 15.000 TSh für sie Summen sind, die nicht mit alltäglicher Erfahrung verknüpfbar sind, fällt es ihnen schwer, mit einem Händler über Beträge in dieser Größenordnung zu verhandeln. So sind sie mit Preisen von 3.000 oder 4.000 TSh für *isosin* durchaus zufrieden. Für ein kleines *esos* mit zehn oder elf Ringen mag das als Wiederbeschaffungswert durchaus ausreichen, sind es aber nur zwei Reihen mehr, so kann der Materialwert um 1.000 TSh darüber liegen. Ohne auch nur ein vages Wissen um den Materialwert und ohne die für eine Kalkulation nötigen Kenntnisse spielt dies aber für die Frauen keine Rolle.

Zusammenfassend zeigen sich Perlenarbeiten im traditionellen Kontext also nicht als Waren. Sie werden für den eigenen Gebrauch oder unentgeltlich für Familienmitglieder oder Freunde hergestellt. Ware sind sie nur außerhalb des lokalen Kontextes der Maasai. Hier wird ihnen ein Geldwert zugeschrieben und sie werden austauschbar gegen andere Güter. Dass Nichtmaasai Perlenarbeiten gegen Geld oder andere Waren erwerben, ist keineswegs neu, ist aber bis zum Entstehen eines nennenswerten Souvenirmarktes in den späten 60er Jahren und dann wieder in den 1980ern eine Ausnahme. Im Zuge der Wandlungsprozesse der 1990er Jahren hat sich in der Region Arusha ein Markt für gebrauchten Perlenschmuck etablieren können. Und es bleibt abzuwarten, ob dieser Entwicklung auch in den entlegeneren Gebieten etwa des Simanjiro eine gezielte Produktion von Perlenschmuck folgen wird.

8.2.1.1 Diebe und Hehler als Agenten der Kommerzialisierung

Der Diebstahl von Perlenschmuck ist eine unschöne Begleiterscheinung dieser Kommerzialisierung. Erst dadurch, dass ein Markt für Perlenschmuck entstanden ist, ist es auch interessant geworden, Schmuck zu stehlen. In den letzten zehn bis 15 Jahren ist dies zu einem ernststen Problem geworden.

In Arusha konnte ich mehrfach beobachten, wie junge Männer *isosin* und seltener auch andere Objekte den Souvenirhändlerinnen oder den Händlern in der Gasse der Souvenirbuden anboten. Mit zwei dieser Händler oder Hehler führte ich Gespräche. Es wurde deutlich, dass sie zum ersten Mal versuchten, Perlenschmuck in der Stadt zu verkaufen. Sie wissen kaum Bescheid über das Geschäft mit Perlenschmuck in der Stadt. Das einzige, was sie wissen, ist, dass am Clock Tower die Ware Schmuck gehandelt wird. Die Männer stammen aus der Gegend um Monduli. Von dort sind sie mit dem Fahrrad nach Arusha gekommen. Hier haben sich *flycatcher* einem von ihnen angenommen. *Flycatcher* oder *viongozi*, Fremdenführer, werden in Arusha junge Männer genannt, die an den Busbahnhöfen oder eben auch am Clock Tower versuchen, Touristen ein Geschäft, sei es eine Safari oder den Kauf von Souvenirs, zu vermitteln. Für diesen Vermittlungsdienst erhoffen sie vom Ladeninhaber oder Touristen eine Provision. Der erste junge Mann ist direkt zu den Souvenirhändlerinnen gelangt, bei denen er zunächst kein Glück hat: Es ist *low season* und Regenzeit, die Umsätze sind gering; die Frauen haben wenig Bargeld und selbst an sehr günstigen Angeboten kaum Interesse. Dass etwas mit der Herkunft der Ware nicht stimmt, zeigt sich, als die Anbieter angeben, die Stücke seien aus ihrer Familie. Sie selbst sind nach Sprache und Anschein zu urteilen aber gar keine Maasai. Ihre Angaben über die Herkunft der Ware sind vage und widersprüchlich. Dass die fünf Sets *isosin* (jeweils *norkine*, ein kleines *esos*, und *enaikendikanda*, ein mittelgroßes) desjenigen, der mit dem *flycatcher* unterwegs ist, aus zweifelhafter Quelle stammen, wird endgültig klar, als er auf meine Fragen nach der Herkunft sehr verlegen und ausweichend reagiert. Die *isosin* stammen nach Muster und Farben aus der Gegend um Monduli. Dort ist das Wissen um den Marktwert von Perlenschmuck als Souvenir jedoch schon recht verbreitet, denn Arusha und der MESSERANI-SNAKE-PARK sind nicht weit. Die beiden Männer haben aber keine Vorstellung, was Perlenarbeiten in der Stadt einbringen können oder gar, welcher Materialwert in den Objekten steckt. Sie wollen einfach schnelles Geld machen und fordern Summen, die für beide vermutlich jenseits eines normalen Monatseinkommens liegen.¹⁷⁸ Weder sind sie professionelle

¹⁷⁸ Die beiden fordern für alle *isosin* zusammen 18.000 TSh. Die Verhandlungen führt der *flycatcher*, er wäre bereit, auch über diesen schon extrem niedrigen Preis noch zu verhandeln. Bei erfolgreichem Verkauf wird er eine Provision von zehn oder 20% erhalten. Für den

Diebe, noch professionelle Hehler. Der Diebstahl von Perlenschmuck ist eher ein Gelegenheitsdelikt. Die Nachfrage insgesamt ist auch (noch) nicht groß genug, als dass sich Diebstahl und Hehlerei im größeren Stil lohnen würden. Was im konkreten Fall mit der Hehlerware passiert ist, habe ich nicht in Erfahrung gebracht. Offensichtliche Hehlerware – und es war allen Frauen klar, dass es sich um solche handelte – kaufen die Frauen nicht, es wäre zu risikoreich für sie. Über einen der *wahuni* in der Nähe der Souvenirgasse findet aber auch solche Ware immer Abnehmer. Die Preise, die die jungen Hehler erzielen können sind in Relation zum ursprünglichen Marktwert der Perlen verschwindend gering.

Die Stücke, die von den beiden jungen Männern angeboten werden, sind ihrem Äußeren nach sehr wahrscheinlich aus der Gegend um Monduli. Das würde auch insofern Sinn machen, als gerade diese Gegend als eine der wichtigsten Bezugsquellen für gestohlenen Perlenschmuck gilt. Fragt man sich, wie es kommt, dass gerade hier der Diebstahl von Schmuck so verbreitet ist, stößt man auf tiefgreifende lokale Konflikte. Frauen aus den Mondulibergen beklagen, dass sie auf ihren Wanderungen nicht mehr vor Überfällen durch junge Männer sicher sind. Selbst in den *enkang* ist der Schmuck nicht mehr sicher. Noch vor 20 Jahren hing in jeder Hütte der Schmuck ihrer Besitzerin an der Wand. Die *isosin* wurden über einen Holzstift oder Haken unterhalb der Decke aufgehängt. Andere kleinere Schmuckstücke wurden in einer Ledertasche (*olbene*) an einem Pfosten aufbewahrt. Heute sieht man immer seltener Schmuck offen in den Hütten. Im Umkreis von Städten wie Arusha oder Monduli sind die Ledertaschen weitgehend durch Blechkisten ersetzt worden, in denen auch die *isosin* verstaut werden. Die Blechkisten können mit einem Vorhängeschloss gesichert werden. Die Ledertaschen werden heute bereitwillig veräußert, denn sie haben keine Funktion mehr – aber sogar die Kisten von immerhin 40 x 50 x 80 cm werden aus den *enkang* gestohlen.¹⁷⁹ In den letzten Jahren ist eine Situation entstanden, die deutlich von Spannungen geprägt ist. Noch in den 1980er Jahren, so berichten die Kisonkofrauen auf der *mnada* in Monduli, konnten sie immer und überall ihren Schmuck tragen, ohne Gefahr zu laufen beraubt zu werden. Erst Recht war die Aufbewahrung in der Hütte gefahrlos. Seit Anfang der 1990er hat sich die Situation verändert.

Eine erste Erklärung, dafür dass heute die meisten Frauen in und um Monduli ihren Schmuck in Blechkisten aufbewahren, liegt in der veränder-

jungen Mann aus Monduli selbst bleiben, wenn alles gut läuft, gerade einmal 15.000 TSh Die Perlen allein haben jedoch einen Wiederbeschaffungswert von ca. 40.000 bis 70.000 TSh Selbst wenn Maasaifrauen nicht genau wissen, was an Materialwert in ihren *isosin* steckt: dass ein Preis von 1.000 TSh, der Gegenwert von drei neuen Strängen Perlen, für ein *esos* viel zu wenig ist, weiß jede.

¹⁷⁹ Gespräch mit einer Maasai aus der Gegend um Duka Bovu in Arusha am 12.11.97.

ten Lebensweise. Viele *enkang* in den Monduli Bergen haben sich zu permanenten Gehöften entwickelt. Die Anschaffung eines größeren Möbels, wie es die Blechkisten sind, die auch die großen *isosin* aufnehmen, verbietet sich nun nicht mehr aufgrund der nomadischen Lebensweise. Doch diese Erklärung allein greift zu kurz. Die Kisten werden nicht als attraktives Möbel gesehen, weder ästhetisch noch als Statussymbol o.ä. wird ihnen ein besonderer Wert beigemessen. Es muss eine wirkliche Gefährdung vorliegen, damit derartige Sicherungsmaßnahmen ergriffen werden. Selbst Maasaifrauen, die noch weitgehend nomadisch leben, schaffen sich mehr und mehr diese Kisten an.

Die Metallbehälter sind Ausdruck weiter reichender Wandelungsprozesse. Da ist zum einen die grundsätzliche Entwicklung der Kommodifizierung von Glasperlenschmuck. Dass gebrauchter Glasperlenschmuck zur (Hehler-) Ware werden kann, ist eine rezente Entwicklung, die sich deutlich seit den 1980er Jahren verstärkt. Bis in die 1970er Jahre hinein hatte Glasperlenschmuck nur in seltenen Ausnahmefällen den Charakter einer Ware. Ende der 1990er Jahre ist den meisten Maasai bewusst, dass Perlenobjekte außerhalb ihrer Gemeinschaft einen z.T. erheblichen Geldwert haben. Die Kommodifizierung der Schmuckgegenstände bringt in ihrem Gefolge auch das Problem, dass Schmuck für Diebe attraktiv wird. Dies ist die Schattenseite einer Entwicklung in der Schmuck zum Souvenir oder Curio wird und damit einen Geldwert außerhalb der lokalen Gemeinschaft, in der er hergestellt wird, erhält. Auf lokaler Ebene war Perlenschmuck zuvor keine Ware, er wurde nicht für Geld gefertigt oder erworben. Immer war die Beziehung zwischen Produzentin und Träger eine persönliche: Es war die Freundin, die für ihren Freund Arm- und Fußbänder machte, oder die Mutter, die *isosin* für ihre Tochter fertigte. In vielen Fällen machen die Frauen auch Schmuck für sich selbst. Schmuck wurde, wenn er im Eigentum und/oder Besitz übertragen wurde, immer als Geschenk gegeben. Unrechtmäßige Aneignung und Besitzweitergabe würden unter diesen Voraussetzungen nur Sinn machen, wenn durch Distanz Anonymität geschaffen werden könnte, wenn also der oder die neue Besitzerin, ob gutgläubig oder nicht, nicht in Gefahr wäre, mit der alten Besitzerin in Kontakt zu kommen. So gesehen hätte es durchaus Sinn gemacht, wenn Perlenschmuck ebenso wie Rinder Ziel der bewaffneten Raubzüge der *ilmurran* gewesen wären. Doch die Kisonko- und Ilarus, die in der Vergangenheit oft Raubzüge gegen die benachbarten Parakuyo führten, waren an deren Schmuck nicht interessiert. *Ilmurran* schenken niemandem Schmuck, was also hätten sie mit dem Schmuck machen sollen? Ihn selbst tragen? Wohl kaum, die wichtige Zuschreibung als Geschenk von einer bestimmten Person hätte gefehlt, vor allem aber wäre es nicht der Schmuck der Kisonko gewesen. Schmuck ist Ausdruck lokaler Identität und Eigenständigkeit. Er

dient gerade zur Abgrenzung von benachbarten Gruppen. Den Schmuck einer dieser benachbarten Gruppen zu tragen wäre also gänzlich unmöglich. Schmuck eignete sich in der Vergangenheit also weder als Handelsware noch als Diebesgut.¹⁸⁰

Dass nicht zumindest die Perlen, aus denen der fremde Schmuck gefertigt waren, Begehrlichkeiten geweckt haben, kann ich nicht ausschließen. Aus zwei Gründen scheint aber auch das nicht sehr wahrscheinlich: Erstens ist es nicht üblich, einen Arbeitsvorrat an Perlen zu haben, es werden in kleinsten Mengen sukzessive immer nur die gerade benötigten Perlen gekauft. Zweitens hat jede Gruppe unterschiedliche Farb- und Formpräferenzen bei Glasperlen. Die Frauen sind bestrebt, Schmuck entsprechend der aktuellen Mode zu fertigen. Insoweit sind die Perlen aus einem alten Schmuckstück nur begrenzt brauchbar. In den allermeisten Fällen würde das geübte Auge selbst bei weißen Perlen erkennen, dass sie von den ansonsten lokal verarbeiteten abweichen. Eine alte Perlen hat nie den Glanz einer neuen. Eine Maasai wird also, wenn möglich, neue Perlen verarbeiten. Alte gebrauchte, gar gestohlene Perlen werden nur im äußersten Notfall ihre Wahl sein.

In den letzten Jahrzehnten hat sich ein einschneidender Wandel vollzogen: Zwar gibt es immer noch keinen Bedarf für gebrauchte oder gar gestohlene Perlen oder Schmuckstücke im lokalen Kontext der Maasai selbst. Doch ist ein solcher Bedarf innerhalb des Tourismusmarktes entstanden. Hier existiert ein aus Sicht der lokalen Kontexte der Maasai anonymer Markt für gebrauchte Perlenarbeiten. Wer immer gebrauchten Perlenschmuck nach Arusha bringt, ob Hehler oder Händler, kann hoffen, hier eine Absatzmöglichkeit für seine Waren zu finden, wobei die Distanz zwischen Beschaffungsmarkt und Absatzmarkt ausreichend groß ist, um Anonymität zwischen dem mittleren Händler (Hehler) und dem Abnehmer, aber vor allem zwischen Abnehmer und ursprünglicher Eigentümerin zu gewährleisten. So ist Arusha bereits weit genug von Monduli entfernt (auch kulturell) bzw. groß genug, dass eine kaum noch von der ursprünglichen Eigenerin überbrückbare Distanz entsteht. Es ist aber andererseits nah genug, dass die Distanz vom vermittelnden Händler überbrückt werden kann. Wobei Distanz auch hier wieder sowohl die rein räumliche Distanz meint wie auch die kulturelle. Denn nur in Arusha finden die maasprachigen Mittlerhändler in den Ilarusfrauen am Clock Tower Abnehmer, die sich in einer überbrückbaren Distanz befinden. Allein, die Ladenschwelle zu einem der indischen Curioläden zu übertreten, würden sich viele von ihnen kaum

¹⁸⁰ Zu den modischen Präferenzen und damit auch der Unterscheidung des Schmucks der Parakuyo s. S. 125.

trauen. Da viele kein Swahili geschweige denn Englisch sprechen, bleibt die sprachliche Distanz kaum überbrückbar.

Das Phänomen Diebstahl von Perlenschmuck ist auf verschiedene Prozesse des Wandels zurückzuführen. Erst im Zuge des vom Curio- und Souvenirhandel ausgehenden Wandels wird das Konzept des Perlenschmucks als Ware in die ländlichen Gebiete getragen. Ein zweiter, ganz anderer Prozess des Wandels findet ebenfalls hier seinen Ausdruck: Immer mehr Nichtmaasai leben in Maasaigebieten. Unter ihnen sind viele junge Männer als Landarbeiter, die bei Maasai leben und arbeiten. Sie wohnen in den *enkang*, gehören aber nicht zur Familie und ziehen i.d.R. auch nach einer Feldbausaison wieder fort. Diese und andere Entwicklungen führen dazu, dass die soziale Kontrolle in den ländlichen Gebieten z.T. erheblich schwieriger geworden ist.

Die Kommerzialisierung des Schmucks innerhalb des Touristenmarktes zeigt damit Auswirkungen bis in weit entlegene lokale Kontexte. Maaisaifrauen können sich nicht mehr ihres Schmuckes sicher sein, wenn sie zu Fußmärschen weitab vom eigenen *enkang* unterwegs sind. Dies beeinflusst, wann und in welchem Umfang Schmuck getragen wird. Zudem ist die Aufbewahrung von Schmuck ein Problem geworden, größere Sicherheitsvorkehrungen sind heute notwendig. Beide Faktoren schränken den Gebrauch von Perlenschmuck ein. Andererseits entsteht aber auch ein stärkeres Bewusstsein dafür, dass Perlenschmuck ein Wertgegenstand ist. Grundbedingung für eine derartige Entwicklung ist, dass es überhaupt einen Raum gibt, in dem Perlenschmuck zur Ware wird und einen Geldwert hat. Die potentielle Gefährdung des eigenen Besitzes macht den Eigentümern aber auch drastisch den Wert (auch und gerade den Geldwert) ihres Besitzes deutlich.

9 Souvenir- und Curiohändler – Perlenobjekte als globale Waren

Im vorangegangenen Teil wurde deutlich, dass Perlenschmuck zwar im traditionellen Kontext keine Ware ist, dass aber auch in entlegenen Gebieten eine von außen herangetragene Kommodifizierung zu beobachten ist. Dieser gebrauchte Perlenschmuck wird nachgefragt von einem stetig wachsenden Markt für Souvenirs und Curios, dessen größte Konzentration rund um die Stadt Arusha zu finden ist. Es gibt unterschiedlichste Formen dieses Handels und verschiedenste Akteursgruppen. Das reicht von Maasaifrauen, die den Schmuck, den sie selbst tragen, bei Gelegenheit am Straßenrand verkaufen, über solche, die dies professionell tun, also eine Art Wanderhandel betreiben, weiter bis hin zu großen Ladengeschäften, in der Dimension eines Kaufhauses. Neben diesen gebrauchten Perlenobjekten wird auch neuer Glasperlenschmuck gehandelt. Wer fertigt diese neuen Stücke? Sind es formal (Material und Gestalt) den gebrauchten vergleichbare Schmuckstücke? Wie werden neue und alte Objekte vermarktet? Lassen sich dabei strukturelle und inhaltliche Unterschiede feststellen? Dies sind Fragen, denen ich im Folgenden nachgehen werde. Geleitet werden meine Überlegungen dabei von der Annahme, dass Prozesse der Globalisierung ganz spezifische Waren innerhalb dieses Handels hervorbringen. Diese sind ebenso wie die ursprüngliche einfache Glasperle globale Waren. Meine Hypothese lautet, dass globale Waren nicht durch Sinnzuschreibungen durch die Produzenten oder Händler zu solchen werden, sondern dadurch, dass sie kompatibel sind mit dem Bedarf einer globalen Nachfragegruppe, d.h. eine Ware trifft aufgrund ihrer formalen Eigenschaften ein Bedürfnis und es kann zum Austausch kommen, ohne dass der Produzent oder der Händler die mit diesem Bedürfnis verknüpften Kontexte und qualitativen Zuschreibungen kennen muss. Eine gänzlich rudimentäre Verständigung zwischen Käufer und Anbieter reicht aus, um erfolgreich Austauschbeziehungen zu etablieren. Auf der anderen Seite stehen Waren, ich bezeichne sie im Folgenden als Curio, die nur ausgetauscht werden können, wenn sie mit den entsprechenden Qualitäten und Kontexten verknüpft werden.



Abb.28: Globale Ware Souvenir.

Einfach strukturierte Sinnzuschreibungen der Souvenirs wie auch der Perlen prädestinieren diese als globale Ware. Curios dagegen zeichnen sich durch komplexe Sinnzuschreibungen aus. Die Kategorien werden einzig in den unterschiedlichen Sinnzuschreibung sichtbar und sind nicht den Objekten selbst immanent, d.h. ein Objekt, z.B. ein Paar Ohrringe, kann sowohl globale Ware wie auch Souvenir und Curio sein.

Die Grafik veranschaulicht das Kontinuum zwischen einer globalen Ware wie dem Souvenir, die genau wie Perlen, weitgehend offen sind für neue Sinnzuschreibungen und bei denen der Prozess der Sinnzuschreibung bzw. Aneignung relativ einfach strukturiert ist, hin zum komplexen Prozess der Sinnzuschreibung bei einem Curio. Eine Glasperle muss zwei Eigenschaften mitbringen, um universal als solche erkannt zu werden: Sie muss aus Glas sein und sie muss durch ein Loch zum Auffädeln geeignet sein. Komplexerer Sinnzuschreibungen bedarf es nicht. Das Herkunftsattribut „Jablonex“ etwa, das mit den Perlen durch Verkauf in den Plastiktüten dieser Firma im Kontext der Aneignung verknüpft wird, lässt sich auch durch einen simplen Materialtest ersetzen. Glasperlen sind rund und haben ein Loch; Jablonex Perlen sind rund, haben ein Loch und lassen sich schwerer als alle anderen Perlen zerbeißen. Material und Form sind die Hauptkonstituenten der Sinnzuschreibung einer Globalen Ware. Das ist beim Souvenir ganz ähnlich: Souvenirs dürfen nicht allzu groß sein und müssen vom Konsumenten im Kontext einer Reise angeeignet werden. Wie dies geschieht – ob das Objekt gefunden, geschenkt oder gekauft wird, ist unerheblich – und um welche Art Objekt es sich handelt ist unwichtig. Der am Strand gefundene Stein kann ebenso Souvenir sein, wie der Miniatur-Eiffelturm aus Plastik oder die Giraffe aus Ebenholz. Kennzeichnendes Merkmal ist, dass das Objekt auf simple Weise als Zeichen erkannt werden kann, das für eine Reise steht. Das Konzept des Curios markiert den entgegengesetzten Pol. Hier ist der Prozess der Aneignung zu erheblichen Teilen darauf ausgerichtet, das Objekt mit einem komplexen Sinngehalt zu verknüpfen. Zum Curio gehört immer auch eine Geschichte. Oft ist diese verbunden mit dem Konzept Authentizität. Die Mühen der Akteure im Curiohandel sind darauf gerichtet, komplexe Sinnzuschreibungen mit dem Objekt zu verknüpfen. Ganz ähnlich wie bei der Aneignung von Antiquitäten geht es um die Aneignung einer historischen Erzählung, die mit dem Objekt verbunden sein soll. Zentral ist die Glaubwürdigkeit der Erzählung.

9.1 Souvenirhandel und kommerzielle Produktion von Perlenarbeiten

Die Herstellung von Perlenobjekten für den Markt ist ebenso wie im traditionellen Kontext reine Frauenarbeit. In der Regel sind es Frauen, die als Souvenirhändlerinnen tätig sind, die selbst neue Ware fertigen. Frauen, die nur für den Verkauf produzieren, ohne selbst Handel zu betreiben, sind vor allem in entwicklungshilfeorientierten Projekten zu finden. In der Region Arusha spielt die gewerbsmäßige Herstellung von Perlenarbeiten noch eine relativ geringe Rolle. Ein großer Teil einfacherer Souvenirs wird aus Kenia importiert. Dort konkurrieren seit den 1970er Jahren Gruppen von Maasai, Kamba und Kikuyufrauen um die Marktdominanz.¹⁸¹

Die Produzentinnen in Tansania haben zahlreiche Schwierigkeiten zu bewältigen: Sowohl Produktion als auch Handel mit Perlenarbeiten sind sehr kapitalintensive Unternehmungen. In der Regel haben Maasaifrauen Schwierigkeiten, für eine stetige Produktion ausreichend Kapital vorrätig zu halten. Eine Frau allein kann dies kaum bewerkstelligen. Das Rohmaterial Glasperlen ist an sich schon sehr teuer. Im Vergleich zu Frauen, die in Nairobi direkt kaufen können, müssen Frauen aus der Region Arusha mindestens 30% höhere Kosten für die Beschaffung des Rohmaterials Glasperlen aufwenden. In Nairobi könnten sie direkt beim Importeur kaufen, so wie es die Großhändler tun, die Perlen nach Tansania bringen. Als weiteres Problem erweist sich in Tansania der im Vergleich mit Kenia noch wenig differenziert entwickelte Markt für Glasperlensouvenirs. Auch scheint die direkte Konkurrenz zu gebrauchten Produkten, die unter Materialwert angeboten werden, ein spezifisch tansanisches Phänomen zu sein.

Der Souvenirmarkt mit Perlenobjekten in Tansania orientiert sich weitgehend an dem in Kenia. Dieser ist älter, und auch in Volumen und Komplexität deutlich größer als der in Tansania. Das bedeutet einerseits, dass in Tansania kein eigenständiger Markt neu aufgebaut wurde, sondern dieser sich z.T. aus dem kenianischen entwickelte, von diesem weiter gespeist wird und in Konkurrenz zu diesem steht. Auf der anderen Seite machen sich aber auch Unterschiede bemerkbar. So ist der tansanische Tourismusmarkt, zu dem der Souvenirmarkt im weiteren Sinne gehört bzw.

¹⁸¹ Der sogenannte *Maasai Market* in Nairobi wurde bereits oben erwähnt (S.176). Er ist nicht nur Ort eines florierenden Handels mit Glasperlen, sondern auch Umschlagplatz für Souvenirgroß- und -einzelhändler. Seine Geschichte ist eng verknüpft mit dem ersten großen ostafrikanischen Souvenir- und Curiogeschäft AFRICAN HERITAGE, entstand er doch in den 1970ern aus den vor AFRICAN HERITAGE wartenden Lieferantinnen von Souvenirs. Seine Geschichte ist geprägt von interner Konkurrenz zwischen Maasai und Kikuyufrauen, sowie dem externen Konflikt mit den Behörden, die wiederholt den Markt verlegten oder gar versuchten, ihn gänzlich aufzulösen.

von dem er abhängt, eher auf ein exklusives, hochpreisiges Marktsegment ausgerichtet. Gerade die touristische Massenware der Souvenirs wie Schlüsselanhänger und Armbänder stammen aus Kenia. Die tansanischen Produzentinnen sind dagegen kaum mit der Herstellung einfacher Souvenirs vertraut. Die auf dem Markt erhältlichen importierten Formen sind z.T. in Techniken gefertigt, die nicht den von Maasai verwendeten entsprechen.

In der Produktion von Souvenirs gelten ganz andere Anforderungen an die Qualität der Perlen, denen in der Regel auch japanische oder indische Perlen genügen. Diese sind in Nairobi zu einem Drittel des Preises tschechischer Perlen zu bekommen. In Arusha sind diese billigen Perlen erst in jüngster Zeit erhältlich und ihre Beschaffung ist mitunter immer noch schwierig, da sich noch keine festen Versorgungsstrukturen etabliert haben. Erst Ende der 1990er war ein Marktvolumen für billige Perlen erreicht, das das Entstehen fester Marktstrukturen ermöglichte. Es ist zu vermuten, dass Händler wie Andrew (S.149ff.) bald regelmäßig nach Arusha kommen werden.

Die Konkurrenz unter den Anbietern von Souvenirperlenarbeiten ist in Kenia sehr groß, die Spannen sind relativ gering und es wird ständig nach neuen Absatzmärkten gesucht. Gerade in Krisenzeiten wie etwa während der Unruhen vor den Wahlen 1997, als der Tourismus drastische Rückgänge hinnehmen muss, versuchen einzelne Händler aus Kenia, nach Tansania auszuweichen. Unter dem Druck der heimatlichen Krise sind sie in Tansania bereit, Geschäfte zu Konditionen zu tätigen, die bestenfalls kostendeckend sind, eine für ihre tansanische Konkurrenz ruinöse Situation. So konnten z.B. Souvenirhändlerinnen in Arusha 1998 von kenianischen Händlerinnen einfache Perlensouvenirs wie Schlüsselanhänger zu Preisen einkaufen, die unterhalb der Materialkosten bei Produktion in Arusha liegen.

Trotz der Konkurrenz aus Kenia gibt es auch in der Region Arusha eine eigenständige Produktion von Perlenarbeiten für den Souvenirhandel. Die wichtigste Gruppe ist die der Souvenirhändlerinnen im Zentrum Arusha, die ich später noch ausführlicher vorstellen werde. Daneben gibt es noch weitere kleinere Gruppen und Individuen, aber auch immer wieder größere Projekte. Diese sind fast immer von außen bzw. durch Fremde initiiert und sind unter Schlagworten wie *income generating projects* etc. im weiteren Sinn der Entwicklungszusammenarbeit zuzuordnen. Ich will kurz zwei dieser Projekte vorstellen. Eines war zur Zeit meiner Forschung noch im Aufbau begriffen und gerade einmal ein Jahr alt. Das Zweite war im gleichen Zeitraum, nach nur kurzem Bestehen, gescheitert. Beide Projekte weisen starke strukturelle Gemeinsamkeiten auf und können exemplarisch stehen für viele andere vergleichbare Projekte in der Region Arusha. Gutmeinende Fremde, seien es Missionare, Entwicklungshelfer oder andere, greifen in erstaunlich kurzer Abfolge, sogar parallel, immer wieder den

gleichen Gedanken auf. Zum einen beobachten sie, dass es für Maasaifrauen schwer ist, ein eigenes Einkommen zu erzielen und so eine gewisse ökonomische Unabhängigkeit zu erlangen. Weiter ist für einen Fremden eines der augenfälligsten produktiven Potentiale dieser Frauen die Herstellung von Perlenschmuck. Aus der Sicht des Fremden produzieren die Frauen, indem sie Perlenschmuck fertigen, eine Ware. In emischer Sicht hat dieser Schmuck zwar primär keinen Warencharakter, der Außenstehende kennt vergleichbare Perlenarbeiten aber als Souvenir und Ware. So entsteht in immer wieder neuen Varianten und Auflagen die Idee eines (Hilfs-)Projektes nach folgendem Muster: Es werden Gruppen der Maasaifrauen, meist nach genossenschaftlichen Modellen, initiiert. Sie erhalten eine finanzielle Grundausstattung, damit sie sich die Materialien kaufen können, sowie einen gemeinschaftlichen Raum (Haus, Hütten) zur Arbeit. Ein Weg zur Vermarktung wird geschaffen, oft ein kleiner Shop oder die Vermarktung wird über bestehende (karitative) Strukturen organisiert. Alle Modelle nach diesem Muster klingen zunächst einfach und überzeugend, jedoch alle scheitern.

Mitte der 1990er entsteht innerhalb eines Projekts mit primär landwirtschaftlicher Orientierung mit Sitz in Monduli die Idee, für die Maasaifrauen in der ländlichen Umgebung ein Projekt zu initiieren, das den Frauen langfristig ein eigenes Einkommen schafft. Drei engagierte Frauen aus Monduli Juu sind schnell gefunden, mit deren Hilfe eine Gruppe aufgebaut wird. Sie umfasst bald 50 Frauen. 1996 ist auch unweit der Schule in Monduli Juu ein eigenes kleines Haus aus Beton errichtet. Die Frauen erhalten eine Grundausstattung an Glasperlen und anderen Materialien. Die Gruppe ist als Produktions- und Vermarktungsgenossenschaft organisiert. Ein Mitarbeiter aus der Zentrale in Monduli kauft die Glasperlen in Nairobi bei USHANGA. Die Frauen sollen auf dem Grundstück der Kooperative in Monduli Juu gemeinsam arbeiten. Die Waren werden in einem kleinen Verkaufsraum in Monduli und über einen Souvenirshop in Arusha vertrieben.

Ende 1997 finden sich im Verkaufsraum in Monduli nur noch ein paar perlenbestickte Gürtel und andere Objekte. Die Preise der Ware liegen auch hier in Monduli, wo man eigentlich Großhandelspreise erwarten sollte, auf einem recht hohen Niveau. In Monduli Juu treffe ich auf verschlossene Tore und eine verwaiste Arbeitshütte. Was war geschehen? Eine der ehemals führenden Frauen aus der Gruppe berichtet, dass der Anfang schwer gewesen sei: Die Beschaffung des Nachschubs an Perlen läuft anfangs nur stockend und auch der Absatz ist ausgesprochen schleppend. Einige Frauen verlassen die Gruppe. Doch mit der Zeit bessert sich langsam die Situation. Die Lage bleibt angespannt und man arbeitet bestenfalls kostendeckend. Dann kommt Mitte 1997 das überraschende Aus. Ein junger Mann, Ver-

wandter einer der Initiatorinnen, ist in die Hütte eingebrochen und hat die gemeinschaftliche Kasse entwendet. Wäre das Projekt bereits besser etabliert gewesen, so hätte es sich von einem solchen Rückschlag noch einmal erholen können. Obwohl man weiß, wer es war, scheint niemand daran zu glauben, dass der Schaden wieder gut gemacht wird. Offensichtlich fehlt die Unterstützung durch die Männer, die in der Gemeinschaft das Sagen haben. Und auch auf Seiten der Frauen ist das Interesse nicht groß genug, um trotz der Widerstände weiter zu arbeiten, so dass niemand in Monduli Juu mit einem Fortbestehen des Projektes rechnet.

Das zweite Beispiel ist eine Gruppe von Maasai Frauen, die am MESSERANI SNAKE PARK Perlensouvenirs fertigen und verkaufen. Neben dem Parkplatz zur Schlangenfarm stehen in zwei Reihen zehn kleine einräumige Hütten. Der Baustil der einfachen runden, grasgedeckten Hütten lässt sich als neotraditionell beschreiben. Teilweise befinden sie sich noch im Bau. Die anderen sind verschlossen. Die Hütten sollen Arbeitsplatz und Verkaufsstelle für die im Perlenprojekt beschäftigten Frauen sein. Doch an regenfreien Tagen ziehen die Frauen es vor, in kleinen Gruppen in der Nähe der Hütten zu sitzen. Auf zwei einfachen Holzgestellen stellen sie ihre Perlenarbeiten zur Schau. An manchen Tagen sind bis zu 20 Frauen anwesend, an anderen gerade einmal drei. Naishourua Leseenga, die Leiterin der Gruppe, eine Frau von etwa 30 Jahren, ist fast jeden Tag da. Insgesamt hat die Gruppe 60 Mitglieder. Bei ihrer Gründung im Februar 1997 waren es noch 100. Als Startkapital erhielten sie ein Darlehen vom African Development Fund, von dem sie vier kleine Kisten voll Glasperlen kaufen konnten. Weitere Kredite stammen vom lokalen Parlamentsabgeordneten und einem Geschäftsmann. Verwaltet wird das Kreditprogramm von Berry Bale, dem Betreiber des Parks. Nach seiner Aussage soll jede Frau insgesamt 1.000 US\$ erhalten, die er aber nur nach und nach auszahlen will.

Auch dieses Projekt geht auf eine Initiative von außen zurück. Der aus Südafrika stammende Betreiber der Schlangenfarm erdachte dieses *income generating project* für Maasai Frauen. Die Hütten, so der Plan des umtriebigen ehemaligen Großwildjägers und Söldners, sollen den Eingang zu einem zukünftigen Wildpark flankieren und mit ihrem Angebot seinen Park attraktiver machen.

Naishourua fährt selbst nach Nairobi, um dort Perlen für die Gruppe zu kaufen. Die Frauen berichten, dass man sich weigert, ihnen bei dem großen Händler in Nairobi Perlen zu verkaufen. Bei USHANGA selbst bestreitet man dagegen, irgendwelche Beschränkungen im Verkauf zu machen. Naishourua berichtet, dass sie jetzt auf dem Maasai Market kauft, wo die Perlen manchmal sogar günstiger als bei USHANGA seien. Berry plant, Perlen aus Südafrika zu importieren. Der SNAKE PARK ist Anlaufstation für die durch ganz Afrika tourenden Overlander, Lkws auf deren Ladenfläche Abenteuer-

touristen Afrika im Stile einer Expedition bereisen. Diese Overlander sollen, so Berrys Plan, nicht nur die wesentlich günstigeren Perlen aus Südafrika mitbringen, sondern auch Perlenschmuck der Zulu von dort. Die Formen, die die Maasaifrauen kennen, sind seiner Ansicht nach langweilig und er hofft, dass die Anschauung südafrikansicher Perlenarbeiten die Maasaifrauen dazu bewegt, Arbeiten zu fertigen, die in seinen Augen attraktiver sind. Als ich das letzte Mal mit den Frauen sprach, waren sie unzufrieden mit den Umsätzen, doch voller Hoffnung für die Zukunft. Mit rund 8.000 Übernachtungsgästen und 33.000 Besuchern der Schlangenfarm, bei steigender Tendenz, können sie zumindest mit einer guten Kundenfrequenz rechnen. Die Probleme der Perlenprojekten liegen aber auch weniger in der grundsätzlichen Nachfrage nach Souvenirs in Tansania. Die Nachfrage ist groß. Problematisch ist es neben den internen Problemen der Gruppen aber vor allem, eben diese Nachfrage zu treffen.

Man kann viele Fragen in Bezug auf die Projekte aufwerfen, wie z.B. wie sinnvoll es ist, Kredite von 1.000 US\$¹⁸² an Frauen zu geben, die in ihrem Alltag in Größenordnungen von einigen hundert TSh rechnen; oder wie sinnvoll grundsätzlich die paternalistisch geprägten Interventionen von außen sind. Wie andere Fragen mehr gehören diese in den Kontext einer Kritik am immer noch die Praxis dominierenden Entwicklungshilfegedanken. Ich will mich hier nur auf einige Überlegungen rund um das Thema Perlen und Perlenarbeiten konzentrieren: Bleiben wir zunächst bei dem Punkt, dass die Idee solcher Projekte von außen an die Frauen herangetragen wird. Ein grundlegender Fehler liegt darin, die Arbeit der Herstellung von Perlenobjekten im traditionellen Kontext gleich zu setzen mit der Arbeit, Souvenirs zu produzieren. Beide sind grundverschieden.

1. Die Frauen stellen im traditionellen Kontext keine Ware her.
2. Die Objekte des Souvenirmarktes sind andere als die im traditionellen Kontext gebrauchten. Letztere können zu Curios werden. Erstere wie z.B. Schlüsselanhänger sind oft in den lokalen Handlungskontexten gänzlich fremd.
3. Die Souvenirs sind oftmals in anderen Techniken gefertigt als die lokal gebräuchlichen.
4. Die Fertigung von Perlenarbeiten erfordert viel Geschick und handwerkliches Können. Nicht alle Frauen können Perlenarbeiten produzieren, die auch markttauglich sind, doch spielt die handwerkliche Qualifikation für die Teilnahme an den Projekten keine Rolle.
5. Es ist oftmals schwer für die Frauen, zwischen moralischen Verpflichtungen innerhalb der lokalen Gemeinschaft und gewerblicher Arbeit

¹⁸² 1.000 US\$ entsprechen 1997 etwa 620.000 TSh. Eine Frau verdient als Angestellte in Arusha etwa 20 bis 25.000 TSh im Monat (= 240. bis 300.000 TSh p.a.) und eine gut verdienende Lehrerin hat etwa 500.000 TSh im Jahr.

zu trennen. Wie z.B. soll sich eine Frau verhalten, die von ihrer Verwandten um Perlen aus ihrem gewerblichen Vorrat gebeten wird? Moralisch ist sie innerhalb der lokalen Handlungsorientierung verpflichtet diese ohne Bezahlung abzugeben. Wie kann sie durchsetzen, dass ihre gewerblichen Vorräte außerhalb dieser Verpflichtung stehen. Im Fall von Bargeld, das sie ansparen muss, um neue Perlenvorräte zu kaufen, gestaltet sich das womöglich sogar noch schwerer.

6. Es bedarf spezifischer Fertigkeiten in der gewerblichen Produktion von Perlensouvenirs, die so im lokalen alltäglichen Handeln nicht vorhanden sind. Allem voran ist hier die sehr schwierige Kalkulation in der Herstellung von Perlenarbeiten zu nennen.
7. Der Absatz ist weitaus schwieriger als vermutet. Die Konkurrenz im Souvenirmarkt ist extrem hart. Vor allem der Konkurrenz durch kenianische Mitbewerber sind tansanische Anbieter selten gewachsen. Es ist also extrem schwer, wirklich in den Souvenirmarkt zu kommen. Gelingt dies aber, so sind die Gewinnspannen sehr niedrig und können nur bei harter Kalkulation erzielt werden.
8. Der Absatz über karitative Strukturen kann nur geringe Mengen an Ware aufnehmen. Vor allem aber werden die Objekte hier nicht zum Souvenir. Es muss also eine andere Bedeutungszuschreibung erfolgen. Der Bogen der Möglichkeiten spannt sich hier zwischen Kunst und Spende mit symbolischem Anerkennungsobjekt. Die Glasperlen, wie sie in Ostafrika verwendet werden, sind aus westlicher Sicht aber meist billiger Tand. Die hohen Materialkosten werden nicht gesehen. Generell ist die Konnotation, die mit Perlenarbeiten verbunden wird, eher der von Kunst entgegengesetzt; d.h. dass z.B. das günstige Material Holz weit eher als Kunst, als etwas Wertvolles, gesehen wird, als die vom Material und auch von der Arbeit her komplexeren Perlenarbeiten.

Das Scheitern von *income generation bead projects* lässt sich verallgemeinert wie folgt skizzieren: Es soll eine Fertigkeit der Frauen aufgegriffen werden. Die Frauen fertigen aber keine Souvenirs, sondern Schmuck für sich und ihre Freunde. Sie machen also zunächst gar nicht das, was der Außenstehende zu erkennen meint. Jemand, der in Europa einen schönen Blumengarten pflegt und hegt, macht etwas gänzlich anderes als ein Landwirt. Beide arbeiten mit den gleichen Grundstoffen, hier Boden und Pflanzen, im Fall der Maasaifrauen Glasperlen, Leder etc. Die Produkte aber sind weitgehend unterschiedlich. So wie der Bauer weitgehend andere Früchte produziert als der Hobbygärtner, so schafft auch die Maasaifrau im traditionellen dörflichen Kontext gänzlich andere Perlenarbeiten, als diese auf dem Souvenirmarkt nachgefragt werden. Die Frauen müssen als Souvenirs neue Produkte in Techniken fertigen, die ihnen z.T. auch neu

sind. Vor allem aber haben sie vorher keine Waren produziert. Die Arbeit im Hobbygarten für den eigenen Bedarf bedingt ein gänzlich anderes Denken als dies die kommerzielle Landwirtschaft tut. Übertragen auf den Perlenschmuck heißt das, dass ebenso wie beim Hobbygärtner, die Qualität des Produkts vor allen anderen Kriterien steht. Bei professioneller Produktion muss Qualität mit anderen Faktoren abgewogen werden; oft wird man auf ein Optimum an Qualität zugunsten einer kostengünstigen Produktion verzichten. Da es sich um eine anspruchsvolle Tätigkeit handelt, sind nicht alle Frauen gleich qualifiziert. Bei den laufenden Projekten zeigt sich deutlich, dass einige wenige Frauen überaus erfolgreich sein können, während andere nicht einmal so weit kommen, verkaufsfähige Ware zu produzieren.

9.2 Westlich des Clock Tower – Arushas Zentrum des Souvenir- und Curiohandels

Die bereits weiter oben eingeführte Unterscheidung in Curio- und Souvenirhandel ist primär der Beobachtung geschuldet, dass es in Arusha zwei deutlich voneinander abgrenzbare Formen des Handels bzw. der Aneignung von Glasperlenobjekten gibt. Die Objekte, um die es geht, erfüllten in ihrem ersten Leben Funktionen als Schmuck, Kleidung oder Gebrauchsgegenstand im Haushalt wie z.B. die perlenverzierten *enkukuri* (Kalebasse), andere werden erst speziell für den Verkauf gefertigt, ohne vor ihrem Dasein als Souvenir oder Curio je etwas anderes gewesen zu sein.

Gerade an Perlenarbeiten wird deutlich, dass Souvenirhandel und Curiohandel klar voneinander abgegrenzt sind. Die Käufergruppen unterscheiden sich, Waren wie Händler gehören unterschiedlichen Gruppen an. Kaufen im Souvenirhandel eher Touristen, so sind es im Curiohandel eher ortsansässige residents¹⁸³ und Händler. Im Souvenirhandel besteht der überwiegende Teil des Warenangebots aus kleineren Objekten, große wie *ilkilani* (Röcke) werden sogar manchmal zerschnitten und in kleine Objekte umgearbeitet. Im Curiohandel spielen auch große Objekte eine Rolle. Perlenarbeiten, vor allem die großen wie *ilkilani* und *isosin* sind am Gesamtumsatz der Geschäfte aber weniger stark beteiligt als es ihre Präsenz im Laden vermuten lässt. Exemplarisch für das Konzept Curiohandel steht Abdaiali's Curio Shop in der Maeda Street. Eindeutig auf den Souvenirhandel ausgerichtet sind die Gruppe maasprachiger Frauen in der gleichen Straße, umhergehende Kleinhändler und die Geschäfte der Souvenirbuden. Die verschiedenen

¹⁸³ *Residents* sind nichttansanische Fremde, die sich für einen längeren, doch befristeten Zeitraum hier aufhalten. Darunter fallen unter anderem Entwicklungshelfer, Missionare und UN-Mitarbeiter. *Resident* ist also keineswegs nur der weiße Europäer oder Amerikaner, sondern auch der indische UN-Mitarbeiter und der koreanische Missionar, die alle gemeinsam eine aus lokaler Sicht recht homogene Gruppe relativ finanzkräftiger Fremder bilden.

Formen des Handels unter einem Dach, doch klar voneinander getrennt, finden sich bei Cultural Heritage.

Der Clock Tower ist, wenn auch nicht räumlich, so doch in der Vorstellung der meisten Bewohner das Zentrum Arushas. Aber auch fast alle Touristen kennen das alte Zentrum Arushas von einem kurzen Bummel durch die dort ansässigen Läden. Versetzt man sich in die Lage eines gerade angekommenen Touristen, so bleiben während der drei bis vier Stunden Aufenthalt, nur zwei Möglichkeiten, die Stadt auf einem kurzen Fußmarsch zu erkunden: Die Dodoma Road hinauf und hinunter zu laufen, oder sich ein wenig in dem Viertel nordwestlich des Clock Towers zu bewegen. Um beides gründlich zu erkunden, sind zwei bis drei Stunden ausreichend. Da die Zahl der Geschäfte und Stände insgesamt recht überschaubar ist, sieht jeder auch nur einigermaßen interessierte Tourist auch in fast jedes Geschäft kurz hinein, so dass diese auch weitgehend auf lockende Werbung verzichten können.

Westlich des Clock Tower gelangt man auf eine kurze, kaum 300 m lange Straße, die Joel Maeda Street. Sie bildet gewissermaßen die Basis des Dreiecks des Souvenirhandels links vom Clock Tower. Entlang der Boma Road und der Goliondo Street finden sich ein paar weitere Geschäfte mit Batiken etc. Zwischen Goliondo und India Street liegt eine von Souvenirbuden gesäumte Gasse.

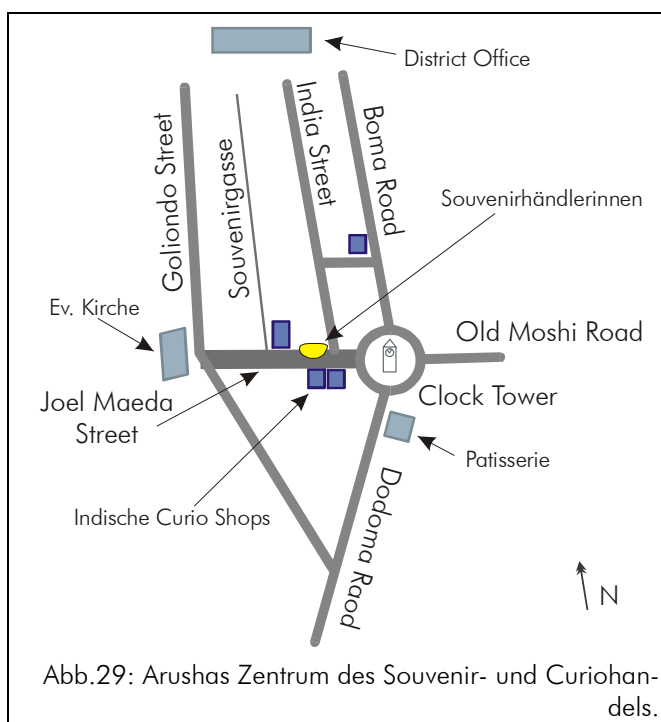


Abb.29: Arushas Zentrum des Souvenir- und Curiohandels.

Touristen finden in diesem Dreieck auf kleinem Raum ein sehr heterogenes Angebot an Souvenirs und Curios: Maasaifrauen, die selbst Perlenarbeiten fertigen und sie direkt verkaufen in der Joel Maeda Street, Händler mit Sperrholzbuden und recht einfachem Angebot in der Souvenirgasse, in der Joel Maeda Street und am Kreisverkehr *wamachinga*, die mit einer Handvoll Gegenständen potentielle Kunden verfolgen und ihre Ware anbieten sowie indische *Curio Shops* mit einem reichhaltigen Angebot an Souvenirs von der Postkarte über Schnitzereien und Perlenschmuck bis hin zu Edelsteinen in der Joel Maeda Street.

Mit ihren kaum 300 m Länge und einer Breite von gut 60 m wirkt die Joel Maeda Street wie ein Platz. Der Blickfang im Zentrum unter drei großen Bäumen ist eine Gruppe Maasaifrauen. Jeder kennt sie. Die Gruppe umfasst ca. 18 Frauen, von denen meist zwischen acht und 16 anwesend sind. Bei gutem Wetter sitzen



Abb.30: Souvenirhändlerinnen in Arusha.
(Foto: Vierke 2005)

sie zur Straße hin an den Bäumen. Ihre Waren, zu über 95 % Perlenarbeiten, haben sie vor sich ausgebreitet. Die *isosin*, an einen 20 cm hohen Randstein gelehnt, bilden den Abschluss und eine klare Trennung zum Raum der Straße. Hinter dem 10 m² großen Carre mit den drei Bäumen verläuft ein Bürgersteig, der zur India Street über drei Stufen ansteigt. Auf den überdachten Bürgersteig ziehen die Frauen sich bei Regen zurück. In der Regenzeit sind zwar ohnehin weniger Frauen anwesend, aber trotzdem wird es dann eng auf dem Bürgersteig, den sie sich mit den Betreibern von zwei Batikständen und den vorbeigehenden Passanten teilen müssen.

Im Gegensatz zu den Frauen mit ihren aufgestellten *isosin* fallen die *Curio Shops* nicht sehr auf. Das Geschäft des zweitgrößten Curiohändlers befindet sich 20 m links hinter dem Platz, an dem die Maasaifrauen sitzen. Es ist nach außen hin unscheinbar wie die anderen *Curio Shops* auch. Die Schaufenster sind klein und bescheiden eingerichtet. Einfache handgemalte Schilder weisen hin auf *Abdaiali „Curio“ Dealer* oder *Qutbi Art Gallery - Stockists & Dealers of: Oil Paintings, Batic, Makonde Carvings, Jewelleries & Gift Items*. Im Viertel um die Joel Maeda Street stehen Touristen keiner verwirrenden Vielfalt gegenüber, in der einzelne Geschäfte mit aufwendiger Werbung auf sich aufmerksam machen müssten. Es gibt gerade einmal fünf *Curio Shops* mittlerer Größe und einige kleinere. Die Werbung um Kunden findet nicht durch Präsentation nach außen, sondern im Geschäft statt: Das Warenangebot verlockt in seiner unübersichtlichen Vielfalt, das Geschick des Händlers entscheidet darüber, ob der Kunde länger verweilt und sogar kauft. Die indischen Curiohändler gehen auf ruhige, unaufdringliche Art vor. Die Geschäfte, mit Waren übervoll, laden zum Stöbern ein. Ganz anders ist dies, wenn man sich in die Souvenirgasse begibt: Hier sind die Auslagen in den einfachen Bretterbuden eher über-

sichtlich. Die zumeist jugendlichen Händler haben oft wenig Kapital für ein üppiges und vielfältiges Warenlager und versuchen angesichts der geballten Konkurrenz, die Kunden sehr offensiv anzugehen. Sie selbst sehen sich als *viongozi*, Fremdenführer, oder als *wachuuzi*, Händler, doch am Rand dieser Gruppe gibt es durchaus auch einige junge Männer, die von Passanten und Ladenbesitzern nicht ganz zu Unrecht als *wahuni*, Vagabunden, diffamiert werden.

9.2.1 Wachuuzi, viongozi na wahuni – Arushas Souvenirgasse

Die kleinen Händler der Souvenirgasse sind nicht nur als Vergleichsgruppe zu anderen Händlern wichtig, sie beeinflussen durch ihre Anwesenheit und ihr Handeln auch die Strategien der arrivierten Ladenbetreiber – nicht nur als Konkurrenz, sondern auch, weil diese sich in ihren Verkaufsstrategien direkt auf sie beziehen. Betrachtet man den typischen Weg, den Touristen in Arushas Zentrum nehmen, so zeigt sich, dass sie erst in Kontakt mit den *wachuuzi*, den *viongozi* oder gar *wahuni* kommen. Gelangen sie schließlich am Ende ihres Ausflugs zu einem der indischen Curioshops, dann wirkt die dortige zurückhaltende Verkaufsanbahnung um so einladender und vertrauenserweckender. Der Prozess des Verkaufs bzw. der Aneignung durch Touristen zeigt sich so nicht nur als eine Interaktion zwischen Händler und Konsument, sondern als komplexes Zusammenspiel verschiedener Akteure und Kontexte.

Von der Joel Maeda Street in Richtung auf den Platz vor dem Distrikt Office führt eine schmale unbefestigte Gasse von ca. 200m Länge. Sie ist nicht als Geschäftsstraße konzipiert und führt nur an den Hinterhöfen der Häuser der India und Goliondo Street entlang. Wären da nicht die vielen jungen Männer, ob *mchuuzi*, *kiongozi* oder *mhuni*, man könnte den Eingang zu dieser Gasse leicht übersehen. Es steht immer eine Gruppe von mehreren jungen Männern auf dem Bürgersteig gleich neben dem indischen *Curio Shop*. Ein vorbeikommender Tourist ist sofort von drei bis fünf jungen Männern umgeben, die versuchen, ihn lautstark und durchaus mit Körperkontakt zu den Geschäften zu führen. Die Läden sind einfache Sperrholzbudenden, deren Frontseite offen ist. Die Grundfläche beträgt zwischen vier und acht Quadratmetern. Die Einrichtung ist sehr einfach, sie besteht aus Lattenregalen, manchmal fehlen sogar diese. Die Buden sind recht neu. Die Ausstattung mit Ware gleicht sich bei den meisten der 46 Buden: Kleine und mittelgroße Holzfiguren bis 50 cm – größere Stücke sind selten – kleine Holzarbeiten wie etwa Löffel, Specksteinfiguren, einfacher Schmuck. Traditionelle Figuren und Perlen- oder Lederarbeiten finden sich nur in den größeren Buden. Einfache Perlenketten mit nur einer großen Glasperle auf einem Lederband hängen auf Nägeln an der Stirnseite fast einer jeden Bude.

Weiter im Mittelteil der Gasse geht es etwas ruhiger zu, aber ein ungestörtes Flanieren ist auch hier kaum möglich. Zum Nordende hin finden sich auch einige Buden, die sich an ein nicht-touristisches Publikum wenden: Unter anderem eine Friseurin, zwei Stände mit T-Shirts und zwei Getränkestände. Nach dem „*Spießbrutenlauf entlang der Souvenirbuden*“¹⁸⁴ findet sich der Tourist vor dem weiten Platz vor dem Distrikt Office. Zur Rechten beginnen die India und die Boma Street. Wendet man sich hier nach links, so gelangt man auf die Goliondo Street mit mehreren Einzelhandelsgeschäften, einigen Imbissen und Reisebüros und auch vier Souvenirshops. Diese vier Geschäfte haben ein weniger reichhaltiges Angebot als die in der Joel Maeda Street. Perlenarbeiten machen ca. zehn bis zwanzig Prozent der Ware aus. Ein Geschäft bietet neben wenigen Souvenirs überwiegend traditionelle Masken zu hohen Preisen an. Alle vier werden von Afrikanern geführt, wobei in zwei Fällen nicht die Eigentümer im Geschäft stehen, sondern Verkaufspersonal. Touristen haben auch hier die Möglichkeit, sich in Ruhe umzuschauen. Dort wo Angestellte und nicht die Eigentümer im Laden sind, erfolgt i.d.R. aber auch auf Anfrage keine Beratung.

Selbst ein Tourist, der sich viel Zeit nimmt, ist nach etwa einer halben Stunde durch die Souvenirgasse hindurch, die India oder Goliondo Road hinunter wieder auf dem Platz der Joel Maeda Street angelangt. Nun, wenn sie ein zweites Mal hier her kommen, schauen die meisten Reisenden auch ausgiebig in die Curioläden und betrachten intensiver die Auslagen der Souvenirhändlerinnen. Einen der Curioläden stelle ich später ausführlicher vor. Zunächst will ich aber den Blick auf die Gruppe von Souvenirhändlerinnen richten.

¹⁸⁴ Zitat einer Schweizer Touristin Januar 1998.

9.3 Souvenirhändlerinnen – die Ilarusfrauen am Clock Tower

Ich habe eine Vielzahl von Gesprächen mit den Souvenirhändlerinnen in der Nähe des Clock Tower geführt. Sie sind eine der wichtigsten Gruppen im Rahmen meiner Forschung. Die meisten von ihnen sind reine Souvenirhändlerinnen, die einen Teil ihrer Waren selbst fertigen. Nur die vier ältesten können auch als Curiohändlerinnen



Abb.31: Ngaiseri Paulos in der Joel Maeda Street.

(Foto Vierke, 1997)

bezeichnet werden, da sie auch größere Objekte fertigen sowie gebrauchte aufkaufen und weiterverkaufen. Mindestens eine von ihnen ist sogar als Großhändlerin für Curios tätig. Sie verkauft Curios an andere, zumeist indische Geschäfte oder überlässt sie als Kommissionsware. Nicht nur als Verkäuferinnen von Souvenirs, sondern auch als Abnehmerinnen von Rohware kommt diesen Frauen eine herausragende Rolle in Arushas Perlenhandel zu. Durch die eigene Produktion von Glasperlensouvenirs haben die Frauen einen großen Bedarf an Glasperlen und sind für die Zwischenhändler einer der wichtigsten Abnehmer in Arusha.

Im Gespräch auf Swahili nach ihrer *kabila* (Ethnie) befragt antworten die Frauen unterschiedlich, ganz überwiegend jedoch bezeichnen sie sich selbst als Maasai, seltener als Ilarus. Alle sprechen Maa.¹⁸⁵ Ihrem Selbstverständnis nach sind die meisten von ihnen eher Ilarus als Maasai. Die Grenzen sind fließend. Für alle von ihnen ist die Maasaikultur bestimmend für ihr Leben, ihre Söhne werden beschnitten, *olaji* strukturieren die Gemeinschaft. Die Frauen sind zwar z.T. auch untereinander verwandt, doch ist das nicht die Regel. Verwandtschaftliche Beziehungen spielen innerhalb der Gruppe keine wichtige Rolle. Alle Frauen stammen aus den nördlich des Stadtzentrums gelegenen Siedlungen. Sie leben in einem agrarisch geprägten Umfeld und betreiben in unterschiedlichem Maße auch Landwirtschaft. Einige der Frauen, vor allem die jüngeren, sind während der Hauptsaison im Gartenbau

¹⁸⁵ Umgangssprache unter ihnen ist Maa, aber alle sprechen auch fließend Swahili. Möglicherweise ist für einzelne gerade der Jüngeren in ihrem Alltag Swahili sogar bedeutender als Maa und sie denken in Swahili.

(vor der großen Regenzeit) für mehrere Wochen nicht zum Arbeiten in der Stadt. Andere helfen zumindest tageweise auf den Feldern mit. Alle Frauen sind verheiratet. Ihre Männer sind Bauern und keine Pastoralisten. Ihr Leben unterscheidet sich gravierend von dem pastoralistisch lebender Kisonko-Maasai, aber auch von dem der kleinen städtischen Schicht von Maasai. Geht es um die kulturelle Interpretation ihrer Waren, so sind sie stets bemüht, diese als authentische Objekte der Maasai nicht nur zu verkaufen, sondern auch zu gestalten. Mehr als einmal wurde ich Zeuge von heftigen Diskussionen zwischen den Souvenirhändlerinnen und anderen Frauen darüber, wie ein Schmuckstück richtig zu fertigen ist. Ein Argument der kritisierenden Frauen war immer wieder, dass Kisonko-Maasai etwas so nicht machen würden. Die Waren, die die Frauen fertigen, sind aus Sicht der Kisonko-Maasai keine echten Maasaiobjekte. Das ist zum einen dem Umstand geschuldet, dass die Frauen Ilarus sind, weit mehr aber dem, dass sie Souvenirs und keinen traditionellen Schmuck herstellen. Die MAASAI FRAUEN BEIM CLOCK TOWER sollen hier denn auch primär im Sinne einer Firma, eines Namens gesehen werden, unter dem eine Gruppe von Personen wirtschaftlich handelt und unter anderem das Image *Maasai* vermarktet.

Wer sind diese Souvenirhändlerinnen? Unter den MAASAI FRAUEN BEIM CLOCK TOWER im engeren Sinne verstehe ich die etablierte Gruppe mit ca. 18 Mitgliedern in der Maeda Street, so wie es auch die meisten Bürger Arushas verstehen würden. Insgesamt sind es gut 30 Frauen, die mehr oder weniger regelmäßig in der Nähe des Clock Tower Perlenarbeiten fertigen und zum Verkauf anbieten. Eine zweite, weniger kohärente Gruppe von sechs oder sieben Frauen hat ihren Platz vor dem Postamt am Clock Tower zwischen Boma und India Street. An manchen Tagen kann man sie dort den ganzen Tag über antreffen, meistes gehen sie jedoch mit ihrer Ware auf der Suche nach Kunden umher. Da sie kaum eigene Arbeiten fertigen, sind sie eher dazu in der Lage, sich auch in der Umgebung nach Kunden umzuschauen. Auch werden sie vor dem Gebäude von den Postbediensteten nur geduldet und haben eine weniger feste Position als die große Gruppe. Das Gebäude selbst dürfen sie nicht betreten. Ein paar Frauen, die zu keiner der beiden Gruppen gehören, gehen mit wenigen kleinen Objekten umher und versuchen, diese zu verkaufen.

Von der größeren Gruppe kann man auch als dem Zentrum sprechen, an dessen Peripherie sich die Frauen bewegen, die keinen Zugang zur Hauptgruppe gefunden haben. Einige der Frauen haben versucht, in die Hauptgruppe aufgenommen zu werden oder waren Mitglieder, die nach einem Streit die Gruppe verlassen haben. Während meiner Untersuchung versucht eine der Frauen der peripherien Gruppe zur Hauptgruppe zu wechseln, was ihr aber nur bedingt glückt. An manchen Tagen wird sie in der großen

Gruppe am Rand geduldet. Ist jedoch eine ihrer beiden Hauptwidersacherinnen anwesend, sieht man sie nur bei der Gruppe am Postamt. Kurze aber heftige Wortgefechte zwischen den Frauen der unterschiedlichen Gruppen sind zwar nicht häufig, kommen aber vor. Wortführend sind dabei auf der Seite der Hauptgruppe die drei ältesten Frauen. Die Frauen in den peripheren Gruppen haben eine wesentlich geringere Ausstattung an Waren und müssen sich mit einem schlechteren Platz begnügen. Den äußersten Rand bilden zwei alte Frauen, die nicht einmal genug Geld haben, um die Glasperlen für einfachste Ketten zu finanzieren. Sie versuchen, Armbänder und Ketten aus Samen und Rinde zu verkaufen. Haben sie keinen Erfolg beim Verkauf, so erbitten sie mit Worten und Gesten eine kleine Geldgabe. Sie bewegen sich auf der Grenze zwischen Händlerinnen und Bettlerinnen.

Neben dem Zentrum der Souvenirhändlerinnen am Clock Tower gibt es in und um Arusha nur wenige weitere Gruppen. Eine Gruppe von vier Frauen arbeitet im Hauptmarkt. Auch sie haben einzeln versucht, bei den Frauen am Clock Tower aufgenommen zu werden, was ebenso scheiterte wie der Versuch, eine eigene Gruppe zu formieren. Heute fertigen sie in geringem Umfang *emarinai* (perlenumwickelte Armbänder) und bestickte Gürtel. Ihr Hauptgeschäft ist aber der Verkauf von Tabak. Die Perlenarbeiten sind nur Nebenerwerb. Sonst finden sich keine weiteren Gruppen in Arusha. Auch auf den *minada* sind keine Frauen, die Perlenarbeiten anbieten, sieht man von ein oder zwei durchreisenden Händlerinnen ab, die versuchen, Armbänder zu verkaufen, die sie nicht in den großen Souvenirshops verkaufen konnten. Weitere kleinere Gruppen oder einzelne Frauen findet man an den etwas größeren Stopps auf dem Weg zu den Parks. In den Schaubomas im Ngorongoro Game Reserve spielt der Verkauf von Perlenarbeiten zwar eine Rolle, wesentlich wichtiger sind hier aber die Eintrittsgelder der Touristen. Der Perlenschmuckverkauf ist nur Teil einer Gesamtshow. Im Grenzort Namanga gibt es auf kenianischer Seite eine relativ fest strukturierte Gruppe von Maasaifrauen. Hinzu kommen kleinere Gruppen im tansanischen Ortsteil Namangas, in Longido, Usa River und die erwähnten Projekte in Monduli Juu und beim Meserani Snake Park.

9.3.1.1 Die Hauptgruppe in der Joel Maeda Street

Die Gruppe der Frauen am Clock Tower in der Joel Maeda Street ist die größte, älteste und erfolgreichste Gruppe von Frauen, die mit Perlenarbeiten handeln und Schmuckstücke fertigen. Sie hat weder eine Rechtsform, ein Statut, eine Sprecherin, eine gemeinsame Kasse oder gar ein gemeinsames Bankkonto (wie die Gruppe beim Snake Park).

Warum spreche ich dann überhaupt von einer Gruppe und nicht einfach von den Frauen am Clock Tower allgemein? Zunächst einmal, weil sie von außen als Gruppe wahrgenommen werden, sei es von Touristen oder den

Städtern. Zweitens besteht die Gruppe „der Maasaifrauen am Clock Tower“ im Kern mindestens schon seit den 80er Jahren. Die vier ältesten Frauen arbeiten schon seit Beginn der 70er Jahre zusammen.¹⁸⁶ Der wichtigste Grund ist aber, dass sie als Gruppe handeln: 1. Sie selbst bestimmen, wer dazu gehört und wer nicht. 2. Sie kaufen gemeinsam ein. 3. Sie verkaufen gemeinsam. 4. Sie sind eine sehr solidarische Gruppe, wenn es etwa um den Streit einer von ihnen mit einem Außenstehenden geht. 5. Auch in der Art, wie sie mir als Ethnologen begegneten, zeigt sich durchaus kollektives Handeln.

9.3.1.2 Peripherie der Gruppe am Clock Tower

Die Frauen in der Peripherie verdeutlichen ständig, dass es ein „Dinnen“ und ein „Draußen“ gibt. Die Peripherie hat verschiedene Abstufungsbereiche (einige Frauen auf der Rückseite der drei Bäume, die Gruppe am Postamt und die umhergehenden Frauen), das Zentrum jedoch ist klar abgrenzbar. Es ist der Bereich, in dem die vier ältesten Frauen arbeiten und verkaufen.

¹⁸⁶ Mama Reema hat Ende der 60er begonnen, Perlenarbeiten zu verkaufen. Spätestens Anfang der 70er begann sie im Zentrum der Stadt (also um den Clock Tower) ihre eigenen Arbeiten.

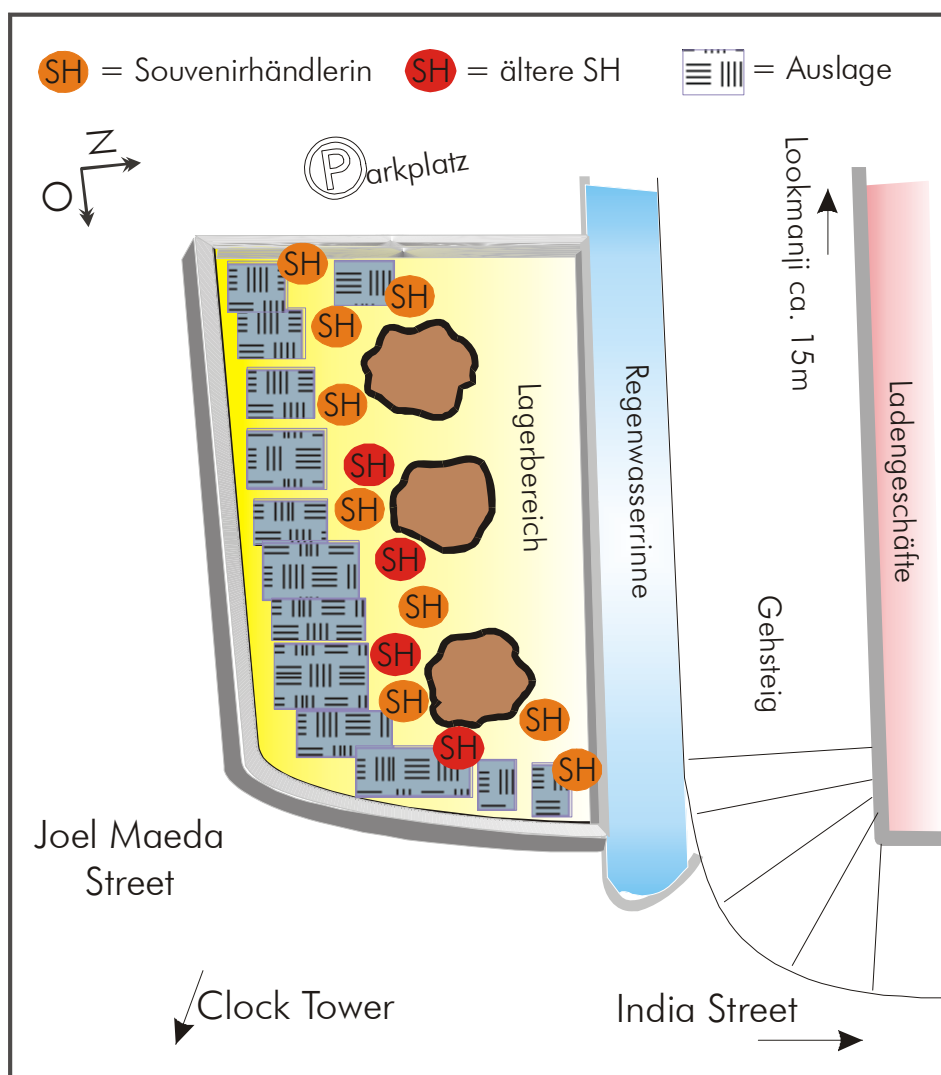


Abb.32: Lageplan der Souvenirkhändlerinnen in der Joel Maeda Street.

(Zeichnung U. Vierke 2000)

Dieser Bereich um die drei Bäume ist zur Straße hin durch einen hohen Bordstein und zum Bürgersteig durch eine kleine Abwasserrinne abgegrenzt. Am Bordstein werden die *isosin* aufgestellt. Auf dem Bordstein liegen Ohringe. Hinter dem Bordstein auf hellen Kunststoffsäcken sind Objekte wie Armbänder und Gürtel ausgebreitet. Dieser Bereich ist ca. einen Meter breit entsprechend der Breite der Unterlage, die aus Zucker- oder Maissäcken besteht. Anschließend sitzen vor oder zwischen den Bäumen die Frauen. Der Platz hat zwei Schauseiten zur Straße, eine Rückseite und eine Seite zum Parkplatz, die je nach Anzahl der Frauen zur Hälfte Schauseite oder gänzlich Sitzplatz ist. Auf der Rückseite der Bäume zum Bürgersteig befindet sich das Lager. Hier stehen die Körbe der Frauen, hier sitzen auch Personen, die einzelne Frauen begleiten und vorne keinen Platz finden. Hier sind die Händler, die Perlennachschub bringen. Und hier

hat an manchen Tagen auch eine Gruppe von Frauen, die Obst verkauft, einen oder zwei große Körbe mit Nachschub stehen. Die besten Plätze zwischen Bäumen an der kurzen und langen Schauseite sind immer von den gleichen Frauen besetzt (siehe Grafik). Dieser Bereich lässt sich in drei oder vier Felder unterteilen. Jedes Feld wird von einer der alten Frauen und den ein bis drei jüngeren Frauen besetzt, die jeweils mit ihr arbeiten.

Die Arbeit der Frauen besteht neben dem Verkauf vor allem in der Herstellung von Souvenirs aus Glasperlen. Diejenigen Frauen, die ausreichend Kapital haben, fertigen *isosin*. Die anderen stellen kleinere Objekte wie Armbänder oder Ohringe her. Der hohe Kapitalbedarf für größere Stücke resultiert hauptsächlich aus dem hohen Preis für Glasperlen, von denen mindestens vier Farben, i.d.R. aber fünf in jedem *esos* verarbeitet werden. Die kleinste Großhandelseinheit Perlen sind 500g, so dass eine Frau, will sie allein *isosin* produzieren, mindestens zwei Kilo Glasperlen für 40.000 TSh, dem Monatsgehalt einer Angestellten, anschaffen muss. Jede Frau hat neben einem mehr oder weniger großen Vorrat an Glasperlen noch ein Ahle (*oltido*), mit der sie Leder durchstechen kann, einen Vorrat an Draht, ein kleines Messer, um Leder zu schneiden. Zusätzlich haben viele Frauen noch eine Rasierklinge, mit der z.B. Kanten nachgeschnitten werden, und seltener Nähnadeln aus Metall. Diese dienen aber nicht zum Auffädeln der Perlen, das geschieht direkt mit dem Faden oder Draht aus einem Plastikteller heraus, sondern nur um Stücke zu vernähen bzw. den Strang mit angefädelten Perlen auf einem Stoff oder Lederstück anzuheften.¹⁸⁷

In den inneren Bereich, dort wo die Frauen arbeiten, werden nur selten Personen von außen hinein gelassen. Hier sieht man immer die gleichen Gesichter. Keine der Frauen aus der Peripherie könnte sich innerhalb dieses Bereichs niederlassen. Kunden stehen vor den *isosin* und der Auslage wie vor einer Ladentheke. Erst im Nachhinein wurde mir die Bedeutung dieser Grenze auch für meine Arbeit bewusst. Das Überschreiten und der Eintritt in den inneren Bereich markieren Vertrautheit. Erst als ich Mama Nasieku recht gut kenne, bietet sie mir an, mich neben sie an den Baum zu setzen.

¹⁸⁷ „Stringing (arukisho) means the linear arrangement of beads or other elements on a thread, string, cord or thin strip of skin. The verb aruk also refers to a line of cattle or the appearance of a herd of animals strung out on an open plain. Stringing of beads is done by passing the stiff fine spun point of sinew thread (empito) through each bead. This method is in many ways superior to the use of a steel eyed needle because it does not require doubling the thread thus limiting the possible size of the hole through the bead or the thickness of the needle. Thicker threads can thus be used for stringing and therefore can fill the bead instead of leaving the beads somewhat loose to move around. This results in a stiffer, more stationary strand of beads. [...] When long strands of a single color are needed and when full strands of the color are available, the discharging thread is tied to the receiving thread which is then either partially or completely doubled and the full line of beads is pushed onto the receiving thread.” (Klumpp 1987: 36).

Zuvor habe ich bei Gesprächen auf dem Bordstein gesessen. Später besteht sie darauf, dass ich innen Platz nehme und nicht vor der Auslage. Händler, die zum ersten Mal oder selten kommen, reichen ihre Waren über die Auslage hinweg und warten stehend. Nur einige wenige Händler, wie Meliyo hocken oder setzen sich auf der Rückseite der Bäume nieder, um die Pakete mit neuen Perlen oder Stränge mit gebrauchten Perlen zu verteilen. Ganz selten einmal sind Verwandte da, die selbst nicht mitarbeiten. Meist waren es Töchter der Frauen, manchmal auch mit eigenen Kindern oder die kleinen Enkelkinder allein. Kinder zwischen zwei und 14 Jahren habe ich nie gesehen. Die Verwandten saßen direkt bei den Frauen. Einige wenige Male habe ich hier auch Söhne der älteren Frauen getroffen. Sie saßen nie direkt zwischen den Frauen, sondern am Rande.

Mama Nasieku ist eine resolute Frau um die 60 aus Seki, einem Vorort Arushas. Sie ist wie die meisten Frauen der Hauptgruppe eine Mollél. Doch bedeutet die Zugehörigkeit zu einem Clan nicht viel für die Ilarus. Die Frauen sagen, dass zwar einige von ihnen miteinander verwandt seien, dass aber Verwandtschaft im Grunde nichts mit der Zugehörigkeit zur Gruppe zu tun hat. Mama Nasieku hat keine direkten Verwandten in der Gruppe, doch manchmal kommt eine ihrer älteren Töchter mit und hilft ihr bei der Arbeit. Sie geht fast jeden Morgen die drei Kilometer zu Fuß hinunter in die Stadt, um dort mit der Frauengruppe zu arbeiten. Von allen Frauen ist sie aber auch mit Abstand die Umtriebigste, was anderweitige Handelsgeschäfte mit Perlen und Schmuck angeht. So kommt es, dass sie an manchen Tagen zwei oder drei Mal ihren Platz verlässt und in anderen Geschäften unterwegs ist. Sie kauft und verkauft Perlen in Arusha, fährt aber nicht selbst nach Nairobi. Vor allem aber handelt sie mit Curios. Sie kauft Perlenschmuck von den Viehhändlern, die vom Land kommen, und versorgt damit mehrere Läden in Arusha, darunter auch das größte Geschäft CULTURAL HERITAGE. In der Gruppe der Joel Maeda Street arbeitet Mama Nasieku mit zwei jüngeren Frauen zusammen, die mit ihr am südlichen Ende der Gruppe sitzen. Ist Mama Nasieku unterwegs, dann bieten die beiden ihre Waren mit an. Das machen sie aber nur, wenn Mama Nasieku ihre Waren morgens selbst gebracht und aufgebaut hat. Kommt eine Frau an einem Tag gar nicht, dann ist es auch nicht üblich, dass andere deren Waren mitbringen und anbieten. Gerade die jüngeren Frauen müssen in der Feldbausaison am Anfang des Jahres viel auf den Feldern ihrer Haushalte mithelfen und können dann oft für Tage nicht in die Stadt kommen. Einzig die drei alten Frauen Mama Nasieku, Mama Nemollél und Ngaiseri Paulos sind so gut wie jeden Tag da.

Mama Nasieku hat das Handwerk der Perlenverarbeitung von ihrer Mutter und ihren Großmüttern gelernt. Ihre Mutter hat mit *ilterito* getanzt, d.h. als sie ein Mädchen war, waren *ilterito ilmurran* – also zwischen 1926 und

1948. Ihre Mutter, so erzählt sie, hat teilweise mit Perlen gearbeitet, die sie selbst als *ilnyangusi* (1942-1959) schon gar nicht mehr verwendet hat. *Ilnyangusi* hätten z.B. Tablettenperlen verwendet, die größer als die heutigen sind. Die *illandis*, zu denen Mama Nasieku Söhne gehören, verwenden, so sagt sie, nur noch die kleinen Tablettenperlen von 4mm Durchmesser und auch Rocailles der Größe 0 mit Goldeinzug sowie [transluzente](#) blaue und grüne Perlen. Zum Beleg fischt sie die entsprechenden Perlen aus ihrem Perlenvorrat in einem Plastikbeutel, den sie zwischen den Knien hält. Als Kind und junge Frau musste sie viel in der Landwirtschaft arbeiten, zur Schule ist sie nicht gegangen. Heute hat sie das Glück, dass sie ausreichend Geld mit den Perlenarbeiten verdient und ihr Mann, der Kaffee anbaut, sie unterstützt. Das ist keineswegs selbstverständlich. Die meisten Männer, so Mama Nasieku, hören auf, ihre Frau und Kinder zu unterstützen, wenn die Frau beginnt Geld zu verdienen.

„Das erste Stück, das ich für Geld verkauft habe, war ein Schmuckstück, das meins war. Ich habe es an einen indischen Händler in Arusha verkauft, als ich Geld brauchte. Und dann habe ich gemerkt, dass das gut läuft. Daraufhin habe ich angefangen, Schmuckstücke speziell für den Verkauf zu machen. Als ich eine junge Frau war, habe ich angefangen, zusammen mit vier anderen Frauen durch Arusha zu gehen und Schmuck zu verkaufen – nicht nur an Läden, sondern auch an Passanten. Später habe ich dann diesen festen Platz hier unter dem Baum gehabt. Ein Ladenbesitzer hat mit uns eine Übereinkunft getroffen, dass wir vor seinem Laden einen festen Platz haben. Dieser Ladenbesitzer war der Onkel von Saif [Saifuddin Khanbai, dem Betreiber von CULTURAL HERITAGE]. Anfangs hat es Probleme gegeben. Mein Mann hat mich geschlagen, wenn ich hierher kommen wollte. Aber ich habe gewartet, bis ich ihm drei Kinder geboren hatte und bin dann tagsüber immer in der Stadt gewesen. Das war nur möglich, weil meine Mutter mir geholfen hat und eins ihrer jüngeren Geschwister geschickt hat, um auf meine drei kleinen Kinder aufzupassen.“

(Mama Nasieku Mollé, Juni 1997)

Ihre Kinder sind heute erwachsen. Die beiden ältesten Söhne sind *illandis* und sehen bald dem Ende ihrer Zeit als *ilmurran* entgegen. Enkelkinder hat Mama Nasieku auch schon. Manchmal passt sie für ein paar Stunden auf die Babys auf während die Mütter in der Stadt unterwegs sind. Aber auch sonst kann sie sich selten über Langeweile beklagen. Jeden Tag kommen Händler, meist aus Kenia, und bieten kleine Souvenirs an. Auch ihre Arbeitsmaterialien bezieht sie von Händlern, die direkt zu ihr an den Stand kommen. Das sind die Vorteile der großen Gruppe. In den 1960er Jahren hat Mama Nasieku ihre Perlen noch in einem Ladengeschäft in Arusha, vermutlich bei Hassan Ali Esmail, gekauft. Heute haben die Frauen sogar einen jungen Mann, den sie mit Geld nach Nairobi schicken, um Perlen zu kaufen. Eine Frau fertigt für sie die Messer und Ahlen für die Lederbearbeitung und

bringt regelmäßig die benötigten Werkzeuge. In der Saison kommen laufend Touristen an dem Platz unter den drei Bäumen vorbei. Aber auch außerhalb der touristischen Klientel hat Mama Nasieku (mehr als die anderen Frauen) viele Kunden. Das reicht vom jungen Rastafari, der ein Armband in Auftrag gibt, über Maasai aus der lutherischen Diözese und anderen Ämtern bis hin zu den Weißen, die länger Zeit in Arusha sind und Arbeiten in Auftrag geben. Musikgruppen leihen sich für Auftritte die teuren *isosin*. Und junge Frauen verschiedener Ethnien suchen modischen Perlenschmuck, den sie meist bei den jüngeren Souvenirhändlerinnen finden.

Insgesamt ist es für den flüchtigen Beobachter ein ungeordnetes Kommen und Gehen in einem wenig strukturierten Raum. Nimmt man aber die Perspektive der Souvenirhändlerinnen wie Mama Nasieku ein, dann ergeben sich erstaunlich klare Raumstrukturen. Neben den Touristen bewegen sich hier jeden Tag eine Vielzahl von Menschen als Passanten oder weil sie hier arbeiten. Dies geschieht in bestimmten Bahnen. Die räumliche Gliederung sieht für jeden etwas anders aus, aber nicht jeder definiert den Raum jedes Mal neu. Unter vielen anderen ist es auch die Gruppe der Maasaifrauen, die selbst Raumstrukturen schafft und in gegebenen handelt:

So zeigt sich z.B. der Bereich unter den Bäumen, in dem die Frauen sich aufhalten, als deutlich abgegrenzter Raum mit einem Hauptarbeitsbereich, einem Randbereich für die Präsentation der Waren, einen Lagerbereich und dem Bürgersteig als Ausweichbereich, etwa bei Regen. Der Hauptbereich ist wiederum in vier Abschnitte von ca. 1 bis 2 m² untergliedert, die jeweils von einer der alten Frauen zusammen mit ein bis drei jüngeren Frauen besetzt sind. Ein weiterer Arbeits- und Präsentationsbereich schließt sich an den Hauptbereich in westlicher Richtung an. Dieser Bereich ist an verschiedenen Tagen unterschiedlich groß, je nachdem, ob und wie dicht ein Auto auf der Parkfläche daneben steht und wie viele Frauen anwesend sind. Steht kein Auto da, so kann auch der westliche Bordstein als Präsentationsfläche genutzt werden, sonst nur ein relativ kurzes Stück des südlichen Bordsteins. Die hier arbeitenden Frauen haben weniger Fläche zur Verfügung als die Frauen im Hauptbereich, wo die Plätze relativ fest vergeben sind. Die Frauen im Mittelteil rücken auch nicht weiter zusammen, wenn noch weitere Frauen kommen. Je mehr Frauen da sind, desto gedrängter sitzen sie dagegen am westlichen Rand. Sind mehr als 15 oder 16 Frauen da, so müssen diejenigen, die keinen Platz mehr unter den Bäumen finden, auf den Bürgersteig ausweichen. Während der Saison 1998 kam es des Öfteren vor, dass so viele Frauen da waren, dass sechs oder mehr Frauen auch bei gutem Wetter auf dem Bürgersteig saßen. Die Frauen, die im Hauptbereich arbeiten, haben feste Plätze, und nur auf den drei oder vier Plätzen am westlichen Rand und denen hinter den Bäumen bekommt diejenige Frau den Platz, die zuerst da ist. Im Hauptbereich werden die guten Plätze immer

zuerst besetzt, kommt jedoch eine der Frauen, die hier ihren Stammplatz hat, so schaffen die anderen Platz für sie, indem sie zum westlichen Rand hin rücken.

Der Raum hinter den Bäumen ist der Lagerraum. Hier werden die Körbe abgestellt, in denen die Frauen morgens ihre Waren, Werkzeuge und anderen Arbeitsmaterialien auf dem Kopf herantragen. Hier werden auch Einkäufe gelagert. Drei Obsthändlerinnen verwahren hier ihren Nachschub in ein oder zwei großen Körben, die morgens von einem Großhändler angeliefert werden. Hier wird nicht gearbeitet oder Ware präsentiert, obwohl dies angesichts der vielen vorbeigehenden Passanten auf dem Bürgersteig nicht ganz abwegig wäre.¹⁸⁸

Der Raum auf dem Bürgersteig zur Seite der Häuserfronten hin dient nicht nur zum Ausweichen, wenn alle Plätze sonst besetzt sind, sondern muss bei schlechtem Wetter für alle Frauen Platz bieten. Dieser Bereich zählt nicht mehr zum exklusiven Raum der Souvenirhändlerinnen, denn sie müssen ihn mit anderen Händlern und den vorbeigehenden Passanten teilen. Den Frauen ist es hier nur schwer möglich, jeweils einen kleinen Raum für sich abzugrenzen. Sie sitzen mit dem Rücken an die Wand gelehnt. Wenn sie ihre Beine ausstrecken, wie es Maasaifrauen üblicherweise bei der Arbeit tun, so müssen die Passanten schon fast über sie hinwegsteigen. Ihre Waren haben sie neben sich und nicht, wie unter dem Baum, zwischen sich und den Passanten. Auch müssen sie sich den Platz an der Hauswand mit den Ständen der Batik Händler und anderen jungen Männern teilen. Bei Regen wird es sehr eng. Die Frauen können dann auch nicht geschlossen als Gruppe zusammen sein. Maximal sitzen drei oder vier Frauen (meist die Kerngruppen um jeweils eine Alte) nebeneinander und zwischen sich und der nächsten Gruppe stehen andere Händler und Passanten.

Die nähere Peripherie des Raumes unter den Bäumen habe ich zum Teil schon beschrieben. Es ist der Bereich, in dem die Frauen zwar nicht mehr selbst direkt handeln, der aber noch in etwa in ihrem Sichtfeld liegt. In diesem Bereich sind die *viongozi* und *wachuuzi* aus der Souvirgasse und die umhergehenden Händlerinnen aktiv. Sie sind dies auch außerhalb dieses Bereiches, aber hier innerhalb stehen sie in Konkurrenz zu den Frauen. Während der Saison verteilen sich Händler und andere Akteure in den Straßen um die Joel Maeda Street, Touristen haben es nicht gleich mit einem geballten Ansturm zu tun. Die Konkurrenz der Händler untereinander um die Gunst der Kunden wird weniger direkt ausgetragen. Diese Konkurrenz ist auch für die Souvenirhändlerinnen etwas durchaus normales, in der

¹⁸⁸ Für einige Zeit ist in der Saison 1997 ein junger Mann, der Sohn einer der Frauen, anwesend. Er ist psychisch krank, kann aber durchaus einfachere Perlenarbeiten fertigen. Er ist die einzige Person, die für einige Zeit einen Stammplatz hinter einem der Bäume hat, auch ist er der einzige Mann, von dem ich weiß, dass er Perlenarbeiten fertigt.

Regel haben sie ohnehin Gelegenheit, ihr Angebot zu präsentieren. Gerade in der großen Regenzeit kann man an manchen Tagen die Touristen, die den Weg in die Joel Maeda Street finden, an einer Hand abzählen. Taucht einmal ein Tourist auf, so stürzen sich gleich mehrere junge Männer auf ihn. Auch die umhergehenden Souvenirhändlerinnen und die Straßenkinder sind bald zur Stelle. In einer solchen Situation kommt es vor, dass ein potentieller Kunde es gar nicht bis zu dem Platz unter den Bäumen schafft. In solchen Fällen äußern die Frauen schon einmal ihren Unmut. Sie fordern, dass der Weiße durchgelassen wird, denn aus ihrer Sicht ist es ein Kunde auf dem Weg zu ihnen, der von anderen daran gehindert wird, bei ihnen zu kaufen.

Die weitere Peripherie umfasst den Bereich der Goliondo Street, der Boma und India Street und die Umgebung des Clock Tower. Zur weiteren Peripherie zählt noch die Gruppe der Frauen am Postamt, die *viongozi*, die *wachuuzi* und ihre Souvenirbuden und die *Curio Shops* von Abdaiali und Essajee in der selben Straße.

Die Souvenirhändlerinnen haben sich unter den Bäumen einen Bereich geschaffen, den sie selbst in seiner Struktur und Erscheinung nach außen entscheidend prägen. Diese Prägung geht aus von ihrem eigenen Handeln, wirkt sich aber auch stark auf andere Personengruppen aus, mit denen sie in Konkurrenz um Raum und Geschäft stehen oder als Anbieter und Kunden interagieren. Durch die Auslage schaffen sie Distanz zu Kunden und Passanten, zusammen mit der vorgegebenen Abgrenzung nach hinten durch den Regenwassergraben aber auch einen inneren exklusiven Raum, zu dem nur Verwandte und Zulieferer Zugang finden können.

9.3.1.2.1 Wer gehört zur Gruppe? – zwei Beispiele

Die Gruppe der Frauen in der Joel Maeda Street hat sich aber nicht nur einen exklusiven Raum geschaffen, sondern zeigt sich auch als exklusives soziales Gefüge. Dem Senioritätsprinzip folgend hat jede der jüngeren Frauen eine der älteren Frauen, „mit der sie da ist“ oder zu der sie gehört. Die Exklusivität der Gruppe zeigt sich am deutlichsten bei den Frauen, die keinen Zugang gefunden haben. Zwei Beispiele möchte ich hier anführen:

Mama Nai arbeitet als eine der vier Frauen im Hauptmarkt. Sie hat einige *imarinai* und ein paar mit Perlen bestickte schmale moderne Gürtel¹⁸⁹ im Angebot. Alle Arbeiten sind deutlich erkennbar schlecht ausgeführt. Sie fragt uns bei einem Armband, an dem sie gerade arbeitet, ob der Namenszug, den sie einarbeiten soll, korrekt ausgeführt sei. Nur die Hälfte der Lettern ist lesbar und ein Name lässt sich kaum entziffern. So wird sie den

¹⁸⁹ Einige Ausführungen dieser Art von perlenbestickten Gürteln werden in Kenia als „Kenyatta-Belt“ bezeichnet.

Armreif kaum verkaufen können. Dass sie selbst nicht lesen kann, mag ein Grund sein. Aber sie arbeitet wie die meisten Frauen nach einer auf Papier gezeichneten Vorlage. Die vermutlich zutreffendere Erklärung gibt sie später selbst: *„Ich habe Probleme mit meinen Augen. Das Sehen fällt mir schwer [...] ich weiß nicht wie lange ich noch Perlenarbeiten machen kann.“* Sie kann nicht mehr genug sehen, um die Muster der *imarinai* ohne Fehler auszuführen. Vor ein paar Jahren, als sie noch gut sehen konnte, hat sie versucht, sich der Gruppe am Clock Tower anzuschließen, aber die wollten sie und ihre Kollegin nicht. Sie haben dann versucht, selbst eine Gruppe auf die Beine zu stellen. Das ist gescheitert, weil sie nicht genug Frauen zusammen bekommen haben. Ihre Idee war, genau wie die bestehende Gruppe in der Nähe des Clock Tower zu arbeiten und verkaufen. Allein sei dies nicht möglich, weshalb kann sie nicht erklären. Nach meiner Einschätzung ist es aus verschiedenen Gründen wirklich nur schwer möglich, als einzelne Frau anzufangen: So ist z.B. die Beschaffung der Rohmaterialien schwierig und kapitalintensiv, eine einzelne kann sich kaum gegen andere meist männliche Gruppen im Kampf um gute Plätze etc. durchsetzen und vor allem wird es einer Frau allein auch schwer fallen, genug Kapital für ein attraktives Warenangebot zu bekommen.

Auch Maria, eine der beiden alten Frauen, die mit ihren wenigen Sachen umhergehen, sagt, dass sie gerne bei den Frauen der großen Gruppe sitzen würde, *„aber da ist kein Platz mehr.“* Ab und zu hält sie sich am Rande der Gruppe auf und unterhält sich mit einigen der Frauen. Sie arbeitet dort aber nicht. Ich sah sie ohnehin nie etwas fertigen. Sie hat nur wenige Waren und verkauft sehr selten etwas. Sie hat ihre Waren nie bei der Gruppe unter den Bäumen ausgelegt. Sie selbst sagt, *„es ist nicht möglich.“* Die Frauen aus der Gruppe sagen, dass es nicht ginge, da sie nicht zur Gruppe gehöre. Selbst wenn sie es ihr gestatten würden, so würden ihre bescheidenen Waren innerhalb des großen Angebots kaum Käufer finden.

Welche Frau in die Gruppe aufgenommen wird, hängt nicht von der Höhe ihres Eigenkapitals ab, sei es in Form von Geld, Perlen oder fertigen Waren, aber ohne ein Mindestmaß an eigenen Mitteln macht es keine Sinn, innerhalb der Gruppe zu arbeiten. Alle Frauen in der Gruppe fertigen mehr oder minder kontinuierlich Perlenarbeiten, während sie unter den Bäumen sitzen. Hierzu verwenden sie eigene Ressourcen, oder sie erhalten die losen Perlen von einer der älteren Frauen auf Kredit. Mangelt es einer Frau aber an Kapital, so dass sie ihre Arbeitszeit auch nicht in die Produktion von Ware investieren kann, so ist es für sie sinnvoller, mit dem Wenigen an Verkaufsware umherzugehen, um möglichst viele Kunden zu erreichen. Diese Mobilität kann man als Versuch sehen, den Standortvorteil der Hauptgruppe auszugleichen. Die einen haben einen guten Standort, an dem

die Kunden zum Anbieter kommen, die anderen müssen den Kunden nachlaufen.

Eine allgemeingültige Aussage über die Effizienz der oben skizzierten Strategien lässt sich kaum machen. Für die marginalisierte alte Tumaini ist es wie gesagt einträglicher, umhergehend zu verkaufen. Aber es ist schwer, hier Vergleiche anzustellen. Hierzu müssten zwei Personen mit den gleichen Voraussetzungen die beiden unterschiedlichen Verkaufsstrategien verfolgen. Tumaini und die Frauen der Hauptgruppe sind aber nur bedingt vergleichbar. Tumaini ist Witwe und hat außer ihrem geringen Einkommen aus dem Verkauf von Schmuck kein anderes Arbeitseinkommen. Geringfügig wird sie von Verwandten unterstützt. Alle Frauen in der großen Gruppe haben Familie und arbeiten zumindest zur Subsistenz auf ihren Feldern. Für Tumaini ist der Verkauf von Schmuck die Lebensgrundlage – oder vielmehr versucht sie, davon zu leben, schafft dies jedoch nur sehr begrenzt. Sie hat nicht einmal Geld zum Kauf neuer *kanga* (Stoffe), ohne die Unterstützung durch Verwandte zweiten Grades würde es kaum zum Essen reichen. Frauen, die erfolgreich Perlenarbeit und Verkauf betreiben, arbeiten i.d.R. saisonal in der Landwirtschaft und decken hieraus einen Großteil ihrer Grundbedürfnisse. Warum dies so ist, werde ich später noch erläutern.

Warum arbeiten die Frauen in einer Gruppe bzw. warum wird dies von allen angestrebt? Aufgrund meiner Erfahrungen mit den Frauen, die nicht zur großen Gruppe gehören, gehe ich davon aus, dass eine Frau allein oder auch zu zweit sich kaum eine Existenz als Perlenarbeiterin und Händlerin erkämpfen kann: Ein Platz muss gefunden werden, auf den kein anderer Händler Anspruch erhebt. Das ist für eine Frau in einer sehr von Männern dominierten Umwelt selbst gegenüber kaum 14jährigen Jungen nicht einfach. Jeder Kleinhändler versucht, für sich den besten Platz zu bekommen. Die Gegend um den Clock Tower ist als Einkaufszentrum sowohl bei Käufern wie bei Anbietern sehr beliebt. Vom Schuhputzer über den Obstverkäufer bis zum Batikhändler sind das allein um den Kreisverkehr und in der Joel Maeda Street an manchen Tagen über 60 Personen.

Dann sind da noch die Straßenjungen, *wahuni*, acht bis zwölfjährige Jungen ohne Zuhause, Schule oder Arbeit, von denen es in Arusha zwei- bis dreihundert gibt. Ein gutes Dutzend hält sich tagsüber ständig in der Nähe der Joel Maeda Street auf. Ihr Nachtquartier haben sie in einer Bauruine in der India Street. Von Zeit zu Zeit setzen sie den Obsthändlerinnen schwer zu, deren Ware sie stehlen oder auf die Straße werfen. Auch mit den Souvenirhändlerinnen geraten sie von Zeit zu Zeit aneinander, aber nie wirklich heftig; einen Diebstahl gar konnte ich hier nie beobachten. Die Straßenjungen müssen bei den Frauen sofort mit einer größeren Gegenwehr rechnen. Nur einmal beobachte ich, wie eine der Frauen (Mama Reema) einem der Straßenjungen nachsetzte. Wenn auch nur kurz, so war der Junge

dennoch sichtlich erschrocken. In anderen Fällen kommen die *wachuuzi* den Frauen zur Hilfe und vertreiben die Straßenjungen. Dieser Schutz, den die Frauen durch die jungen Männer erfahren, ist Teil der Beziehung beider Gruppen. Eine Form der Gegenleistung sind die kleinen Aufträge, die ab und zu für einen der *wachuuzi* abfallen. Es ist aber eine Beziehung zwischen zwei Gruppen und nicht nur zwischen Individuen. Wichtig ist, dass innerhalb dieser Beziehung eine gewisse Machtbalance besteht. Einer einzelnen Händlerin wird es schwer fallen, eine vergleichbare Beziehung zu knüpfen, ohne dass sie in eine schwächere Position gerät.

Einer der zentralen Vorteile, den Frauen als Mitglieder der großen Gruppe genießen, ist der des gemeinsamen Einkaufs. Die Gruppe fungiert gewissermaßen als Einkaufsgenossenschaft. Zu ihnen kommen regelmäßig Händler, sowohl von Perlen als auch von Perlenobjekten. Einige der Großhändler, die auch die *minada* beliefern, kommen zu den Frauen, andere liefern Souvenirs oder auch gebrauchten Schmuck. Die Händler wissen, dass sie hier gute Absätze machen können.

Gleich mehrere Händler beliefern die Frauen mit Rohware. Der Großteil der Perlen sind neue Perlen aus der Tschechischen Republik. Drei Händler beliefern die Frauen mit Perlen aus Nairobi. Francis, der Hauptlieferant, nimmt die Bestellungen der Frauen auf, bevor er nach Nairobi fährt. Nach seiner Rückkehr verteilt er die Pakete. Bezahlt wird erst jetzt. Er verkauft keine einzelnen Stränge. Bei den anderen Händlern, die vorwiegend in Bündeln oder Strängen verkaufen, kostet ein Bündel mit drei Strängen Größe I 200 TSh. Ein Paket mit 72 bis 74 Strängen kostet 14.000 TSh. Dies macht einen Preisvorteil von 400 bis 800 TSh. Die Frauen kaufen nicht gemeinsam Pakete. Nur die vier alten Frauen haben genug Kapital, um mehrere Pakete zu kaufen. Vier der jüngeren kaufen gelegentlich ein oder zwei ganze Pakete und sie geben einzelne Bündel oder Stränge zum Großhandelspreis an die anderen Frauen weiter. Sie machen dabei einen kleinen Gewinn, indem beim Einzelverkauf je nach Farbe zwei bis vier Bündeln pro Paket als Überschuss bleiben. Für die Frauen spielt dieser Überschuss aber keine große Rolle, sie betonen, dass es gut sei, die Möglichkeit zu haben, bei den Großhändlern direkt zu kaufen und nicht auf die *minada* gehen zu müssen, wo das Bündel à drei Strängen Größe I 250 TSh kostet.

Als große Gruppe können die Frauen so viel nachfragen, dass es für Großhändler attraktiv ist, sie zu Großhandelspreisen zu versorgen und extra zu ihnen zu kommen. Ein weiterer Vorteil, der unter anderem auch aus der Größe der Gruppe resultiert, ist, dass ein spezielles Angebot an Rohware von Händlern gemacht wird, das nur auf ihre Nachfrage zugeschnitten ist. Hierzu zählen die gebrauchten Perlen, die aber nur von Meliyo angeboten werden, und die minderwertigen Perlen, wie sie Andrew anbietet. Das

Angebot Meliyos an gebrauchten Perlen wäre ohne die große Nachfrage der Souvenirhändlerinnen nicht entstanden. Nur sie können unsortierte gebrauchte Perlen in nennenswerter Menge verwenden. Die gelegentlichen Verkäufe auf den *minada* sind nur ein ergänzendes Geschäft. Ähnlich ist es im Fall von Andrew, dem ugandischen Perlengroßhändler, der japanische Perlen in Arusha verkauft. Er bietet seine Perlen für 3.000 TSh das $\frac{1}{2}$ kg Paket an. Trotz dieses extrem niedrigen Preises, der weniger als $\frac{1}{4}$ des Preises für tschechische beträgt, hat er große Schwierigkeiten, sie auf den *minada* zu verkaufen. Seine Hauptabnehmer sind mit über 60% des Umsatzes die Frauen am Clock Tower (die Hauptgruppe). Nur sie können die japanischen Perlen für Souvenirs gebrauchen. Für sie tritt die Qualität des Endprodukts hinter die Möglichkeit, durch günstigen Einkauf eine höhere Spanne zu erzielen, zurück. Dies ist aber nur als Gruppe möglich. Ein Angebot aus Produkten minderer Qualität ist Beigabe zu einem Hauptangebot, dessen Erscheinung den normalen traditionellen Produkten entspricht.

Sowohl Meliyos Angebot an gemischten gebrauchten Perlen und Andrews japanische Perlen sind entweder direkt auf die Frauen zugeschnitten oder existieren nur, weil die Frauen in größerem Umfang nachfragen. Andrew wäre seltener nach Arusha gekommen oder hätte ganz seine Aktivitäten auf diesem Markt eingestellt, wenn nicht die Frauen am Clock Tower einigermaßen sichere Abnehmer wären. Für beide Händler ist auch wichtig, dass sie bei einem zentral gelegenen Anlaufpunkt größere Absätze machen können. Andrew ist kaum dazu in der Lage, einzelne Frauen an verschiedenen Punkten in Arusha aufzusuchen. Für einen Großhändler ist außer den Einzelhändlern auf den *minada* nur die Hauptgruppe am Clock Tower interessant. Einzelne Frauen übernehmen hier zudem die Funktion von Einzelhändlern. Innerhalb der Gruppe haben alle den Vorteil, dass sie ihre Rohmaterialien zu Großhandelspreisen beziehen. Dies gilt auch für die Frau, die die Pakete kauft. Nach meiner Einschätzung wäre nur Mama Nasieku vom Kapital her dazu in der Lage, Perlen in allen Farben und Größen zu kaufen und auch zu verarbeiten. Sie könnte man durchaus treffend als Einzelhändlerin für Perlen zu bezeichnen. Sie verkauft auch bei sich Zuhause an Nachbarinnen etc. In wesentlich geringerem Umfang tun das alle Frauen, die Paketware aufkaufen.

Schon beim Einkauf der Rohmaterialien zeigt sich, dass viele Händler bereit sind, zu den Frauen zu kommen und aufgrund der großen Abnahme auch günstige Preise zu gewähren. So bekommen die Frauen sogar ihr Werkzeug in Großhandelsmengen. Eine Frau fertigt für sie die Ahlen und liefert je nach Bedarf alle paar Monate zehn bis zwanzig Stück auf einmal.

Ein weiterer Rohstoff für die Herstellung von Perlenschmuck sind die Gummiringe, die das innere der *imarinai* bilden. Sie werden aus Kühler-

schläuchen von Lkws oder Dichtungen hergestellt. Auf dem Land verwenden die Frauen alte Teile aus ausgeschlachteten Autos. Die Gruppe der Frauen am Clock Tower verwendet fast nur neue Stücke. Selbst zu Großhandelspreisen ist eine Dichtung allein aber schon teurer als später das fertige Armband. Der Nachschub wird sichergestellt durch Jungen, die in Autowerkstätten arbeiten.¹⁹⁰ Sie kennen die Frauen und wissen, dass sie dort immer ein paar hundert TSh für die schwarzen Gummiringe bekommen. Auch in diesem Fall fällt es den Frauen in der Gruppe leichter, optimale Nachschubstrukturen zu schaffen und aufrechtzuerhalten. Sie sind das ganze Jahr über an einem zentralen Ort, jeder Händler weiß, dass er dort fast immer Nachfrage besteht. Das heißt allerdings nicht, dass er immer einen guten Preis erzielen kann, eher im Gegenteil. Die Konkurrenz unter den Händlern, die zu den Frauen kommen, ist groß, aber wenn sie sehr günstig anbieten, finden sie meist einen Käufer. Das bringt den Frauen im Schnitt günstigere Einkaufspreise, als es irgend eine andere Frau erzielen könnte, und bedeutet für die Händler eine gewisse Sicherheit, was den Absatz angeht.

Zwei weitere Händler- oder Zulieferergruppen müssen noch erwähnt werden: Die Frauen machen einen großen Teil ihres Umsatzes nicht mit selbstgefertigter, sondern mit zugekaufter Ware. Nur in seltenen Fällen sind dies neue Produkte – schließlich könnten sie diese selbst fertigen. Lesinoi kauft z.B. gelegentlich Schlüsselanhänger aus Leder, die mit Perlen bestickt sind. Sie werden von einem Händler aus Kenia in größeren Mengen derart günstig angeboten, dass sich eine eigene Herstellung nicht lohnt.¹⁹¹ Der ganz überwiegende Teil der nicht selbst hergestellten Ware ist aber gebrauchter Perlenschmuck. Dieser stammt aus zwei Quellen: Einmal von Händlern, die zu den Frauen kommen, zum anderen von Frauen, die ihren eigenen alten Schmuck oder ererbte Stücke verkaufen wollen. Sie geben ihren Schmuck einer der Frauen in Kommission.

Nur die vier alten Frauen verfügen über genug Kapital, um Ware zur Ergänzung der eigenen Produktion dazu kaufen zu können. Fast jeden Tag kommen junge Männer zu ihnen und bieten alten Perlenschmuck an. So kommt an einem Dienstag Nachmittag im Februar 1998 ein junger Mann um die zwanzig zu den Frauen. Er ist mit dem Fahrrad gut 40km in die Stadt gefahren. Er hat von den Frauen gehört, war aber selbst noch nie am Clock Tower. Ohne Probleme hat er die Frauen gefunden. Nach einer kurzen Begrüßung fragt er, ob sie Interesse an *isosin* hätten. Er spricht Maa.

¹⁹⁰ „*Sie sind nicht teuer [...] für Jungs ist es sehr einfach, so etwas Kleines mitgehen zu lassen.*“ (Ngaiseri Paulos 1998).

¹⁹¹ Da sie zum Materialwert der Perlen angeboten werden, vermute ich, dass ihre Herstellung in irgendeiner Form subventioniert wird. Möglicherweise stammen sie aus einem kenianischen Entwicklungshilfeprojekt.

Eine der alten Frauen, die er als Erste angesprochen hat, schaut sich eins der zwei *isosin* an und reicht es nach kurzer Zeit zurück. Dann lässt sie ihn warten. Erst als er nach zwei, drei Minuten nachfragt, sagt sie ihm, dass sie an solch einem schlechten Stück kein Interesse hätte. Er scheint etwas verwirrt, gibt ihr das zweite Stück und holt noch ein Armband aus seiner Plastiktüte. Sie reicht das zweite *esos* weiter an die Frau neben ihr und schaut sich das Armband an. Der junge Mann fragt, was sie dafür zahlen würde. Aber erst nachdem er wieder einige Zeit hat warten müssen, bietet sie ihm 600 TSh. Das *esos* wird ihm wiedergegeben, nachdem es drei der Frauen begutachtet haben. Nach einigem Nachdenken verkauft er das Armband an Mama D für 600 TSh. Sie wird es für 2.000 oder 3.000 TSh weiterverkaufen. Die *isosin* muss er behalten. Es wurde kaum verhandelt. Die Frauen haben zu zwei von drei Objekten Preise genannt und der junge Mann hat eines verkauft, ohne für die anderen beiden einen eigenen Preis zu nennen. Er wird sein Glück in der Gasse mit den Souvenirbuden versuchen.

Da die Frauen eine der bekanntesten Adressen sind, bekommen sie sehr viel Ware zur Auswahl und können auch die Preise bestimmen. Zum Zeitpunkt meiner Untersuchung wurde gerade ein neues *olaji* eröffnet, so dass für viele Familien kostspielige Feste anstanden, was die Bereitschaft, Perlenschmuck zu verkaufen, erhöht hat. Die Frauen konnten in dieser Zeit auch in ihrer näheren Umgebung viele Objekte kaufen. Gleichzeitig hatten sie selbst z.T. aber auch einen höheren Bedarf an Bargeld, da auch ihre Söhne beschnitten wurden oder das *enuto* anstand. Die Frauen müssen deshalb einige der Zwischenhändler mit durchaus günstigen Angeboten zurückweisen, die Form des Kommissionsgeschäfts erlaubt es ihnen aber, in ihrer sozialen Umgebung ohne Kapitalaufwand diese guten Geschäftschancen nutzen zu können.

Die Möglichkeit Ware in Kommission zu nehmen, erlaubt es auch einigen der jüngeren Frauen, ihr Angebot zu erweitern ohne dafür eigenes Kapital aufzuwenden. Die Souvenirhändlerin trägt so auch kein Risiko. Sie behält bei erfolgreichem Verkauf eine Provision für sich und gibt den Rest an die ehemalige Eigentümerin. Dass zumindest formell bei einem derartigen Geschäft die Gewinnmöglichkeiten beschränkter sind als beim echten Aufkauf und Weiterverkauf, spielt keine Rolle. Würde es sich um ein echtes Geschäft für Dritte handeln, würde der Händlerin auch bei einem sehr guten Verkaufsergebnis nur eine anteilig höhere Provision zustehen, d.h. ihr Gewinnanteil würde zwar absolut, aber nicht in Relation zum Anteil der Eigentümerin wachsen. In der Praxis wird sie aber der Eigentümerin immer einen gleichbleibenden „Anteil“ oder besser „Preis“ zahlen, ob sie zu einem normalen Preis oder zu einem sehr hohen verkaufen konnte.

9.3.1.2.2 Gemeinsamer Verkauf

Jede der Frauen hat ihre eigenen Waren; sie sind nie kollektiver Besitz. Für den Kunden, der Waren von verschiedenen Frauen ausgewählt hat, scheint es, als wenn er nur von einem Anbieter kaufen würde. Die Frauen klären unter sich, wie viel sie fordern werden – nach außen führt nur eine die Verhandlungen. Sie verständigt sich kurz auf Maa mit den Eigentümerinnen der einzelnen Objekte über den Preis, wobei diese sich dem Geschehen oft nicht einmal zuwenden, sondern an ihrer jeweiligen Arbeit weiter machen. Bei kleineren Objekten sind die Preise ohnehin einheitlich.

Auch mir gegenüber handelten die Frauen oft als Gruppe: Bei Fragen wurde die Meinung der anderen eingeholt. Wenn ich Perlen mitgebracht hatte, so wurden diese immer möglichst gerecht an alle verteilt. Hatte ich verschiedene Farben mitgebracht, so wurden diese erst einmal gemischt und dann von einer der älteren Frauen mit einer kleinen Dose an alle gleichmäßig verteilt. Hierbei forderte zweimal auch eine der alten Frauen vom Post Office ihren Anteil. Einmal wurde er ihr gewährt, aber erst nachdem alle aus der Hauptgruppe ihren Teil hatten. Das erste Mal jedoch wurde sie von Mama Nai, einer der älteren Frauen der Hauptgruppe, abgewiesen.

Die Gruppe am Postamt ist weniger kohärent. Sikirai, etwa 60 Jahre alt, und die 27jährige Jane, bilden den Kern. An manchen Tagen ist keine der Frauen am Postamt. Wenn vier bis sechs Frauen dort sitzen und arbeiten, sind Sikirai und Jane fast immer unter ihnen. Nayera, die etwas älter als Sikirai sein mag, ist nicht sehr häufig da und so ist es in der Regel Sikirai, die nach dem Senioritätsprinzip der Gruppe vorsteht. Von einer Sprecherin oder Leiterin kann man aber nicht reden, dazu ist der Verbund der Gruppe zu lose. Einzig Sikirai und Jane sieht man immer gemeinsam, auch wenn sie auf der Suche nach Kunden umhergehen. Die beiden sind auch die einzigen, die bei fast jedem Wetter kommen. Bei Regen ziehen sie sich in den Eingang des Postamts zurück, wo selbst für zwei kaum Platz zum Sitzen und Arbeiten ist. Regelmäßig werden sie vom Wachmann des Postamts vertrieben. Die anderen Frauen kommen an solchen Tagen häufig erst gar nicht oder sie gehen wie sonst auch meist umher und drängen sich bei heftigem Regen mit den Passanten und anderen Händlern auf den Bürgersteigen und in den Geschäftseingängen.

Das Angebot der Frauen dieser Gruppe ist wesentlich eingeschränkter als das der Gruppe unter den Bäumen. Sie fertigen nur kleinere Objekte und nur Sikirai hatte einige Male ein *enaikendikenda*, ein kleines *esos* in ihrem Angebot, wohingegen die Frauen der größeren Gruppe an manchen Tagen über 20 *isosin* anbieten.

Eine weitere wichtige Gruppe im Umkreis der Souvenirhändlerinnen in der Joel Maeda Street sind so genannte *hawker* oder *wachuuuzi*, junge Männer, die den Souvenirhändlern und –innen zuarbeiten oder sonst auf die

Gelegenheit zu einem kleinen Verdienst warten. Auf dem Bürgersteig hinter den Frauen herrscht immer reges Treiben. Junge Männer bieten auf zwei einfach gezimmerten, hohen Holztischen Batiken und Postkarten zum Verkauf. Auf den Stufen des Bürgersteigs liegen einige kleine Souvenirs aus Holz oder Blech. Jungen versuchen, Messer oder Holzfiguren vorbeigehenden Touristen zu verkaufen. Oftmals schnappen sie sich einen der Gegenstände und verfolgen den potentiellen Kunden ein paar Meter. Hin und wieder streifen sie auch mit ein oder zwei Gegenständen in der Hand durch die Geschäftsstraßen, auf der Suche nach Abnehmern. Die Ware haben sie von den Besitzern der Buden in der Souveniergasse als Kommissionsware erhalten. In seltenen Fällen fragen sie auch die Frauen nach kleineren Perlenarbeiten, um dann etwa mit einem Armband einem speziellen Kunden nachzulaufen. Sie erhalten aber keine Gegenstände von den Frauen, mit denen sie den ganzen Tag unterwegs sind. Hat ein Käufer die Ware der Frauen schon begutachtet und spezielles Interesse gezeigt, so wird ihm manchmal einer der Jungen nachgeschickt. Der Auftrag bezieht sich dann aber nur auf einen speziellen Interessenten. Dem Boten wird ein Preislimit mitgeteilt, so dass er kaum Verhandlungsspielraum hat. Bietet der Kunde einen Preis unter diesem Limit, so muss er wieder zurück und erst die Verkäuferin um ihr Einverständnis fragen. Da der Kunde unterdessen meist schon weiter läuft, kann solch eine Verhandlung mit zweimaligen Nachfragen für den Boten zu einem schweißtreibenden Lauf werden. Waren die Verhandlungen doch von Erfolg gekrönt, kann der Bote eine geringe Provision von 100 TSh oder wenig mehr erwarten. Diese Art des Verkaufs über Dritte ist nicht gerade beliebt bei den Frauen – oft ergaben sich hieraus Streitigkeiten. Selbst würden sie nie einem Kunden hinterher laufen.

Die Frauen sind durch ihre Auslage relativ weit getrennt vom Publikum. Nur selten steht eine auf und beugt sich über die Auslagen, um etwa einem Kunden eine Armband anzulegen. Vor dem Bordstein, gewissermaßen dem Abschluss ihrer Ladentheke, habe ich nie eine von ihnen in Verhandlungen mit einem Kunden gesehen. Kommt ein Kunde und betrachtet die Auslage, so dauert es meist nur kurz, bis die ersten fliegenden Händler bei ihm sind. Sie bieten ihre eigene Ware an oder versuchen zu dolmetschen bzw. ein Geschäft für die Frauen einzufädeln. Kauft der Kunde etwas von einer der Frauen, so fordern oft mehr als einer der jungen Männer eine Provision für dieses Geschäft. In den seltensten Fällen jedoch zahlen die Frauen diese Provision. Sie empfinden die jungen Männer eher als Störung und setzen sich zumindest verbal auch recht kräftig zur Wehr. Nicht zu unrecht sehen sie durch die aufdringliche Art der Jungen ihr eigenes Geschäft in Gefahr. Den meisten Touristen vergeht die Kauflust, wenn sie von vier Seiten gleichzeitig bestürmt werden. Die Frauen können kaum eingreifen, denn – durch die Auslage getrennt – müssen sie mit ansehen, wie potentielle

Kunden von immer mehr herbeieilenden Jungen und jungen Männern vergrault werden. Ist das Geschehen ruhiger, so gelingt es ihnen in einigen Fällen sogar, ihren Kunden von anderen Störern zu befreien. Die Häufigkeit derartiger Störungen durch die jungen Männer schwankt sehr stark je nach Saison. Außerhalb der Saison, wenn oft über Tage kaum ein Geschäft zu machen ist, sind sie besonders häufig.

Neben der Hauptgruppe von Souvenirhändlerinnen und den kleineren Gruppen, sowie den Händlern der Souvenirgasse gibt es noch einige indische Souvenir- und Curioläden rund um die Joel Maeda Street. Anders als die Souvenirläden außerhalb Arushas, die schon von Weitem durch die vor den Geschäften aufgestellten farbintensiven *isosin* und Maasaidecken auffallen, sind die Läden in Arushas Zentrum nach außen hin sehr unscheinbar.

9.4 „Abdaiali’s Curio-Shop“

„If you’re looking for real old Maasai jewelry or art you’ve got to know Abdaiali. He is really good and a very decent man.“ so lautet der Tipp einer weißen Bekannten während meines ersten Aufenthalts in Arusha.

ABDAIALI’S CURIO-SHOP ist gewissermaßen das Gegenstück zum Souvenirverkauf der Ilarusfrauen. Beide handeln mit vergleichbaren Waren und auch der Kreis der Kunden hat große Schnittmengen. In meiner Untersuchung steht die Gruppe der Ilarusfrauen exemplarisch für den Souvenirhandel und ABDAIALI’S für den Handel mit Curios. Im Ladengeschäft der Abdaialis sticht Glasperlenschmuck als eine der optisch wirksamsten Waren sofort ins Auge. Auf den ersten Blick gleichen sich die Perlenobjekte der Souvenirhändlerinnen und des Curiohändlers. Doch findet man bei Letzterem eben die kleinen Souvenirs so gut wie nicht. Die großen *isosin* dominieren die optische Präsenz, als Ware spielen sie beim Umsatz jedoch nur eine relativ geringe Rolle. Meine Hypothese lautet, dass hier dem Glasperlenschmuck eine zentrale Rolle innerhalb der Inszenierung von Authentizität zukommt.

9.4.1 Der Ladenraum als Inszenierungen

„Abdaiali’s Curio-Shop“, wie es über dem Eingang steht, liegt nur wenige Schritte vom Platz der Souvenirhändlerinnen entfernt an der Joel Maeda Street. Jeden Morgen pünktlich um neun Uhr öffnet Abdaiali Junior oder Senior das Ladengeschäft, um dann über Stunden ununterbrochen im Laden zu stehen. Wobei Stehen wörtlich gemeint ist, denn es gibt keine Sitzgelegenheit in den Verkaufsräumen. Zwischen dem Arbeitsalltag der Souvenirhändlerinnen 10m vom Laden und dem in Abdaialis Ladengeschäft liegen Welten. Die Abdaialis sind Bohra, gehören also einer der erfolgreichsten Gruppen unter den indischstämmigen Minoritäten in Ostafrika an. Die

Bohra gelten als ausgezeichnete Händler mit einer fast puritanischen Arbeitsethik. Das verlässlich pünktliche Öffnen des Geschäfts und das unablässige Stehen bei der Arbeit sind symptomatisch; Sitzen gilt dagegen als Müßiggang: „*Even when business is low I can't just sit around.*“ (der Händler Hassan Ali Ahmed 1998). Die meisten Ladenbesitzer stehen von morgens bis abends. Das „auf den Beinen sein“ ist ein wichtiger Teil der Arbeit vieler Händlern. Fast nie sieht man einen indischen Ladenbesitzer in seinem Geschäft sitzen. Stehen zeigt auch nach außen, dass man arbeitet, dass man aufmerksam ist, auch und gerade Kunden gegenüber.

Das äußere Erscheinungsbild von Abdaialis Laden ist sehr unscheinbar. Links und rechts neben der Eingangstür bieten zwei verstaubte Schaufenster kaum mehr als den Verweis darauf, welche Ware angeboten wird. Verlockendes ist hier nicht zu sehen. Ist der Laden geschlossen, so sichert ein massives Gitter vor den Eingangsstufen noch zusätzlich zur mehrfach verriegelten Tür den Eingangsbereich. Die Außenfront des Ladens hebt sich dann kaum von denen der umliegenden Gebäude ab. Weder architektonische Blickfänge noch irgendeine Form von auffälliger Werbung machen auf das Geschäft aufmerksam. Nichts zieht außerhalb der Öffnungszeiten die Blicke von Passanten auf sich.

Eine mögliche Erklärung für das Fehlen auffälliger Werbung oder Hinweise auf das Geschäft ist neben dem fehlenden Konkurrenzdruck auch die potentielle Gefährdung der Händlerminoritäten. Der Großteil der ökonomischen Elite Tansanias und Kenias wird von Angehörigen der asiatischen Minderheit gestellt. Auch Abdaiali gehört zu ihnen. Ihre Position ist grundsätzlich eine prekäre. Die Angst vor Ausschreitungen oder gar Vertreibung ist zumindest unterschwellig bei den meisten vorhanden und klingt immer wieder in Gesprächen an. Besonders gefährdet sind die Geschäfte in den Zentren der Städte. Tansania ist von den Ländern Ostafrikas noch das ruhigste und sicherste. Dagegen sind Plünderungen eine durchaus reale Gefahr für Geschäftsinhaber in Kenia oder Malawi. Im Vorfeld der Wahlen 1997 in Kenia beherbergten viele Inder in Arusha Verwandte aus Kenia. Mit ihnen kommen aber auch die Angst und das Bewusstsein, dass selbst in Tansania rassistische Ausschreitungen gegen die indische Minderheit nicht ausgeschlossen sind. Die Abdaialis selbst sehen sich zwar kaum gefährdet, aber man kann ihr unscheinbares Auftreten nach außen zumindest auch innerhalb einer generellen Tendenz der Händler-Minoritäten sehen, sich möglichst unauffällig zu verhalten.

Da es nur wenige Straßen sind, in denen Touristen sich in Arushas Zentrum umschauen, und da die Zahl der für Touristen potentiell interessanten Geschäfte gering ist, kann Abdaiali sich in dieser zentralen Lage durchaus darauf verlassen, dass er auch ohne größere Werbung gefunden wird. Sein Geschäft wird, wie Abdaiali selbst betont, auch im *Lonely Planet*, dem

Klassiker unter den englischsprachigen Reiseführern, erwähnt, so dass sich Touristen auch gezielt auf die Suche nach ABDAIALI'S machen. Haben sie den Laden erst einmal entdeckt, so verlockt der erste Blick vom Gehsteig zum näher Hinschauen.

Ein paar größere Skulpturen, die im Eingang stehen, wecken die Aufmerksamkeit vorbeigehender Touristen. Der Blick wird vom unscheinbaren Äußeren ins Innere gelenkt. Der erste Eindruck ist vielversprechend. Betritt man zum ersten Mal den Laden steht man im Inneren einer nicht zu überblickenden Vielfalt gegenüber.

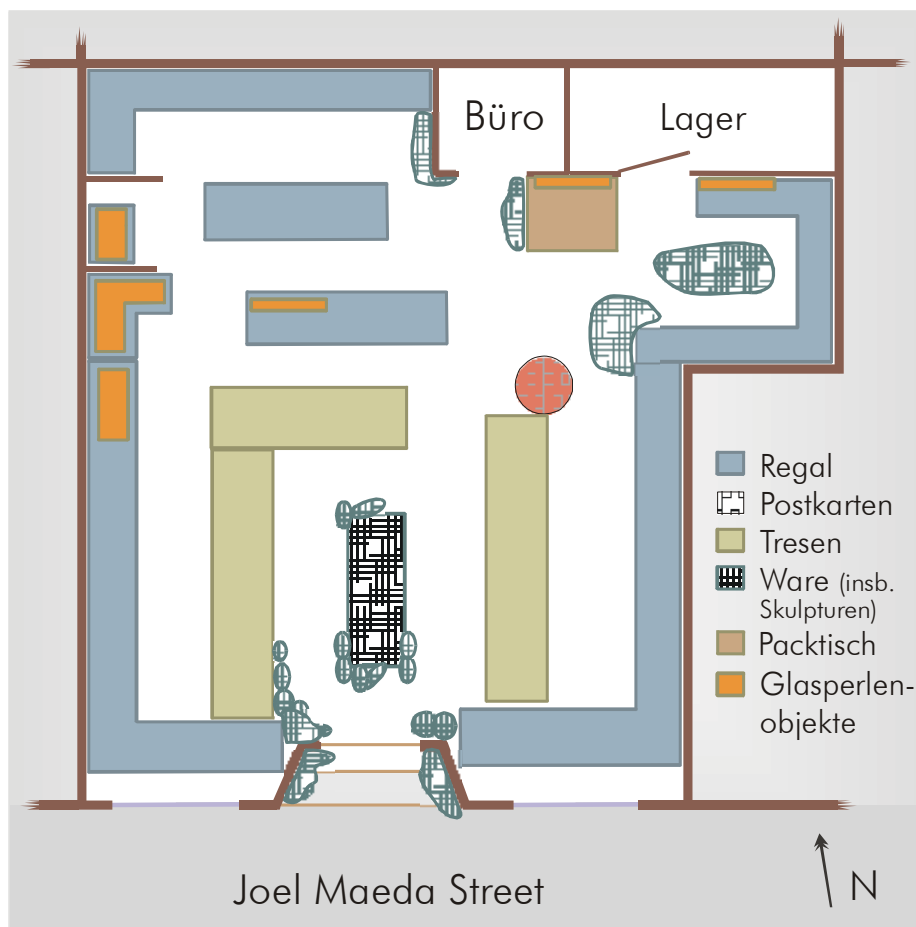


Abb.33: Grundrisses von ABDAIALIS CURIO-SHOP in Arusha 1998.

(Grafik: Vierke 1999)

Der Laden ist grob in einen vorderen und einen hinteren Bereich unterteilt. Beide sind etwa gleich groß. Drei u-förmig gestellte Ladentheken mit Auslagen unter Glas dominieren den vorderen Bereich. Die Anordnung der Theken ist typisch für Bedienungsläden, nur, dass sich hier hinter der Theke an der Stirnseite noch ein weiterer Verkaufsraum anschließt. Die Theken bilden wie in anderen Geschäften auch eine deutliche Barriere. Normalerweise trennen sie tatsächlich den Kunden- vom Personalbereich. Auch in Abdaialis Laden erwecken sie zunächst den Eindruck einer Abtrennung.

Doch nur die Bereiche hinter den seitlichen Theken sind mehr oder weniger exklusiver Bereich der Inhaber. Einer von beiden steht auch fast immer hier. Nur äußerst selten gelangt ein Kunde in diesen Bereich. Dagegen ist schon beim Betreten des Ladens offensichtlich, dass auch im hinteren Ladenbereich noch Verkaufsfläche ist. Die dritte Theke wirkt aber zunächst als Barriere. Die meisten Kunden verharren nach Betreten des Ladens im vorderen Bereich. Sie orientieren sich und versuchen, zunächst einen Überblick über das große Angebot zu bekommen. An allen Wänden stehen einfache Holzregale, die bis unter die Decke reichen. In ihnen befinden sich neben vielen Holzfiguren auch solche aus Stein, Masken, hölzernes Besteck, Holzschachteln. Auf jeder Stellfläche und auf dem Boden stehen Figuren. Wo kein Regal steht hängt irgendein Gegenstand, sei es eine Maske oder Perlenschmuck. Von der Decke hängen Bilder mit afrikanischen Motiven und Raphiastoffe aus Zentralafrika. Hinter den Glasscheiben der Theken sind bei genauem Hinsehen Schmuck, Edelsteine und andere Souvenirs sichtbar. Diese kleineren Gegenstände nimmt aber zunächst kaum jemand wahr. Die meisten Kunden betrachten als erstes die großen Skulpturen und Speere, die in der Mitte zwischen den Theken und im Eingangsbereich auf dem Boden stehen. Sie durchstreifen mit Blicken den Raum, suchen die Regale hinter den Theken ab und gewinnen langsam einen Gesamteindruck des Ladens. Erst jetzt spricht Abdaiali die Kunden an, begrüßt sie, fordert sie auf, sich umzusehen, wobei er mit der Hand eine Geste macht, die auch den hinteren Teil des Ladens mit einschließt und den Weg zwischen den Theken hindurch weist. Er lädt gewissermaßen ein, in den hinteren weniger öffentlichen Raum, die „Schatzkammer“.

Hier sitzt hinter Regalen verborgen Francis, der Ladengehilfe, und bearbeitet Holzskulpturen mit schwarzer Beize, repariert oder verpackt Waren. Wenig auffällig ist ein kleiner Verschlag, der als Büro dient und ein weiterer, der als Lagerraum fungiert. Die unscheinbare Tür zum Lagerraum ist fest verschlossen. Die Tür zum Büro ist offen und lässt einen Blick auf einen Raum zu, der gerade einmal Platz für einen kleinen Schreibtisch und einen Stuhl bietet. An der Stirnseite des Büros hängt in einem einfachen Holzrahmen, ein Bild des Da'i-ul-Mutlaq (kurz Dai), des religiösen Oberhauptes der Bohras, fast der einzige Hinweis im Laden auf das Leben der Abdaialis außerhalb ihres Geschäfts.

Kunden wird erst einmal Gelegenheit gegeben, in Ruhe unter den „Schätzen“, die in Regalen und auf dem Boden stehen, zu stöbern. Nur selten, etwa in Hochzeiten wie der Vorweihnachtszeit, sind mehr als drei oder vier Kunden gleichzeitig im Laden. Dann wird es schwierig sich in der drangvollen Enge zu bewegen. In den engen Gängen im hinteren Teil können kaum zwei Personen zwischen den vielen Waren aneinander vorbei kommen. Kundengespräche finden daher auch i.d.R. im vorderen Teil des

Ladens statt. Erst nach einiger Zeit, wenn der Kunde sich ausgiebig umgeschaut hat, wird er wieder angesprochen. Oft bleibt Abdaiali im vorderen Teil hinter der Ladentheke stehen und fragt, ob er helfen könne oder ob etwas Spezielles gesucht werde. Viele Kunden arbeiten sich beim Stöbern wieder in den vorderen Teil, zu den Auslagen in den Ladentheken zurück. Bleibt man im Bild der Schatzkammer, so sind die Ladentheken, die Schatztruhen. Zu ihnen hat nur der Eigentümer selbst Zugang. Nur er schließt sie auf und befördert Schmuck oder anderes Wertvolles zum genaueren Betrachten auf die Theke. Nie habe ich es erlebt, dass er jemanden aufforderte, die Türen selbst zu öffnen und sich die Waren anzuschauen.

Bei Abdaiali sind alle Waren gut sichtbar, auch die in den Ladentheken, den Schatztruhen. In anderen vergleichbaren Läden gibt es noch eine weitere Stufe des Verbergens, eine Art exklusives Schatzkästchen oder Tresor. Hier hat der Händler bestimmte Waren unter Verschluss, die besonders wertvoll sind. Er zeigt sie nur bestimmten Kunden.¹⁹²

Abdaialis Laden ist eine Mischung aus Bedienungs- und Selbstbedienungsladen. Die Waren sind nach verschiedenen Gruppen geordnet und nur, wer zum ersten Mal hier ist, nimmt die unüberschaubare Fülle für Unordnung. Die Inhaber finden ohne Probleme jeden Gegenstand, nach dem sie suchen. Die traditionellen Masken haben ihren festen Platz in der hintersten rechten Ecke. Im Hauptteil des Ladens finden sich nach Stilen geordnet die Tierfiguren ebenso wie Maconde- und Kambaschnitzereien, traditionelle Skulpturen, Speere, Specksteinfiguren, Holz- und Hornlöffel, Edelsteine, Schmuck, sansibarische Schnitzereien und Perlenarbeiten. Letztere beanspruchen eine kleine Ecke von wenig mehr als drei Quadratmetern. Hier hängen auf einfachen Nägeln in Augen- und Brusthöhe: Armbänder (*ingomeshani*), Brustgürtel (*ingiene olgoo*), Halsketten (*ingotooni*), Schnupftabakbehälter an Halsketten (*inkidong'i*), Schwertgürtel (*inkeenta pusi*), Stirnschmuck (*inkishili*). Darüber hängen einige *isosin*, von denen man die Oberen nur mit einer kleinen Trittleiter erreichen kann. Weitere Perlenarbeiten, *isosin* oder *olkila*, bilden Farbakzente an verschiedenen Plätzen im hinteren Teil des Geschäfts. Insgesamt sind Perlenarbeiten bei Abdaialis etwas weniger präsent als in vergleichbaren Geschäften. Quantitativ treten sie hinter den Holzfiguren weit zurück.

Den optischen Grundton geben die dunklen Holztöne der Macondefiguren. Diese nehmen fast die Hälfte des Raums ein. Das Rot, Grün, Weiß und Orange der Perlenarbeiten setzt dagegen kräftige farbliche Akzente im Gesamtbild. Sie sind es auch, die dem Laden einen ganz eigenen regionalen Charakter verleihen und von vergleichbaren Geschäften in Nairobi oder an der Küste unterscheiden. Lediglich auf Sansibar gibt es einen Curioladen,

¹⁹² Steiner 1994 beschreibt ähnliche Strategien bei Hausahändlern in der Côte d'Ivoire.

dessen Erscheinungsbild in vielem Abdaiali's in Arusha ähnelt. Er wird von einem Onkel Shabbirs betrieben. Beide Geschäfte sind eng miteinander verflochten. Der Laden auf Sansibar ist der ältere von beiden. Das Gebäude, in dessen Souterrain sich der Laden befindet, liegt unweit des Forodhani. Munir Abdaiali der Betreiber des Ladens, kehrte Ende der 1980er auf Anraten des Da'i-ul-Mutlaq nach Sansibar zurück und nahm dort die Gebäude wieder in Besitz, die seine Familie während der Revolution 1972 verlassen musste. Den Curioladen eröffnete er 1988. Er kann als Prototyp eines Ladens nach dem Schatzhöhlen-Prinzip gelten. Als die Familie Abdaiali in der gleichen Zeit nach einer Möglichkeit sann, wie sie Shabbirs Vater zu einem Einkommen verhelfen könnte, wurde die Idee geboren, das bereits auf Sansibar erfolgreiche Model eines Curioladens auch in Arusha zu versuchen. Shabbirs Vater, der zuvor Lehrer in Moshi war, sollte dieses Geschäft führen. Das Konzept einer Mischung aus Souvenir- und Antiquitätenhandel wurde in Arusha mit lokalen Waren, allem voran Perlenarbeiten, ergänzt. Später fanden diese dann auch Eingang in das Warensortiment des Geschäfts auf Sansibar. Ganz ähnlich wie in Arusha, spielt auch in Sansibar das dekorative Element eine ganz entscheidende Rolle.¹⁹³

Wenn Perlenarbeiten, wie eben vermutet, primär die Funktion eines dekorativen Elementes innerhalb der Inszenierung Curioladen haben, worauf zielt dann diese Inszenierung? Oder anders gefragt: Vorausgesetzt, dass auch Abdaialis Laden primär auf die Erzielung von Gewinn gerichtet ist, womit wird dieser Gewinn dann gemacht, wenn nicht mit Perlen-schmuck? Die Antwort gibt Shabbir:

„We don't sell many beadworks. Carvings and the paintings of Atanas are good business for us. [...but] gemstones are the most important good for us.“
(Shabbir Abdaiali Dezember 1997)

Es dauerte einige Zeit bis mir klar wurde, wie wichtig der Handel mit *gemstones* für die meisten der Souvenir- und Curiohändler ist. Abdaiali bildet da keine Ausnahme. Perlenarbeiten bilden für viele Geschäfte neben den Holzfiguren das wichtigste dekorative Element. Sie wirken wie Schilder, mit der Aufschrift „echt Maasai“. Den größten Umsatz nach Stück machen die Geschäfte je nach Ausrichtung dann mit kleinen Souvenirs, darunter viele Perlenarbeiten oder Skulpturen. Die Curioläden aber machen

¹⁹³ In der Zukunft zeichnet sich auf Sansibar ein interessantes Nebeneinander von Souvenir- und Curiohandel mit Maasaiperlenarbeiten ab: Einerseits der aus Arusha gespeiste Curiohandel der Abdaialis und auf der anderen Seite nur wenige Schritte entfernt an den Souvenirständen im Forodhani eine rasch wachsende Zahl von Maasai geführter Stände mit Perlensouvenirs. Die Zahl der Maasai auf Sansibar hat sich in den Jahren zwischen 1998 und 2002 mehr als verdoppelt. Mehr als 600 Maasai (zumeist Ilarus) leben jetzt auf Sansibar, von denen ein großer Teil im Souvenirhandel und als Nachtwächter tätig ist (Loimeier pers. Mitteilung 2002).

ihre Gewinne nicht mit kleinen Schlüsselanhängern aus Glasperlen, sondern mit Tansanit, dem blauen Edelstein. Das Verhältnis zwischen dem, was man sieht, und der wirklichen ökonomischen Bedeutung ist bei Abdaialis besonders polarisiert: Auf der einen Seite ein mit Souvenirs und Curios vollgestopfter Laden und auf der anderen ein kleiner Präsentationskasten von etwa 30 mal 40 cm, in dem die geschliffenen Edelsteine verwahrt werden.

9.4.2 Abdaialis Einkauf

Auch ABDALIALI'S ist nur eine Station in einer längeren Handelskette. Ich will kurz der Frage nachgehen, ob sich der eben skizzierte Aufbau des Geschäfts auch auf den vorangehenden Stufen der Handelskette findet. Gibt es so etwas wie einen Großhandel, der ein ähnliches Warenangebot wie Abdaiali hat? Oder gibt es für jede Warengruppe eigene Bezugsquellen? Gibt es eine eigene Produktion? Und, um wieder zum Geschäft der Abdaialis zurückzukehren, worauf richten die Betreiber die meisten Mühen? Ich will diesen Fragen exemplarisch an den drei wichtigsten Warengruppen (Edelstein, Skulpturen und Glasperlenobjekte) nachgehen.

Einen Teil der Waren lässt Abdaiali als Auftragsarbeiten von selbständigen Handwerkern herstellen oder veredeln. So kauft er etwa ungeschliffene Edelsteine und lässt sie von tamilischen Schleifern in Arusha schleifen. Shabbir hat selbst eine zweimonatige Fortbildung in einer Edelsteinschleiferei in Nairobi gemacht. Er sagt: *„You can't find any good cutters in Arusha. Tanzanians don't know how to cut. If you want a real good cut you have to go to South Africa. Nairobi is not bad but the real experts are in South Africa, Idar Oberstein and maybe Israel.“* Er selbst träumt davon, bei einem der großen Könner des Metiers sein Wissen erweitern zu können. Die zwei Monate in Nairobi hätten ihm erste Einblicke gebracht, um aber wirklich gut zu sein, braucht man jahrelange Erfahrung. Es sei sehr schwer, z.B. bei einem rohen Tansanit den Wert zu erkennen. Heute gelingt ihm das schon recht gut. Die drei tamilischen Schleifer sind erst 1997 nach Arusha gekommen und ihre Arbeit ist sehr gefragt. Ich sah sie nicht nur bei Abdaiali.

Die zweitwichtigste Warengruppe sind Schnitzereien. 1997 beschäftigt Abdaiali zwei Schnitzer, die in seinem Auftrag Skulpturen im Stil der Maconde und der Kamba fertigen. Bis 1996 betrieb er einen Schnitzworkshop an der Dodoma Road. In dem vom Künstler Lilanga auffällig mit schwarzen Gestalten bemalten Gebäude arbeiteten bis zu acht Schnitzer. Das Geschäft erwies sich aber nicht als rentabel genug, um derart viele Schnitzer beschäftigen zu können. Heute arbeiten und leben die zwei verbliebenen Schnitzer in einem Randbezirk Arushas. Unterkunft und Arbeitsmaterial wird ihnen von Abdaiali gestellt. Die Bezahlung erfolgt

nach Stück. Shabbir sagt, dass es sehr schwer ist, gute Schnitzer zu finden: *„Tanzanian carvers are good. They are Maconde and know how to carve maconde-carvings but you have to tell them how to carve a Maasai like this one. In the beginning they always make big lips – they don't know how to carve a Maasai. The best carvers are Kamba.“* Die Kambaschnitzereien wie Maasaikrieger oder Tierdarstellungen stammen aus Kenia. Hier zeigt sich wie bei anderen Souvenirartikeln, dass die kenianische Produktion trotz des nicht unbedingt einfachen Transports, auf dem tansanischen Markt in der Lage ist, lokale Produktion auszustechen. Die Qualität der Produkte ist i.d.R. besser und die Produktionskosten sind erheblich niedriger.

Nach Edelsteinen und Skulpturen folgen Perlenobjekte mit fünf bis zehn Prozent Umsatzanteil. Von diesen wiederum machen gebrauchte Objekte den größeren Umsatz. Die gebrauchten Perlenobjekte bringen Händler aus der Region, kenianische Händler liefern die Perlensouvenirs und manchmal lässt Abdaiali sogar spezielle Aufträge für Perlenobjekte von einer Frauengruppe unweit Arushas bearbeiten.

Bei größeren Aufträgen an Perlenarbeiten kauft er lose Perlen von einem Händler aus Nairobi oder kauft selbst bei USHANGA in Nairobi. Die Verarbeitung zu Perlenobjekten gibt Abdaiali an eine Frauengruppe in einem Dorf in der Nähe Arushas. Abdaiali hat aber selbst keinen direkten Kontakt zu diesen Frauen, sondern arbeitet mit einem Mann, der die Frauengruppe vertritt bzw. als Verleger in einer Art Verlagssystem arbeitet. Shabbir berichtet von einem amerikanischen Händler, der für seinen Handel mit Indianerschmuck 1996 so viele perlenbestickte Lederröcke wie möglich geordert hat. Abdaiali hat über seine Lieferanten etwa hundert Lederröcke beschaffen können. Glasperlen bekam er aus Nairobi und dann hat er die alten traditionellen Röcke über den Verleger von der Frauengruppe mit noch mehr Perlen besticken lassen. Einige Röcke hat er auch den Souvenirhändlerinnen um Mama Nasieku zum Veredeln gegeben. Das scheint aber eine Ausnahme gewesen zu sein, denn über dieses eine Mal hinaus ist mir keine Kooperation zwischen beiden bekannt.

Kleinere Perlenarbeiten wie Schlüsselanhänger oder Armbänder bezieht Abdaiali von kenianischen Händlern. Sie reisen mit dem Bus aus Nairobi an und bleiben ein oder zwei Tage in Arusha. Ein typischer Fall ist z.B. John aus Nairobi: Er kauft dort Schlüsselanhänger von einer Gruppe Kambafrauen. Neben anderen kleinen Souvenirs ist das seine Hauptware. Mit zwei Plastiktüten voll Ware besteigt er morgens um halb fünf den Bus in Nairobi und ist am späten Vormittag in Arusha. Hier geht er zu verschiedenen Souvenirläden und versucht, seine Ware zu verkaufen. Nur wenn es schlecht läuft, bleibt er über Nacht in Arusha. Sonst nimmt er der Bus am späten Abend zurück. Gegen Mittag kommt er in die Joel Maeda Street. Abdaiali hat schon geschlossen, so dass er auf dem Gehweg vor der Tür wartet. Er

ruht sich ein wenig aus und nutzt dann die Zeit, um den Souvenirhändlerinnen seine Ware anzubieten. Sie kennen sich schon und er kann ein paar Anhänger verkaufen. Auch Perlen hat er ihnen schon einmal mitgebracht. Mit der Zeit finden sich immer mehr Wartende vor Abdaialis Laden ein. Auch Francis ist schon lange wieder da. Er sitzt plaudernd mit Freunden auf der Fensterbank des Schaufensters. Unter dem guten Dutzend Wartender sind bestimmt über die Hälfte Händler, darunter auch drei Frauen. Alle warten ruhig und gelassen. Auch, nachdem der Laden wieder geöffnet ist, bleiben sie weiter vor dem Geschäft. Shabbir ruft die Händler einzeln herein, nachdem alle Anfangsarbeiten getan sind und sich auch kein Kunde blicken lässt. Er begutachtet Johns Ware und auch sein Vater wirft einen Blick darauf. Beide sind nicht sonderlich interessiert, kaufen aber schließlich doch dreißig Anhänger. John ist zufrieden, er wird noch am Abend wieder abreisen können. Zu zwei Kunden will er davor noch und ist sich sicher, auch die restliche Ware loszuwerden.

Die Abdaialis haben zwar nicht den anfänglich geforderten Preis gezahlt, aber gehandelt wurde auch nicht viel. Ich habe nur ein zweimaliges hin und her beobachtet: John nennt seinen Preis, worauf beide Abdaialis sich wenig begeistert zeigen und erst nach einigem unwilligen Zögern ihren Preis nennen. John akzeptiert nicht ganz, nennt aber einen Preis, der nur wenig über Abdaialis Gebot liegt. Zu diesem Preis wird dann auch die Ware ohne viele weitere Worte ausgetauscht. Beide Abdaialis zeigten im Umgang mit Lieferanten fast immer eine eher unwillige, genervte Art. Das mag Verhandlungsstrategie sein, spiegelt aber auch die für Abdaiali günstige Marktlage mit vielen Anbietern. Shabbir über die Preisverhandlungen: *„...if a dealer asks for a high price I will not accept. But there is not much sense in hard bargaining: If he tells you a reasonable price you accept it, because if he comes back next time you want a good price too.“* Der Markt für Souvenirs ist eher ein Käufermarkt und bietet oft die Möglichkeit, die Preise extrem zu drücken. *„If a Kenyan dealer comes back the second day and wants to sell, he maybe needs the money for the bus-ticket, it might be possible to pay very little. But why should you do that? If you pay him a reasonable price for his things he will give you a good price without bargaining next time.“* Viele der Lieferanten kommen schon seit Jahren zu ABDALIS und beide Seiten haben ein Interesse daran, verlässliche Geschäftsbeziehungen aufzubauen. Abdaiali versucht dabei, seine bessere Marktposition nicht dahingehend auszunutzen, die Preise extrem zu drücken. Er weiß, dass sich auf längere Sicht stabile Kontakte rentieren. Abdaiali ist auf keinen der kleinen Händler angewiesen, dazu ist deren Konkurrenz untereinander zu groß. Sind die Angebote der Lieferanten einer bestimmten Warengruppe insgesamt unattraktiv, so kann Abdaiali es sich bei seiner sehr heterogenen Warenpalette auch leisten, einzelne Warengruppen gar nicht mehr nachzukaufen.

Traditionelle Perlenarbeiten kauft Abdaiali von maasprachigen Lieferanten. In den meisten Fällen sind es Viehhändler, die zum Verkauf von Rindern, Ziegen und Schafen nach Arusha kommen und nebenbei einige Perlenarbeiten verkaufen. So berichtet Shabbir: „*Cattle-dealers from Simanjiro bring the Maasai beadwork. They sell cattle in Arusha and bring some beadwork from their villages. They told me that there are a lot of women becoming Christians down there in Simanjiro and Christians are not allowed to wear beadwork. So they sell all the beadwork.*“ Auf die Frage, ob er auch spezielle Stücke bei ihnen bestelle antwortet er: „*Yes I could do that. If there is a big order of a gallery like the one from South Africa. But normally they bring what they get from the women and show it to me.*“

Dass Maasaifrauen, die sich zum Christentum bekennen, keinen Perlenschmuck tragen, kann ich nicht bestätigen. Es ist zwar so, dass im urbanen Kontext, wo sich mehr Christen als in ruralen Gebieten finden, kaum Perlenschmuck getragen wird, doch gerade für den ländlichen Simanjiro trifft die Vermutung nicht zu. Ein anderes Mal vermutet Shabbir, dass die Perlenarbeiten, die er anbietet, neu gefertigt seien. Als ich das bezweifle und frage, woher er das wisse, wird deutlich, dass sein Wissen über den Ursprung der Perlenobjekte, die er anbietet, nur sehr vage ist. Ein Wissen darüber, wo und wann die Objekte in Gebrauch waren, ist für ihn weder im Einkauf noch im Verkauf wichtig. Ein fünf Jahre altes Perlenobjekt koste nicht mehr oder weniger als ein 30 Jahre altes. Ebenso wie das Alter oder die Herkunft eines Objektes von kaum einem Kunden in bestehende Wissensstrukturen eingeordnet werden könnten. Shabbir berichtet, dass er noch nie von einem Kunden nach der Zuordnung eines Objektes zu einem *age set* (*olaji* – vgl. obenstehende Übersicht) gefragt wurde. Für Maasai selbst ist diese Konnotation aber neben der

Bezeichnung einer regionalen Identität ausgesprochen prominent bei der Beurteilung eines *esos*. Regelmäßig taucht dagegen die Frage danach auf, ob ein Objekt echt (*real Maasai*) sei. Die Frage nach der Echtheit seiner Ware kann ein Händler fast nur mit „Ja“ beantworten. Glaubwürdigkeit erlangt diese knappe Aussage kaum aus sich selbst heraus, sondern zumindest im Curiohandel durch eine komplexe Gesamtinszenierung des Verkaufs.

ABDAIALI'S in Arusha ist eine meisterhafte Inszenierung als Curiohandel. Zu den Bausteinen, aus denen dieses aufgebaut ist, zählen verschiedene

IV. Die <i>olaji</i> der Ilarus	
iltalala	1881 bis 1905
iltuati	1896 bis 1917
iltareto	1911 bis 1929
ilterito	1926 bis 1948
ilnyangusi	1942 bis 1959
ilseuri	1957 bis 1975
ilmakaa	1973 bis 1985
ilkitoip ist eine spätere Bezeichnung für die <i>ilmakaa</i> .	
illandiss	1983–1997

Warengruppen. In Abdaialis Geschäft werden unterschiedlichste Waren innerhalb einer komplexen Gesamtinszenierung zu Curios transformiert. Perlenarbeiten werden zwar von den Maasaifrauen auf dem Land nicht für den Markt hergestellt, doch sind sie gleichzeitig fakultativ stets auch eine Ware. Das Wissen, dass diese Objekte einen Warenwert haben, ist präsent. Zu Waren können die Perlenarbeiten aber nur werden, wenn sie die Gemeinschaft verlassen. Der Transformationsprozess, in dem aus Perlenarbeiten, die innerhalb im lokalen Handlungskontext der Maasai eine Ware wird, findet nicht erst im Laden in Arusha statt. Die Transformationsleistung übernehmen vermittelnde Händler aus der lokalen Gemeinschaft.

9.4.3 Verkauf und Käufer in ABDALIS'S CURIO SHOP

Wenden wir den Blick vom Einkauf wieder in Richtung Verkauf und betrachten wie die Inszenierung Curiohandel funktioniert. Die Abdaialis verfolgen primär zwei Strategien: Einmal wird ein Umfeld geschaffen, in dem sich der Kunde wie in einer Schatzkammer fühlt. In einer vom Alltag gänzlich entfernten Welt kann er sich auf die Suche nach Schätzen machen. Er ist selbst Akteur und findet in einer verzauberten Welt Schätze, die er zusammen mit den Erzählungen über diese Schatzsuche mit heim nehmen kann. Die zweite Strategie zielt darauf, grundsätzlich Vertrauen zu vermitteln. Nur wenn sie erfolgreich ist, können hochpreisige Waren verkauft werden, deren Wert und Qualität der Kunde weder vergleichen noch sonst wie bemessen kann.

Mit Ausnahme des Sonntags öffnen die Abdaialis ihr Geschäft um 9 Uhr in der Frühe. Während der Mittagszeit von 12 bis 15 Uhr wird der Laden geschlossen, um dann mit Ausnahme des Samstags noch einmal von 15 bis 18 Uhr geöffnet zu werden. Diese Zeiten werden das ganze Jahr über eingehalten, nur an hohen islamischen Feiertagen und gesetzlichen Feiertagen bleibt der Laden geschlossen. Selbst in Zeiten absoluter Flaute, wenn den ganzen Tag über kein Kunde zu sehen ist, werden die Öffnungszeiten eingehalten.

Shabbir und sein Vater kehren i.d.R. gegen 15 Uhr zum Laden zurück, um diesen zum zweiten Mal am Tag zu öffnen. Oft werden sie von Shabbirs Mutter mit ihrem kleinen und betagten japanischen Wagen gebracht und vor dem Geschäft abgesetzt. Shabbir öffnet das Vorhängeschloss und die Schlösser der dahinterliegenden Ladentür. Nur er und sein Vater haben Schlüssel. Nie würden sie diese einem anderen, gar ihrem Gehilfen Francis, anvertrauen. Dann wird das Licht eingeschaltet und die flackernden Neonröhren erfüllen den ansonsten fast völlig dunklen Raum mit ein dämmrigen bläulichen Licht. Ist kein Strom vorhanden, muss Francis den Generator in Betrieb setzen, während Vater und Sohn die Tür zum kleinen Büro und die Vitrinen öffnen. Francis stellt die größeren Skulpturen in den

Eingangsbereich. Vergleichbar läuft auch das Öffnen des Ladens am Morgen ab. Francis ist immer schon da, wenn die Abdaialis kommen, nur fehlen morgens um 9 Uhr noch die wartenden Lieferanten. Vormittags dauert es meist bis etwa zehn Uhr bis die ersten Kunden in den Laden kommen. Am Nachmittag dagegen sind schon bald nach dem Öffnen die ersten Kunden im Geschäft.

Betritt ein Kunde Abdaialis Laden, so wird er freundlich begrüßt und aufgefordert, sich umzuschauen, dann aber in Ruhe gelassen. Die Ruhe im Laden und die unaufdringliche Art der Abdaialis stehen im Kontrast zu dem hektischeren Treiben auf den Straßen und vor allem zur aufdringlichen Art der Souvenirhändler in der wenige Meter entfernten Gasse. Den Kunden in die Rolle des Entdeckers zu bringen, ist hier Teil der Verkaufsstrategie: Dem Kunden wird das Gefühl vermittelt, selbst etwas zu entdecken, was andere vielleicht übersehen haben, von dem womöglich der Verkäufer selbst gar nicht recht weiß, welche Kostbarkeit sich da unter dem vielen Tand verbirgt. Gerade diese Form der Inszenierung des Verkaufs unterscheidet den Curiohandel vom Souvenirhandel. Hier werden Entdecker- und Sammler-Instinkte im Kunden angesprochen, der Wunsch, etwas Einzigartiges zu finden, oder auch nur die einfache Freude am Suchen und Stöbern als Teil des Käuferlebnisses. Der Kauf an sich wird inszeniert als Erlebnis, sich Fremdes und Verborgenes durch Suchen, Finden und Kaufen anzueignen.

Wer sind die Kunden, die bei ABDALIS kaufen? Man kann verschiedene Einteilungen vornehmen. Die folgenden Charakterisierungen der Kundengruppen basieren auf der Sicht der Abdaialis. Zum Teil gleichen die Unterscheidungen denen, die ich auch bei meinen Beobachtungen selbst wahrgenommen habe. Ich habe keine repräsentativen Erhebungen vorgenommen, aufgrund der ich quantitative Aussagen über die Zusammensetzung der Kundschaft machen könnte. Interessant scheint mir die Betonung der nationalen Unterschiede, die von fast allen Ladenbetreibern besonders betont werden.

Die besten Kunden sind nach Shabbirs Meinung die Kunden, die genau wissen, was sie wollen:

„Franzosen z.B. wissen nicht, was sie wollen. Sie kommen ins Geschäft, schauen sich eine Zeit lang um und gehen wieder, ohne etwas zu kaufen. Vielleicht wissen wir einfach nicht wie man Geschäfte mit ihnen macht.“

Während ich mich mit Shabbir unterhalte, kommen zwei Franzosen in den Laden, bestimmt ist er auch deshalb darauf gekommen, sie als erste Gruppe zu beschreiben. Sie verlassen, ohne zu kaufen oder Fragen zu stellen, das Geschäft. Deutsche Kunden sieht Shabbir ganz anders:

„Die Deutschen [...] wissen immer sehr genau, was sie wollen. Sie sind sehr geradlinig. Sie kommen und sagen den Preis, den sie bereit sind, zu zahlen. Du sagst ihnen, wie viel du willst und dann sagen sie in den meisten Fällen, dass das

Angebot angemessen oder in Ordnung ist. Oder sie gehen in der Stadt umher, um Preise zu vergleichen und kommen zurück und geben dir ihr letztes Gebot. Sie machen so etwas wie ein letztes Gebot und wenn du das nicht annimmst, dann gehen sie auch ohne zu kaufen.“

„Amerikaner lassen sich in drei Gruppen einteilen: Die sehr Reichen, bei denen immer die Frau die Entscheidungen trifft und der Mann steht im Hintergrund. Auch wenn er etwas mag, und sie sagt, „Nein“, dann wird er nicht darauf beharren. [...] wenn du bei solchen Paaren die Frau gewinnst, dann kannst du alles verkaufen und ein sehr gutes Geschäft machen.

Die zweite Gruppe Amerikaner ist die der einfachen Leute, der „working class“. Die kommen und sagen, was sie wollen: So und so viele Souvenirs für 4 oder 5 \$ und ein größeres Teil für sich selbst so für etwa 100 \$.

Rucksacktouristen kommen auch sehr viele. Sie haben keine Saison und kommen konstant das ganze Jahr über. Die anderen Touristen, die über KIA [Kilimanjaro International Airport] kommen und nur eine Nacht vor oder nach der Safari bleiben, kommen nur während der Saison. Die Saison endet jetzt langsam und es werden weniger Kunden. Vor zwei Jahren vor den Wahlen, da ruhte das gesamte Geschäft. Zwei Monate lang lief nichts, obwohl Saison war. An manchen Tagen konntest Du den Laden aufmachen und den ganzen Tag lang kam nicht ein Kunde.“

(Shabbir Abdaiali Mai 1998)

Das Kundenschema bei Abdaiali entspricht weitgehend dem der anderen Curiohändler im Zentrum Arushas, unterscheidet sich aber von dem der außerhalb der Stadt liegenden Geschäfte, die in erster Linie durch die *viongozi*, die lokalen Reiseleiter, vermittelte Kundschaft haben.

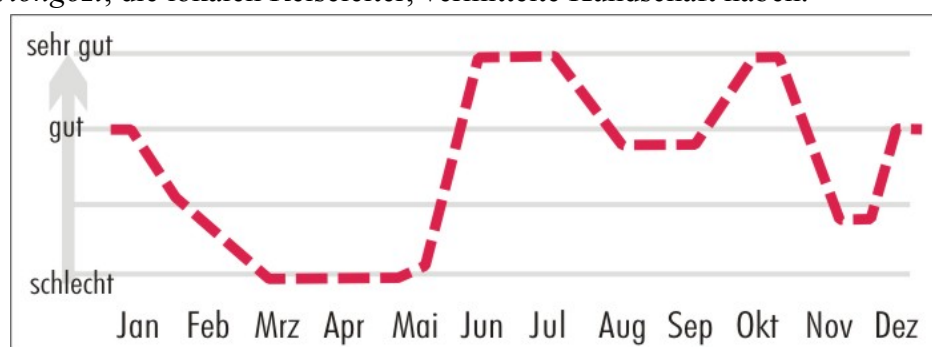


Abb.34: V. S. Abdaialis Einschätzung der saisonalen Schwankungen im eigenen Souvenir- und Curiogeschäft.
(Grafik: Vierke 1998)

Im Gegensatz zu den Geschäften außerhalb Arushas verkaufen viele der Händler im Zentrum nicht nur als Einzelhandel, sondern auch als Großhändler. Abdaialis macht mit Wiederverkäufern und Konsumenten in etwa gleich große Umsätze. Unter vergleichbaren Geschäften in der Region ist

ABDAIALI'S das mit dem größten Großhandelsanteil am Umsatzvolumen.¹⁹⁴ Anders ist dies z.B. in Daressalam, Nairobi und Mombasa, wo es einige mehr oder weniger auf den Großhandel mit Souvenirs und Curios spezialisierte Firmen gibt. Die Familie Abdaiali betreibt z.B. in Daressalam ein reines Großhandelsgeschäft dieser Art.

Zwar kommen auch die meisten Wiederverkäufer persönlich nach Arusha, ihre Zahl ist aber mit wenigen Dutzend im Verhältnis zu den Einzelhandelskunden sehr gering. Letztere schätze ich auf deutlich mehr als eintausend pro Jahr. Die meisten davon sind Touristen: Rucksacktouristen, die relativ konstant das ganze Jahr über kommen, und Pauschaltouristen, die überwiegend während der Saison kommen. *Residents* sind etwas weniger bedeutend als Touristen, sie sorgen vor allem in den Wochen vor Weihnachten für gute Umsätze. Als die mit Abstand besten Kunden nennt Shabbir Jäger, die während der Jagdsaison kommen. Bedenkt man die hohen Preise von durchschnittlich 50.000 US\$ für eine Jagdsafari, dann ist klar, dass es sich hier um ein sehr zahlungskräftiges Klientel handelt.¹⁹⁵

Die Zahl der Kunden in Abdaialis Laden ist normalerweise sehr begrenzt. An normalen Tagen sind es nur ein paar Dutzend Kunden, die sich intensiver im Laden umschauchen. Einzig auf diese zielt auch die Verkaufsstrategie des Curiogeschäfts. Laufkundschaft, die schnell im Vorbeigehen ein kleines Souvenir kauft, ist für die Abdaialis weitgehend uninteressant. Diese kleinen Geschäfte mit Souvenirs sind denn auch weniger von Bedeutung als wertmäßiger Umsatz denn als Teil der Gesamtinszenierung Curiohandel. An einem einzelnen zahlungskräftigen Jagdtouristen kann Abdaiali mehr verdienen als im ganzen Jahr mit kleinen Perlensouvenirs. Dennoch sind diese und vor allem der gebrauchte Perlenschmuck auch und gerade für das Geschäft mit dem einzelnen Jagdtouristen nicht wegzudenkender Bestandteil. Gerade der gebrauchte Perlenschmuck dient als Beleg für die Authentizität des Gesamtangebots. Zeichenhaft steht der Perlenschmuck für „echt Maasai“ und unterstützt damit den ausgesprochen schwierigen Prozess der Vertrauensbildung im Kerngeschäft Tansanithandel. Die Touristen, die Tansanit kaufen, sind selten in der Lage, wirklich die Qualität eines Steins zu beurteilen. Letztlich müssen sie darauf vertrauen, einen kompetenten und ehrlichen Händler zu haben. Die Gesamtinszenierung Curiohandel zielt darauf, dieses Vertrauen zu vermitteln.

¹⁹⁴ Ein anderes Bild ergäbe sich, würde man sämtliche Händler von Edel- und Halbedelsteinen in diesen Vergleich mit einbeziehen.

¹⁹⁵ Die Summe von 50.000 US\$ ist eine Schätzung, die mir von verschiedenen Safari Company Besitzern, Jägern und Piloten, als durchaus normale Kosten für eine Jagd-Safari bestätigt wurde. Für die Region Arusha kann 1997 von etwa 600 Jagdtouristen ausgegangen werden.

9.4.4 Perlenarbeiten und ihre Bedeutung im Handel der Abdaialis

ABDAIALI'S nutzt also einerseits Perlenarbeiten als Teil einer Gesamtinszenierung, bei der es als einzelner Baustein noch austauschbar bleibt, so wirken z.B. die ebenfalls zum Verkauf angebotenen Bilder von Atanas, einem lokalen Maler, im Gesamteindruck des Raums ähnlich wie der Perlenschmuck und substituieren diesen zum Teil. Der Übergang zu den konkreteren Bedeutungen, die mit dem Symbol Maasai-perlenarbeiten transportiert werden, ist fließend. Ziel ist es – und das nicht nur bei Abdaiali – die Ware als Repräsentationen eines authentischen Afrika scheinen zu lassen. Dieses Afrika existiert zwar nicht wirklich, aber es ist ein Bild, das Bezüge aufweist zu verschiedensten Erfahrungen oder Wirklichkeiten. Potentiell brechen sowohl die Tatsache, dass der Händler Inder ist, als auch die kommerzielle Vermarktung der Gegenstände, die sich im Grunde wenig von der eines Supermarktes unterscheidet, die Illusion einer authentischen Afrikaerfahrung. Gleichzeitig kann man beobachten, dass Touristen, die explizit authentische Maasaiobjekte suchen, diese nicht bei den Ilarusfrauen neben ABDAIALI'S kaufen. Die *isosin*, die sie dann bei Abdaiali kaufen, hat dieser vielleicht sogar von den Frauen bezogen, doch hat er sich erfolgreich in eine Inszenierung der Authentizität einbetten können und zusätzlich eine Basis geschäftlicher Vertrauenswürdigkeit geschaffen. Dass der Verkauf in einem Ladengeschäft und durch einen westlich wirkenden Händler erfolgen, stört die Inszenierung der Authentizität nicht, sondern schafft durch die Vertrautheit beim Kunden die Anmutung geschäftlicher Vertrauenswürdigkeit.

Die Präsenz von Perlenarbeiten hängt stark vom Typ des Geschäfts ab, sie können als Indikator für eine bestimmte Ansprache der Kunden gesehen werden. Die wichtigste Funktion von Perlenarbeiten ist nicht die als Verkaufsware, sondern die plakative Wirkung von Perlenarbeiten: Sie sind der Blickfang, der vor den Geschäften aufgebaut wird, die Aufmerksamkeit der Kunden auf sich zieht. ABDAIALI'S hat auch deshalb weniger Perlenarbeiten in seinem Angebot, weil er außerhalb des Ladens keine optische Präsenz forciert. Dennoch setzt er sie im Laden selbst als Teil eines optischen Gesamtkonzepts der Präsentation und Kommunikation mit den Kunden ein. Zum einen fügen sie sich gut in die Gesamtpräsentation als Farbakzente. Darüber hinaus stehen sie für eine Einbindung in eine als authentisch und traditionell gesehene afrikanische Welt wie sie Reisende oberflächlich erfahren. Die Präsentation von Perlenschmuck ist eine Form der Aneignung oder zumindest Einbindung als authentisch wahrgenommener Zeichen lokaler afrikanischer Kultur.

Im Folgenden stelle ich noch eine letzte Station im Handel mit Perlenobjekten vor – CULTURAL HERITAGE, ein ambitioniertes Projekt, an dem sich noch einmal einige der bisher an anderen Stationen des Handels aufgezeigte

Elemente besonders klar aufzeigen lassen, so z.B. die Unterschiede zwischen Curio- und Souvenirhandel. Als letzte Station innerhalb des Handels mit Glasperlen und den daraus gefertigten Perlenobjekten soll es hier unter anderem auch stehen, weil es für die am weitgehendste Positionierung hin zu einer Verortung als globalisierter Handel gilt. Touristen als Akteure eines, wie Appadurai (1996: 32ff.) es nennt, *global ethnoscapes*, treffen hier auf globalisierte Vermarktungsformen, die den sie umgebenden lokalen Welten weitgehend entfremdet sind. CULTURAL HERITAGE wird Ende der 1990er in Arusha weithin als Erfolgsgeschichte gesehen. Ich will fragen, worin dieser Erfolg begründet liegt, aber auch die Hypothese wagen, dass hier wie auf sonst keiner Station innerhalb der Spur der Perlen, Belieblichkeit und Entfremdung innerhalb eines globalisierten Kontextes zu finden sind. Sind sie die Kehrseite einer globalisierten Aneignung?

9.5 CULTURAL HERITAGE – ein Souvenir-Einkaufscenter und Erlebnispark

Ohne Übertreibung kann man CULTURAL HERITAGE als das größte Souvenirgeschäft in Tansania bezeichnen. Auf einem großzügigen Areal am Rande Arushas hat ein junger Unternehmer einen modernen Gebäudekomplex errichten lassen. Zwei riesige Elefantenstoßzähne aus Beton bilden das markante Einfahrtstor. Mit seiner Lage unmittelbar an der Dodoma Road ist es unübersehbar für alle Safaritouristen auf dem Weg in die Parks. Die Anlage sticht allein schon optisch hervor und weckt die Neugier der Reisenden. Ein pauschales *Stop-Money* von 10.000 TSh für die Fahrer der Safaritouren zusätzlich zur üblichen Verkaufsprovision tut ein Übriges, um zahlreiche Touristen anzulocken. In dem zweiflügeligen als Halbrund angeordneten Hauptgebäude finden sie auf zwei Etagen die gesamte Angebotspalette des Souvenir- und Curiomarktes. Werkstätten für Macondschnitzer, Tingatingamalier, eine Art Freilichtmuseum mit Rekonstruktionen traditioneller Hütten und Betonplastiken, sowie ein Restaurant runden das Angebot ab. In dieser Form und Dimension ist CULTURAL HERITAGE einzigartig in Tansania und übertrifft sogar sein Vorbild, das kenianische AFRICAN HERITAGE in Nairobi.

Das über 3000 m² große Gelände liegt etwas zurückgesetzt von der Straße und wird von einer Mauer bzw. einem hohen Zaun aus massiven Metallstäben umfasst. Mit Laufkundschaft, also Besuchern, die zu Fuß kommen, rechnet man hier nicht. Entweder halten die Besucher auf dem Rückweg von der Safari oder der Besuch ist Teil des Programms des letzten Tages vor der Abreise. Die ruhige, weiträumige und saubere Anlage steht im Kontrast zu den Eindrücken auf dem Weg zu den Parks oder in der Stadt. Der hohe Zaun vermittelt ein Gefühl der Sicherheit, das durch weitere Aspekte unterstrichen wird: Die Einfahrt zum Parkplatz ist mit einem

Schlagbaum gesichert, den ein uniformierter Wächter öffnet und schließt. Man fühlt sich sicher auf dem Gelände; man wird nicht von Händlern bedrängt, sobald man das Auto verlässt und kann ohne Sorge um die Geldbörse oder den Fotoapparat über den grünen Rasen zum großen runden Hauptgebäude gehen. Hier wacht mit unbeweglicher Miene ein junger Maasai im typischen Gewand des *murran* vor dem Eingang. An ihm vorbei gelangt man, flankiert von zwei riesigen Macondeskulpturen, in den Vorhof des Hauptgebäudes. Hier stehen zahlreiche große Objekte, vor allem die großen so genannten Ujamaabäume. Die Architektur des Gebäudes lässt sich als moderner Safari-Stil charakterisieren. Eine massive Holzkonstruktion, deren schwarz oder braun gestrichene Balken zumeist unbehauen und sichtbar sind, trägt ein strohgedecktes Spitzdach. Die Wände sind weiß verputzt. Zahlreiche Fenster sorgen für Ausblick auf die Nebengebäude und die weitläufigen Rasenflächen mit Teichen und Brücken. Betritt man vom Innen- oder Vorhof aus das Hauptgebäude, so befindet man sich im eigentlichen Eingangsbereich. Rechterhand ist die Kasse, hinter der der Eigentümer oder seine Frau sitzen. Meist ist auch noch einer der Angestellten vor oder hinter der Theke. Hier werden die Touristen begrüßt, zunächst auf Englisch. Der Fahrer, der die Gruppe bis hierher begleitet hat, tritt an die Kassentheke und begrüßt das Personal auf Swahili. Man kennt sich und braucht keine grundsätzlichen Informationen mehr austauschen. Der Fahrer teilt mit, wo seine Gäste herkommen und vielleicht noch mit welcher Compañie sie reisen. Mit einer ausladenden Handbewegung werden die Besucher vom Chef gebeten, sich umzuschauen. Die meisten gehen zuerst in den sich zur linken Hand anschließenden Flügel. Rechts müssten sie an der Kasse vorbei; dieser Weg ist etwas enger und sie müssten zunächst auch dichter an die Personen hinter der Theke herantreten. Nach links bietet sich erst einmal ein weiter offener Raum, in dem man sich in Ruhe orientieren kann. Hier finden sich Skulpturen und andere mittelgroße Souvenirs übersichtlich in Regalen. Zahlreiche Fenster sorgen für eine helle und lichte Atmosphäre.

In jedem der drei großen Verkaufsräume findet sich ein, durch seine Uniform aus braunem Hemd und brauner Hose kenntlicher Angestellter von CULTURAL HERITAGE. Er begrüßt zunächst jede Besuchergruppe, zurückhaltend mit einem Lächeln, um sich dann aufmerksam im Hintergrund für Fragen und Hilfestellungen bereitzuhalten. Die unmittelbare Betreuung der kleinen Gruppen erfolgt durch einen Verkäufer, der ihre jeweilige Muttersprache spricht. Jederzeit sind sieben oder acht Verkäufer im Hauptgebäude anwesend. Jeder von ihnen spricht neben seiner Muttersprache fließend Swahili, Englisch und weitere Sprachen. So können nicht nur amerikanische Kunden, die den Großteil der Besucher ausmachen, in ihrer Muttersprache betreut werden, sondern selbst Deutschschweizer können auf Betreuung in

Schwyzertütsch hoffen. Weiter gibt es Verkäufer, die Deutsch, Französisch, Italienisch, Japanisch Spanisch, Schwedisch und Hebräisch sprechen. Während die Touristen sich bereits unter den Standardsouvenirs im linken Flügel umschaun, kommt meist ein Verkäufer hinzu, der sie in ihrer Muttersprache betreuen kann.

Das Warensortiment ist je nach Warenart in gut abgrenzbaren Bereichen untergebracht: Im linken Flügel des Hauptgebäudes werden überwiegend Souvenirs angeboten, im rechten die Curios. Der linke Bereich ist licht und übersichtlich aufgebaut. Homogene Artikel stehen zu Gruppen zusammengefasst in Regalen. Objekte aus Glasperlen sind hier die Ausnahme, mittelgroße Skulpturen prägen das Bild. Im linken Flügel dagegen sind die Fenster mit Innenwänden verstellt, die Waren sind heterogen. Masken, Speere und andere Unikate finden sich hier, ebenso wie eine größere Fläche mit Perlenschmuck. Auf einer Fläche von etwa drei Meter Länge sind zahlreiche traditionelle Perlenarbeiten an der Wand befestigt. Der ganz überwiegende Teil sind Stücke, die zuvor eindeutig im traditionellen Kontext verwendet wurden. Die Wand ist eine der Innenwände, die vor die Fenster gebaut wurden. Man kann auch hinter die Wand treten, wo im Zwischenraum von etwa einem Meter Breite noch weitere Objekte gelagert werden. Zeigt sich ein Kunde an einer bestimmten Art von Objekt interessiert, so kramen die Verkäufer nach einiger Zeit auch noch hinter den Stellwänden nach interessanten Objekten. Der gesamte rechte Teil mit seinem schummrigen Licht und der Unzahl an Objekten lädt zum Stöbern und Suchen ein.

Der Mittelteil, in dem sich auch die Kassentheke befindet, ist vom Warenangebot ganz ähnlich wie ein westlicher Supermarkt aufgebaut; d.h. hier finden sich kleine Artikel wie Ringe oder Schlüsselanhänger, die wenig kosten. Sie werden von der Kundschaft während sie an der Kasse wartet noch eben ohne viel nachzudenken zusätzlich mitgenommen. In Deutschland bezeichnet man diese an der Kasse aufgestellte Ware als „Quengelware“. Bei CULTURAL HERITAGE sieht das z.B. so aus, dass als Paar reisende Touristen gemeinsam an der Kasse stehen und während der Mann sich auf das bevorstehende Bezahlen konzentriert, kramt die Partnerin in den Körben mit Schlüsselanhängern aus Perlen oder anderen Kleinteilen und sucht eben noch zwei drei Stücke heraus. Man hat sich weder vorgenommen, genau diese Art von Objekt zu kaufen, noch weiß man in Regel, wofür man sie genau verwenden will. Der Schlüsselanhänger mag ebenso gut am eigenen Schlüsselbund landen wie als kleines Souvenir verschenkt werden. Zu den bemerkenswerten Perlenobjekten zählen einfache kleine Teefilterhalter, die ebenfalls in einem Korb nahe der Kasse stehen. Man nimmt sie heraus, rätselt, was das denn sei und oft genug wird angesichts des geringen Preises

von 1000 TSh mit einem Lächeln ob der kleinen Kuriosität auch ein Stück gekauft.

Nestor, einer der deutschsprachigen Verkäufer berichtet, dass etwa 20% der Kundschaft Deutsche sind, die meisten und besten Kunden – womit er die kauffreudigsten meint – sind Amerikaner; es kommen aber auch viele Holländer und Israelis. Die Amerikaner kaufen nach Nestor nur Skulpturen, Deutsche, Schweizer und Österreicher fragen immer nach alten Dingen. Sie wollen wissen, ob etwas auch alt ist, egal ob Skulpturen oder Perlenarbeiten. Die Briten bevorzugen Bücher, womit er die großen Bildbände über die Maasai meint. Japaner dagegen kaufen gar nichts, die wollen kein Geld ausgeben. Nestor erklärt, dass die Perlenarbeiten, die sie anbieten, alle von den Maasai stammen und auch alt sind. Er zeigt mir ein älteres *esos* und erklärt, dass die verarbeiteten Perlen echt sind, die in einem anderen, auf das er zeigt, hält er dagegen für unecht. Die echten Perlen – er benutzt das Wort Perlen und nicht Glasperlen – kommen wie er sagt aus Madagaskar, die unechten seien aus Plastik. Nestor hat insoweit recht, als das erste Stück wirklich älter ist (den Farben nach *ilmakaa*), doch stammen weder die Perlen aus Madagaskar noch sind die im zweiten Stück aus Plastik; sie werden auch nur wenig jünger sein als die Ersten. Nestors Kenntnis der Perlenarbeiten ist aber ausreichend für seine Arbeit. Wie er sagt, wollen die Touristen ohnehin nur wissen, ob ein Stück alt und ob es echt Maasai sei, mehr Informationen erfragen sie von Nestor gar nicht. Indem er eines der Stücke als unecht bzw. die Perlen als unecht bezeichnet, bekräftigt Nestor mir gegenüber ebenso wie Kunden gegenüber seine Integrität als Verkäufer, ist er doch schließlich so ehrlich, Stücke auch als unecht zu kennzeichnen. Um diese altbewährte Verkaufsstrategie anzuwenden, ist es egal, ob das als unecht markierte Stück wirklich unecht ist oder nicht. Nestor jedenfalls ist überzeugt, wie die meisten Menschen, ob in Arusha oder Europa, dass viele Perlen nicht aus Glas, sondern Plastik sind.

Welche Rolle spielen Glasperlenobjekte für CULTURAL HERITAGE? Wie bei anderen Souvenir- und Curioläden spielen Glasperlen zunächst einmal eine wichtige Rolle im Erscheinungsbild des Ladens bzw. seines Angebots. Der Gesamteindruck ist durch dunkles Holz geprägt: es findet sich in den sichtbaren architektonischen Elementen ebenso wie im Warenangebot. Farbliche Akzente setzen zum einen Textilien, hier vor allem Batiken, und Glasperlenobjekte. Am Warenumsatz nach Menge und nicht nach Wert haben Glasperlenobjekte nach übereinstimmender Aussage von Geschäftsleitung und Verkäufern, wie auch nach eigenen Beobachtungen einen Anteil von etwa fünf Prozent. Nimmt man dagegen die Stückzahl der verkauften Objekte als Maßstab, dann liegt der Anteil der Glasperlenobjekte deutlich höher. Kleinteile wie perlenbestickte Schlüsselanhänger werden rasch und in großer Zahl umgesetzt. Die wichtigste Größenordnung für einen Händler

wird aber der Geldwert sein: Betrachtet man diesen, so sind Glasperlen relativ unbedeutend. Das liegt aber keineswegs daran, dass etwa die hölzernen Skulpturen soviel mehr Wertumsatz bringen. Saifuddin Khanbhai, der *managing director* und Eigentümer bekennt freimütig wie die Gewichtung der einzelnen Warengruppen ist: Die gesamten Waren, die zum Verkauf ausgestellt sind, Perlenarbeiten, Holzskulpturen etc., sind für ihn von untergeordneter Bedeutung. Seine Umsätze, seinen Gewinn macht er mit Tansanit, dem Edelstein, für den die Region Arusha berühmt ist. Nicht erst seit dem Kinohit Titanic, in dem ein Collier aus Tansanit eine wichtige Rolle spielt, erfreut sich Tansanit bei Touristen großer Beliebtheit. Um das Gesagte zu unterstreichen, holt Saifuddin eine kleine Präsentationsschatulle mit Tansanits aus einem kleinen Safe hinter der Ladentheke und weist darauf hin, dass er mit dem, was in dem kaum 60 x 60 cm großen Safe liegt, bessere Geschäfte mache als mit all den Souvenirs, wobei er mit einer ausladenden Geste des Arms das Halbrund des Geschäfts umschreibt. Von Glasperlen dagegen würde er nichts verstehen. Früher hätten ein paar Inder in Arusha mit Glasperlen gehandelt. Wo sie heute herkommen weiß er nicht, doch verrät er, dass die meisten seiner Glasperlenobjekte aus Kenia kommen. Ein paar schöne Ketten mit alten Perlen aus Westafrika hat er von Lorna, einer kenianischen Händlerin.

9.5.1.1 Kenianische Lieferantinnen von CULTURAL HERITAGE

Lorna ist eine der größeren Händlerinnen und handelt überwiegend mit westafrikanischen Objekten. Sie reist selbst nach Westafrika, um dort Skulpturen, vor allem Masken, und andere Antiquitäten zu kaufen, darunter auch alte Glasperlen. Von ihr stammen die meisten der alten Glasperlen bei CULTURAL HERITAGE. Es sind venezianische und böhmische Perlen des 19. und frühen 20. Jh., die in etwa für europäische Marktpreise verkauft werden. Weder die Verkäufer bei CULTURAL HERITAGE noch die befragten Käufer wissen, dass diese Perlen aus Westafrika stammen. Die Käuferin einer Millefiorikette wusste, dass es sich um afrikanische Handelsperlen oder ‚Sklavenperlen‘ handelt, die in Venedig hergestellt wurden. Dass diese alten Glasperlen als universell afrikanisch gesehen werden, verweist auf ein kaum differenziertes Afrikabild. Im Fall des Glasperlenschmucks der Maasai ist dagegen den meisten bewusst, dass es sich um etwas Regionaltypisches handelt. Woher bezieht CULTURAL HERITAGE die dort angebotenen Glasperlenobjekte und welche Funktion erfüllen sie innerhalb des Warenangebots, wenn doch das eigentliche Geschäft mit Edelsteinen gemacht wird?

Über Lorna, die selbst kaum noch mit ostafrikanischen Perlenobjekten handelt, lerne ich auch andere Händlerinnen aus Kenia kennen. Sie stammen wie sie meist aus Namanga, andere kommen aus Nairobi, eine auch aus Mombasa. Im Grenzort Namanga an der Straße von Nairobi nach Arusha, gibt es eine Gruppe von gut zwei Dutzend Frauen, die im Souvenirgeschäft tätig sind. Fast alle sind Maasai. Ein gutes Dutzend arbeitet in unmittelbarer Nähe der Grenzstation und verkauft auch dort ihre Waren. Andere Frauen aus der Gruppe fahren regelmäßig nach Arusha, um dort ihre Waren zu verkaufen. Wenige Kilometer von Namanga entfernt gibt es ein *income generating project*, in dem Frauen Glasperlensouvenirs fertigen, auch sie verkaufen in Arusha. CULTURAL HERITAGE gehört zu den wichtigsten Abnehmern. Maria, eine der Frauen aus Namanga, erzählt, dass sie am frühen Morgen in Namanga aufgebrochen ist. Ihre Ware, Armbänder, Halsschmuck und Schlüsselanhänger, hat sie in vier Plastiktragetaschen bei sich. Auf den ersten Blick würde man die gut gekleidete Frau von Ende Dreißig nicht unbedingt als Händlerin aus dem staubigen ‚Schmugglernest Namanga‘ erkennen. Sie will ihre Waren nur Saifuddin anbieten und ist sich sicher, dass er das meiste abnehmen wird. Am Abend will sie wieder zurück in Namanga sein. Ihre Waren hat sie in Namanga und Nairobi aufgekauft. Eine der Tüten enthält Perlenarmbänder, die sie drei Tage zuvor in Nairobi auf dem *Maasai Market* gekauft hat. Die anderen enthalten Halsschmuck aus Namanga: Eine Tüte enthält *sets* wie die Frauen in Namanga sie nennen. Sie bestehen jeweils aus zwei oder drei miteinander verbundenen Scheiben, die wie traditionelle *isosin* gearbeitet sind. Die dritte und vierte Tüte enthalten *inkarewa*, Halsschmuck aus perlenbesticktem Leder. Er ähnelt ebenfalls den traditionellen *isosin*, nur dass die Perlen nicht auf Draht gefädelt sind, sondern auf Leder aufgestickt sind. Eine Tüte enthält die einfache Variante, die andere solche, bei denen an der Vorderseite der Lederscheibe noch ein viereckiges Stück angesetzt ist. Es ist ebenfalls mit Perlen bestickt und hat meist in der Mitte eine Kaurimuschel und langen

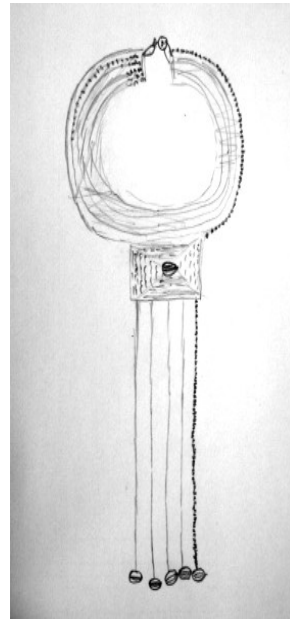


Abb.35: *Enkarewa* – Souvenirs-
schmuck aus Namanga.
(Zeichnung U. Vierke 28.02.1998)

Schnüren mit Perlen und Kauris, die am Rand des Vierecks angebracht sind.¹⁹⁶

Die Händlerinnen berichten, dass sie zwar auch Perlenarbeiten selbst fertigen, den überwiegenden Teil kaufen sie aber von anderen Frauen. Einige haben auch Erfahrungen mit Auftragsproduktionen, sind aber alle bald wieder davon abgegangen, andere Frauen für die Fertigung von Perlenschmuck zu bezahlen. Auf den ersten Blick, so sagen sie, scheint das natürlich die günstigste Variante und jeder denkt, dass mit solcher Lohnarbeit guter Gewinn zu machen sei. Aber schon nach kurzer Zeit musste jede feststellen, dass die Stückkosten immer deutlich höher sind als der Preis für ein fertiges Stück. Auch bei der Erklärung waren sie sich einig: Es wird zu viel geklaut. In der Praxis ist es nicht möglich den Diebstahl von Perlen zu unterbinden. Auch wenn man immer wieder davon hört, dass es jemand versucht – die Idee ist im Grunde auch einleuchtend – so gibt es doch kein Beispiel dafür, dass sich über längere Zeit ein funktionierendes Verlagswesen halten konnte. Viele der Händlerinnen von Perlenobjekten handeln auch gelegentlich mit neuen Perlen, ihr Hauptgeschäft ist aber, wie sie selbst sagen, der Verkauf von Souvenirware.

CULTURAL HERITAGE ist für die Händlerinnen aus Kenia die erste Adresse. Hier können sie mit Abstand die besten Preise erzielen, in manchen Fällen mehr als das Doppelte als bei den Läden im Zentrum Arushas. Vormittags oder im frühen Nachmittag sind sie bei CULTURAL HERITAGE. Haben sie dann noch nicht alle Waren abgesetzt, suchen sie im Laufe des nachmittags die Läden im Stadtzentrum auf. Auch die Frauen am Clock Tower machen etwa Souvenirs wie Schlüsselanhänger nicht selbst, sondern beziehen sie von den kenianischen Händlerinnen. Ein nicht unerheblicher Teil der kleineren Perlensouvenirs in Arusha stammt vermutlich aus kenianischer Produktion. In Geschäften wie CULTURAL HERITAGE stammt sogar der Großteil der Perlensouvenirs aus Kenia. Alte Perlen, die auch als Einzelobjekte Sammlerwert besitzen, werden, wie das Beispiel der Händlerin Lorna zeigt, über Kenia nach Arusha importiert. Doch stammen sie nicht aus kenianischen Quellen, sondern werden aus Westafrika bezogen. In der Regel sind es Händler der Hausa oder Sarakole, die nach Nairobi kommen, um dort alte Perlen anzubieten. Zum Teil reisen diese auch bis nach Tansania. Alte, hochpreisige Sammlerperlen wie Millefiori stammen

¹⁹⁶ Neben den typischen Souvenirs wie verschiedenen Armbändern sind die Frauen aus Namanga besonders bekannt für die so genannten *inkarewa* (). Nach Klumpp (1987: 47) wird die Souvenirvariante aus Namanga *masumpai* genannt. Maria bezeichnete die Stücke, die sie mit nach Arusha brachte, als *inkarewa*. In Namanga fand ich auf Nachfrage beide Bezeichnungen. *Enkarewa* bezeichnet nach Mol (1978: 27) einen der zusätzlichen Perlenstränge, die vom *emankkeeki* herabhängen, ebenso wie auch das gesamte Stück, inklusive des runden Lederstücks, auf das Kauris (*osikirai*), Tablettenperlen und Rocailles gestickt sind.

jedenfalls stets aus weitgespannten transnationalen Handelsnetzungen. Gebrauchter Perlenschmuck¹⁹⁷ und die aus ihm gefertigten Stücke stammen dagegen immer aus der Region Arusha selbst. Hier scheinen die Handelsströme, wenn sie überhaupt überregional laufen, sogar z.T. anders herum zu laufen, zumindest sah ich bei mehreren Händlern in Nairobi wie auch in Namanga gebrauchten Perlenschmuck aus der Region Arusha. Nach Aussage eines Händlers in Nairobi habe er diesen Schmuck vor längerer Zeit von einem Händler aus Arusha gekauft. In Arusha selbst konnte ich aber nichts über einen solchen Händler, der gebrauchte Schmuckstücke nach Kenia handelt, erfahren.

Die Hauptlieferantin alter Perlenobjekte für CULTURAL HERITAGE kenne ich jedoch recht gut. Es ist Mama Nasieku, eine der drei älteren Frauen am Clock Tower. Sie kennt den Eigentümer Saifuddin noch aus seiner Kinderzeit und die Geschäftsbeziehungen gehen zurück auf die Zeit, als Saifuddin bzw. seine Familie ihr Geschäft in der India Street hatten. Die mündlichen Überlieferungen decken sich nicht unbedingt ganz, doch lässt sich folgender Kern herauskristallisieren: Die Familie ist mit Saifuddin in der dritten Generation in Arusha ansässig. Wer mit dem Curiohandel – Saifuddin selbst spricht von *curio business* – anfang sei dahin gestellt, jedenfalls betrieb schon Saifuddins Onkel ein Ladengeschäft an der Ecke der India Street. Dieses übernahm Saifuddins ältere Schwester und stellte es ganz auf Souvenir- bzw. Curiohandel um. Saifuddin selbst wurde in Tanga geboren. Er studierte in England und kam Anfang der Achtziger nach Arusha. Mit dem Bau von CULTURAL HERITAGE begann er 1990. Das Geschäft in der India Street wurde nach der Eröffnung von CULTURAL HERITAGE verpachtet und ist heute kein Souvenirladen mehr. Doch plant Saifuddin, hier bald wieder einen Curioladen zu eröffnen. Die Lage sei wirklich gut sagt er. Darüber, wer wem zu seinem Erfolg verholfen hat gehen z.B. die Meinungen zwischen Saifuddin und Mama Nasieku auseinander. Ebenso umstritten, doch mit viel weitreichenderen Konsequenzen, ist die Zugehörigkeit Saifuddin und seiner Familie zu den Bohras. Er selbst rechnet sich ohne Zweifel zu ihnen, doch Lebensstil und auch der große wirtschaftliche Erfolg drängen ihn in eine eher marginale Position. Im Gegensatz zu anderen Bohra in Arusha pflegt Saifuddin einen Lebensstil, der durchaus seinen ökonomischen Erfolg betont. Richtig gesprächig wird er erst, als er auf sein

¹⁹⁷ Die vorgenannten Sammlerperlen aus Westafrika, wie sie Nora importiert, wurden zwar auch über viele Jahrzehnte in Westafrika gebraucht, jedoch nicht in der Form wie sie heute gehandelt werden. Die typische Fädelung auf Bastschnüren ist eine Verkaufszusammenstellung und sagt nichts mehr aus über die vormaligen Formen des Gebrauchs in Westafrika. Beim gebrauchten Perlenschmuck, wie er in Arusha angeboten wird, steht dagegen die Form des Schmuckstücks im Vordergrund, so wie sie eben auch im alltäglichen Gebrauch war. Die einzelne Perle dagegen ist bei diesen Schmuckstücken überhaupt nicht von Interesse.

Haus in Ngiro, einem Stadtteil Arushas, zu sprechen kommt. In Ngiro herrscht 1998 rege Bautätigkeit. Auf großzügigen Grundstücken entstehen hier villenartige Neubauten. Saifuddins Haus liegt auf der Kuppe des Ngiro-Hills und überragt alle anderen Bauten. Es zählt zu den prächtigsten Häusern in diesem Villenviertel. Die Kacheln für den riesigen Pool, um den herum das Haus gebaut ist, wurden eigens aus Italien importiert. Saifuddin sagt zwar, dass Bauen in Afrika die Hölle sei, doch zeugen sowohl sein Privathaus wie auch CULTURAL HERITAGE davon, dass er durchaus erfolgreich die Probleme meistert. Es hat fast den Anschein, als gelte eine Regel, an die sich die meisten indischen Geschäftsleute in Arusha halten nicht für ihn: *„Hier darf man ein Gebäude nie fertig stellen, alles muss stets wie eine Baustelle aussehen, denn sobald etwas fertig ist, kommt hier irgendwer auf die Idee, dass er es dir abnehmen muss“*, wie Leo Dasilva, ein anderer erfolgreicher Unternehmer in Arusha, es formulierte. Im Frühjahr 2001 munkelt man in Arusha, dass Saifuddin große Probleme mit der Steuerbehörde hat. Doch das ist eine Regel, die sich unter den Indern in Tansania in den 1970 und 80er Jahren etabliert hat. Während dieser Zeit konnten sie nur überdauern, wenn sie so wenig wie möglich auffielen. Die Reichen waren ausgewandert, wer blieb konnte bestenfalls einen bescheidenen Wohlstand halten. Seit Ende der Achtziger hat sich dies geändert. Saifuddins Zeit als Unternehmer fällt in diese neue marktwirtschaftliche Ära. Er gehört zu den Wagemutigen. Doch fordert die besondere Situation in Arusha oder Afrika wie er sagt ihren Tribut. Allein mit seiner Frau führt er das Unternehmen. Es ist keine *duka* mehr, die unter Mithilfe einer ganzen Familie geführt wurde. Saifuddin hat zahlreiche Angestellte, doch wirklich trauen will er keinem. Ohne ihn läuft der Laden nicht, sagt er; also müssen er und seine Frau sieben Tage die Woche im Betrieb sein:

„There is no competition for CULTURAL HERITAGE since it is the only shop like that in Tanzania. It's like running the one thousand meters: You can't make it running alone – you need one or two running with you and pushing you. [...] I feel burned out. Sometimes it's simply too much work. There is no holiday – we have to be here every day, seven days a week. My wife works here as well, also seven days a week, but there is nobody else helping us.“

(Saifuddin Khanbai März 1998)

Zurück zu den Glasperlen: Ihr Anteil am Umsatz bei CULTURAL HERITAGE ist zwar nicht wirklich immens, doch kommt ihnen innerhalb des Handlungskontextes, in dem Saifuddin einen nicht unerheblichen Reichtum akkumulieren konnte, eine durchaus interessante Rolle zu. Glasperlenobjekte mit ihrem hohen Symbolwert haben auch im Fall von CULTURAL HERITAGE Funktionen, die weit über den rein ökonomischen Warencharakter

ter hinaus gehen. Sie sind dekoratives Element und verleihen dem Laden insgesamt ein typisches, regionalspezifisches Aussehen. Sie stehen als Beleg für ein meist diffuses Konzept von Authentizität und prägen so den Gesamteindruck, den das Geschäft macht. Das gilt für alte wie neue Objekte, für kleine Souvenirs wie für große Curios, wenn auch in unterschiedlichem Grade. Perlenarbeiten sind typisch für den Schmuck der Maasai, was eben auch die Touristen schon während ihrer vorangegangenen Zeit auf Safari gesehen haben. Deshalb ist es auch wichtig, dass der Einkaufsbesuch bei CULTURAL HERITAGE am Ende der Reise liegt. Am Ende der Reise besteht eine gewisse Vertrautheit mit den Symbolen, die regionaltypisch sind, wie Glasperlenarbeiten. Erst, wenn der Reisende mit diesen Symbolen vertraut ist, kann er sie auch als Garanten von Authentizität lesen. CULTURAL HERITAGE mischt dabei verschiedene Symbole. Das beginnt bei dem neotraditionellen Baustil, der eher für Afrika allgemein steht, ebenso wie die westafrikanischen Masken und wird fortgesetzt mit regionalen Elementen wie dem Maasaikrieger am Eingang und den zahlreichen Perlenarbeiten und Ebenholzsulpturen. Alles zusammen ergibt den Eindruck von Authentizität. Dazu kommt die Kompetenz der Verkäufer, belegt unter anderem dadurch, dass sie echt und falsch unterscheiden können, während ein Tourist auf den ersten Blick nur gleiche Perlen erkennt. Die Bestrebung, Authentizität zu vermitteln geht fließend über in den Bereich, in dem der Kunde generell ein Gefühl von Sicherheit gewinnen soll. Das beginnt mit dem bewachten Parkplatz und setzt sich fort bis hin zum Auspreisen sämtlicher Waren. Der Kunde sieht, was er bezahlen soll: die Preise sind hoch, aber eben auch offen sichtbar. Am Ende eines längeren Einkaufsbesuchs bei CULTURAL HERITAGE werden die meisten Kunden das Gefühl haben, dass in diesem Geschäft zwar teure, aber auch echte und gute Ware angeboten wird. Erst jetzt, wenn sie an der Kasse sind, werden sie durch die Auslage oder durch gezielte Nachfragen von Saifuddin oder seiner Frau mit einem Angebot von Tansanits konfrontiert. Wenn man will, dann kann man sämtliche Handlungen und Räume bis hier als bloße Vorbereitung des gewinnträchtigen Edelsteingeschäfts sehen.

Die eingangs dieses Kapitels wiedergegebenen Zitate aus einem touristischen Reisetagebuch fassen einige zentrale Aspekte der touristischen Wahrnehmung und Bedürfnisse prägnant zusammen. In zahlreichen Gesprächen mit anderen Touristen zeigte sich immer wieder, welche Attraktion CULTURAL HERITAGE für die meisten von ihnen ist. Dieser im Grunde rein kommerziell ausgerichtete Ort übernimmt hier die Funktion, die an anderen touristischen Zentren von Museen und Denkmälern wahrgenommen wird. CULTURAL HERITAGE füllt in geschickter Weise eine Bedarfslücke. Geht es um das eigentliche Verkaufsgeschäft, so zeigt sich wie wichtig die Preistransparenz ist – „*there is no haggling*“. CULTURAL HERITAGE steht für

gute Ware mit transparenten Preisen und gilt als beste Adresse für den Kauf von Tansanit. Bemerkenswert ist auch der Hinweis auf die Kooperation von mit dem Reiseveranstalter: Die wenigsten Touristen kommen zum wiederholten Mal nach Arusha. Sie können daher auch nicht auf eigene Erfahrungen zurückgreifen, sondern vertrauen den Ratschlägen der Reiseleitung und der Fahrer. Das Vertrauen zum eigenen Reiseveranstalter wird auf CULTURAL HERITAGE übertragen.

Ein großer Teil der Bemühungen der vorgestellten Akteure zielt bei CULTURAL HERITAGE ganz ähnlich den vorangegangenen Beispielen darauf, Vertrauen zu schaffen. Abgesehen von den Touristen sind alle Beteiligten in ein Netz von über lange Zeit etablierten Beziehungen eingebunden. CULTURAL HERITAGE erweckt zwar von allen Geschäften im Curio- und Souvenirbereich am stärksten den Eindruck geschäftlicher Nüchternheit, sei es durch das Auspreisen der Ware, durch das Auftreten seines Inhabers oder andere Details. Dennoch bilden über lange Zeit etablierte persönliche Kontakte die Grundlage aller Handlungen. Ich will noch einmal einige dieser Beziehungen charakterisieren und dabei der Rolle des Vertrauens ebenso nachspüren, wie der Frage nachgehen, warum, zumindest in den von mir beobachteten Geschäftsbereichen, nur Frauen mit CULTURAL HERITAGE handeln.

Ich habe verschiedene Händlerinnen zu CULTURAL HERITAGE begleitet. Auffällig war jedes Mal wie schroff Saifuddin mit ihnen umging. Immer blieb er distanziert hinter der Kassentheke. Kein Handschlag und höchstens der Anflug eines Lächelns begleiten die knappe Begrüßung. Auch die Ware würdigt er nur eines kurzen Seitenblicks. Kein einziges Mal sah ich ihn die angebotene Ware gründlich prüfen, nicht einmal ein Stück in die Hand nehmen. Die Ware in Empfang zu nehmen, zu zählen und zu verstauen sind Arbeiten, die er mit knappen Anweisungen an seinen Geschäftsführer oder wenn dieser nicht anwesend ist, an einen der Verkäufer delegiert. Teilweise nimmt er die Ware auch nur in Kommission und gibt ohne Begründung Waren zurück. Wann Ware direkt bezahlt wird bzw. wann die Kommissionsware bezahlt wird, hängt zum einen von der Menge ab, so erhalten die kenianischen Händlerinnen, die ein oder zwei Plastiktüten voll Perlenarbeiten bringen, in der Regel direkt ihr Geld. Von anderen Händlerinnen nimmt er die Ware dagegen nur in Kommission. Die Händlerinnen klagen durchaus über die schroffe Behandlung:

Händlerin: „Ja, er zahlt gute Preise, die besten hier. Wenn ich komme, dann kauft Saif jedes Mal. Ich kann immer ein Geschäft machen und meist nimmt er alles ohne es anzuschauen. Ich bringe ihm die Sachen und er kauft. Aber freundlich ist er nicht. Nie schaut er meine Ware an, er würdigt sie keines Blickes. Ich habe sehr gute Stücke, aber er schaut nicht einmal hin. Heute habe

ich ihm hervorragende Stücke gebracht und er hat nicht einen Blick auf sie geworfen.“

Autor: „Er geht auch nicht gerade freundlich mit Dir um.“

Händlerin: „Ja, aber sonst hat er viel schlechtere Laune, heute war es in Ordnung. Sonst behandelt er mich sehr unfreundlich.“

Autor: „Aber er zahlt gut?“

Händlerin: „Ja er zahlt die höchsten Preise. Er handelt nicht und nimmt alles. Aber dann gibt er mir auch wieder Stücke zurück, so wie heute. Sieh hier, das sind doch ganz hervorragende Stücke, ich habe sie das letzte Mal mitgebracht, und jetzt will er sie nicht.“

Autor: „Hat er Dich heute bezahlt?“

Händlerin: „Ja, heute hat er bezahlt. Ich habe X Shilling bekommen. Aber er schuldet mir noch X Shilling, seit über einem Jahr schuldet er mir die.“

(Händlerin März 1998).

Bei CULTURAL HERITAGE ist eine deutliche Orientierung hin zur Kundenseite festzustellen. Hierhin sind die meisten Bemühungen gerichtet, Vertrauen zu gewinnen. Auf die Lieferanten, auf deren Wünsche und Bedürfnisse geht er kaum ein. Die hohen Preise, die er bereit ist zu zahlen, sind Motivation genug für die Anbieter, stets wieder zu kommen. Verhandelt wird nicht, die Preise liegen deutlich über dem, was andere zahlen. Zwar achtet man bei CULTURAL HERITAGE auf gute Qualität der Waren, doch werden keine Diskussionen mit den Lieferanten geführt oder der Preis gedrückt. Es sind die hohen Preise, die die Händlerinnen den rüden Umgang vergessen machen. Möglicherweise liegt hier auch eine Erklärung dafür, dass ich nur Händlerinnen beobachten konnte. Zum einen spiegelt dieser Umstand, soweit es um Glasperlenarbeiten geht, dass die Arbeit mit Glasperlen eine reine Frauensache ist, denn Händlerinnen haben als Frauen einfacheren Zugang zur Alltagswelt der Produzentinnen bzw. teilen diese. Zum anderen kann es aber auch sein, dass es den Händlerinnen als Frauen leichter fällt, mit dieser Form des Umgangs fertig zu werden, als dies bei Männern der Fall wäre. Diese würden sich gewiss durch eine ähnliche Behandlung in ihrem Stolz verletzt fühlen. Insgesamt spiegelt sich im Umgang Saifuddins mit seinen Lieferantinnen sehr deutlich ein Machtgefälle. Erkaufen kann sich Saifuddin dies durch die außergewöhnlich hohen Preise. Er setzt aber auch weitere Strategien ein: Im Fall von Curios, also alten, authentischen Stücken, kann er nicht auf eine größere Zahl von Anbietern zurückgreifen. Das Hauptproblem hier ist die Menge. Nur wenige Händlerinnen – und es sind nur Händlerinnen – sind in der Lage, regelmäßig größere Mengen qualitativ hochwertiger Objekte zu liefern. Eine von ihnen ist Mama Nasieku, schon aus ihrem Alter und der Tatsache, dass sie Saifuddin schon von Kindsbeinen an kennt, leitet sich ein anderer Status ab. Hier herrscht

eher eine symbiotische Beziehung, die aber von beiden auch erstaunlich verdeckt gehalten wird. Es braucht nicht viel geredet werden. Dank der hohen Preise braucht auch nicht gehandelt werden. Aufgrund der jahrzehntelangen Beziehung kann die Machtposition offen bleiben, wer wen dominiert, sieht jeder anders. Beide halten sich für denjenigen, der den anderen protegiert. Selbst in dieser privilegierten Geschäftsbeziehung spielt eine Form der Abhängigkeit eine Rolle, die in anderen geschäftlichen Kontakten von CULTURAL HERITAGE noch wesentlich ausgeprägter ist, nämlich der Kredit- bzw. Kommissionskauf. Scheinbar unbefristete Kreditkäufe binden die Lieferanten an CULTURAL HERITAGE. Wer große Außenstände bei CULTURAL HERITAGE hat, gerät in eine fast unauflösbare Abhängigkeit vom Abnehmer. Die mehr oder weniger unberechenbare Umwandlung von Kauf in Kommissionsübernahme und die Rückgabe der Kommissionsware führen den Betroffenen deutlich ihre Abhängigkeit vor Augen.

Saifuddin hat mit CULTURAL HERITAGE seine Orientierung eindeutig in Richtung Abnehmer gerichtet. Damit ist es so erfolgreich, dass er auf der Absatzseite seines Geschäfts ausreichend Gewinne realisiert, um auf der Einkaufsseite hohe Preise zahlen zu können. Die in vorangegangenen Kapiteln zitierte Händlerweisheit, dass man Gewinn im Einkauf macht, gilt hier nicht. Mit den höheren Einkaufspreisen erkaufte sich CULTURAL HERITAGE aber auch, dass wenig Aufmerksamkeit oder Energie für die Anbieter aufgewendet wird und trotzdem eine gute Versorgung mit Waren gewährleistet ist. Wie sieht die Orientierung auf die Kundenseite aus? Das ausgefeilte System, mit dem Kunden optimal auf den Kauf eingestimmt werden, wurde schon angesprochen. Es zeugt von einer mit hoher Sensibilität aufgebauten Strategie. Die Kunden selbst sind aber nicht die einzigen Akteure, die auf der Verkaufsseite ein hohes Maß an Aufmerksamkeit erfahren. Von ganz entscheidender Bedeutung sind die Fahrer und Reisegruppenleiter. Es ist zwar nicht so, dass die Fahrer, die ihre Kunden zu CULTURAL HERITAGE bringen, dort mit überschwänglicher Herzlichkeit vom Boss behandelt würden. Auch ihnen begegnet er distanziert, doch freundlich. Die Angestellten von CULTURAL HERITAGE haben dagegen einen wesentlich vertrauteren Umgang mit den Fahrern. Einige kennen sich auch außerhalb des Geschäfts, so haben viele z.B. die gleichen Sprachkurse besucht. Innerhalb des Geschäfts verbindet sie auch ein gemeinsames Interesse, denn beide erhalten eine Provision an den Käufen ihrer Kunden. Ein ganz entscheidender Teil der Arbeit, auf den dann das eigentliche Verkaufsgeschäft basiert, wird aber im alltäglichen Geschäft nicht sichtbar: Es ist die Kontaktpflege zu den großen Safariunternehmen. Nur wenn die Geschäftsleitung der jeweiligen Company damit einverstanden ist, dürfen ihre Fahrer auch bei CULTURAL HERITAGE stoppen. Zwar haben die Fahrer

insgesamt einen recht großen Spielraum, zu halten, wo sie wollen, doch gibt es je nach Firma einige fixe Stopps. Zu ihnen gehört die MAASAI-BOMA am Ngorongoro Krater, ebenso wie der SNAKE PARK und eben auch CULTURAL HERITAGE. Nur die größeren Companies fahren auch in kleinen Konvois von drei bis manchmal acht Fahrzeugen. Hier hat dann nicht mehr der einzelne Fahrer das Sagen, sondern die Reiseleitung. Bei den großen Firmen wie A&K, THOMSON oder RANGER, bei denen die Reisenden 600 US\$ und mehr pro Tag zahlen, spielt auch die Provision keine Rolle mehr – sie wollen zufriedene Kunden. Dass aber gerade sein Geschäft dasjenige ist, dass die Reisenden zufrieden stellt, sichert Saifuddin nicht nur durch sein qualitätsvolles Angebot, sondern auch durch persönliche Kontakte zu den Geschäftsführern der großen Safaricompanies. Erst auf dieser Ebene tauchen dann auch im Gespräch mit ihm Formulierungen wie „ein alter Freund“ oder ähnliches auf. Wie die Netzwerke und die Pflege der sie konstituierenden Geschäftsbeziehungen aussieht, ist hier nicht mehr von Interesse. Wichtig ist, festzuhalten, dass im Fall von CULTURAL HERITAGE nicht mehr Handlungen im direkten Umgang mit den Objekten von vorrangiger Bedeutung sind, sondern solche, die den Rahmen des eigentlichen Warengeschäfts konstituieren. Aus dem Händler, der seine Ware täglich im wahren Wortsinn begreift, ist ein businessman, ein Kaufmann, geworden, für den das Geschäft im Sinne einer sozialen, regelhaften und damit regulier- und inszenierbaren Abfolge von Handlungen im Vordergrund steht.

Zusammenfassend kann man CULTURAL HERITAGE als ein Geschäftsmodell charakterisieren, bei dem im Vergleich zu allen anderen bisher vorgestellten afrikanischen Geschäften die Distanz zwischen Objekt und Händler am größten ist. Doch diese Beobachtung allein greift noch zu kurz. Auch bei den anderen vorgestellten Händlern wurde deutlich, dass sie im Vergleich zu den Handwerkern, seinen es die Produzenten oder die verarbeitenden Frauen, recht wenig mit der Ware als Objekt zu tun hatten. Am deutlichsten findet dies Ausdruck in den verwendeten Begrifflichkeiten. Sowohl Produzenten wie auch die Verarbeitenden haben ein sehr stark ausgefeiltes begriffliches Instrumentarium für Perlen und die mit ihnen verbundenen Arbeitstechniken. Die Komplexität sinnlicher und vor allem haptischer Erfahrung spiegelt sich in einem komplexen Vokabular. Für den Händler spielt die Stofflichkeit der Ware keine herausgehobene Rolle. Perlen, die beim Produzenten noch als ‚gedrückte Perlen‘ bezeichnet werden, sind beim europäischen Händler ‚Afrikaperlen‘, in Afrika werden sie etwa aufgrund der Farbe dann zu ‚Maasai-‘ oder ‚Kikuyuperlen‘ oder nach ihrer Herkunft zu ‚Jabloneperlen‘. Für den Händler steht also die Interaktion mit Anbieter oder Abnehmer im Vordergrund. Der entscheidende Handlungsstrang wird immer noch durch das Objekt, jetzt Ware, definiert, begriffsprägend wird

aber die soziale Interaktion mit dem Objekt. Im Fall von CULTURAL HERITAGE lässt sich die Interaktion mit dem Kunden nur noch innerhalb einer komplexen Inszenierung verstehen. Saifuddins Meisterschaft zeigt sich nur noch am Rande in der eigenen unmittelbaren Interaktion mit den Kunden, sondern vor allem in der Inszenierung komplexer Strukturen mit mehreren Akteuren und einander durchdringenden Handlungszielen. Die Kontrolle des Geschäfts als System ist sein zentrales Anliegen. Er ist daher auch nicht so sehr Händler im oben beschriebenen Sinn, sondern in erster Linie Manager im Sinne eines Organisators ökonomischer Strukturen.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass im Souvenirhandel der tatsächliche Umsatz weitgehend mit Objekten gemacht wird, die sich ganz überwiegend deutlich von den im Alltag der Maasai gebrauchten unterscheiden. Letztere werden dagegen im klar vom Souvenirhandel abgrenzbaren Curiohandel vertrieben. Zwar kann jedes Objekt, je nach Sinnzuschreibung, Curio oder Souvenir sein, doch prädestinieren bestimmte einfache Formen beispielsweise zu einer Sinnzuschreibung als Souvenir. Die Strategien der Sinnzuschreibung oder Inszenierung, die ein Händler verfolgt, können dabei sogar vielschichtig sein. Im letzten angeführten Beispiel Cultural Heritage etwa wird auf der einen Ebene alles unternommen, um das Angebot der Souvenirs so übersichtlich und transparent wie möglich zu halten (Warenreihen in Regalen, Preisschilder etc.), gleichzeitig wird aber die mittels dieser Inszenierung gewonnene Glaubwürdigkeit des Angebots instrumentalisiert, um die entscheidende Ebene des Edelsteinhandels zu stützen. Im Souvenirhandel werden einfachste Sinneinheiten geknüpft an ein Objekt zur Ware. Aber eben nur zur Massenware, die hohe Gewinne bestenfalls durch Masse und unter großem Konkurrenzdruck ermöglicht. Erst wenn es um komplexe Sinnzuschreibungen geht, kann auch Exklusivität und damit auch je Stück eine hohe Rendite generiert werden. Hier tritt dann der Prozess der Sinnzuschreibung in den Vordergrund und als zentrales Problem des Händlers erweist sich wieder einmal die Frage wie er Vertrauen erzeugen kann. Er kann eine bestimmte Sinnzuschreibung zu einem Objekt anbieten, aber nur wenn es ihm gelingt, das Vertrauen seiner Kunden zu gewinnen, werden sie die von ihm angebotene Sinnzuschreibung sich zu eigen machen. Nur dann werden sie ein Objekt für echt halten. Für Touristen, die in der Regel kaum eine halbe Stunde in seinem Ladengeschäft sind, zum Händler ihres Vertrauens zu werden, erfordert hohes Geschick und oftmals komplexe Inszenierungen.

10 Händler – Vertrauen, Ferne und Fremde

Nachdem auf den vorangegangenen Seiten verschiedene Akteure im Handel mit Glasperlen und Glasperlenobjekten in Ostafrika vorgestellt wurden, ist es an der Zeit, grundsätzlich danach zu fragen, was einen Händler ausmacht. Ist es möglich, einen Idealtypus des *Händlers* zu bestimmen? Die bisher vorgestellten Händler bilden zunächst, wenn überhaupt, doch eher eine recht heterogene Gruppe. Was haben diese Angehörigen verschiedener Milieus, Religionen, Ethnien, Nationalitäten und Geschlechter gemeinsam? Was ist es, das sie mit (Perlen-)Händlern in Böhmen und Franken vereinen könnte? Was sind die Gemeinsamkeiten zwischen einem römischen Händler der Antike, einem Händler in der kolonialen Welt des 19. Jh. und einem Händler im heutigen Mbauda? Wie lässt sich Handel gegenüber Produktion und Konsumtion abgrenzen, wie gegenüber Transport und anderen verwandten Arbeiten? Was macht Handel zur Arbeit?

Handel im engeren Sinn betreibt, wer Güter kauft und verkauft, um damit einen Gewinn zu erzielen. Von produzierenden Gewerben grenzt sich der Handel dadurch ab, dass er die Waren in keinem wesentlichen Bestandteil verändert.

Der Begriff *Händler* steht im deutschen Sprachraum erst seit dem 16. Jh. ausschließlich für einen Handelsmann, im Sinne von Kaufmann. Bis dahin umfasste das semantische Feld *Händler* im Spätmittelhochdeutschen ganz allgemein *jemanden, der etwas tut, etwas vollbringt oder verrichtet*. Ebenso hat auch das Verb *handeln* erst seit dem 16. Jh. kaufmännische Geltung und wird im Sinne von *Handel treiben, Geschäfte machen, verkaufen* und *über den Preis verhandeln, feilschen* gebraucht. Im Mittelhochdeutschen bezeichnete *handeln* noch *etwas mit den Händen fassen, berühren, bearbeiten, verrichten* etc. Abgeleitet vom althochdeutschen *hantalōn* ist noch die Nähe zu *to handle, etwas handhaben* erkennbar. Der Begriff *Händler* überschneidet sich somit zwar stark mit dem des Kaufmanns, kann aber in Anlehnung an seine Herkunft als stärker auf das konkrete Begreifen von Dingen, nämlich Waren, definiert werden.¹⁹⁸ Das Wort *Kaufmann* (Pl. *Kaufleute*) findet sich im Mittelhochdeutschen als *koufman* und im Althochdeutschen als *choufman*, abgeleitet vom Verb *kaufen*, das sich in fast allen

¹⁹⁸ Duden Etymologie 1997, Stichwort ‚Handel‘.

germanischen Sprachen findet und das vom lateinischen *caupo* abgeleitet ist, dem Schenkwirt und Gelegenheitshändler, der mit den römischen Truppen in die besetzten germanischen Gebiete kam.¹⁹⁹ Bemerkenswert ist hier, dass Kaufmann in seiner Ableitung von *caupo* nicht nur auf die Tätigkeit als Händler verweist, sondern auch darauf, dass dieser Händler ein Fremder ist, ein Aspekt, der im Folgenden noch mehrfach angesprochen werden wird.

Das Deutsche zeigt sich etwa im Vergleich zu einer Händlersprache wie dem westafrikanischem Hausa eher arm an spezifisch auf den Handel bezogenem Vokabular. Auch die meisten lokalen Sprachen in der Region Arusha wie das Maa oder das Meru haben kaum einen spezifisch auf Handel ausgerichteten Wortschatz. Diese Funktion übernehmen meistens Lehnworte aus dem Swahili. Im Swahili, das in den meisten der hier angesprochenen Handelskontexte die gebräuchlichste Sprache ist, findet sich ein ausdifferenziertes Vokabular in Bezug auf Handel und Händler.

Ganz allgemein wird im Swahili jemand, der Handel betreibt, als *mfanya biashara* (Pl. *wafanya biashara*) bezeichnet. Personen, die als Verkäufer, Händler, Wanderhändler oder Auktionator im Kleinhandel tätig sind, werden als *mchuuzi* (Pl. *wachuuzi*) bezeichnet (vom Verb *-chuuza*: Kleinhandel treiben). Die etymologisch verwandte Bezeichnung *mchuruzi* (Pl. *wachuruzi*) ist mir nur in Bezug auf Einzelhändler bekannt. Als weitere Verbform für die Tätigkeit von kleineren Händlern existiert noch *-chopa*. Fliegende Händler oder besser Wanderhändler werden als *mmachinga* (Pl. *wamachinga*) bezeichnet. Ein Ladenbesitzer wird dagegen *muuza duka* (Pl. *wauza duka*) genannt. Dieser muss (analog zur deutschen eigentumsrechtlichen Unterscheidung) nicht mit dem *mwenye duka* (Pl. *wenye duka*), dem Ladeneigner, identisch sein. Alle aber können einen *mwenzi* (Pl. *wenzi*), einen Teilhaber in einem Geschäft oder einen Geschäftspartner haben. Kein Händler dagegen ist der *mwuzaji* (Pl. *wauzaji*), der Verkäufer. Im Fall von *mwuza* (*wauza*) ist dies weniger klar, denn es steht für Händler ebenso wie für Verkäufer.

Die genannten Begriffe konnte ich sämtlich während meiner Feldforschung erfragen. Sprachkenner werden ein noch differenziertes Vokabular aufzeigen können. Doch ist Swahili für alle Akteure des Perlenhandels nur Zweitsprache, so dass im alltäglichen Sprachgebrauch in Arusha viele der genannten Begriffe keine Rolle spielen. Das durchaus ausgefeilte begriffliche Instrumentarium des Swahili wird hier kaum genutzt. Swahili ist zwar die Umgangssprache in der Welt der Händler und der Märkte in Arusha, aber für fast alle Händler nur Zweitsprache.

¹⁹⁹ Duden Etymologie 1997, Stichwort ‚kaufen‘.

Ein viel genutztes Wort in Arusha ist *biashara*, Geschäft: Man macht Geschäfte, *-fanya biashara*, etc.; *biashara* entspricht dabei in etwa dem englischen *business*. *Business* und *businessman* halten als globale Worte in den 1990er Jahren in fast allen osteuropäischen Sprachen Einzug und finden sich heute auch in Ostafrika so etwa im Swahili. Ein *businessman* oder *mfanya biashara* macht Geschäfte, wobei Geschäft weit über Handel hinausreicht. Auf der sprachlichen Ebene wird in Arusha kaum zwischen Händler und Geschäftsmann differenziert, was aber keineswegs bedeutet, dass es in emischer Perspektive nicht, unabhängig von Sprache, dennoch getan wird. So gibt es gleichwohl eine klare Trennlinie zwischen Händlern und anderen *businessmen*. Sie verläuft bemerkenswerterweise dort, wo sich der Umgang mit den Sachen, mit der Ware ändert. Im vorangegangenen Abschnitt der Arbeit stellte ich den Eigentümer des größten Souvenir- und Curioesgeschäfts in Arusha vor (vgl. insb. S.234). Besonders bemerkenswert war für mich, aber auch für die Händler, die ihn beliefern, sein offenkundig geringes Interesse an den Objekten selbst. Typisch oder zumindest doch wichtig für einen Händler erschien ihnen der tatsächliche Umgang mit der Ware, ihr Begreifen. Auch wenn die Lieferanten sich selbst mit dem gleichen Wort bezeichneten wie ihren Abnehmer, konnten sie sehr präzise benennen, wessen Handeln sich von ihrem eigenen unterschied. Für sie war klar, dass eine Frau, die ein paar selbstgefertigte Schmuckstücke verkauft, keine Händlerin ist, ebenso wenig wie eine Mitarbeiterin einer kirchlichen Hilfsorganisation, die Glasperlen zum Selbstkostenpreis abgibt, die angestellten Verkäufer in Mbauda oder eben der Inhaber des großen Souvenirgeschäfts.²⁰⁰ Zusammenfassend zeigt sich Handel gekennzeichnet durch die Absicht der Akteure, Gewinne zu erzielen, und durch eine Tendenz zur Professionalisierung. Idealtypisch, wie es vor allem in der Etymologie des deutschen Wortes sichtbar wird, ist Handel durch den direkten Umgang mit der Ware, mit den Dingen gekennzeichnet.

Ein *businessman* oder Geschäftsmann macht Geschäfte mit Waren, doch mit Objekten, die auch wirklich durch seine Hände gehen, hat er i.d.R. nichts zu tun. Alle vorgestellten Akteure sind aber Händler im oben skizzierten, ursprünglichsten Sinn des Wortes: Ihre Arbeit ist geprägt durch den konkreten, fassbaren Umgang mit dem Ding Ware. Einzig Saifuddin Khanbai der Inhaber von CULTURAL HERITAGE, der letzte Händler, den ich vorgestellt habe, ist primär Geschäftsmann.²⁰¹

²⁰⁰ So äußerte z.B. der Perlenhändler Philemon, danach befragt, ob er sagen würde, dass der Eigentümer von CULTURAL HERITAGE, dem großen Souvenir- und Curioesgeschäft, auch Perlenhandel betriebe, dass dieser keinen Perlenhandel (*biashara ya shanga*) betriebe, sondern „*manager*“ sei (Gespräch März 1998).

²⁰¹ Richtet man das Augenmerk auf den Umgang mit der Ware, dann ist im Fall von Khanbai bemerkenswert, dass er, soweit ich das beobachten konnte, keine ankommende Ware in die

Der Umgang mit Sachen grenzt den Händler gegenüber dem Geschäftsmann ab. Doch gibt es über diese eher technisch, numerischen Grenzen (Gewinnerzielungsabsicht und keine wesentliche Modifizierung der Ware) hinaus auch Charakteristika, die einen Händler in Bezug auf Handlungsorientierungen auszeichnen? Was hat es z.B. mit Begriffen wie Händlerethik oder Kaufmannsehre auf sich? Auf welche handlungsleitenden Orientierungen sich Perlenhändler beziehen kann bei den vorgestellten Akteuren schon an einigen Punkten an. Zentral ist dabei die Bedeutung von spezifischen Gruppen, wie der Bohra etc. Im Folgenden soll zunächst allgemein der Rolle von Händlerminderheiten nachgegangen werden, um dann speziell zur Bedeutung der indischen Händlerminoritäten zu gelangen.

10.1.1 Händlerminderheit²⁰²

Folgt man der Spur der Perlen, so spielen vor allem zwei Händlerminoritäten eine wichtige Rolle: Jüdische Händler im historischen europäischen Perlenhandel und bis heute indische Händler in Ostafrika. Jüdische Händler in Gablonz waren deutschsprachige Böhmen und österreichische und später tschechoslowakische Staatsbürger. Vor allem aber waren sie Gablonzer und hatten als Exporteure, Lieferanten oder Produzenten an der Erfolgsgeschichte der Gablonzer Industrie Anteil. Als Fremde, die Reichsdeutschen, in Gablonz die Macht übernahmen, durften sie all dies nicht mehr sein. Ihre jüdische Abstammung wurde Anlass für Ausgrenzung, Vertreibung und Vernichtung. Mit der spezifischen Rolle jüdischer Händler befasste sich bereits die frühe deutsche Sozialforschung des ausgehenden 19. und beginnenden 20. Jhs. (etwa Max Weber, Sombart und Simmel). Auf diese grundlegenden Arbeiten aufbauend beschäftigen sich die Sozialwissenschaftler bis heute mit der Rolle von Händlerminoritäten.

Handlungsorientierungen, die sich als tragfähig für eine bäuerliche Existenz erweisen, müssen sich in vielen Punkten als untauglich für eine Existenz als Händler erweisen. Man führe sich bloß die einander entgegengesetzten Grundsätze vor Augen: die bäuerliche Solidität, Sesshaftigkeit und die Betonung langfristiger Sicherheit, die notwendig sind, um auch in schlechten Jahren durchzuhalten und die damit kollidierende, für einen Händler aber notwendige Flexibilität und Bereitschaft, Grenzen zu überwinden. Bilden sich in bäuerlichen Gesellschaften marktwirtschaftliche Strukturen, so geht dies in der Regel mit dem Entstehen, bzw. der Zuwanderung eigenständiger Händlergruppen einher. Der Handel mit Glasperlen,

Hand nimmt. Er bleibt hinter seiner Theke oder am Schreibtisch und lässt sich die Ware von den Lieferanten präsentieren. Verkauft er aber Ware, so nimmt er das Stück in den meisten Fällen selbst in die Hand, liest den Preis ab und tippt diesen in die Kasse ein. Hier agiert er als Händler, der aus der eigenen Hand eine Ware an den Kunden weitergibt.

²⁰² Der Begriff *trading-minority* geht auf Wertheim (1964) zurück.

der, wie sich später zeigen wird, immer ein supralokaler Handel ist, ist ohne Händler gar nicht denkbar. Den direkt vermarktenden Glasperlenmacher gibt es gewiss, doch werden immer deutlich mehr Perlen produziert als direkt vermarktet werden können, weshalb ein Teil der Produktion an Händler weitergegeben wird. Bemerkenswert ist weiter, dass an verschiedenen Punkten in der Handelskette der Glasperlen solche Händler eine wichtige Rolle spielen, die einer Händlerminorität bzw. allgemeiner einer ethnischen Minderheit angehören – seien es die Bohrahändler in Tansania oder jüdische Händler in Europa. Sie definieren sich selbst als ethnische Minderheit in Abgrenzung von der Mehrheitsbevölkerung und auch von anderen Minderheiten. Merkmale der Abgrenzung können unter anderem Sprache, Religion und regionale Herkunft sein. Als Selbstdefinition ist die Zugehörigkeit zu einer ethnischen Minderheit demnach auch nicht unveränderlich oder als primordiale Eigenschaft zu verstehen. Max Weber und Werner Sombart thematisieren als erste die Rolle ethnischer und religiöser Minderheiten innerhalb wirtschaftlicher Wandlungsprozesse. Sie zeigen Zusammenhänge zwischen religionspezifisch geprägten Denk- und Verhaltensweisen und wirtschaftlichem Erfolg auf. Weber stützt sich dabei auf das bekannte Beispiel der Puritaner in Nordamerika, deren protestantische Ethik einer der wichtigsten Schlüssel zum Verständnis der Entstehung des modernen Kapitalismus bildet. Weber entwickelt diesen Gedanken in seinem 1904 publizierten Werk „Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus“, das entscheidend beeinflusst ist von Sombarts 1902 erschienenen Buch „Der moderne Kapitalismus“. Sombart wiederum greift Webers Gedanken auf und verarbeitet sie in dem 1911 erschienen „Die Juden und das Wirtschaftsleben“.²⁰³

Sombart analysiert die Migrationsbewegungen der jüdischen Gruppen in Europa und zeigt auf, dass diese in direktem Zusammenhang mit der Verschiebung der wirtschaftlichen Zentren von Süd- nach Nordeuropa stehen. Dort, wo die Juden vertrieben werden, stellt sich in der Regel auch zeitnah ein wirtschaftlicher Niedergang ein, wie umgekehrt dort, wo sie Aufnahme finden, bald ein wirtschaftliches Erblühen festzustellen ist. Sombart zeigt, dass gerade die Rolle der europäischen Juden als Minderheit dazu führt, dass sie als Gruppe Verhaltensweisen entwickeln, die sich im entstehenden Kapitalismus als Vorteil erweisen. Zu diesen Verhaltensweisen rechnet Sombart die Kommerzialisierung der Wirtschaft,²⁰⁴ die

²⁰³ Einen Überblick nicht nur über die ökonomischen Theorien zum Unternehmertum ethnischer Minderheiten gibt Egbert 2003.

²⁰⁴ Sombart versteht unter Kommerzialisierung der Wirtschaft die Auflösung aller wirtschaftlichen Vorgänge in Handelsgeschäfte. Dies umfasst drei Prozesse: 1. die Versachlichung des Kredits, bzw. von Forderungsrechten allgemein und deren Verkörperung in Wertpapieren (wie Wechseln, Aktien, Banknoten und Obligationen), 2. die Vermarktung (Mobilisierung)

Bejahung von freier Konkurrenz und die Herausbildung dessen, was er Wirtschaftsgesinnung nennt. Innerhalb der jüdischen Minderheit sieht er diese Verhaltensweisen deutlich ausgeprägter als in der Bevölkerungsmehrheit. Was versteht Sombart unter einer kapitalistischen Wirtschaftsgesinnung? Er greift auf die von ihm entwickelte und bis heute verbreitete Unterscheidung Frühkapitalismus, Hochkapitalismus und Spätkapitalismus als Hauptphasen der Entwicklung des Kapitalismus zurück. Während der gesamten frühkapitalistischen Phase sieht Sombart die jüdische und nicht-jüdische Wirtschaftsgesinnung in schroffem Gegensatz zueinander. Auf der Seite der christlichen Händler ist eine Wirtschaftsgesinnung verbreitet, die auf den Grundgedanken eines Traditionalismus, des Nahrungsideals²⁰⁵, der Idee der ständischen Gliederung und der Stabilität beruht. Die jüdischen Händler besitzen aber bereits zu dieser Zeit (15./16. Jh.) einen „modernen“ Geist, der von einer grundsätzlich individualistischen Auffassung von Wirtschaft geprägt ist, nach dem die Wirkungssphäre des Einzelnen durch keine objektive Satzung begrenzt ist, weder was die Größe des Absatzes noch was die Gliederung von Berufen betrifft. Jeder muss sich demnach seine Stellung neu erobern und stets gegen Angriffe verteidigen, er hat aber auch das Recht, seinen eigenen Spielraum so weit auszudehnen, wie es seine Kräfte erlauben. Grenzen findet das Wirtschaftssubjekt lediglich im eigenen Vermögen und im gesetzten Recht. Diese kapitalistische Wirtschaftsgesinnung der Juden verkörpere nichts anderes als die Ideen des Freihandels, der freien Konkurrenz und des ökonomischen Rationalismus.²⁰⁶

Sombart fragt weiter nach dem, was die Juden als Gruppe zum Kapitalismus befähigt hat. Als ersten objektiven Grund nennt er die weite räumliche Verbreitung. Die Zerstreuung über alle Länder bringe wichtige Vorteile mit sich, wie gute Sprachkenntnisse oder einen guten transnationalen Austausch von Informationen. Die Rolle der Juden als Halbbürger werde zwar oft überbetont; dennoch sieht auch Sombart in der besonderen gewerberechtlichen und polizeilichen Stellung der Juden Ursachen für ihre Befähigung zum Kapitalismus. Wichtiger scheint ihm aber die Fremdheit, und auch, dass viele vor allem von der Iberischen Halbinsel nach Nordeuropa kommende Juden, über einen gewissen Reichtum verfügten. Letztlich meint Sombart sogar, typisch jüdische Eigenschaften wie Klugheit, Nüch-

dieser Forderungsrechte (z.B. an der Börse) und als Konsequenz 3. die Ausbildung selbständiger Unternehmen zum Zweck der Schaffung von Forderungsrechten (Wertpapieren) (Sombart 1911: 60ff.).

²⁰⁵ Das Nahrungsideal hat zum Gegenstand, dass jeder legitimerweise so viel erwirtschaften soll, wie er zur Deckung seiner standesgemäßen Bedürfnisse benötigt, d.h. Bedürfnisse sind zwar je nach Stand unterschiedlich ausgeprägt, immer aber auch klar begrenzt. Jedes Gewinnstreben, das darüber hinaus geht, ist unmoralisch.

²⁰⁶ Sombart 1911: 124ff.

ternheit und Tüchtigkeit konstatieren zu können. Hier verliert sich sein Werk wie im letzten Abschnitt über das jüdische Wesen im Nebulösen.²⁰⁷

Für den hier angesprochenen Kontext des Verhältnisses von ethnischen Minderheiten und Kapitalismus spielt auch der Begriff des Fremden eine zentrale Rolle. So widmet Sombart in „Der moderne Kapitalismus“ ein eigenes Kapitel der Frage nach der Rolle des Fremden im modernen Kapitalismus. Er konstatiert eine besondere Eignung des Fremden zum kapitalistischen Unternehmer. Die Migration des Fremden entwickle seine kapitalistische Geisteshaltung, indem sie einen Abbruch aller alten Lebensgewohnheiten und Lebensbeziehungen mit sich bringe. Für den Fremden haben „Sippe, das Land, das Volk, der Staat, in die er bis dahin mit seinem ganzen Wesen eingeschlossen war, aufgehört, eine Wirklichkeit zu sein.“²⁰⁸ Nach Sombart ist der Fremde durch keine Schranke, durch keine persönlichen Rücksichten oder Traditionen in der Entfaltung seines Unternehmergeistes gehemmt, zumal er hauptsächlich mit wiederum Fremden Geschäfte tätigt. Nach Sombart sind dem Genossen gegenüber Hilfe und Rücksicht geboten, vom Fremden aber können Zinsen und Stammsumme ohne Rücksicht zurückgefordert werden. Als suggestives Beispiel dafür zitiert er Shakespeares Antonio und Shylock.²⁰⁹

Der Soziologe Georg Simmel befasst sich 1908 in seinem „Exkurs über den Fremden“ mit einer ähnlichen Frage wie Sombart und Weber. Er geht jedoch nicht vom Phänomen des Kapitalismus aus und fragt, wie bestimmte ökonomische Handlungsweisen mit bestimmten Gruppen verbunden sind, sondern nimmt den Fremden als solchen zum Ausgangspunkt. Simmel sieht den Handel als die Tätigkeit des Fremden par excellence: „In der ganzen Geschichte der Wirtschaft erscheint der Fremde allenthalben als Händler, bzw. der Händler als Fremder.“ (Simmel 1908: 686) Der Fremde ist laut Simmel seiner Natur nach kein „Bodenbesitzer“, wobei er den Begriff „Bodenbesitzer“ auch und gerade auf einen nichtmateriellen, geistigen Raum bezieht, den das gesellschaftliche Umfeld bietet. Das heißt auch, dass der Fremde, solange er Fremder bleibt, keinen wirklich festen Grund innerhalb individueller Beziehungen in der Gruppe finden kann. Gleichzeitig erlaubt ihm dieses Defizit an engen individuellen Beziehungen aber auch eine große Beweglichkeit und Kontakte zu einer großen Zahl von Personen in der Gruppe. Innerhalb der Gruppe, in der er als Fremder empfunden wird, kann er in einer Mischung aus Nähe und Ferne mit jedem Einzelnen in Berührung kommen, ohne dass er ihm verwandtschaftlich oder in anderer

²⁰⁷ Der zweite Abschnitt von Sombarts Buch ist mit „Die Befähigung der Juden zum Kapitalismus“ überschrieben (Sombart 1911: 183ff.).

²⁰⁸ Sombart 1916: 886.

²⁰⁹ Sombart 1916: 883ff.

Weise organisch verbunden wäre – ja, diese Ungebundenheit und Beweglichkeit ist gleichzeitig Voraussetzung und Grund für sein Händlersein.²¹⁰

Weber, Sombart und Simmel haben mit den Aspekten der Migration von Händlerminoritäten, ihrer spezifischen kulturellen Werte und ihrer Rolle als Fremde die Topoi aufgezeigt, die auch in den folgenden Jahrzehnten die Grundlage der Auseinandersetzung mit dem Thema ethnische Minderheit und Ökonomie bilden. Das Ende der 1920er von Robert Park entwickelte Konzept des *marginal man* geht aufbauend auf Simmels Arbeiten davon aus, dass Einwanderer in Gesellschaften eine Randposition einnehmen, weil ihre Versuche der Integration und Assimilation scheitern.²¹¹ Deutlich von Park abgegrenzt, aber dennoch in der Tradition der frühen deutschen Soziologie stehend, sind dann etwa die Theorie der „*middleman minorities*“ der späten 1950er Jahre oder das Konzept des „*sojourner*“ wie es Siu 1952 vorstellt, auch in der späteren wissenschaftlichen Auseinandersetzung Ansätze, die sich gerade in Bezug auf die Rolle indischer Händler in Ostafrika fruchtbar anwenden lassen.²¹²

Der *sojourner*, wie Siu ihn 1952 beschreibt, ist ein Arbeitsmigrant, der mit der Absicht in die Fremde zieht, baldmöglichst wieder in die Heimat zurückzukehren, weshalb er auch nicht bemüht ist, sich gänzlich dort zu integrieren. Die Fremde wird also nicht zur Heimat, doch entfremdet er sich, je länger er bleibt, auch der alten Heimat. Zusammen mit anderen Migranten gleicher Herkunft entwickelt er zunehmend eine neue eigene Identität, die ihn sowohl dort fremd bleiben lässt, wo er ist, wie sie ihn auch dort fremd werden lässt, wo er herkommt.

Becker entwickelt 1956 das Konzept der *middleman minorities*. Ähnlich wie die Juden in Europa bis 1945, so seine Annahme, würden überall auf der Welt ethnische Minderheiten Funktionen als Mittler einnehmen. Als Beispiele führt er die Armenier im Osmanischen Reich und die Inder in Ostafrika an. Diese „*middleman trading people*“ gehören typischerweise weder zur gesellschaftlichen Elite noch zur Unterschicht; sie nehmen eine mittlere gesellschaftliche Position ein. Blalock greift 1967 diesen Ansatz auf und verweist auf die spezifischen Funktionen, die diese Minderheiten einnehmen. Als Händler sind sie wichtige gesellschaftliche Bindeglieder. Blalock spricht von *Intermediären*, die zwischen Produzenten und Konsumenten vermitteln.

Light (1972) und Bonacich (1973) können in ihren Arbeiten zeigen, dass auch in industriellen Gesellschaften solche intermediären Minderheiten als Unternehmer wichtige Mittlerfunktionen inne haben und dennoch typischerweise isoliert bleiben. Sie zeichnen sich durch einen starken inneren

²¹⁰ Simmel 1908: 685ff.

²¹¹ Park 1928: 881ff.

²¹² Vgl. dazu vor allem Egbert 2002: 700ff.

Zusammenhalt aus, ebenso wie ihre kulturelle Identität sich auf eine ferne Heimat bezieht. Eine ausgeprägte soziale Kontrolle innerhalb der Gruppe gewährleistet den Zusammenhalt. Familienarbeit und Paternalismus prägen die Unternehmen solcher Minderheiten. Angehörige solcher Minderheiten bevorzugen nach Bonacich stärker als andere ökonomische Tätigkeiten in Bereichen, die sie nicht dazu zwingen, ihr Kapital langfristig anzulegen. So erscheint es für sie sinnvoller, im Handel tätig zu werden, als etwa in der Landwirtschaft oder industriellen Produktion. Da sie stets mit einer Rückkehr in die Heimat rechnen, verlagern sie ihren Konsum auf die Zukunft dort. Das wiederum hat zur Folge, dass mehr Kapital zur Verfügung steht als bei anderen Gruppen.

Jüngere wirtschaftswissenschaftliche Arbeiten aus den 1990er Jahren zeigen unter anderem, dass es vor allem zwei Bereiche sind, die zusammen die Voraussetzungen für die Entstehung erfolgreicher Händler-, oder weiter gefasst Unternehmersminderheiten sind: Zum einen sind es spezifische gesellschaftliche Rahmenbedingungen, die eine bestimmte Möglichkeitsstruktur schaffen (*opportunity structure*). Zum anderen sind es die Charakteristika der Gruppe selbst, die eine erfolgreiche Herausbildung einer Händlerminorität bedingen. Angehörige ethnischer Minderheiten entwickeln demnach in Abhängigkeit von den Rahmenbedingungen spezifische Handlungsstrategien.²¹³

Die Vorfahren der Bohra und anderer indischer Händler, denen wir im Perlen- und Souvenirhandel begegnet sind, kamen als Händler oder als Arbeitsmigranten nach Ostafrika. Doch sind sie *sojourner*, wie Sie sie beschreibt? Salim, der Händler in V.S. Naipauls Roman „An der Biegung des großen Flusses“ (1980), ist wohl solch ein *sojourner*, und auch unter den Händlern, die ich traf, waren Personen, die sich mehr oder weniger stark als *sojourner* beschreiben lassen. Die Inder Ostafrikas sind eine zu heterogene Gruppe, als dass man allgemein sagen könnte, sie seien *sojourner*. Kaum eine Familie, die bis heute in Ostafrika ausgeharrt hat, lebt mit der Vorstellung, jemals in eine Heimat in der Ferne zurück zu kehren. Sie leben seit vielen Generationen in Ostafrika und sehen dort auch ihre Heimat. Es stellt sich die Frage, ob der *sojourner* nicht ebenso wie der Held in Naipauls Roman darum weiß, dass es Heimat als Ort nicht geben kann, nicht in Ostafrika, aber auch nirgendwo sonst. Doch ist dieses Wissen um die eigene Heimatlosigkeit nur schwer erträglich; um es auszuhalten, beschwört er eine ferne, ja letztendlich nur noch imaginierte Heimat. Auf den ersten Blick mögen auch die Daudi-Bohra in Ostafrika als *sojourner* erscheinen, meines Erachtens zeigt sich hier jedoch ein gänzlich anderer Typus von Gemein-

²¹³ Aldrich 1990.

schaft, bei der das Lokale im Sinne einer Heimat nicht mehr primär räumlich zu verorten ist.²¹⁴

Viele der erfolgreichen Händler wissen genau, wo ihre Heimat ist. Sie finden sie in ihrer Gemeinschaft. Bemerkenswert ist dabei, dass diese Heimat nur noch sehr wenig an einen Ort gebunden ist. Als direkte Auswirkung der Globalisierung bieten die stetig verbesserten Möglichkeiten der Kommunikation und des Transports einen Raum, in dem geographische und politische Grenzen kaum noch eine Rolle spielen. Die meisten der Bohra in Ostafrika leben in den urbanen Zentren. Hier haben sie den besten Zugang zu überregionalen Kommunikations- und Verkehrsnetzen: Internet, Mobiltelefone, Satellitenfernsehen, internationale Flughäfen und für Ostafrika recht gute Straßenanbindungen. Daressalam, Arusha und Nairobi sind beispielsweise über eine der besten Straße Ostafrikas verbunden. Bereits 1998, kaum ein Jahr nach der Eröffnung des ersten Netzes, haben alle Bohrahaushalte, die ich kenne, ein Mobiltelefon. Ebenso hat jeder ein TV-Gerät, wie auch jeder erwachsene männliche Bohra mindestens einmal im Ausland war. Alle haben eine höhere Schulbildung. Gleichzeitig bietet die *masjid*, die Moschee, Lehrangebote meist religiösen Inhalts von qualifizierten Lehrern, die alle in Mumbai studiert haben und im jährlichen Intervall wechseln. Den Lehrern kommt eine ganz zentrale Rolle bei der Konstituierung als globale Gemeinschaft zu, kennen sie doch die unterschiedlichsten lokalen Gemeinden. Der Lehrer, den ich 1998 in Arusha kennen lernte, war zuvor in London, Nairobi und Mumbai tätig. Über die Lehrer können sowohl wirtschaftliche wie auch private Kontakte geknüpft werden. Sie sind ebenso Mittler, wenn etwa ein Kind von Ostafrika nach England auf die Schule geschickt werden soll, wie bei der Vermittlung von Krediten tätig.

Die ostafrikanische, sogar die weltweite, Gemeinschaft der Bohra ist überschaubar genug, dass sich der einzelne ohne Problem von Arusha aus auf sie beziehen kann. Definiert man das Lokale als den Identifikationsraum, auf den der Einzelne seine Handlungsorientierungen bezieht, so ist für Bohrahändler in Arusha das Lokale die Gemeinschaft der Bohra. Als Gemeinschaft verkörpern diese fast den Idealtypus der *middleman trading people*. Sie nehmen eine mittlere gesellschaftliche Position ein, sind sie doch als „Nichtafrikaner“ trotz aller ökonomischer Erfolge durch einen mehr oder minder offenen Rassismus von politischer Macht ausgeschlossen. Dieser Ausschluss bedeutet immer auch, dass die Position für den Einzelnen stets fragil sein wird und ohne wirkliche Rechtssicherheit auskommen muss. Langfristig in Land oder Produktionsanlagen zu investieren, verbietet sich daher nicht, weil der Einzelne gleich dem *sojourner* noch davon träumen würde, in eine alte Heimat zurück zu kehren, sondern vielmehr durch die

²¹⁴ Appadurai 1996.

Möglichkeitenstrukturen, wie sie die spezifischen gesellschaftlichen Rahmenbedingungen vorgeben. Zentral für die Erklärung des Erfolgs der Bohra sind die Charakteristika der Gruppe selbst. Verlässliche ethische Normen und Solidarität innerhalb der Gruppe bilden die Grundlage zur Etablierung als erfolgreiche Händlerminorität. Starke, vor allem religiös begründete soziale Kontrolle ermöglicht Sicherheit und Zusammenhalt bei gleichzeitiger Exklusivität. Ebenso gewinnt der Einzelne die Möglichkeit, das zentrale Problem unternehmerischen Handelns, die Kapitalisierung, ebenfalls über die Gemeinschaft zu lösen.

In der jüngeren wirtschaftswissenschaftlichen und soziologischen Auseinandersetzung mit Händlerminoritäten haben vor allem im deutschsprachigen Raum die chinesischen Händlerminderheiten in Südostasien besondere Aufmerksamkeit gefunden. Weber und andere sahen im Konfuzianismus noch die Ursache für Chinas Schwierigkeiten mit der Entwicklung einer modernen Wirtschaft. In den 1980er und 1990er Jahren befassen sich dagegen Autoren wie Wertheim damit, die Gründe für den wirtschaftlichen Erfolg der chinesischen Minderheiten in den Tigerstaaten (Südkorea, Hongkong, Taiwan und Singapur) und anderen südostasiatischen Staaten zu ergründen. Eine Erklärung finden sie in einer *survival strategy*. Eine andere Gruppe sieht die Gründe des Erfolgs vor allem in familiären Netzwerken, die sowohl intern als auch international zum Tragen kommen.²¹⁵

Menkhoff (1992: 262ff.) betont gegenüber diesen drei Strömungen den Begriff des Vertrauens. Vertrauen oder *xinyong*, so Menkhoff, sei eine zentrale soziokulturelle Kategorie, mit deren Hilfe sich unter anderem der wirtschaftliche Erfolg der chinesischen Händler-Minoritäten erklären lasse. Begrifflich lehnt er sich hierbei an Luhmann an, nach dem Vertrauen sowohl auf Personen, als auch auf Systeme bezogen werden kann, etwa auf das rechtliche System einer freien Marktwirtschaft.²¹⁶ Letzterem schenkt Menkhoff weniger Beachtung, betont aber die Bedeutung von persönlichem Vertrauen sowohl auf lokaler als auch auf globaler Ebene. Er räumt zwar ein, dass Verwandtschaftsbeziehungen gleichzeitig auch Vertrauensbeziehungen sind, wendet sich aber gegen eine Überbewertung der Verwandtschaftsbeziehungen als solcher. Nur vier der 23 von ihm untersuchten Unternehmen hatten z.B. internationale wirtschaftliche Beziehungen, die auf Verwandtschaft basierten. Evers (1990: 9) schreibt dazu:

„...business connections and trade have to solve the „trader’s dilemma“. On one hand, trust and even solidarity are necessary to conduct business in an uncertain world riddled by economic crises, corruption and unpredictable legal systems, on the other hand, kinship connections make it difficult to get

²¹⁵ Vgl. z.B. Nauk, Kohlmann & Diefenbach 1997: 477ff.

²¹⁶ Vgl. Luhmann 1989: 26ff. sowie Evers 1983: 281ff.

low prices, secure payment of goods delivered, and if necessary foreclosure, if the very kinship solidarity values are claimed by defaulters or in case of fraudulent deals. A common solution to this aspect of the traders' dilemma is the employment of trusted non-relatives, or those who by experience of long-term business dealings can be trusted to fulfil business obligations without claiming favours on the basis of kinship solidarity."

Evers beschreibt zwei alternative Möglichkeiten, wie eine Händlerminorität auf ihre Situation reagieren kann: Gelingt eine Integration in die Gesellschaft der Mehrheit, so erwächst daraus auch der Druck, dieser größeren Gemeinschaft gegenüber solidarisch zu sein und, wo das gefordert ist, zu teilen. Bleibt es bei einer weitgehenden Abgrenzung, so sind als negative Konsequenzen möglicherweise Diskriminierungen hinzunehmen. Gleichzeitig können aber auch leichter Forderungen geltend gemacht werden (Schulden können eingetrieben werden), und Kapital kann ohne die Verpflichtung zum Teilen akkumuliert werden (Evers 1990: 11). Soziale Sicherheit durch Integration steht somit einem uneingeschränkteren ökonomischen Handeln gegenüber.

Spätestens seit Verbreitung der neoinstitutionellen Theorie hat sich der Begriff „Vertrauen“ als zentral in den Wirtschaftswissenschaften etabliert. In einer spieltheoretisch gestützten Wirtschaftsgeschichte wird die Schaffung von Vertrauen als wesentlich für die gesellschaftliche und soziale Entwicklung im 19. und 20. Jh. angesehen. Die Etablierung von vertrauensschaffenden Netzwerken und Institutionen ist grundlegend für Urbanisierung, Arbeitsteilung, Markt-Orientierung und Markt in dieser Zeit.²¹⁷

Angesichts der zentralen Bedeutung, die Vertrauen für Händler spielt, stellt sich die Frage, warum jemand, der in einer Gemeinschaft fremd ist, es leichter haben sollte, dort das nötige Vertrauen aufzubauen und damit als Händler erfolgreicher zu sein als ein Einheimischer. Während es leicht nachvollziehbar ist, dass eine gemeinsame Herkunft und Kultur und gemeinsame Beziehungsnetze in der Fremde Vertrauen schaffen, stellt sich die Frage, wie Händlerminoritäten es schaffen, auch in der Aufnahmegesellschaft Vertrauen zu erwecken. Ein Händler agiert nie nur in eine Richtung, d.h. er muss dort, wo er kauft, ebenso wie dort, wo er verkauft und gegenüber weiteren Gruppen, wie Geldgebern, Vertrauen aufbauen. In zwei oder mehr lokalen Kontexten Vertrauen aufzubauen, gelingt möglicherweise besser, wenn man keinem als Mitglied verpflichtet ist. Gleichzeitig mit dem Aufbau von Vertrauen muss der Händler, um erfolgreich zu sein, sich aber auch unabhängig zeigen. Je stärker er Teil der Gemeinschaft der Konsumenten seiner Ware wird, desto schlechter kann er sich deren Moralvorstellungen entziehen. Das Gebot der gegenseitigen Hilfe wird es ihm ebenso

²¹⁷ Vgl. dazu unter anderem Elwert & Evers (1983: 281ff.).

schwer machen Kredite zu verweigern wie gewährte Kredite später einzutreiben. Das, was gerade integraler Kern seines Tun ist, nämlich dass er die Ware nicht verändert, dass er nichts Sichtbares oder Greifbares schafft, droht ihm dann zum Verhängnis zu werden. Man braucht gar keine Gesellschaft mit bäuerlicher Subsistenz als Beispiel zu nehmen, sondern der Blick auf die eigenen Moralvorstellungen genügt, um aufzuzeigen, wie suspekt in den meisten Gesellschaften Arbeit und Arbeitsverdienst sind, die nicht produktiv in dem Sinn sind, dass sie materielle Güter schaffen. Der, der ein Ding weder produziert, noch irgendwie verändert, vielleicht nicht einmal transportiert, hat es fast überall schwer zu rechtfertigen, dass seine immateriellen Leistungen einen zu vergütenden Wert darstellen.

10.1.2 Exkurs: jüdische Händler im Glasperlenhandel

„Die Antwort auf die Frage, warum so viele Juden im Diamantenhandel tätig sind, ist die gleiche wie die auf die Frage, warum es so viele jüdische Violinvirtuososen gibt, aber keine Pianisten. – Eine Violine können sie auf der Flucht überall mit hin nehmen“ (Der Vorsitzende des Verbands der Diamantenhändler in Antwerpen).²¹⁸

Jüdische Händler haben in der gesamten Neuzeit eine bedeutende Rolle innerhalb des globalen Handels gespielt. Das gilt wohl auch für den Handel mit Glasperlen. Dies wurde mir aber erst zu einem Zeitpunkt bewusst, als ich schon recht tief in die Materie eingedrungen war. Während meiner gesamten ersten Studien und Erhebungen war ich nicht oder nur am Rande auf die Gruppe der jüdische Minderheit gestoßen. Am Perlenhandel im heutigen Afrika sind wohl keine Juden beteiligt; ebenso spielen sie in der heutigen Perlenproduktion in Tschechien oder in Deutschland keine Rolle.

Bei der Lektüre der Klassiker Sombart, Simmel und Weber, die sich mit der Entstehung und den Bedingungen des modernen Kapitalismus und in diesem Kontext auch mit dem Handel befassen, wird klar, dass sie aus ihrem zeitgenössischen Kontext heraus gar nicht umhin kamen, die bedeutende Rolle der jüdischen Minderheiten für den Handel zu sehen – jüdisches Leben und Handeln war deutlich und stark präsent. Ebenso selbstverständlich ist es, im heutigen Ostafrika nach der Rolle indischer Händler zu fragen. Ihre Präsenz ist so offensichtlich, das man gar nicht umhin kommt, zumindest auch in diese Richtung zu denken und zu fragen. Wenn es um jüdische Händler im heutigen Deutschland und Europa geht, ist das anders. Für meine Generation und selbst für die heute überlebenden Gablonzer hat die Shoah mit den jüdischen Händlern auch das Bewusstsein um ihre Rolle im Wirtschaftsleben zerstört. Diese bittere Konsequenz des Völkermordes ist

²¹⁸ Der Vorsitzende des *Diamond High Council* in Antwerpen in einem Radio-Interview des Deutschlandfunks vom 27.08.02.

erschreckend. Ich will mich nicht dem zynischen Erfolg der nationalsozialistischen Vernichtungspolitik in der Geschichte beugen. Auch wenn ich für die Bedeutung der jüdischen Minderheiten im Glasperlenhandel des 19. und 20. Jh. nicht allzu viel fundiertes Material aufzeigen kann, will ich doch Fragen und den Blick auf diesen Aspekt richten. Fundierte Studien etwa zur Rolle jüdischer Händler in Gablonz würden den Rahmen meiner Arbeit deutlich sprengen, aber das Fehlen der jüdischen Händler soll zumindest durch einen weißen Fleck markiert bleiben.

Jüdische Händler sind entscheidend am frühen kolonialen Handel insgesamt und damit vermutlich auch am Glasperlenhandel beteiligt.²¹⁹ Einer der wenigen Autoren, die auf die Rolle jüdischer Händler im Glashandel zu sprechen kommen, ist Blau, der schreibt:

„Früh waren die Juden in den Glashandel eingetreten. In der zweiten Hälfte des 16. Jh. lag dieser bereits zum großen Theile – auch mit Venedig – in ihren Händen. [...] Für den jüdischen Glashandel und dessen Alter ist bezeichnend, dass man von jeher die Spiegelgläser, die in unserm Waldgebiete erzeugt wurden, „Judenmaßeln“ oder „Judenmaßspiegel“ nannte. Man verstand darunter Spiegelscheiben im Ausmaße von 8 mal 10 Zoll (einfaches Judenmaß) oder 10 mal 16 Zoll (doppeltes Judenmaß).“

(Blau 1956: 105)

Die Bedeutung jüdischer Glashändler für den mährischen Glashandel zeigt Václav in seinem 1999 erschienen Aufsatz über den Anteil der Juden am Glashandel und an der Entwicklung der Glasproduktion in Mähren. Ernst Seidel, der selbst bis 1938 in einem jüdischen Betrieb arbeitete, schätzt, dass gut 80% der Gablonzer Exporteure Juden waren.²²⁰ Die mündlichen Überlieferungen vieler Gablonzer geben aber ein anderes Bild: So habe ich des Öfteren gehört, dass es bis auf ein oder zwei Ausnahmen eigentlich keine Juden in Gablonz gab – es waren mit Sicherheit deutlich mehr.

Die im Anhang wiedergegebenen Adressen der Händler und Exporteure, die im deutschsprachigen Raum, vor allem in Gablonz, im Bereich Glasperlen aktiv waren, legen den Versuch nahe, sie auf den Anteil der jüdischen Firmeninhaber hin zu befragen. Einem solchen Versuch müsste die Annahme zugrunde liegen, dass es spezifisch jüdische Namen gibt. Das könnten Namen sein, die sonst in der Bevölkerung unüblich sind, etwa wie Livi(son), Mendel(son) oder Ascher; weiter könnten es Namen sein, die auf einen bestimmten Beruf oder Stand hinweisen, wie Cohen (Priester), Katz (von Kahenedek, dem rechten Priester) oder Sänger. Unter den 163 Namen von Exporteuren befindet sich allerdings nicht ein einziger dieser Namen. Aber ist damit belegt, dass es auch keine Juden unter ihnen gab? Im

²¹⁹ Vgl. dazu unter anderem Schmitt 1988.

²²⁰ Mündliche Mitteilung Ernst Seidel Juni 2002.

benachbarten Preußen, von wo einige der Händler stammten, wurde den Juden schon 1812 empfohlen, landesübliche Namen anzunehmen, damit „*ungewiss bleibe, ob jemand Jude sey oder nicht.*“²²¹ Statistische Untersuchungen, die etwa die Namen der über 10.000 jüdischen Gefallenen im Ersten Weltkrieg und die Namen im „judenfreien“ Berliner Telefonbuch von 1941 vergleichen, zeigen, dass viele dieser Namen auch bei Nichtjuden vorkommen und dass die Annahme, dass es typisch jüdische Name gibt, auf einem Vorurteil beruht. Jedenfalls kann die Auswertung der Adressbücher der Gablonzer Händler keinen verwertbaren Hinweis auf die Rolle jüdischer Händler unter den Glashändlern geben.²²²

Wäre ich früher auf Hinweise wie die von Seidel oder Václav gestoßen, wäre ich intensiver der Frage nach der Rolle jüdischer Händler innerhalb des Glasperlenhandels nachgegangen, so bleibt mir, dies als eine der wichtigen Fragen zukünftiger Forschungen anzuregen. Ausgehend von diesem (vorübergehend) noch weitgehend weißen Fleck innerhalb der Historiographie des Glasperlenhandels, wende ich mich einer Minderheit zu, deren Rolle in vielem der der Juden im Europa vor der Shoa vergleichbar ist: den indischen Händlerminoritäten in Ostafrika.

²²¹ Wilhelm Humboldt, zitiert nach Kunze 2003: 169.

²²² Zur Bedeutung jüdischer Familiennamen und deren Besonderheit siehe Kunze 2003: 169f.

11 *Dukawalah* – indische Händlerminoritäten in Ostafrika

Seit vorchristlicher Zeit sind indische Händler am Seehandel im Indischen Ozean beteiligt. Im Handel nach Ostafrika spielen sie spätestens seit der Mogulzeit eine entscheidende Rolle. Auf diese frühe Zeit werde ich aber nur insoweit eingehen, als sie Grundlage für spätere Entwicklungen ist, denn mein Hauptaugenmerk liegt auf dem Zeitraum vom Anfang des 19. Jh. bis zum Ende der Kolonialzeit. Während des gesamten Zeitraums und mit geringen Einschränkungen bis in die Gegenwart kann davon ausgegangen werden, dass kaum eine Glasperle zu ihrem ostafrikanischen Endverbraucher gelangt ist, ohne zuvor durch die Hände eines indischen Händlers oder doch zumindest durch seine Buchhaltung gegangen zu sein. Indische Händler waren die Mittler zwischen europäischen und amerikanischen Händlern auf der einen Seite und den Abnehmern der Waren auf dem afrikanischen Festland. Sie waren die Finanziers des Karawanenhandels, der im 19. Jh. von der Swahiliküste aus bis in das Gebiet des Kongo reichte. Namen wie Tippu Tipp oder Musa Mzuri stehen für die wenigen, dafür aber um so berühmteren Inder, die neben Arabern und Swahili direkt im Karawanenhandel aktiv waren. Wichtiger noch als die sagenumwobenen Karawanenhändler waren aber die *dukawalah*, die Ladenbesitzer. Es waren zuerst indische Händler, die feste Ladengeschäfte an den Ausgangspunkten der Karawanenrouten errichteten. Als *dukawalah*, also als „Menschen der *duka*“, des Ladengeschäfts, sind sie es, die seit dem 19. Jh. eine Schlüsselrolle in der Erschließung des Ostafrikanischen Hinterlandes gespielt haben.

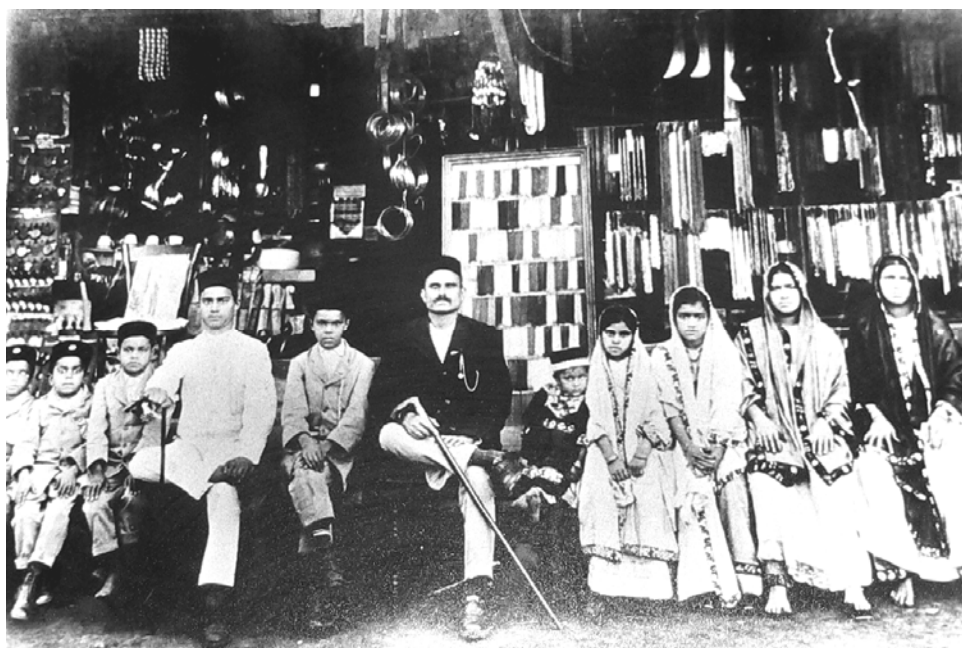


Abb.36: Indischer Perlenhändler mit seiner Familie vor seiner *duka* um 1900.

(Foto: National Museum Nairobi).

Glasperlen sind schon im Karawanenhandel neben Textilien und Metallwaren das wichtigste Handelsgut, ebenso wie sie es in den *maduka* (so die Pluralform von *duka* im Swahili) des 19. und 20. Jh. sind. Über die *maduka* erschließen indische Händler einen Großteil Ostafrikas für die Geld- und Warenwirtschaft. Sie bilden den Nukleus für zahlreiche Stadtgründungen heutiger Metropolen. Nicht zuletzt sind die *maduka* Entstehungsort und Ausdruck einer besonderen, bis heute bedeutsamen Wirtschaftsethik. Diese wird weitgehend mit der indischen Minorität assoziiert, die von der Mehrheitsbevölkerung als vom eigenen Lokalen unterschiedlich, als fremd gesehen wird.

Meine These lautet, dass es des lokalen Fremden als Händler bedarf, um Waren aus der Ferne, aus einer kaum greifbaren oder vorstellbaren Fremde, in lokale Handels- und damit auch in Handlungskontexte zu integrieren. Im Fall der Glasperlen sind das Fichtelgebirge oder Gablonz als realer Handlungskontext nicht mehr präsent, wenn die Perlen in afrikanischen Kontexten anlangen. Die Perlen sind in Afrika ihres Sinngehalts in Bezug auf den lokalen Handlungskontext ihres Entstehens beraubt. Simmel hat bereits im „*Exkurs über den Fremden*“ aufgezeigt, dass es des Fremden bedarf, um die Distanz der Warenwelten überbrücken zu können, wobei aber die Distanz der Handlungskontexte zueinander bestehen bleibt. Fremde Waren können lokale Welten nur bereichern, wenn es den Fremden gibt. Er kann in der eigenen lokalen Gemeinschaft leben, auf der Durchreise sein oder aus der Gruppe selbst können Reisende in die Fremde gehen, um dort wiederum als

Fremde akzeptiert zu werden: nie ist friedlicher Austausch möglich, ohne dass zumindest eine der beteiligten Gruppen Fremdheit akzeptiert.²²³ Zum eigenen Nutzen ist es von Vorteil, den Fremden in der Gemeinschaft zu akzeptieren. Die ausgeprägten xenophoben und rassistischen Tendenzen, denen sich die asiatische Minderheit in Ostafrika gegenüber sieht, bedrohen daher auch die gesamte Gesellschaft und Kultur in Staaten wie Tansania und Kenia.

Sombart zeigt in dem 1908 erschienen Werk „Die Juden und der Kapitalismus“ einen Zusammenhang zwischen der Migration der Juden und dem wirtschaftlichen Erblühen bzw. Niedergang europäischer Städte auf. Ein ähnlicher Zusammenhang ließe sich wohl auch im Fall der indischen Minoritäten in Ostafrika zeigen. Auch eine besondere Wirtschaftsgesinnung wie sie Sombart für die Juden in der frühen Neuzeit konstatiert, lässt sich bei einzelnen Gruppen wie den Daudi-Bohra aufzeigen.

11.1 Geschichte und Wahrnehmung indischer Händler in Ostafrika

Die Geschichte des indischen Handels im Indischen Ozean für die ostafrikanische Seite anhand von sekundären Quellen aufzuzeigen erweist sich als schwierig. Gerade zur jüngeren Vergangenheit der indischen Minoritäten in Ostafrika finden sich nur relativ wenige Quellen. Die Situation scheint sich erst Ende der 1990er Jahre zu ändern, als indische Gruppen nicht nur in Tansania im Kontext der Globalisierungsdebatten zunehmend Aufmerksamkeit innerhalb wissenschaftlicher Diskurse erfahren.²²⁴

Die ersten Untersuchungen der Inder als Minorität in Ostafrika verdanken wir dem deutschen Ethnologen Richard Thurnwald aus dem Jahr 1935 und G. Delf, der 1947 „Asians in East Africa“ veröffentlichte. Dem folgte das von D.P. Ghai 1965 herausgegebene eher essayistische „Portrait of a Minority“. 1969 erscheint die erste größere Arbeit: J.S. Mangats „A History of the Asians of East Africa“. 1971 befasst sich R.G. Gregory in einer umfangreichen Studie mit den Beziehungen zwischen Indern und Afrikanern in „India and East Africa“. Bis zum Ende der Kolonialzeit gibt es jedoch keine wirklich umfassende und detaillierte Arbeit über die Geschichte der Inder in Ostafrika selbst. So bleibt auch ihre ökonomische Rolle weitgehend unbeleuchtet. Eine Ausnahme bildet Abdul Waheed Naseem mit seiner Studie zur Geschichte und wirtschaftlichen Bedeutung der Inder in Ostafrika (1976).

In der postkolonialen Zeit ist es weniger denn zuvor opportun, sich mit den asiatischen Minderheiten in Afrika zu befassen – heißt doch die große

²²³ Zum Beispiel der gewaltsamen Aneignung in Form der Razzia siehe Spittler 2002.

²²⁴ So liegen z.B. von Egbert mehrere Veröffentlichungen zur wirtschaftswissenschaftlichen Sicht vor (Egbert 2000, 2001 und 2003).

Aufgabe zuvorderst, eine eigenständige afrikanische Geschichte zu schreiben. Die verschiedenen Gruppen Ostafrikas, die unter den Überbegriffen Inder oder Asiaten gefasst werden, sind bisher nicht gerade ein klassischer Untersuchungsgegenstand in der wissenschaftlichen Literatur gewesen. Das wird zum Teil an ihrer Position außerhalb der überkommenen Fächereinteilungen liegen. Aus Sicht der Indologie sind sie eine eher kleine und unbedeutende Gruppe am Rande, bzw. außerhalb des eigentlichen Untersuchungsgebiets, des indischen Subkontinents. Aus Sicht der Afrikanologen sind sie keine „wirklichen“ Afrikaner.

Was afrikanisch ist, wird nicht zuletzt über die Hautfarbe definiert. Die asiatischen Minderheiten, obwohl zum Teil seit vielen Generationen im Land, passen nicht in das Bild. Angesichts der oft enormen Ressentiments, denen sie ausgesetzt sind, verwundert es auch wenig, dass auch aus den Reihen der Inder selbst im postkolonialen Afrika keine Versuche unternommen werden, eigene Geschichte oder Ethnographie zu schreiben. Erst Ende der 1990er Jahre ändert sich dies und findet Ausdruck z.B. in einer Ausstellung im kenianischen Nationalmuseum in Nairobi, die 2001 den Beitrag indischer Kenianer zum Aufbau der Nation würdigt.

Besonders bei der Erschließung des Hinterlands für den Markthandel kommt indischen Händlern eine herausragende Rolle zu. Diese ist aber nicht so sehr mit dem frühen Karawanenhandel des 19. Jh. verknüpft als vielmehr mit der Etablierung kleiner Läden und periodischer Märkte. Im Karawanenhandel des 19. Jh. kommt indischen Händlern hauptsächlich die Rolle der Finanziers zu. Die Karawanen selbst werden von Arabern oder Swahili geführt. Diese erhalten von ihrem indischen Finanzier eine bestimmte Summe in Rupien oder einen Warenstock mit Handelswaren, die im Hinterland gefragt sind – vor allem Textilien, Draht und Perlen. Der Kreditnehmer verpflichtet sich, bei seiner Rückkehr den Kredit zurückzuzahlen. Angesichts der hohen Risiken ist die Verzinsung insgesamt hoch. Nachdem die Karawanen über viele Monate unterwegs sind, ist der Turnover des Kapitals gering. Weiter geschmälert werden die Gewinnmargen im Karawanenhandel durch die enormen Kosten für die Sicherheit der Karawanen. 1880 bringt eine Karawane des berühmten Tippu Tipp 2.000 Stück Elfenbein an die Küste, wobei 1.000 Askaris, Wachen, zu ihrer Sicherheit mitreisten. Eine der gefährlichsten Gegenden ist dabei das Gebiet der Maasai. 1852 wird z.B. von einem Juma bin Mbwana, einem „Swahili-Inder-Mischling“, berichtet, dass seine Karawane derart stark unter den Attacken der Maasai zu leiden hatte, dass er nie wieder eine weitere auszurüsten wage. Andererseits versprochen gerade die Gebiete der Maasai, Chagga und Nguru das beste Elfenbein.²²⁵

²²⁵ Naseem 1976: 121ff.

In den 1870er und 80er Jahren leben die meisten Inder auf Sansibar. Auf dem Festland haben sich erst wenige niedergelassen. Einer der ersten großen indischen Händler, der auch auf dem Festland aktiv wird, ist Allidina Visram. Im Alter von zwölf Jahren ist er aus Kutch nach Sansibar eingewandert. Hier wird er zum erfolgreichen Kaufmann und Geschäftspartner des alteingesessenen Handelshauses NASSER VIRJI. Visram siedelt nach Bagamoyo über, das zu dieser Zeit der wichtigste Entrepôt für den Karawanenhandel an der Küste ist. Visram macht gute Geschäfte mit den europäischen Entdeckern, die er mit Trägern und Waren für ihre Expeditionen ins Inland ausstattet. Als die Vormachtstellung der Araber und Swahili im Karawanenhandel zu Ende geht, während gleichzeitig die Nachfrage nach Importwaren im Inland wächst, engagiert sich auch Visram wie andere indische Händler im Warenhandel ins Hinterland. In den 1890er Jahren besitzt Visram ein gut etabliertes Geschäft in Bagamoyo, von wo aus er nach und nach ein Netz aus Filialgeschäften entlang der Karawanenrouten nach Tabora und Ujiji aufbauen kann. Visram organisiert nun Karawanen, die nicht mehr primär Elfenbein aus dem Inneren holen sollen, sondern deren Zweck es ist, die Filialgeschäfte mit Importwaren zu versorgen. Die Importwaren werden an den jeweiligen Orten gelagert und gegen lokale Waren getauscht. Die Karawane ist jetzt nicht mehr das eigentliche Handelsunternehmen, sondern dient primär dem Transport. Die Importwaren bezieht Visram über sein Handelshaus auf Sansibar. Innerhalb von nur fünf Jahren kann Visram sein Geschäft derart gut etablieren, dass er sogar beginnt, von Mwanza ausgehend, Niederlassungen in Kampala, Jinja und Kisumu zu eröffnen, noch bevor die Uganda-Bahn diese Orte erreicht. Diese Niederlassungen sind jeweils kleine Ladengeschäfte, in denen Stückgüter gelagert und gehandelt werden. Sie sind der Prototyp der *duka*, die bis heute charakteristisch für Ostafrika ist. Visrams Geschäfte laufen auch in den folgenden drei Jahren sehr gut und er beginnt von Mombasa ausgehend, ein Netz von *maduka* in ganz Kenia auszubauen. Visram ist einer der Pioniere des Geschäftsmodells *duka* im Hinterland der Swahiliküste. Erst mit Hilfe dieser Form des stationären Handels wird nach und nach flächendeckend das Hinterland für den Warenhandel erschlossen. Glasperlen, Stoffe und Draht gehören fast immer zur Grundausrüstung einer *duka*.²²⁶

²²⁶ Naseem 1976: 136.

“The Indian trader has been a potent factor in the process of civilizing the African. The “dukawala,” or petty shop-keeper has carried his wares far and wide into remote native areas, and introduced the products of European industry among the most primitive tribes. By increasing their wants he has created an incentive to effort and thus sown the first seeds of economic progress”

(Report of the Commission of Closer Union of the Dependencies in Eastern and Central Africa, S. 27)²²⁷

Einige wenige europäische Firmen versuchen, mit den indischen Händlern im Hinterland zu konkurrieren, indem sie ebenfalls entlang der Karawanenrouten und später der Eisenbahn Ladengeschäfte eröffnen, doch gegen die bereits fest etablierte indische Vorherrschaft haben sie keine Chance. Die Aktivitäten der in Tanganjika tätigen deutschen Firmen wie HANSING & CO oder die DEUTSCH-OSTAFRIKA-HANDELSGESELLSCHAFT finden durch den Ersten Weltkrieg ein frühes Ende. Aber auch Firmen wie SMITH, MACKENZIE & CO, BONSTED oder RIDLEY & CO sind in den britischen Gebieten wenig erfolgreich gegen die indischen Konkurrenten.²²⁸

Die Geschichte des Handels mit europäischen Glasperlen ist ebenfalls eng verknüpft mit der Geschichte der indischen bzw. asiatischen Minderheit in Tansania. Über weite Strecken ist es eine Erfolgsgeschichte. Sie beginnt mit einigen wenigen Händlern, die sich Ende des 19. Jh. aufmachen, um im Hinterland auf den Märkten Handel zu treiben und um kleine *maduka* zu eröffnen. Im Jahr 1893 leben auf Sansibar nicht einmal 5.000 Inder, auf dem Festland dürften es wenige hundert gewesen sein. Ihre Zahl steigt bis zum Ende der Kolonialzeit auf 76.000 allein in Tanganjika an. Die 1920er und 30er und noch einmal die 50er und 60er Jahre sind die Blütezeiten des Perlenhandels und auch die Hochzeit des Dukahandels. Dann folgt die Depression der Unabhängigkeit. Anfang der 1970er Jahre stoppt Tansania den Import von Glasperlen und gleichzeitig verlassen viele asiatische Händler, unter ihnen die meisten Perlenhändler Arushas, das Land. In den 1990er Jahren ist der Exodus der Inder vorüber. Einige Gruppen scheinen sogar wieder zu wachsen. Unter diesen sticht besonders die der Bohra heraus. In Arusha gehören sie zu den erfolgreichsten Souvenir- und Curiohändlern.

VI. Indische Bevölkerung Sansibars 1893 ²²⁹	
Khojas	3.250
Bohras	600
Vanias	300
Bhattias	100
Parsen	90

²²⁷ Zitiert nach Naseem 1976: 177.

²²⁸ Naseem 1976: 177.

²²⁹ Zanzibar Gazette vom 8. November 1892 (zitiert nach Naseem 1976: 106).

11.2 Daudi-Bohra – die Erfolgsgeschichte einer Händlerminorität

Einige der Akteure, die wir bereits kennen gelernt haben, etwa die Abdajalis oder Saifuddin Khanbai, gehören zur Gruppe der Daudi-Bohra, die ich im Folgenden vorstellen werde. Trotz ihrer relativ geringen Zahl spielen sie eine enorme Rolle in der Wirtschaft Arushas und Tansanias insgesamt. Betrachtet man die historischen und sozialen Hintergründe, so findet man zumindest Teilantworten auf die Frage, wie der Erfolg dieser Gruppe erklärt werden kann. Händler haben in der Kastengesellschaft Indiens eine hohe Position inne. Arnold Herrmann Ludwig Heeren schreibt bereits 1824 in seiner Handelskunde von Indien:

„Die Inder selbst erscheinen in ihren ältesten Gedichten als handelndes Volk, es gehört zum Glück und Wohlstand eines Landes, dass reisende Kaufleute mit ihren Waren in Sicherheit von einer Stadt zur anderen ziehen. Aber es wird auch in der Gesellschaft den Kaufleuten ein hoher Rang eingeräumt. Bei dem feierlichen Einzuge Rama's in seine Hauptstadt gehen ihm entgegen „alle Männer von Rang mit den Kaufleuten und allen Häuptern des Volks.“ Erst nach ihnen kamen die Krieger und die übrigen Gewerbetreibenden und Künstler.“

(Heeren 1824: 317)

Im indischen Kastensystem werden Händler, seien sie Hindus oder Jains, der *varna*, also der Kaste der *vaisyas* zugerechnet. *Vaisyas* ist die dritte Stufe in der mythischen Abfolge der Hindugesellschaft. Als *banians* bezeichnet man alle Hinduhändler, deren *varna* *vaisyas* ist, *banians* wiederum sind eine spezifische Gruppe der Jainhändler, zu denen z.B. die Oswahls zählen (S. 80 ff.). Neben den Banians sind in Ostafrika vor allem moslemische Händlergruppen wie die Bohras oder die Ismaeliten bedeutsam. Bedeutsam sind bestimmte Strukturen dieser Gruppen, die als Netzwerke, als Vertrauensschaffende Regelwerke etc. günstige Bedingungen für den Handel schaffen. Nicht zuletzt gibt es auch und gerade in Tansania äußere Zwänge, die wiederum die Tätigkeit als Händler begünstigen. Staatliche Diskriminierung der indischen Minderheit, wie die Ausgrenzung vom Staatsdienst oder die fehlende Rechtssicherheit, begrenzen die beruflichen Möglichkeiten für Tansanier indischer Abstammung. Ein kurzer Überblick über die Geschichte der indischen Minderheit in Tansania seit der Unabhängigkeit macht dies deutlich.

Das britische Mandatsgebiet Tanganjika wird im Dezember 1961 unabhängig, zwei Jahre später auch Sansibar. 1964 schließen sich beide Staaten zur Union Tansania zusammen. 1967 verkündet Tansanias erster Staatspräsident Julius Nyerere in der *Arusha-Declaration* einen Sozialismus afrikanischer Prägung, den *Ujamaa-Sozialismus*. Es folgt eine Reihe radikaler Eingriffe in Wirtschaft und Privateigentum, die viele der Händler, allen

voran die indischen treffen. Die Eigentumsrechte werden erheblich beschnitten und 1971 die meisten Immobilien verstaatlicht, so z.B. der INDIA STORE, das größte Perlengeschäft Arushas. Ebenso werden der Außenhandel, der Transportsektor und die Großhandelsorganisationen verstaatlicht. Damit ist erstens faktisch keine direkte Einfuhr von Glasperlen nach Tansania mehr möglich. Zweitens wird der Transport ungemein erschwert. Und drittens wurden mit der Verstaatlichung der Großhandelsorganisationen die Strukturen zerschlagen, innerhalb derer zuvor die Aufkäufer landwirtschaftlicher Produkte tätig gewesen sind; sie sind aber gleichzeitig auch Lieferanten für Glasperlen, vor allem bei den Ilarus, gewesen. Zwar gelangen auch nach 1967 noch Glasperlen, vor allem über Kenia, nach Tansania, in weiten Bereichen bricht jedoch der offizielle Markt innerhalb kurzer Zeit gänzlich zusammen.²³⁰

VII. Demogr. Veränderung der asiatischen Bevölkerungsgruppen Tansanias			
Zahlen nach Voigt-Graf (1998: 50)	1957/58	1995	
Khoja-Ismaili	20.000	4.000	-80 %
Daudi-Bohras	5.000	5.500	+10 %
Ithnasheri	9.000	15.000	+67 %
andere	<u>42.000</u>	<u>17.500</u>	-58 %
Inder gesamt	76.000	42.000	-45 %

Unter „andere“ sind neben den sunnitischen Moslems auch Hindus, Sikhs, Goanesen, Jains und andere kleinere Gruppen gefasst.

Als Resultat der massiven Eingriffe in die Wirtschaft, aber auch der Afrikanisierung nicht nur des öffentlichen Sektors, die einem Berufsverbot für Nichtafrikaner gleich kommt, erfolgt Ende der 1960er Jahre eine massive Auswanderung der indischen Minderheit. Unter ihnen sind auch Glasperlenhändler wie Ismael. Für die, die bleiben, brechen ökonomisch schwierige Zeiten an. Die *Ujamaa-Politik* scheitert in weiten Bereichen und zeitigt insgesamt einen drastischen Niedergang der tansanischen Wirtschaft. Glasperlen werden einerseits ausgesprochen knapp, während gleichzeitig die Kaufkraft der Käuferinnen schwindet. Erst mit dem Rücktritt Nyereres 1985 und dem auf internationalen Druck 1986 einsetzenden *Economic Recovery Program* bessert sich die Lage. Seit Ende der 1980er Jahre blühen die Märkte insgesamt und mit ihnen auch der Perlenhandel wieder auf. Indische Händler finden sich aber keine mehr in diesem Geschäft. Kein einziger Perlenhändler hat auch nur für einige Jahre während des Ujamaa-

²³⁰ Egbert 2000: 10.

Sozialismus überdauern können. In anderen Bereichen, wie etwa im Textilhandel, war das in begrenztem Rahmen durchaus möglich. Ebenso hat keiner der wenigen noch verbleibenden ehemaligen Perlenhändler nach 1985 seinen ursprünglichen Handel wieder übernommen.

Waren indische Händler bis zur Unabhängigkeit vor allem im Import, Groß- und Einzelhandel von Glasperlen und im langsam entstehenden Souvenirhandel tätig, so verblieb ihnen Ende der 1990er Jahre nur noch der Handel mit Souvenirs und Curios. Bis zur Unabhängigkeit spiegelt sich die Heterogenität der indischstämmigen Bevölkerung in Ostafrika auch im Perlenhandel wieder: mit Ausnahme von Goanesen und Sikhs sind Vertreter fast jeder Gruppe unter den Perlenhändlern.

Ende der 1990er Jahre hat sich das grundlegend geändert: Der Handel mit Glasperlen ist auf tansanischer Seite vollständig in afrikanischer Hand. Im Handel mit Souvenirs und Curios spielen indische Händler dagegen eine sehr wichtige Rolle. Bemerkenswert ist, dass es jetzt fast ausschließlich Angehörige der schiitischen Teilgruppe der Bohra sind.

Aussagen über die Netzwerke der indischen Händler in historischer Zeit zu machen ist gerade wegen der Heterogenität ungleich schwerer, als sich einem Beispiel der Gegenwart zuzuwenden. Die Gemeinschaft der Bohra erweist sich als ideales Beispiel, um mehr über die Rolle ethnischer oder religiöser Gruppen unter Händlern aufzeigen zu können. In den 1990er Jahren dominieren Händler der Bohra im Souvenir- und Curiohandel in allen Zentren des Tourismus in Tansania. In Arusha betreiben z.B. die Familien Abdaiali, Essajee und Khanbhai mehrere der knapp ein Dutzend wichtigen Geschäfte. Ganz ähnlich ist die Situation auch auf Sansibar, wo es ungleich mehr Souvenirläden gibt, von denen wiederum der ganz überwiegende Teil von Bohras betrieben wird.

Die Bezeichnung Bohra stammt aus dem Gujarati und ist dem semantischen Feld *Handel treiben* und *Händler* verwandt.²³¹ Auch die Bohra, die ich traf, leiten ihre Gruppenbezeichnung ähnlich ab und betonten, dass Bohra immer schon Händler gewesen seien. Die ganz überwiegende Mehrheit der Bohra in Tansania ist, auch wirklich als Händler tätig, doch werden sie zunehmend auch in anderen Wirtschaftszweigen aktiv. Egbert (2000: 15f.) konstatiert eine grundsätzlich positive Einstellung der Bohra zum Unternehmertum. Unternehmerische Selbständigkeit wird als Ziel und Wert betrachtet. Das religiöse Oberhaupt der Bohra der Da'i-ul-Mutlaq (kurz Dai) spielt bei den unternehmerischen Entscheidungen aber auch eine entscheidende Rolle. Einzelne Händler gaben an, vom Dai selbst beauftragt worden zu sein, an einem bestimmten Ort ein Geschäft zu eröffnen. Um die Rolle der Bohra in Tansania allgemein und die spezifische Rolle des Dai zu

²³¹ Daftary 1990: 298.

verstehen, ist es sinnvoll, einen kurzen Blick auf die Geschichte der Bohra zu werfen:

Bohrahändler gehörten zu den ersten Händlern aus dem Gujarat, die auf ihren Handlungsreisen an der ostafrikanischen Küste landeten. Wann genau die ersten Bohra in Ostafrika waren und wann sich die ersten von ihnen permanent dort niederließen, ist kaum zu sagen. Sicher ist jedoch ihre Präsenz bereits in der Zeit vor dem 19. Jh. Wer sind die Bohra oder genauer gesagt die Daudi-Bohra, die in Ostafrika anzutreffen sind? Ihr ursprüngliches Siedlungsgebiet liegt im Gujarat (die Bohra in Tansania sprechen als Muttersprache Gujarati) im Nordwesten des heutigen Indien, mit den Schwerpunkten in den heutigen Distrikten Kutch und Kathiawar. Seit dem Jahr 1167 verbreiteten Muslime aus dem Jemen, die Musta'ili,²³² ihren Glauben im Gujarat. Die Musta'ili und damit auch die heutigen Bohra zählen zu den Ismaeliten, den Siebener-Schiiten, die sich nach dem Tode des sechsten Imam im Jahre 765 von den Ithnasheri, den Zwölfer-Schiiten, abspalten. Nach der Vorstellung der Siebener-Schiiten lebt der letzte, der siebte Imam im Verborgenen fort. Dieser verborgene Imam, der Tayyibiya, wird nach Sicht der Bohra auf Erden vertreten durch das Oberhaupt ihrer Gemeinschaft, den Da'i-ul-Mutlaq. Im Jahr 1588 kommt es innerhalb der Gemeinschaft der Bohra zu einer Auseinandersetzung über die Nachfolge des 26. Dai, in deren Folge sich die Gemeinschaft in die hauptsächlich im Gujarat lebenden Daudi-Bohra und die hauptsächlich im Jemen lebenden Sulaymanyie-Bohra spaltet. Beide Gruppen folgen von da an unterschiedlichen Linien von Dais. Die Daudi-Bohra sind mit einer halben bis einer Million Angehöriger die größere der beiden Gruppen. Ihr gehören auch alle Bohra in Ostafrika an. In Ostafrika leben insgesamt 15.000 bis 20.000 Bohra, wobei die größte Zahl in Kenia und hier in Mombasa lebt, während in Tansania etwa 5.500 mit Schwerpunkten in Tanga, Daressalam und Sansibar leben.²³³

Der Dai ist für alle Bohra weit mehr als nur religiöses Oberhaupt, er führt die Gemeinschaft in allen Lebensbereichen, ist höchste juristische Instanz und Leiter eines weit verzweigten Netzes sozialer Einrichtungen wie Krankenhäusern, Sportstätten und Schulen. Der gegenwärtig 52. Dai Sayyidna Muhammad Burhanuddin residiert in Mumbai in Indien, ist aber mehrmals im Jahr auch in Ostafrika. Sein Einfluss auch auf die Handlungen einzelner ist bemerkenswert. So gibt er zum Beispiel Ratschläge, die Anweisungen gleich kommen, wo sich ein Händler niederlassen soll. Auch wacht er streng über die Einhaltung des Zinsverbots und legt unterschiedli-

²³² 1094 kommt es im Fatimidenkalifat zu einem Zerwürfnis über die Nachfolge des Imam, aus dem die beiden Gruppen der Nizari und der Musta'ili hervorgehen.

²³³ Vgl. zusammenfassend Egbert (2000: 13ff.) oder ausführlicher Amiji (1975), Daftary (1990).

che Kreditprogramme auf. Das islamische Zinsverbot hat besonders starke Auswirkungen auf die Aktivitäten der Händler, verschließt es doch für sie die Möglichkeit, ihre Geschäfte über Bankkredite zu finanzieren. Über die einzelnen Moscheen werden Kreditprogramme aufgelegt, bei denen an Stelle der Zinszahlungen soziale Verpflichtungen gegenüber der Gemeinschaft treten. Ohne die Hilfe der Gemeinschaft kann somit kaum ein Händler in größerem Umfang tätig werden. Um zumindest den Zugriff auf die Gewinne für die Gemeinschaft einzuschränken, werden diese unmittelbar wieder reinvestiert, was in der weiteren Folge dazu führt, dass viele mehrere Unternehmen gleichzeitig betreiben.²³⁴

Im Fall der indischen Händler in Ostafrika gelingt, was für die europäischen Seite des Handels mit Glasperlen kaum möglich ist, nämlich einen zusammenfassenden Überblick über die Geschichte der wichtigsten Händlergruppen zu geben. So entsteht, wenn auch in groben Strichen, eine Skizze wesentlicher Elemente, die zum Verständnis der Leistungen, oder neutraler: der Handlungsweisen der indischen Händlerminoritäten notwendig sind. Auf der europäischen Seite ist es mir nicht einmal möglich, eine bestimmte Gruppe als Händler auszumachen. Es gibt zwar Hinweise auf die besondere Rolle, die jüdischen Händlern zukommt, wirklich fassen kann man sie aber nicht. So war es denn auch diesem Kapitel vorbehalten, Ansätze eines Max Weber, Werner Sombart und Georg Simmel aufzugreifen und für die historischen und empirischen Befunde fruchtbar zu machen. Zu den zentralen Ausgangsfragen zählt hierbei die besondere Rolle von Minderheiten und die Rolle des Fremden als Händler.

Zusammenfassend kann man sowohl die Ismailis wie auch die Bohra Tansanias als Gruppen bezeichnen, die global orientiert sind und deren Mitglieder in der Gemeinschaft eine im Prozess der Globalisierung zunehmend von räumlichen Bezügen unabhängige Heimat finden. Dort, wo sie leben, werden sie wohl stets als Fremde gesehen werden, doch haben sie gleichzeitig die Chance, ihre Rolle als Fremde in die eines Intermediärs zu transformieren. In dieser Prädisposition zum Intermediär liegt auch die Erklärung dafür, dass Angehörige aus diesen Gruppen im Handel mit globalen Waren wie Glasperlen oder Souvenirs oftmals Schlüsselrollen innehaben.

Bis hierhin wurden zahlreiche Akteure des zeitgenössischen Perlenhandels in Ostafrika vorgestellt, die in je unterschiedlichen Kontexten und mit je unterschiedlichen Strategien versuchen, ganz oder teilweise vom Handel mit Glasperlen zu leben. Ausgehend von der bereits skizzierten regionalen Geschichte des Handels in der Region Arusha und des Gebrauchs der Glasperlen soll im folgenden mittleren Teil der Arbeit der weitere histori-

²³⁴ Egbert 2000: 14f.

sche Rahmen gezeigt werden. Der heutige Handel mit Glasperlen zeigt sich dabei in einer Geschichte stehend, die bis in die Antike zurückreicht.

12 Geschichte des Perlenhandels in Ostafrika und im Indischen Ozean

Zu keiner Zeit wurden Glasperlen in Ostafrika selbst hergestellt. Ihr Gebrauch ist aber bereits für die vorchristliche Zeit belegt. Sie wurden ebenso wie heute aus nichtafrikanischen Teilen der Welt importiert. Betrachtet man die historische Entwicklung, so gelangt man in einem ersten Schritt zu einem Konzept transkontinentaler Handelsräume, wie sie im antiken Mittelmeerraum und im Indischen Ozean sichtbar werden. Diese Handelsräume sind Aktionsräume für Händler, den Akteuren der Warenflüsse in translokalen, transregionalen, transnationalen und transkontinentalen Austauschbeziehungen. Händler vermitteln dabei nicht nur auf den einzelnen Ebenen – etwa transregional, wenn sie im Karawanenhandel von der Küstenregion ins Hinterland handeln – sondern auch und gerade zwischen den einzelnen Niveaus. Gerade die Zwischenräume sind Aktionsfelder der Händler. Wir werden Glasperlen auf all diesen Ebenen des Handels folgen.

In der Antike ist der Mittelmeerraum ein riesiges, dicht durchwobenes Handelsgebiet, ebenso auch der Indische Ozean mit einem blühenden Seehandel zwischen Indien, der arabischen Halbinsel und der ostafrikanischen Küste. Über eine Handelsroute, die von Alexandria nilaufwärts, die Wüste mit Karawanen querend zu den Häfen am Roten Meer führt, sind diese beiden großen Handelsräume miteinander verbunden. Glasperlen sind eines der wichtigen Handelsgüter in diesem Handel, es wird aber auch Rohglas vom Mittelmeerraum nach Indien gehandelt, um dort zu Perlen verarbeitet zu werden. Dem antiken Glasperlenhandel widme ich mich ausführlich S. 266ff., um dann zum mittelalterlichen Handel, zuerst aus dem arabischen und indischen Raum (S. 269ff.) und später aus Europa (S. 284ff.) zu kommen.

Im Mittelalter (11. bis 13. Jh.) dominieren arabische Händler sowohl im Mittelmeer wie im Roten Meer und z.T. auch im Indischen Ozean. Glasperlen gehören zwar durchaus noch zu den Handelswaren, doch ist die zwischen 100 v. Chr. und 400 n. Chr. hochstehende Kunst, Glas und Glasperlen zu fertigen, verloren gegangen. Von den vielen Standorten der Perlenhütten im Mittelmeerraum sind nur wenige geblieben und diese stellen auch nur einfachere Waren her. Diese sind keine Konkurrenz mehr für die indischen

Produkte und verlieren auch ihre herausragende Bedeutung als Handelsware.

Ab dem Ende des 13. und im 14. Jh. gelingt es europäischen Seemächten, allen voran Venedig, im Mittelmeer die Oberhand zu gewinnen. In Venedig erblüht eine, rasch das Niveau der römischen Zeit wieder erreichende Glasmacherkunst, deren Hauptprodukt Glasperlen sind. Die venezianische Glasperlenindustrie geht in idealer Weise Hand in Hand mit dem dort aufblühenden Seehandel. Doch ist der Mittelmeerraum und mit ihm Europa nun vom Handel im Indischen Ozean getrennt, denn weiterhin dominieren arabische Händler den Bereich südlich des Mittelmeers. Es gelingt den Europäern bis in die Kolonialzeit nicht, im lukrativen Transsaharahandel Fuß zu fassen. Verbesserte nautische Techniken ermöglichen es ihnen aber, immer weiter entlang der westafrikanischen Küste gen Süden vorzustoßen. Glasperlen sind von Anfang an unter den wichtigen Waren, die so von Europa ihren Weg nach West- und Südafrika finden. Doch ist das portugiesische Interesse insgesamt weniger auf den Absatz europäischer Produkte gerichtet. So produzieren sie doch selbst kaum etwas und sind vielmehr daran interessiert, gestützt auf militärische Macht, einige wenige, lukrative Handelsbereiche wie den Gewürzhandel zu monopolisieren.

Richtet man das Augenmerk auf den Handel mit Glasperlen im Indischen Ozean zur Zeit der portugiesischen Herrschaft, so zeigt sich folgendes: Im Zentrum ist das Handelsdreieck Arabien-Afrika-Indien zu gut etabliert und zu erfolgreich, als dass die Portugiesen dagegen einen konkurrenzfähigen Handel mit europäischen Waren, insbesondere Perlen aufziehen könnten. Der Warenstrom von Indien an die ostafrikanische Küste floriert in dieser Zeit weiter und Perlen indischer Produktion gehören zu den wichtigen Handelswaren. Dieser zentrale Warenstrom mit einfachen Perlen von Indien nach Ostafrika wird ergänzt durch portugiesische Importe qualitativ hochwertiger venezianischer Perlen (*velório*). Richtet man den Blick auf die nördliche und südliche Peripherie dieses großen Handelsraums, so zeigt sich die Grenze zu anderen großen Handelssphären. Im Norden ist dies der arabisch-islamische Raum. Glasperlen werden hier nicht selbst für den Fernhandel gefertigt, diese werden vielmehr aus dem Mittelmeerraum bezogen und sind ganz überwiegend venezianischer Provenienz. Äthiopien liegt dabei am südlichen Rand des Gebiets, in dem über den arabischen Handel kommend, ganz überwiegend venezianische Perlen gehandelt werden. Bis etwa Mogadischu strahlt dieser über Äthiopien verlaufende Handel aus, wo er sich mit dem Raum schneidet, in dem indische Perlen gehandelt werden. Dieser Raum der indischen Perlen erstreckt sich dann bis zum südlichen Ende der Swahiliküste, Städte wie Kilwa sind in dieser Zeit noch Handelsgebiete, in denen ausschließlich indische Perlen gehandelt werden. Weiter südlich, die ostafrikanische Küste hinab, geht dieses dann

im portugiesischen Mosambik in eine Zone über, die durch den Handel mit europäischen Perlen geprägt ist. Bis hier in den Süden tragen die Monsunwinde den Handel mit indischen Perlen nicht mehr und der Handel mit europäischen Perlen erweist sich als überaus lukrativ. Die Glasperlen südlich der Swahiliküste kommen mit europäischen Seglern zunächst aus Venedig, später dann auch aus dem nördlicheren Europa wie etwa dem Fichtelgebirge.

Nachdem mit dem historischen portugiesischen Glasperlenhandel (S.284ff.) vor allem im heutigen Mosambik das südwestliche Ende des Handelsraums, um den es mir geht, markiert ist und mit Äthiopien dessen nordwestlichen Eckpunkt (S.280ff.), wende ich mich der eigentlichen Swahiliküste zu. Seit dem Ende des 18. Jh. gelangen immer größere Mengen europäischer Glasperlen über den Seeweg in den Handel im Indischen Ozean. Doch bis zu Beginn der Kolonialzeit Ende des 19. Jh. verdrängen sie die indischen Perlen nicht gänzlich. Nach wie vor fließt der Hauptwarenstrom zwischen Indien und Ostafrika. Europäische Glasperlen, die nun die Märkte im ostafrikanischen Hinterland erobern, gelangen nicht etwa nur direkt von Europa nach Ostafrika, sondern nehmen vielfach den Weg über Indien. Spätestens ab dem 19. Jh. muss man also davon ausgehen, dass unter den Glasperlen, die aus Indien nach Ostafrika importiert werden, ein wachsender Anteil an europäischen Perlen ist. Wohl schon seit Anfang des 19. Jh., in großem Umfang dann ab den 1860er Jahren, gelangen Paterla aus dem Fichtelgebirge nach Indien und auch nach Ostafrika.²³⁵

Als neuenglische Händler zu Beginn des 19. Jh. auf Sansibar Fuß fassen, bringen sie auch *Böhmische Perlen* nach Ostafrika. Daneben werden große Mengen Glasperlen über Hamburg importiert. Sie sind böhmischer aber auch fränkischer Provenienz. Glasperlen gehören zu den wichtigsten drei europäischen Handelsgütern im Karawanenhandel des 19. Jh. Mit der Eröffnung des Sueskanals 1869 verliert der Weg um das Kap der Guten Hoffnung schlagartig seine Bedeutung. Die Handelsrouten verlaufen nun von Nordeuropa aus ins Mittelmeer, durch den Sueskanal, durch das Rote Meer nach Indien oder nach Sansibar. In der Zeit der kolonialen Durchdringung auch des Hinterlands, also ab den 1890er Jahren, setzen dann die Wandlungsprozesse an, die in direkter Linie zu Formen des Handels führen wie sie auch heute noch anzutreffen sind. In dieser Zeit erst entwickeln die maasprachigen Gruppen die ersten Formen des Gebrauchs von Perlen-schmuck, die sich direkt zu den heutigen Formen weiterentwickeln. Die Perlen, die von den Maasai in dieser Zeit übernommen werden, sind

²³⁵ Wenn ich von „indischen“ oder „europäischen“ Perlen spreche, dann beziehe ich mich auf die Produzenten, nicht aber auf die Orte, aus denen die Ware bezogen wird. Dagegen sagt die Bezeichnung „Perlen aus Indien“ lediglich etwas darüber aus, dass die Perlen aus Indien bezogen werden.

böhmische Perlen (böhmischer Provenienz, doch keine *Böhmischen Perlen*) also Produkte der *Gablonzer Industrie*, die eben zu dieser Zeit ihre Blüte erreicht (dazu S. 481ff.).

12.1 Glasperlenhandel im Indischen Ozean in der Antike

Die Swahiliküste mit den Handelszentren Sansibar und Mombasa ist bis heute eine der zentralen Schnittstellen auf dem Weg der Glasperlen von Europa ins ostafrikanische Hinterland. Sie war durch ihre gesamte Geschichte hindurch wichtiger Teil des Handelsdreiecks im Indischen Ozean. Dieses Dreieck besteht in seinen wesentlichen Teilen schon seit römischer Zeit und reicht bis in die Gegenwart. Die Swahiliküste war gewissermaßen der westliche Schenkel dieses Dreiecks, im Osten ist es der indische Subkontinent und im Norden die arabische Halbinsel. Durch das Rote Meer ist der Handelsraum des Indischen Ozeans mit dem des Mittelmeers verbunden. Bereits die Händler und Seefahrer der Antike wussten mit ihren Segelschiffen die Monsunwinde zu nutzen. Neben Metallen und Stoffen waren es seit der römischen Antike Glasperlen, die einen wichtigen Teil der Handelswaren ausmachten.

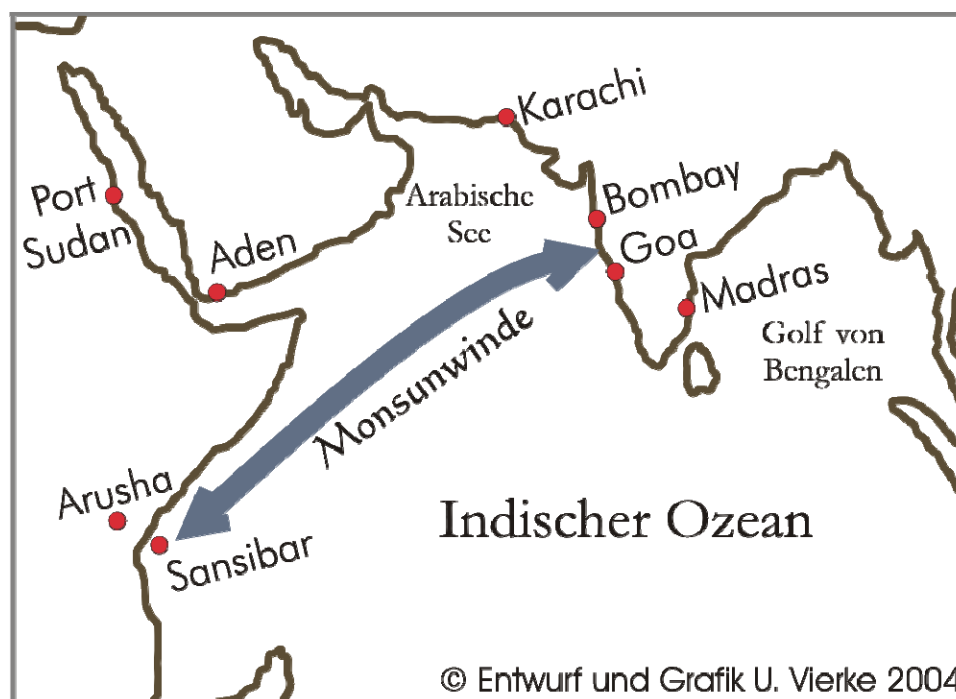


Abb.37: Der Indische Ozean und die Segelroute mit den Monsunwinden.

Im antiken Mittelmeerraum gibt es zahlreiche Orte, an denen Glas und Glasperlen hergestellt wurden. Die wichtigsten liegen im heutigen Italien, in Syrien und Ägypten. Im römischen Imperium werden Glasperlen erstmals als Massenprodukt gefertigt, so dass sie auch ein wichtiger Exportartikel

werden konnten. Es verwundert daher nicht, dass die meisten Glasperlen, die nach Ostafrika exportiert wurden, aus dem Mittelmeerraum kamen. Nur ein geringer Teil stammt aus Indien. Mit Segelschiffen, die im Takt der Monsunwinde den Indischen Ozean befahren, gelangen so Glasperlen aus dem Mittelmeerraum, Indien und vermutlich sogar aus China bereits vor mehr als 2000 Jahren nach Ostafrika.

Der antike Handel mit Glasperlen ist am bedeutendsten etwa während der Zeit von 100 v. Chr. bis 200 n. Chr. Wichtigster Ausgangspunkt für den Handel in Richtung Indischer Ozean ist Alexandria, die Hauptstadt des römischen Ägypten, welche auch über eine bedeutende Glasperlenproduktion verfügt. Von dort führt der Weg nilaufwärts nach Coptos. Hier werden die Waren entladen und über den Landweg durch die Wüste nach Osten in die Seehäfen Berenice oder Quseir al-Qadim transportiert. Dort schiffen die Händler sich wieder ein und segeln die ägyptische Küste hinunter und weiter bis zum Bab el-Mandeb und Aden. Hier haben sie den nordwestlichen Eckpunkt des Handelsdreiecks im Indischen Ozean erreicht. Entweder sie segeln östlich über den Indischen Ozean nach Indien oder um das Horn von Afrika herum, dann südlich entlang der ostafrikanischen Küste bis nach Rhapta.²³⁶

Nachdem die Schiffe durch das Bab el-Mandeb das Rote Meer verlassen haben, trennen sich die Routen. Entweder segeln die Schiffe auf einer nördlichen Route nach Nordindien, südöstlich nach Südindien oder südlich herum um das Horn von Afrika. Gekauft werden hier nur wenige Waren wie Myrrhe, Schildkrötenpanzer, Elfenbein und Sklaven. Die verkauften Waren sind einfache Perlen und auch Millefioriperlen und -gläser, Textilien, Zinn, Wein, Eisen, römische Münzen, Silberwaren und Edelsteine. Der *Periplus Maris Erythraei* als wichtigste Quelle,

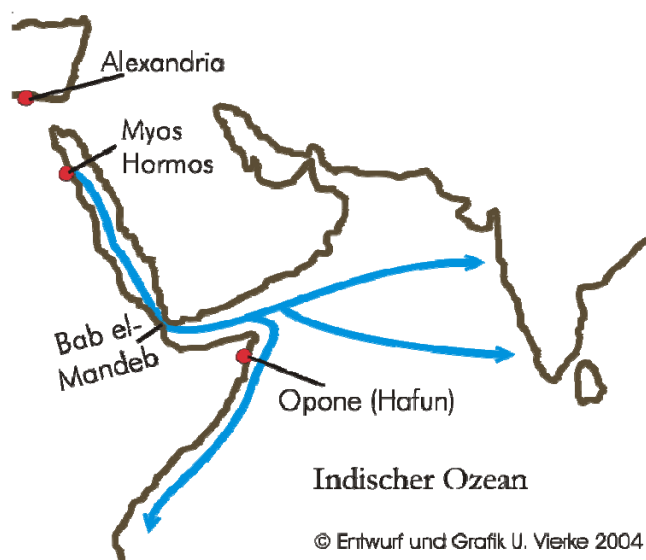


Abb.38: Karte der Seerouten im Roten Meer und Indischen Ozean in der Antike.

²³⁶ *Periplus Maris Erythraei*, verfasst ca. 60 n. Chr., hier zitiert nach Schoff 1912.

nennt entlang der Küste Azanias keine Häfen mehr bis Rhapta. Diese Stadt lag entweder in der Gegend um das heutige Daressalam oder weiter südlich an der Rufijimündung. Exportgüter sind hier Elfenbein, Nashorn, Muscheln und Schildpatt. Importiert werden hauptsächlich Eisengeräte, Waffen und „Glassteine“ verschiedenster Art, was wohl auch Glasperlen beinhaltet. Die einzigen Glasobjekte aus römischer Zeit, die man bis heute in Ostafrika südlich von Hafun gefunden hat, sind Glasperlen. Es handelt sich um gewickelte rote, grüne, gelbe, blaue und schwarze Perlen. Alle Perlen sind opak. Aufgrund ihrer Form werden sie auf eine Zeit datiert, die vom zweiten Jahrhundert vor bis in das zweite Jahrhundert n. Chr. reicht. Alle diese Perlen finden sich auch auf Sansibar und belegen damit dessen direkte oder indirekte Einbindung in den antiken Handel von Europa und Indien nach Ostafrika. Die Datierung ist stets recht unsicher, da sie bisher nur auf Zuordnungen aufgrund der Form basiert. Gleiches gilt für die Bestimmung ihrer genauen Herkunft innerhalb des Mittelmeerraums. Zwei weitere rote Perlen, die in Ostafrika gefunden wurden, sind keine gewickelten, sondern gezogene Perlen. Sie werden als „Indian Red“ bezeichnet und auf 200 n. Chr. datiert.²³⁷

Nach Indien werden seltener Glasperlen als vielmehr Glasgefäße und vor allem Rohglas exportiert, ebenso wie handwerkliches und technisches Wissen aus dem Mittelmeerraum nach Indien gelangt. Man kann nun Glas in Indien herstellen und weiß auch um die Verarbeitungsmethoden, wie sie im Mittelmeerraum angewandt werden. Aber scheinbar stellt man kein Glas in ähnlichen Qualitäten wie im Mittelmeerraum her. Warum dies so ist, ist nicht eindeutig geklärt. Für die Herstellung des antiken Kalk-Soda-Glases braucht man sehr reinen Quarzsand, Soda oder wie in Ägypten Natron, Kalk, ebenso wie Zusätze zum Färben bzw. um klares Glas zu erhalten. Die in Indien gefertigten Gläser mit hohem Aluminiumanteil und wenig Kalk sind spröder und schwerer zu verarbeiten als das römische Kalk-Soda-Glas. Sie eignen sich nicht zum Glasblasen, also für die Herstellung von Hohlgläsern, sondern bestenfalls für Perlen, Armreifen und Schmucksteine. Möglicherweise ist aber auch der Markt für Glas in Indien nicht groß genug, um eine eigene Glasherstellung entstehen zu lassen. Selbst aus dem importierten römischen Rohglas werden von der indischen Glasindustrie Perlen, Armreifen und Glassteine gefertigt. Glasgefäße scheinen dagegen auch angesichts der hochstehenden Kupferschmiedkunst in Indien keinen Markt zu finden. Glasperlen, -armreifen und -steine finden gewiss auch ihren Weg von Nordindien ans Horn von Afrika, ihre Zahl bleibt jedoch im Vergleich mit den römischen Importen gering. Nachdem der römische Handel ab etwa 200 n. Chr. niedergeht, verschwindet die Herstellung von

²³⁷ Engle 1976: 120f.

Glasperlen weitgehend in Indien. Für lange Zeit entsteht eine Lücke in der Geschichte der Glasperlen in Indien. Erst mit dem Aufblühen des islamisch-arabischen Handels ab dem 9. Jh. fließen wieder nennenswerte Warenströme mit Glasperlen zur ostafrikanischen Küste. Aber auch im Mittelmeerraum und in Europa liegt die Kunst der Perlenfertigung danieder. Erst ab dem 14. Jh. mit dem Erblühen der venezianischen Glasperlenindustrie finden Glasperlen von dort über den arabischen Handel ihren Weg auch in den Handelsraum des Indischen Ozean. Die Zahl bleibt insgesamt jedoch gering.

12.2 Glasperlenhandel im Indischen Ozean in der frühen Neuzeit

Nach einer Zeit der weitgehenden Vorherrschaft arabischer Händler im Mittelmeerraum dominieren ab dem 10. Jh. wieder europäische Händler vor allem aus Venedig im Mittelmeerraum. Südlich des Mittelmeeres erstreckt sich aber ein langes Band von Territorien, die von arabischen Händlern beherrscht werden. Zwischen Europa und dem Raum des Mittelmeers und den südlich gelegenen Ländern findet ein reger Austausch von Waren statt. Europäischen Händlern gelingt es jedoch nicht, den von arabischen Händlern dominierten Raum des nördlichen Afrika, der Sahara und der arabischen Halbinsel selbst zu durchdringen. Auf dem Seeweg jedoch können sie in Westafrika von Süden an die Märkte anknüpfen, die zuvor traditionell über den Transsaharahandel nördlich angebunden waren.

Im 9. und den folgenden Jahrhunderten bilden der Indische Ozean von Indien über die arabische Halbinsel mit dem Persischen Golf, dem Rotem Meer und der ostafrikanischen Küste einen maritimen Handelsraum mit extrem günstigen Seewegen entlang der Monsunwindrouten, der durch eine islamische Kultur geeint wird. Dieser Handelsraum, in dem arabische, persische und indische Händler tätig sind, zeichnet sich durch eine enorme Kohärenz, bei gleichzeitig sehr großer Dynamik aus. Über den Handel in Calicut berichtet 1505 der Italiener Prospero Peragallo, der mit der portugiesischen Handelsflotte reist:

„Man trifft hier [Calicut] Mohren aus Mekka, Türkei, Babylon, Persien und anderen Gegenden, denn es existiert hier Handel mit allen Waren wie Halbedelsteinen, Perlen, Glasperlen, Moschus, Amber, Benjamin, Weihrauch, Aloeholz, Porzellan, Rhabarber, Nelken, Zimt, Sandelholz, Lack, Muskatnuss, Malz, Ingwer, Pfeffer, Tamarinde, myrabolanos [?] und Kassia [eine Art Zimt] und vielen anderen Handelswaren.“

(Peragallo (Prospero) 1505)²³⁸

Der Bericht Peragallos ist eine der frühesten schriftlichen Erwähnungen von Glasperlen im Handel des Indischen Ozeans. Bemerkenswert ist, dass Glasperlen (*missangas*) bei der Aufzählung der Handelswaren an zweiter Stelle vor allen Gewürzen genannt werden. Weitere interessante Aspekte seiner Schilderungen beziehen sich auf die große muslimische Händlergemeinde in Calicut und sephardische Juden, die sich in Indien als Händler niedergelassen haben.²³⁹

Der mamelukkische Handel im Mittelalter folgt weitgehend dem geographischen Muster des antiken Handels. Kairo hat als Ausgangspunkt jetzt Alexandria abgelöst. Historisch lässt sich diese Periode in zwei Phasen einteilen: Am Anfang in der ayyubidischen Zeit (1171-1250) ist der Handel so organisiert, dass Händler sich in Partnerschaften zusammentun. Sie investieren immer nur einen Teil ihres Kapitals in ein Vorhaben und hoffen, so auch das Risiko aufzuteilen. Später sind es einzelne Händler einer bestimmten Gruppe, der reichen Karimi, die im 13. und 14. Jh. den Handel kontrollieren. In dieser Zeit beginnt auch die arabische Expansion mit zahlreichen Siedlungen entlang der ostafrikanischen Küste bis hinunter nach Kilwa.²⁴⁰

Da Waren aus dem Norden, aus Europa nicht direkt nach Ostafrika gelangen können, finden nur relativ kleine Mengen ihren Weg über den Karawanenhandel und das Rote Meer ihren Weg hierher. Glasperlen eignen sich aufgrund ihres geringen Volumens im Verhältnis zum großen Wert durchaus dazu, auch in kleineren Quantitäten über lange Strecken und eine Vielzahl von Stationen gehandelt zu werden. So sickern gewissermaßen auch Glasperlen vom nördlichen Mittelmeerraum in den Handelsraum des Indischen Ozeans. Doch die großen Warenströme im Handel des Indischen Ozeans sind interne Warenströme innerhalb dieses Handelsraums.

Für den Handel an der Küste Ostafrikas sind hier als Exportwaren hauptsächlich Rohstoffe wie Elfenbein, Gold, Roheisen, Ambergis, Sklaven,

²³⁸ So in einem Bericht an König Manuel über seine von 1500 bis 1505 dauernde Indienreise (DSPMÁC Band I (1497-1540), 41-75).

²³⁹ National Archives of Rhodesia and Nyassaland (ed.) 1962: 59ff.

²⁴⁰ Die Quellenlage für diese Zeit ist anders als für die Antike. Es gibt zwar kein Schlüsselwerk wie den *Periplus Maris Erythraei*, aber es gibt zahlreiche Reisebeschreibungen, Briefe und Geschäftsunterlagen.

Kopal (*gum copal*) und Mangrovenholz von Bedeutung. Importiert werden Manufakturwaren wie Keramik, Glasgefäße, indische Eisengeräte und Glasperlen.²⁴¹

Der Handel mit Glasperlen ist unterschiedlich verteilt: In der Region um Aden finden sich kaum Perlen, dagegen z.B. in Soba im Sudan große Mengen an Glasperlen, die z.T. eindeutig venezianischer Herkunft sind. Von den in Kilwa gefundenen Perlen dagegen vermutet Chittick, dass die meisten der Glasperlen aus Indien stammen, ein kleinerer Teil könnte über den gleichen Handelsweg aus noch weiter östlich gelegenen Produktionsstätten wie Malaya oder Malacca eingeführt worden sein.²⁴² In Indien gibt es zu dieser Zeit bereits (wieder) einer Glasperlenproduktion, die meist sehr kleine gewickelte Perlen herstellt, und auch für Malaya gibt es Hinweise auf eine Glasperlenproduktion im 14. Jh.²⁴³

12.2.1 Glasperlenhandel und die Swahiliküste

Die zwei bedeutendsten Handelsstädte an der ostafrikanischen Küste sind in dieser Zeit Mogadischu und Kilwa. Ihre Geltung zeigt sich unter anderem darin, dass sie für sich beanspruchen, eigenständige Sultanate zu sein. Ihre Souveränität drückt sich unter anderem darin aus, dass sie ihre eigenen Münzen prägen, wie außer den dreien sonst nur noch Mafia. In allen arabischen Siedlungen an der ostafrikanischen Küste entwickelt sich in dieser Zeit eine ausgeprägte und z.T. eigenständige islamische Kultur. Prägend sind vor allem Gelehrte aus dem Hijaz, von denen z.B. Ibn Battuta für Kilwa berichtet. Die Sprache des religiösen und juristischen Bereichs ist daher Arabisch. Die lokale Bevölkerung besteht überwiegend aus Bantusprechern. Die lokale Bantusprache Swahili mit ihren starken Arabischen Elementen ist als *lingua franca* gerade für die arabischen Händler von enormer Bedeutung. Dies zeigt sich unter anderem darin, dass im Swahili, das heute Hauptverkehrssprache in ganz Ostafrika ist, gerade der Bereich des Handelsvokabulars, neben Recht und Religion, durch das Arabische stark beeinflusst ist.

Erste Siedlungen auf Sansibar²⁴⁴ lassen sich für das 9. Jh. nachweisen, ausgedehntere Bebauung charakterisiert dann das 12. bis ins 14. Jh. Ein zeitgenössischer chinesischer Autor, Chau Ju-kua, erwähnt Sansibar in seiner Beschreibung des chinesischen Handels mit dem Westen. Er berichtet, dass Ta-Shi (Araber und Perser) von der Malabarküste direkt nach Sansibar Handel treiben. Die Waren, die er auflistet sind Baumwollstoffe,

²⁴¹ Naseem (1976: 13f.) nennt als Hauptimportwaren aus Indien Baumwollstoffe und Glasperlen.

²⁴² Chittick 1974: 482.

²⁴³ Persönliche Mitteilung Peter Francis Jr. Mai 1998.

²⁴⁴ Der Name Sansibar leitet sich her von *Zanj-i bar*, „Küste der Zanj“.

Porzellan und Kupfer – Glasperlen erwähnt er nicht. Diese lassen sich aber bei Ausgrabungen in Sansibar wie in Kilwa immer wieder in großen Mengen finden.

Auch auf Mafia südlich von Sansibar vor der heutigen tansanischen Küste lassen sich bereits im 9. Jh. arabische Händler nieder. Seine Blüte erlebt Mafia vom 11. bis zum 13. Jh. Danach wird es vor allem im Goldhandel von Kilwa abgelöst. Die dortige Herrscherdynastie führt ebenso wie die in Manda ihre Wurzeln direkt auf das südliche Arabien zurück. Nach den lokalen Traditionen kam die herrschende Dynastie in Kilwa 1150 aus dem südwestlichen Arabien. Kilwa entwickelt sich in der Folge zu einem der Hauptorte islamischer Kultur in Ostafrika. Zahlreiche Quellen, eine der wichtigsten verdanken wir dem islamischen Gelehrten Ibn Battuta,²⁴⁵ berichten von seiner religiösen und wirtschaftlichen Bedeutung. Seine Blüte reicht vom 11. bis mindestens ins 15. Jh. hinein. Kilwa ist der am weitesten südlich gelegene Hafen, der von Segelschiffen aus dem Norden erreichbar ist. Angenommen, das antike Rhapta lag in der Nähe der Rufijimündung, dann liegt Kilwa etwa auf der gleichen Höhe, die auch die römischen Schiffe erreichen konnten. Auch wenn der Monsun nur bis Sansibar wirklich sicher ist, so ist das Risiko bis Kilwa weiterzuse-

VIII. historische Ereignisse an der Swahiliküste

um 800	Manda wird im Lamuarchipel gegründet.
um 1200	Erste größere Siedlung in Kilwa.
um 1250	Gründung von Lamu, Gedi, Malindi und Mombasa.
um 1300	Stadt und Handel in Kilwa erreichen ihre größte Blüte.
1417	Erste direkte Handelskontakte Chinas mit der Swahiliküste (in Malindi).
1498	Vasco Da Gama macht den König von Malindi zu einem Untertan des portugiesischen Königs.
1593	Die Portugiesen errichten Fort Jesus in Mombasa.
1600 – 1650	Viele der Städte an der Swahiliküste werden aufgegeben.
1667	Die Portugiesen verlassen Malindi.
1698	Die Portugiesen geben Mombasa auf, das an die Omani-Araber fällt.
um 1730	Beginn der Herrschaft der Mazrui-Dynastie in Mombasa.
1813	Sayyid Said beginnt die omanische Rückeroberung der Swahiliküste.
1818	Erste Nelkenplantagen auf Sansibar.
1832	Der omanische Regierungssitz wird nach Sansibar verlegt.
1832	Abschluss eines Handelsabkommens zwischen den USA und Sansibar.
1837	Sansibar erobert Mombasa.
1839	Abschluss eines Handelsabkommens zwischen Sansibar und Großbritannien.
1856	Sayyid Said stirbt.

²⁴⁵ Chittick & Rotberg 1975: 11f.

geln noch relativ gering. Weiter südlich ist dann aber nur noch Küstenschiffahrt möglich. Kilwas Bedeutung liegt daher darin, wichtigster Umschlagplatz für den Handel in Richtung Madagaskar und in Richtung Sofala zu sein. Letzteres bezeichnet vermutlich keine Stadt, sondern steht für eine Küstenregion, in der der Seehandel mit dem Handel aus dem Landesinneren verbunden ist. Über Sofala werden um 1500 mehr als eine Tonne Gold aus Simbabwe verschifft. Kilwa selbst ist Umschlagplatz für verschiedenste Waren, unter denen Glasperlen eine herausragende Rolle einnehmen. Bei Ausgrabungen in Kilwa werden immer wieder Glasperlen in riesigen Mengen gefunden.²⁴⁶

In mamelukischer Zeit werden nach Ostafrika Wickelperlen und gehackte Perlen gehandelt. Die meisten sind so genannte *pound beads* wie man gehackte Perlen allgemein in Sammlerkreisen bezeichnet. Die vorherrschende Farbe ist Grün, Gelb oder Blau. Rote und schwarze sind seltener. Hauptfundorte sind Soba im Sudan und das weiter südlich gelegene Kilwa. Hier datiert ein großer Teil der archäologischen Perlenfunde in eben die Zeit des späten 12. und des 13. Jh. Zumeist sind es gewickelte Perlen, runde Perlen, seltener biconale. Nach dem 13. Jh überwiegen gehackte Perlen.²⁴⁷ Für viele der Glasperlen, insbesondere die so genannten *indian red* oder *mutisalah*, wird angenommen, dass sie in Indien gefertigt wurden. Einige der Glasperlenfunde weisen aber auch noch weiter östlich nach Malacca oder Malaya.²⁴⁸ Gewickelte Perlen aus dem 9. bis 12. Jh. hat man auch in Soba gefunden. Van der Sleen erwähnt gewickelte Perlen aus dieser Zeit, die auf Sansibar ausgegraben wurden,²⁴⁹ und Dikshit gewickelte Perlen im Indien der Bahmani-Zeit (1435-1518). Die südlichsten Perlenfunde stammen aus Simbabwe und sind sowohl gewickelte als auch zylindrische Perlen, die aus dem arabischen Handel stammen. Mehrfarbige Perlen sind selten.²⁵⁰

In der Zeit bis etwa 1500 sind Glasperlen ein wichtiges Handelsgut an der ostafrikanischen Küste. Im Gegensatz zur Antike machen sie jetzt fast den gesamten Glasimport nach Ostafrika aus, Hohlglas, Spiegel und ähnliches sind selten. Glasperlen sind in dieser Zeit Massenware, denn hochklassiges Luxusgut. Einzig die etwas anspruchsvolleren Armreifen aus Glas, die hauptsächlich nach Mogadischu gehen, bilden da eine Ausnahme. Glasgefäße dagegen sind selten und nicht für den Handel mit dem Hinterland bestimmt, sondern für die arabischen Küstenstädte. Die Glasperlen, die nach Ostafrika gehandelt werden, stammen ganz überwiegend aus Indien,

²⁴⁶ Chittick 1974: 460.

²⁴⁷ Chittick 1974: 468ff.

²⁴⁸ Chittick 1974: 460.

²⁴⁹ Van der Sleen 1962: 82.

²⁵⁰ Beck 1931: 237.

solche aus Ägypten, Europa, China oder Südostasien sind dagegen die Ausnahme. Sansibar, Kilwa und damit auch das Hinterland der Küste sind direkt in den Haupthandelsstrom des Indischen Ozean eingebunden und bilden den südwestlichen Endpunkt der Hauptachse.

12.2.2 Die Rolle des arabisch-islamischen Handels

In Folge der Schaffung des ersten muslimischen Reiches auf der arabischen Halbinsel und der ihm folgenden Staaten entsteht eine vermehrte Nachfrage nach Luxusgütern in den sich entwickelnden urbanen Zentren. Diese Nachfrage gibt auf der Grundlage der guten Verkehrsverbindungen dem Fernhandel neue Impulse. Nahrungsmittel und zahlreiche Rohmaterialien für das Handwerk können aus der unmittelbaren Umgebung in die Stadt eingehandelt werden, Luxusgüter wie Gewürze (vor allem Pfeffer), Edelsteine, edle Gewebe, Porzellan, Glasperlen und Pelze müssen über lange Entfernungen aus Indien, China und Nordeuropa importiert werden. Im Austausch werden afrikanisches Elfenbein, Stoffe und Korallen geliefert. Neben ihrer Funktion als Entrepôt (z.B. im Elfenbeinhandel) treten die Städte des Mittleren Ostens auch als Produzenten zahlreicher Manufakturwaren wie Rüstungen, Waffen, Textilien, Zucker und Papier in Erscheinung.²⁵¹ Glasperlen spielen in dieser Zeit als Handelsgut im arabischen Raum selbst keine besondere Rolle. Ihre Bedeutung für den Fernhandel zur ostafrikanischen Küste verlieren sie aber nicht. Es erweist sich jedoch als schwierig, die entsprechenden Handelswege und die Bezugsquellen zu bestimmen. Alle großen urbanen Zentren der arabischen Welt liegen in dieser Zeit an Wasserstraßen, denn das Schiff ist kostengünstigstes, schnellstes und sicherstes Transportmittel. Die Haupttrouten des Fernhandels sind Seewege, wobei der sehr intensive Handel im Indischen Ozean besonders hervorzuheben ist. Zur Zeit der Abbasiden sind Basra und Siraf am Persischen Golf die wichtigsten Umschlagplätze des Fernhandels in der arabischen Welt. Im 10. Jh. verlagert sich das Gewicht zum Roten Meer, da Kairo jetzt das Zentrum des Handels ist. Kairo wiederum ist im Handel mit den italienischen Handelstädten als Entrepôt von großer Bedeutung. Erst später mit der zunehmenden Bedeutung Venedigs als Handelspartner des arabischen Raums, erlangen dann auch venezianische Glasperlen eine immer größere Rolle in diesem Austausch.²⁵²

Den Handel Arabiens mit der Pazifikregion dominierten persische, arabische und jüdische Händler. Sie reisen mit arabischen Schiffen bis an die indische Westküste und sogar bis nach China.²⁵³ Nach Süden bestehen

²⁵¹ Hourani 1991: 72.

²⁵² Hourani 1991: 72f.

²⁵³ Nach dem 10. Jh. laufen die Schiffe nur noch bis Südostasien (Hourani 1991: 73).

Handelskontakte bis Kilwa. Waren werden mit dem Schiff von Basra nach Bagdad und von dort weiter auf der großen Handelsstraße nach Nischapur und weiter nach Zentralasien und China transportiert. Über die Wüstenrouten sind Ägypten, Bagdad und Syrien verbunden. Auf kürzeren Strecken dienen dabei Esel als Transportmittel, auf langen Strecken ist das Kamel das wichtigste Lasttier. Das gut ausgebaute Straßen- und Wegenetz des antiken römischen Reiches spielt im arabischen Einflussbereich keine Rolle mehr. Der Transport mit Karren kommt in der muslimischen Zeit im Nahen Osten fast gänzlich zum Erliegen. Ursächlich hierfür sind die Vernachlässigung und der Zerfall des römischen Straßennetzes und die Vorliebe der Araber für das Kamel. Letztlich wird der Transport mit Kamelen im Karawanenhandel wirtschaftlicher als der Einsatz von Karren.²⁵⁴

Gegenüber dem Handel mit den östlich gelegenen Gebieten tritt zunächst der Austausch mit Europa weit zurück. Westeuropa ist wirtschaftlich noch schwach und es existiert nur eine geringe Nachfrage nach Luxusgütern, zumal es kaum Exportgüter für den Austausch bieten kann. Von der einstmals florierenden antiken Glasperlenindustrie im Mittelmeerraum sind nur noch klägliche Reste verblieben. In Europa nördlich der Alpen ist die Herstellung von Glasperlen zu dieser Zeit noch gar nicht vorgedrungen. Im Osten des Mittelmeerraumes steht Byzanz, das durchaus eine bedeutende Perlenfertigung besitzt, den Arabern feindlich gegenüber, so dass es auch dort kaum zu einem fruchtbaren Austausch kam. Erst ab dem 10. Jh. gelingt es italienischen Handelsstädten (Venedig und Amalfi), einen zunehmenden Handel zwischen Europa, dem Maghreb und Arabien zu etablieren. Handelsgüter sind zunächst spanische Seide, westafrikanisches Gold, Metalle und Olivenöl.²⁵⁵

Bis ins ausgehende Mittelalter wandelt sich die Situation im arabisch-islamischen Raum deutlich. In Europa gibt es mit Venedig nicht nur eine bedeutende Handelsnation, sondern auch eine technisch hochstehende und überaus produktive Glasperlenindustrie. Glasperlen sind wieder eines der wichtigsten Handelsgüter und gelangen aus dem Mittelmeerraum in großer Zahl in die arabisch-islamische Welt. Es lohnt sich deshalb, einen Blick auf die Bedingungen dieses Handels zu werfen, denn von hier gelangen Glasperlen auch wieder in den Indischen Ozean. Weiterhin ist der arabische Handelsraum die nördliche Begrenzung des Handelsraums Indischer Ozean, in dem wieder ein rasch erblühender Handel mit indischen Perlen aufkommt. Und ein weiterer Grund, die arabische Handelskultur kurz zu streifen, ist der Einfluss der omanischen Araber an der Swahiliküste, der ganz entscheidend den dortigen Handel mitprägt.

²⁵⁴ Hourani: 1991: 73.

²⁵⁵ Hourani 1991: 73.

Stimulierend auf den arabisch-islamischen Handel wirkt sich das Entstehen großer Städte aus. Zum einen sind sie auf eine Versorgung mit Nahrungsmitteln und Gütern des Alltagsbedarfs aus dem Umland angewiesen, zum anderen entsteht eine immer größere Nachfrage nach Luxusgütern, die über den Fernhandel beschafft werden. Hauptwaren des Fernhandels sind Gewürze, Textilien, Glas und chinesisches Porzellan. Die wichtigsten Routen des Fernhandels führen in frühislamischer Zeit über die Golfhäfen Basra und Siraf, später über Ägypten. Von Kairo als Entrepôt werden sie über die Häfen Damietta, Rosetta und Alexandrien nach Europa verschifft. Gold gelangt aus Äthiopien und dem Niger nach Kairo, Sklaven aus dem Sudan, Äthiopien und slawischen Gebieten.²⁵⁶

Europäische und nicht arabische Händler dominieren in dieser Zeit den Seehandel im Mittelmeer. Venezianische Händler spielen dabei die wichtigste Rolle, gefolgt von genuesischen und vor allem in den frühen Jahren denen aus Amalfi. Ab dem 15. Jh. kommen Franzosen und Engländer hinzu. Die Landrouten werden dagegen von muslimischen Kaufleuten dominiert. Sie kontrollieren auch die Seewege im Indischen Ozean bis zum Auftauchen der Portugiesen im 15. Jh. Nicht zu vernachlässigen ist während dieser Zeit auch die Rolle der jüdischen Händler, die auf religiöse, und familiäre Netzwerke zurückgreifen können, die Europa, den Maghreb, Arabien und die gesamte Mittelmeerregion umfassen.²⁵⁷

Arabische Handelsunternehmungen sind zumeist als Partnerschaft oder als *mudaraba* organisiert. Im Falle einer Partnerschaft werden Gewinn und Verlust entsprechend der Anteile am Kapital aufgeteilt. Bei einer *mudaraba* erhält der Händler das Kapital in Form von Geld oder Waren von einem Dritten, dem er die jeweils für ein bestimmtes Geschäft überlassene Summe nach Abschluss zusammen mit einem vorher festgelegten Gewinnanteil zurückzahlt.²⁵⁸ Händler einer Stadt schließen sich oft zusammen, um gemeinsam in anderen Städten Niederlassungen zu unterhalten. Die gemeinsame Religion oder im weiteren Sinne Ethik ist die Grundlage für ein Vertrauen, das Geschäfte auch über große Entfernungen möglich macht. So können sogar Wechselkredite mit weit entfernten Partnern vereinbart werden.²⁵⁹

Die großen Städte im arabischen Raum, ebenso wie die deutlich kleineren der ostafrikanischen Küste, sind Zentren der Produktion von einfachen Waren wie Textilien, Keramik, Leder- und Metallarbeiten für die lokalen Märkte. Die Herstellung von Qualitätsware wie edlen Stoffen für den

²⁵⁶ Hourani 1991: 151f.

²⁵⁷ Hourani 1991: 152.

²⁵⁸ Es handelt sich hier wohlgerne nicht um ein Kreditgeschäft mit Zinszahlung, sondern um Leihe und die Abtretung eines Gewinnanteils.

²⁵⁹ Hourani 1991: 152.

Fernhandel ist bis ins 10. Jh. bedeutsam, verliert danach aber an Gewicht, so dass die arabischen Städte ab dem 11. Jh. weitgehend nur noch Umschlagplätze für Fernhandelsgüter und nicht mehr selbst Produzenten sind.²⁶⁰

Im 17. Jh. bildet das Osmanische Reich eine Handelszone riesigen Ausmaßes. Zahlreiche Länder von Ungarn bis in den Sudan und Tunesien sind unter einem bürokratischen Regierungssystem und Gesetzgebung vereint. Reisen innerhalb dieses Reiches sind für Händler relativ sicher und abgesehen von einigen geringeren örtlichen Abgaben müssen sie keine Zölle bezahlen. Böhmische Glashändler reisen in dieser Zeit mit großen Wagenladungen an Glaswaren bis Konstantinopel. Die in dieser Zeit geknüpften engen Verbindungen der Haidaer Händler bilden die Grundlage für die bis ins 20. Jh. hineinreichende enge Verbindung des Gablonzer Perlenhandels mit der Levante und dem Mittlern Osten.²⁶¹ Vom arabischen Raum aus bestehen enge Verbindungen zu den östlichen Reichen in Persien und Indien, wo vor dem Erscheinen der Europäer ebenfalls relativ stabile Bedingungen herrschen. Auch im Westen bestehen Kontakte zu den sich festigenden europäischen Mächten, die ein zunehmendes Wachstum von Bevölkerung und Landwirtschaft verzeichnen und zusätzlich von enormen Edelmetallimporten aus Amerika beflügelt werden. Kairo ist wichtigster Umschlagplatz für den Gewürzhandel, bis im 17. Jh. die Holländer zunehmend die direkte Verbindung auf dem Seeweg um Afrika für diesen Handel nutzen und damit den Haupthandelsstrom von Kairo abziehen.²⁶²

Die vormals blühende Glasperlenproduktion des Byzantinischen Reiches ist in dieser Zeit bis auf einige kleinere lokale Produktionen verschwunden. Das Osmanische Reich hat insgesamt in dieser Zeit nur noch in abnehmendem Maße die Rolle eines Produzenten für den Weltmarkt, bedeutender ist seine Rolle für den bloßen Warenumschlag. Die Bedeutung europäischer Kaufleute nimmt gleichzeitig vor allem im Mittelmeerraum ständig zu. In der Verbindung zum Indischen Ozean können osmanische Kaufleute jedoch noch ihre Vormachtstellung behaupten. Im Zuge der Zunahme des Handels mit Europa und begünstigt durch die osmanische Steuerpolitik gewinnen jüdische und christliche Händler an Einfluss. In Bagdad spielen jüdische Kaufleute eine wichtige Rolle, in Tunis und Algier beherrschen sie den Handel mit Europa.²⁶³ Den Getreide- und Pelzhandel mit der Schwarzmeerregion beherrschen Griechen aus Istanbul und Armenier bestimmen den Seidenhandel mit Persien. Europäische Händler verlassen sich weitgehend auf die Vermittlung durch ansässige Christen in Aleppo und anderen

²⁶⁰ Hourani 1991: 152f.

²⁶¹ Vgl. Pittrof 1987.

²⁶² Hourani 1991: 288f.

²⁶³ Viele der Juden im Maghreb waren spanischer Herkunft.

Handelsstätten. Im Handel mit Damietta und der syrischen Küste sind wiederum syrische Christen führend.²⁶⁴

Im 18. Jh. liegt der Handel zwischen dem osmanischen Reich und dem christlichen Europa weitgehend in den Händen europäischer Händler, bis zum 18. Jh. in den Händen venezianischer und genueser, später britischer und französischer Kaufleute. Die italienischen Händler erhalten verbrieft Privilegien im Osmanischen Reich. An diesen zuerst den Venezianern eingeräumten Rechten orientieren sich dann die Konzessionen oder Kapitulationen wie sie später auch anderen europäischen Nationen eingeräumt werden (zuerst Frankreich im Jahr 1569). Sie regeln die Aktivitäten von Kaufleuten und Missionaren im osmanischen Staatsgebiet. Die wichtigsten europäischen Staaten unterhalten Missionen an der Hohen Pforte in Istanbul, während das osmanische Reich selbst erst sehr viel später solche Missionen in Europa errichtet. Ist das Verhältnis zwischen den nord- und westeuropäischen Staaten und dem Osmanischen Reich bis ins 17. Jh. teilweise sogar von der Überlegenheit des Letzteren und im 18. Jh. zumindest noch von weitgehender Gleichheit geprägt, so verschiebt es sich am Ende des 18. Jh. eindeutig zu Gunsten Europas. Im Bereich des Handels heißt das, dass muslimische Kaufleute immer mehr an Einfluss verlieren, dass gleichzeitig Produkte europäischer Fertigung wie eben Glasperlen auch auf globalen Märkten Geltung erlangen können. In diesem globalen Entwicklungszusammenhang muss dann auch die Entstehung der Glasperlenindustrie des Fichtelgebirges gesehen werden (vgl. S. 348ff.). In Europa führen der Handel und die Ausbeutung der Ressourcen in den überseeischen Kolonien zu Kapitalzuwächsen von bis dahin unbekanntem Ausmaß. Immer mehr Geld kann in die Produktion von Waren in Manufakturen und später Fabriken investiert werden. Bei ständig wachsender Bevölkerung gelingt es den westeuropäischen Staaten, immer mehr Kapital zu akkumulieren. Besonders Frankreich, England und die Niederlande sind erfolgreich darin, dies auch in eine stetige globale Expansion basierend auf modernen Heeres- und Flottenverbänden umzusetzen. Dagegen sind zu dieser Zeit die meisten afrikanischen und asiatischen Länder ebenso wie das Osmanische Reich nicht in der Lage, derartige Fortschritte zu vollziehen. Bei bestenfalls stagnierender Bevölkerung können sie keine ausreichenden Ressourcen akkumulieren, um entscheidende Veränderungen anzustoßen. Einem Klima von Stabilität und Fortschritt in Europa steht Stagnation im Osmanischen Reich gegenüber. Auf Seiten der Europäer erschließen Innovationen in Schiffsbau und Navigation den Händlern neue Weltgegenden und Märkte.²⁶⁵

²⁶⁴ Hourani 1991: 289ff.

²⁶⁵ Hourani 1991: 319f.

Ihre Rolle als Umschlagplätze können die arabischen Städte im 18. Jh. teilweise noch wahren. Im 19. Jh. wird sie aber immer unbedeutender, je mehr der Seehandel zwischen Europa und Afrika, Amerika und dem Pazifik an Bedeutung gewinnt. Den Portugiesen, die als erste die Route ums Kap der Guten Hoffnung nach Indien befahren, gelingt es zwar noch nicht, die Bedeutung des Fernhandels auf dem Landwege von Osten über Arabien nach Europa entscheidend zu schwächen. Erst mit Beginn des 17. Jh. können die Holländer dieses Gleichgewicht entscheidend zu ihren Gunsten verschieben.²⁶⁶ Ab Mitte des 18. Jh. wird die BRITISH EAST INDIA COMPANY zur entscheidenden Kraft im Handel mit der indo-pazifischen Region. 1760 übernimmt sie die Verwaltung in Bengalen, einem Kernstück des zerfallenden Mogulreiches. Abgesehen von omanischen Händlern, die ihre Vormachtstellung im Indischen Ozean an der Ostküste Afrikas neben den Briten halten können, verlieren die Händler der arabisch-osmanischen Welt im 18. Jh. und 19. Jh. jegliche Bedeutung im Handel mit Europa. Rohstoffe wie Baumwolle werden noch exportiert, wichtiger sind aber ohnehin die Handelsverbindungen über Land nach Osten und nach Süden den Nil aufwärts und durch die Sahara.²⁶⁷

Im 19. und 20. Jh. dominieren dann europäische Händler weitgehend den internationalen Handel mit Glasperlen in die arabisch-islamische Welt. Händler aus der Region Gablonz pflegen intensive Kontakte, wobei sie sich in der arabischen Welt weithin auf christliche und jüdische lokale Händler als Mittler stützen können. Die arabischen Städte haben dagegen ihre Rolle als Entrepôt in Richtung Indischem Ozean gänzlich verloren. Als Mittler zwischen europäischen Glasperlenproduzenten und -händlern in Richtung ostafrikanische Küste spielen sie nun keinerlei Rolle mehr. Der Handel läuft anfänglich noch mit anteiliger indischer Vermittlung und dann direkt zwischen Europa und Ostafrika. Um diese grundsätzlich getrennten großräumigen Handelsräume bzw. Einflussphären im Handel zu verdeutlichen, stelle ich in einem kurzen Exkurs den Glasperlenhandel nach Äthiopien in dieser Zeit vor. Äthiopien markiert als südlichster Punkt noch die Einflussphäre des arabisch-islamischen Handels.²⁶⁸ Das so entstehende

²⁶⁶ Einen gewissen Ausgleich für die Abnahme des Gewürzhandels bietet für die arabischen Häfen und vor allem für Kairo zunächst noch der Handel mit jemenitischem Kaffee. Ende des 18. Jh. begannen jedoch britische Schiffe Mocha direkt anzulaufen und schalteten somit Kairo als Entrepôt aus. Wenig später wurde Kaffee erfolgreich und in exportfähigen Qualitäten und Mengen produziert. Er konnte günstiger in Europa angeboten werden als der jemenitische Kaffee. Arabischen Händlern ist es nie gelungen, selbst ihren Kaffee in Europa zu vermarkten. Der Kaffee aus Mocha verschwand nicht nur binnen wenigen Jahren vom europäischen Markt, sondern musste auch in der osmanischen Welt mit Kaffee von europäischen Pflanzungen konkurrieren.

²⁶⁷ Hourani 1991: 320f.

²⁶⁸ Hourani 1991: 398f.

Mosaiksteinchen ergibt zusammen mit dem anschließend ausführlich skizzierten Glasperlenhandel im Indischen Ozean ein klares Bild eines globalen Seehandels, der von europäischen Seemächten dominiert wird und über den Glasperlen europäischer Provenienz vertrieben werden. Dieser globale Austausch verbindet ein nordwest-europäisches Handelssystem, über das z.B. Glasperlen aus dem Fichtelgebirge diesem globalen Handelsströmen zugeleitet werden, mit dem Handelsraum des Indischen Ozean, in den einer dieser globalen Ströme mündet. Die kontinentalen Gebiete südlich des Mittelmeeres werden von islamischen Reichen beherrscht und liegen wie ein Sperrgürtel zwischen Nord und Süd. Äthiopien, im Süden schon an den Handelsraum des Indischen Ozean angebunden, bezieht seine Perlen aus dem nördlichen islamischen Raum, ebenso wie aus Mitteleuropa bzw. dem nordwesteuropäischen Handelsraum. Glasperlen markieren hier in besonders deutlicher Weise die Anbindung lokaler Märkte an ganz spezifische globale Warenströme.

12.3 Glasperlenhandel in Äthiopien

Äthiopien hat wie kaum ein anderes afrikanisches Reich die Phantasien früher europäischer Reisender beflügelt. In die Einflussphären europäischen Handels kommt es jedoch recht spät. Vom 16. bis ins 19. Jh. markiert es die Überschneidungszone des maritimen Handelsraumes Indischer Ozean und des arabisch-islamischen Handels in den Landgebieten südlich des Mittelmeeres. Als dieser Schnittpunkt und als nördlichste Begrenzung für unsere Betrachtungen des Perlenhandels im Indischen Ozean soll hier der Perlenhandel in Äthiopien kurz Erwähnung finden. Weiterhin sei auf die Bedeutung der äthiopischen Märkte für die Paterlaindustrie im Fichtelgebirge Anfang des 20. Jh. verwiesen. Ende des 20. Jh. finden sich dann auf den äthiopischen Märkten, ganz ähnlich wie in Tansania, ausschließlich tschechische Perlen und das dürften pro Jahr einige Tonnen sein.²⁶⁹

Schon Tomé Pires berichtet Anfang des 16. Jh., dass in Äthiopien eine große Nachfrage nach allen Arten von Glasperlen besteht. Die Perlen auf den äthiopischen Märkten werden aus Aden bezogen, das zu dieser Zeit ein wichtiger Umschlagplatz für Glasperlen ist. Händler aus Kairo liefern Glasperlen nach Aden, die von hier hauptsächlich nach Indien gehen. Aber auch in umgekehrter Richtung werden Glasperlen – hauptsächlich einfache schwarze – von Indien nach Aden und von dort weiter nach Äthiopien geliefert. Sie werden in der südindischen Region Deccan hergestellt und über Cambay exportiert. Der Handel nach Abessinien liegt in den Händen arabischer Händler, die grobe Stoffe verschiedenster Art, Reis, Glas und vor

²⁶⁹ Persönliche Mitteilungen Graciano Savà (Leiden, März 2003) und Informationen aus Gesprächen mit Mitarbeitern der Firma ORNELA in Zazsada (1998).

allem alle Arten von Glasperlen aus Cambay bringen, ebenso wie Rosinen aus Aden und dafür Gold, Elfenbein und Sklaven exportieren.²⁷⁰

Nach Bruce, der als Forschungsreisender von 1768 bis 1763 unter anderem das Gebiet des heutigen Äthiopien bereiste, zählen Glasperlen neben Kupfer, Eisen und Leder zu den wichtigen Tauschgütern der Agaos im Goldhandel auf dem Burye Markt in Damot. Sowohl die Händler der Agados wie auch muslimische Händler von der Küste bringen Perlen in die Region Gondar. Die Märkte in der Region Tigre sind zu dieser Zeit größtenteils noch nicht monetarisiert, doch gibt es standardisierte Tauschgüter. So werden z.B. in Kela in der Region Tigre Glasperlen und Kajal bevorzugt. In Shire sind es Glasperlen, Nadeln, Kajal, sowie bestimmte Textilien. Glasperlen hält Bruce aber für eine sehr risikoreiche Investition. Im Handel mit Glasperlen könne man alles verlieren, aber auch ein Vielfaches des gerechten Profit verdienen, denn alles hänge von der Mode ab. Bruce deckt sich für seine Reise in Jidda mit Glasperlen ein, doch beklagt er rückblickend, dass die Person, die ihn beim Perlenkauf beraten hat, nicht über die neuesten Informationen bezüglich der Nachfrage im Hinterland verfügt habe. Sie habe für ihn eine große Menge schöner erbsengroßer Perlen in Rot und Grün gekauft, ebenso wie einige große ovale Perlen in Grün und Gelb. Im Tigre sind zu dieser Zeit aber kleine himmelblaue Perlen, blaue und einfache weiße Ringperlen und gelbe, an den Seiten abgeflachte Perlen, die Amber imitieren, gefragt. Es ist gut möglich, dass eben diese blauen und weißen Ringperlen im Fichtelgebirge gefertigte Paterla sind. Selbst in Massawa, einem der wichtigen Handelsplätze am Roten Meer mit zahlreichen arabischen Händlern, sind Glasperlen neben venezianischen Münzen, Sequins, die wichtigste Tauscheinheit. Bezeichnet werden sie mit der portugiesischen Bezeichnung für Glasperlen *contaria* oder *missanga*. Dabei spielt es keine Rolle, welche Form oder Farbe die Perlen haben, und sogar, ob sie unversehrt oder nur in Bruchstücken vorhanden sind, ist unwichtig. Der Schmuckcharakter spielt also hier keine Rolle. *Borjooke* (Amharisch für Glas) oder *birchiqo* (Tigrinya für Glass) fungieren als die kleinste Währungseinheit, die in einem festen Umtauschverhältnis zu anderen Währungen gehandelt wird. Drei *borjooke* bzw. -stücke entsprechen zehn *kibeer* oder dem 252sten Teil eines venezianischen Sequin. Kurze Zeit nachdem Bruce dieses doch etwas umständlich anmutende System von Tauscheinheiten (ich habe weitere vier Stufen zwischen *kibeer* und Sequin unerwähnt gelassen) beobachtet, beginnt sich der Maria-Theresia-Thaler als Zahlungsmittel in Äthiopien und in der folgenden Zeit auch in anderen Gebieten Afrikas durchzusetzen.²⁷¹

²⁷⁰ Pankhurst 1961: 357f.

²⁷¹ Pankhurst 1961: 227 (zum Handel im 17. Jh.), 266 (Bruce zitierend) und 268 (zum Handel in Massawa).

Massawa, auf einer kleinen Insel unmittelbar vor der abessinischen Küste gelegen, ist der wichtigste Hafen Äthiopiens. Hier treffen sich der Indienhandel mit dem arabischen Handel, der nördlich über das Rote Meer kommt, und dem kontinentalen Handel Äthiopiens. Hauptimportwaren aus Indien sind Textilien. Über das Rote Meer kommen aus dem Mittelmeerraum venezianische Perlen in großen Mengen, sowie Kristallgläser, Glasflaschen, *barelle*²⁷² genannt, ebenso wie Brillengläser, Kajal und grobes [Antimon](#) aus Kairo.

Venezianische Perlen werden aber auch aus westlicher Richtung über den Landweg nach Äthiopien importiert. Poncet berichtet über den Handel Äthiopiens mit dem Königreich Sennar, das wiederum seine Importe aus Ägypten bezieht. Hauptimportwaren sind Messing, Eisen, Messingdraht, Zinnober, Arsen, Eisenwaren, Mahlab (eine Getreideart) und Kajal. Besondere Erwähnung finden venezianische Glasperlen, die sogar unter der Bezeichnung ‚venezianische Ware‘ eine eigene Warengruppe ausmachen. Es sind dies die verschiedensten Sorten von Glasperlen in allen Formen und Farben. Detailliert genannt werden sie leider nicht. Doch führt Poncet an, dass die größeren Perlen in Sennar geschätzt würden, wogegen in Äthiopien die kleineren gefragter seien.²⁷³

Wichtige Handelsbeziehungen bestehen im 17. und 18. auch von Dreedä und Karootä im Süden des heutigen Äthiopien in die Gebiete der Galla, ebenso wie mit Enarea und Kaffä im heutigen Somalia. Muslimische Händler sind Akteure dieses risikoreichen Handels. Exportiert werden grobe blaugefärbte Stoffe aus Surrat, Kajal, Myrre, Glasperlen, große Nadeln und grobe Stoffe aus Begemder, ebenso wie Steinsalz aus den Ebenen rund um Danakil. Die Expeditionen sind für mehr als ein Jahr unterwegs und extrem risikoreich, vor allem aufgrund der instabilen politischen Lage, die den heutigen Verhältnissen in nichts nachsteht.²⁷⁴

Bruce berichtet auch von einem Fernhandel, der von Äthiopien aus in Richtung Westen bis an die afrikanische Atlantikküste führt. Ob wirklich die Atlantikküste oder gar Angola von äthiopischen Handelskarawanen erreicht werden, sei dahin gestellt. Jedenfalls spielen Glasperlen eine wichtige Rolle im Fernhandel in südwestliche Richtung. Exportiert werden neben Glasperlen grobe Baumwollstoffe, Kajal und Weihrauch. Die gleichen Waren gehen auch in Richtung Malindi an der Pazifikküste. Dies scheint mir durchaus bemerkenswert, würde man doch zunächst nicht

²⁷² Bruce beschreibt diese *barelle* als „a kind of glass bottle, very light, and of the size, shape and strength of Florence wine-flask. [The neck] wider, like that of our glass decanters ... twisted for ornament sake, [... lips] folded back [and] cannon-mouthed. [...] Thousands of packets of these bottles were brought from Arabia to Gondar“ (Bruce Vol. II: 678).

²⁷³ Pankhurst 1961: 353f.

²⁷⁴ Pankhurst 1961: 315.

vermuten, dass diese Waren über Äthiopien nach Malindi gehandelt werden, zumal im Fall der Glasperlen sicher ist, dass Äthiopien nur als Entrepôt fungiert. Verständlicher wird diese Handelsverbindung, wenn wir uns vor Augen führen, dass Malindi zwar wie die anderen Häfen an der ostafrikanischen Küste mit Glasperlen aus dem Seehandel versorgt wird, dass diese aber aus Indien und nicht aus europäischer Herstellung stammten, also durchaus noch ein Bedarf nach den anders gearteten, meist qualitativ höherwertigen europäischen Perlen besteht. Eben diese werden aus dem Norden aus Äthiopien bezogen, während gleichzeitig einfache indische Perlen direkt über den Seehandel aus Indien kommen. Die in Äthiopien gehandelten Glasperlen indizieren dessen Verbindung zum Handelsraum des Mittelmeeres. Als südlichem Verteilzentrum strahlen von hier aus Handelswege bis in den Sudan, bis Somalia und bis ins nördliche Kenia. Dabei ergeben sich durchaus größere Überschneidungszonen. Malindi gehört zu dieser Überschneidungszone, ebenso wie die nordkenianischen und südsudanesischen Gebiete. Bemerkenswert ist, dass trotz der günstigen Versorgung Malindis mit Handelsperlen aus Indien dennoch auch eine Nachfrage nach Perlen aus Äthiopien besteht. Hier wird deutlich, dass Glasperlen bereits in dieser frühen Zeit kein homogenes Gut sind: Die venezianischen Perlen, die über Äthiopien kommen, unterscheiden sich gänzlich von den indischen; es verwundert also nicht, dass gleichzeitige eine Nachfrage nach beiden Perlenarten bestehen kann. Auf der anderen Seite stellt sich dann wieder die Frage, warum venezianische Perlen nicht auch im Seehandel rund um das Kap der Guten Hoffnung in größeren Mengen in den Bereich des indischen Ozeans gelangen. Möglicherweise ist der Landweg über Äthiopien nicht wesentlich kostenintensiver als der Seeweg. Die transportierten Mengen werden nicht allzu groß sein und die Profite gering, Bruce beschreibt diesen Fernhandel als „poor trade“. Der Bedarf an einfachen Perlen, die in größeren Mengen gehandelt wurden, war aus Indien gedeckt. Der Bedarf nach feinsten Perlen, wie sie in Venedig gefertigt wurden, war gering, das Geschäft aufgrund der wechselnden Moden risikoreich und die Profite zu gering, als dass es wirklich attraktiv für europäische Händler gewesen wäre, größere Anstrengungen zu unternehmen, auf dem Seeweg hier in Konkurrenz zu äthiopischen Händlern zu treten.

Im 20. Jh. werden sowohl Paterla aus dem Fichtelgebirge wie auch Gablonzer Perlen nach Äthiopien gehandelt. Der Zufluss an venezianischen Perlen war im 19. und 20. Jh. ebenfalls beachtlich. Als die westafrikanischen Märkte für antike Handelsperlen Anfang der 1990er Jahre weitgehend leergekauft waren, machten sich Hausahändler aus Westafrika nach Äthiopien auf, um dort die, unter anderem durch die langen Kriege, weitgehend unberührten lokalen Bestände an alten Perlen aufzukaufen und

diese dann sowohl an westliche Sammler, aber auch in anderen afrikanischen Regionen wieder zu verkaufen. Die große Bedeutung venezianischer Perlen in Äthiopien zeigt, dass dieser nördliche Teil Ostafrikas nur noch bedingt zum Handelsraum des Indischen Ozeans gehört.

12.4 Beginn des kolonialen Glasperlenhandels nach Ostafrika

In portugiesischen Quellen aus dem 15. und 16. Jhd finden sich immer wieder Hinweise auf den Handel mit Glasperlen.²⁷⁵ Die wichtigste bisher veröffentlichte Quelle sind die von 1962 von den National Archives of Rhodesia and Nyasaland und dem Centro de Estudos Históricos Ultramarinos in Lisabon „Documentos Sobre Os Portugueses Em Moçambique E Na África Central“ (DSPMÁC).

So findet sich beispielsweise folgende Erwähnung von Glasperlen:

„Pero de Anaya, Edelmann aus dem Hause des Königs unseres Herren und sein Stadthalter in diesem Teil Sofalas, weist Dich Manoell Fernandez seinen Fakturisten an, an Gonçalo Vaz de Goees, Kapitän der Karavelle Espera, die gerade aus Kilwa kommend eingelaufen ist, mit Handelswaren, fünfzig Bronze-Armreifen, fünfzig Stränge großer, gelber Glasperlen, auszustatten ist ebenso wie Proviant für ihn und seine Schiffsmannschaft. [...]“

(Pero de Anhaia 1506)²⁷⁶

Francisco de Almeida, Vizekönig von Indien, erwähnt in seinem Bericht über eine Reise entlang der afrikanischen Küste vom 22. Mai 1506 in einer Beschreibung der Stadt Kilwa und der dort gehandelten Waren: „*Glas unterschiedlichster Art, und viele verschiedene Arten Baumwollstoffe. Große Säcke mit Harz und Gummiarabikum und eine große Menge Gold und Silber und Rocaillesperlen.*“²⁷⁷ und weiter über Eroberung und Plünderung der Stadt Mombasa: „*Und jeder Mann, der Gold, Silber oder Rocaillesperlen fand, erhielt ein Zwanzigstel des Wertes.*“²⁷⁸ Weiter ist die Rede von Baumwollstoffen aus Cambay, für den Handel mit der ostafrikanischen Küste, denn andere wären nicht absetzbar.

Um welche große Quantitäten es sich handelt, wird z.B. aus einer Empfangsbestätigung ersichtlich, die Joao Roiz Mealheiro, ein Angestellter in der Faktorei von Sofala am 28. Juli 1506 ausstellt:

²⁷⁵ Eine Glasperle wird im Portugiesischen als *missanga* bezeichnet, wobei im Grunde keine semantische Überschneidungen zur Bezeichnung für Naturperlen *perolas* besteht. Kleine Perlen bezeichnet man auch als *conta de vidro* (wörtlich kleine Glasstückchen).

²⁷⁶ So in einem Bericht den de Anhaia, Kommandant von Sofala an den Agenten [seinen Fakturisten] Manuel Fernandes in Sofala am 17. Januar 1506 verfasst hat (DSPMÁC Band I (1497-1540), 41-75).

²⁷⁷ DSPMÁC Bd. I: 1962: 526.

²⁷⁸ DSPMÁC Bd. I: 1962: 533.

„[...] Und fünfhundert und sechzig Stränge Alambares große und kleine, mit großen Glasperlen und kleinen Glasperlen [S.584]

[...] Und einundzwanzigtausend gemischte Jet-Perlen [schwarze Perlen]

[...] Und fünfzig aljaravias – namentlich – fünfundzwanzig davara und fünfundzwanzig tevez

Und einhundert und achtzig tausend kleine Glasperlen grün und gelb und blau

Und zweihundert und neunundzwanzig Bündel sehr kleiner normaler Glasperlen

Und dreihundert tausend großer gelber matamuguo

Und vierundzwanzig tausend dreihundert und fünfzig lange und feine blaue venezianische Glasperlen

Und fünftausend achthundert weiße [klare] und feine, runde Crystalglasperlen

[...] Und zwölf arates feiner Perlen [Achat?] aus Cambay im Wert von vierzig Mitical für jeden arabischen faraçolla

[...] Und fünf Arobas und zwan... Arrates großer roter Cambay-Perlen jede Aroba im Wert von sieben Miticals

Und fünf Arobas kleiner Cambay-Perlen jede Aroba im Wert von vierzig Miticals [...]"

(DSPMÁC Band I: 578-97)

Ähnlich detailliert sind die Anweisungen die Manuel Fernandes, der Kommandant von Sofala, an den königlichen Schatzmeister am 22. November 1506 richtet. Sie listen auf:

„[...] Und fünfzigtausend große gelbe Glasperlen

Und fünfzigtausend feine kleine, gelbe und grüne Glasperlen

Und fünfzig Bündel gemeiner kleiner Glasperlen, gelb und grün

Und fünftausend Glasperlen, feine lange venezianische Glasperlen [...]

Tausend Jet-Perlen [...]"

(DSPMÁC Bd. I: 1962: 710)

Der Handel im Indischen Ozean ist vom europäischen Mittelalter an bis in die Kolonialzeit der wohl bedeutendste globale Handelsstrom. Seine Hauptachsen führen von Indien zur arabischen Halbinsel und von dort weiter zum östlichen Afrika, hinunter bis Simbabwe. Im Osten ist diese Achse an den maritimen Handel mit Südostasien und China angebunden. Nordwestlicher Knotenpunkt zum Roten Meer und Südarabien ist Aden. Von hieraus erstreckt sich der für Ostafrika wichtigste maritime Handelsweg und verbindet zahlreiche Handelsstädte und Regionen entlang der ostafrikanischen Küste wie Mogadischu, Merca, Barawa, Manda, Ungwana, Malindi, Gedi, Mombasa, Pemba, Sansibar, Mafia und Kilwa. Während sich an der Küste arabische, persische und vielleicht auch erste indische Händler

niederlassen, erlebt das ostafrikanische Hinterland eine turbulente Zeit, voller Krieg und großer Migrations- und Verdrängungsbewegungen. Beteiligt sind unterschiedlichste Gruppen der Galla, Somali und Bantu. Über den Handel ins Hinterland sind die Quellen bis ins 19. Jh. hinein ausgesprochen spärlich. Das Hauptaugenmerk muss sich daher auf die Akteure im Seehandel dieser Zeit richten. Die Rolle der arabischen Händler und Eroberer wurde bereits oben skizziert. Im Folgenden richteten wir den Blick auf die Portugiesen, die für etwa 200 Jahre zumindest militärisch den Indischen Ozean beherrschen, sich dann aber im Süden an den Rand des Handelsraumes Indischer Ozean zurückziehen müssen und sich dort nur mäßig erfolgreich in der Peripherie des Handelsraumes einrichten. Perlen gehören zu ihren wichtigsten Handelsgütern und verbissen versucht sich das portugiesische *regimento* in Mosambik, das lukrative Monopol auf den Perlenhandel zu sichern. Die Perlen, die nach Mosambik kommen, entstammen den gleichen Handelsströmen, die auch Westafrika und vor allem Zentralafrika versorgen. Nachdem diese Handelsströme das Kap der Guten Hoffnung umrundet haben, reichen sie mit ihren äußersten Ausläufer bis zu den portugiesischen Besitzungen in Indien. Vieles spricht dafür, dass Perlen aus dem Fichtelgebirge zu einem ganz erheblichen Teil ihren Weg in den portugiesischen Handel finden. Indien, Brasilien und der Kongo als portugiesische Handelsgebiete werden immer wieder in den frühen Quellen genannt. Mithin ist hier ein Blick auf den Perlenhandel in Mosambik nicht nur interessant, weil dies die südliche Peripherie des großen Handelsstroms im Indischen Ozean ist, dem unsere Aufmerksamkeit gilt, sondern auch, weil Mosambik vermutlich auch Absatzmarkt für Perlen aus dem Fichtelgebirge war. Teilt man die Geschichte portugiesischer Aktivitäten in Afrika und dem Indischen Ozean in eine erste Phase als militärische Seemacht und eine zweite als Handelsnation im Sklavenhandel ein, so wären die Paterla des Fichtelgebirges Indikator für diese zweite Phase – in diesem Sinne wirklich Sklavenperlen (zur Bedeutung von Glasperlen im Sklavenhandel s. S. 325ff.), wie es auch in den lokalen Quellen aus dem Fichtelgebirge mehrfach betont wird.

Bis ins 15. Jh. ist Afrika südlich der Sahara nur indirekt über den Handel im arabisch-islamischen Raum mit dem nördlichen Europa verbunden. Erst in der Zeit zwischen 1434 und 1482 beginnen portugiesische und kastilische Seefahrer und Kaufleute, die westafrikanische Küste zwischen Kap Bojador und der Kongomündung zu befahren, um schließlich immer weiter gen Süden vorzustoßen. Ziel dieser Expansion ist von Anfang an, Zugang zu den asiatischen Märkten zu finden und so die venezianische Vormacht zu brechen, die den gesamten Gewürzhandel nach Europa kontrolliert – verlaufen doch die Haupttrouten ausschließlich über Land (so die berühmte Seidenstraße). Seit dem Mittelalter besteht in Europa eine steigende

Nachfrage für asiatische Waren wie Gewürze, Zucker, Seide, Elfenbein und Edelsteine.

Zu der Zeit, als die Portugiesen entlang der westafrikanischen Küste immer weiter gen Süden vorstoßen, um schließlich bis in den Indischen Ozean zu gelangen, stehen im nördlichen Europa die Seestädte der Hanse in voller Blüte. Der Schiffstyp der Hansekogge beherrscht bis ins 16. Jh. die nordeuropäischen Meere. Diese bis zu 60 m langen bauchigen Rahsegler, die z.T. schon mit Eisen ummantelt sind, eignen sich aber kaum für Fahrten um Afrika bis nach Ostindien. Sie taugen ähnlich wie die Dhaus im indischen Ozean nur wenig für Fahrten hart am Wind und sind aufgrund ihrer plumpen Bauart viel zu langsam, um längere Strecken unter ungünstigen Windbedingungen zu segeln. Die Schiffe der Portugiesen unterscheiden sich zunächst in der Bauart nur wenig von den Hansekoggen. Erst nach und nach werden Verbesserungen in der Segeltechnik, der Takelage und der Art des Rumpfes eingeführt. So wird z.B. das Rahsegel der Hansekoggen mit dem Lateinischen Segel des Mittelmeeres kombiniert.²⁷⁹ Die entscheidenden Fortschritte finden aber im Bereich der Navigation statt. Letztlich ist es vor allem die immer weiter vorangetriebene Kenntnis und Nutzung von Karte und Kompass, die europäischen Schiffen den Weg in den Indischen Ozean erschließt.

Die ersten Europäer, die Afrika umrunden und in den Indischen Ozean vorstoßen, sind Kaufleute aus Genua. Bereits 1270 erreichen sie die Kanarischen Inseln und stechen 1291 mit einer Expedition in See, die Afrika umrundet, und obschon sie nicht zurückkehrt, doch vermutlich das Rote Meer erreicht. Bis ins 14. Jh. ist Genua neben Venedig die Haupthandelsmacht im Mittelmeer. Es sind norditalienische Städte, allen voran Venedig, die im 13. und 14. Jh. den Handel zwischen Europa und der islamischen Welt kontrollieren. Man weiß um die Herkunft der begehrten Waren jenseits der arabisch-islamischen Welt aus China, Indien, Südostasien und den Goldländern Westafrikas. Direkt an die reichen Erzeugermärkte kann man jedoch nicht gelangen. Genua, von Venedig auf den Nordafrikahandel zurückgedrängt, versucht daher als erste europäische Handelsmacht, Westafrika und sogar Indien auf dem Seeweg zu erreichen. Vermutlich gehören auch Glasperlen zu den Handelswaren, die die Genuesen auf ihren Expeditionen mit sich führen. Woher diese stammen, wenn sie nicht venezianischer Provenienz sind, ist nicht bekannt. Genuas Stern als Handelsmacht beginnt bereits zu sinken, noch bevor nachhaltigere Erfolge auf dem Weg nach Indien erzielt werden können. Aber Genua findet in Portugal einen direkten Nachfolger, der zielstrebig den bereits eingeschla-

²⁷⁹ Das Lateinische Segel ähnelt in seiner dreieckigen Form einer Haifischflosse und wird an Mast und Rah befestigt. Es setzt sich ab dem 8. Jh. im Mittelmeerraum durch.

genen Weg fortsetzt. Es sind Genueser Seeleute, Navigatoren und Kaufleute mit ihrem Kapital, die maßgeblichen Anteil an Portugals Expansion entlang Afrikas Küste haben.²⁸⁰

Der europäische Drang nach den Märkten im Indischen Ozean tritt mit Portugal in eine neue Phase. Waren die Versuche, nach Indien vorzustoßen, bis dahin singuläre, extrem risikoreiche Abenteuer gewesen, so beginnt eine Phase der großangelegten, planmäßigen Erschließung des Seewegs. Sein größter Förderer ist in der Anfangsphase Heinrich der Seefahrer. Seit dem 8. Jh. tobte ein erbitterter Kampf zwischen den christlichen Königreichen der iberischen Halbinsel und den muslimischen Reichen. Im 15. Jh. zur Zeit Heinrichs des Eroberers sind die Muslime weitgehend von der iberischen Halbinsel vertrieben und unter den christlichen Reichen sind Aragon, Kastilien und Portugal führend. Portugal, das als einziges keine direkte Grenze mehr zu einem muslimischen Reich hat, trachtet dennoch weiterhin nach einer Bekämpfung des Islam und der Rückeroberung ursprünglich christlicher Gebiete. Gepaart mit dem Bestreben nach merkantiler Expansion führt dies zu zwei Zielen in Bezug auf Afrika: Das eine war die Eroberung Marokkos und das andere die Umschiffung Afrikas, um zu den Märkten Indiens zu gelangen und sich vielleicht sogar mit Abessinien, dem legendären Reich des Königs Salomon, gegen den Islam zu vereinen. Die Eroberung Marokkos scheitert, mit der Ausnahme Ceutas, das 1415 erobert werden kann. Heinrich der Seefahrer, ein Sohn aus dem portugiesischen Königshaus der Aziz, wird Gouverneur Ceutas. Hier wird er zum einen mit der Seefahrt vertraut, zum anderen erfährt er von den Quellen des Goldes, das aus Westafrika in den Saharahandel gelangt. Er weiß, dass die Goldminen nicht direkt im islamischen Herrschaftsbereich liegen. Wenn es also gelänge, Afrika westlich zu umschiffen, so sei vermutlich von Süden aus ein Zugriff auf diese Goldquellen möglich. Daher treibt er gezielt Stück für Stück die portugiesische Expansion zuerst nach Westafrika voran. Es ist dies das erste Mal, dass ein solches Vorhaben planmäßig mit der geballten Kraft einer ganzen Nation betrieben wird. Eine um die andere Expedition wird ausgesandt und bringt bei ihrer Rückkehr jedes Mal neue Informationen, allem voran neues erweitertes Kartenmaterial, mit zurück nach Portugal, um die nächste Expedition – wiederum besser ausgestattet – auf die Reise zu schicken. Portugals Expansion ist daher keineswegs ein plötzlicher Durchbruch, sondern Resultat eines jahrzehntelangen zähen Ringens.²⁸¹

1418 erreichen die Portugiesen Madeira, bis 1434 ist Kap Bojador der südlichste Punkt europäischer Schiffe, 1439 werden die Azoren erstmals

²⁸⁰ Fage 1969: 49ff.

²⁸¹ Fage 1969: 50ff.

gesichtet, 1441 wird Capo Blanco erreicht und 1444 die Mündung des Senegal. Bis zum Tode Heinrichs des Seefahrers im Jahr 1460 gelangen portugiesische Schiffe bis nach Sierra Leone. 1469 erhält der Lisaboner Kaufmann Fernao Gomes das Monopol auf den Handel mit Westafrika unter der Bedingung, dass er jährlich eine Expedition durchführe, die 100 Leagues (etwa 600 km) neue Küstenlinien erkunde. 1475 ist die Goldküste erreicht und der Stützpunkt Da Mina wird errichtet. Angesichts des vielversprechenden Goldhandels entzieht der König Gomes das Monopol wieder. 1482 erreicht Diogo Cao den Kongo und 1487 gelingt erstmals die Umseglung des Kaps der Guten Hoffnung: Der Weg in den Indischen Ozean ist frei.

Portugal ist nicht nur an Sklaven interessiert. Sie errichten 1471 an der Goldküste den Handelsstützpunkt da Mina. Um aber die Goldhändler aus dem Hinterland dazu bewegen zu können, ihre Waren an der Küste in Da Minna anstatt Richtung Norden nach Djenne und weiter in den Transsaharahandel zu verkaufen, brauchen die Portugiesen entsprechende Waren. Im *Regimento da Mina*, einer der wichtigsten Quelle zum europäischen Afrikahandel aus dieser Zeit, wird der Handel detailliert beschrieben: Die afrikanischen Goldhändler fragen nur beste Textilien europäischer und nordafrikanischer Herkunft, Sklaven sehr guter Qualität, Glasperlen und Kaurischnecken nach. Die Sklaven werden östlich der Goldküste aufgekauft und über da Minna zu den nördlichen Märkten geschafft.²⁸²

Neben Gold bietet Westafrika im 16. und 17. Jh. nur eine begrenzte Auswahl an Waren: Elfenbein, Pfeffer, Kolanüsse und Sklaven. Der afrikanische Pfeffer und Kolanüsse werden in Europa kaum nachgefragt, ebenso wie afrikanische Sklaven. Einzig Gold und Elfenbein sind attraktive Waren für die europäischen Märkte. Die Versorgung mit Letzterem läuft jedoch nur schleppend an und bricht, da die Bestände an Wild bald drastisch dezimiert worden sind, nach einer kurzen Hochzeit abrupt wieder ein. Im Goldhandel besteht für die Portugiesen dagegen vor allem das Problem, dass die eigenen portugiesischen Waren an der Goldküste kaum gefragt sind. Also konzentriert man sich weitgehend darauf, Küstenhandel entlang der westafrikanischen Küste, also innerafrikanischen Handel, zu betreiben.

Auch den Großteil der Glasperlen für den Handel mit der Goldküste beziehen die Portugiesen nicht etwa aus Europa, sondern aus dem Küstengebiet des heutigen Nigeria und Benin. Portugiesische Kaufleute kaufen also mit europäischen Waren Glasperlen an der nigerianischen Küste und tauschen diese einige hundert Kilometer weiter westlich gegen Gold. Die Perlen, die eine so herausragende Rolle in diesem Handel spielen, werden als *akori* oder *coris* bezeichnet. Wie genau diese sagemumwobenen *akori-*

²⁸² Birmingham 1999: 25ff.

beads des 16. und 17. Jh. ausgesehen haben, beschäftigt als eine der zentralen Fragen schon seit vielen Jahrzehnten die Perlenforscher. Vermutlich hat es sich um größere gewickelte Perlen aus bläulich-grünem Glas gehandelt. Ob diese jedoch einer lokalen nigerianischen Produktion entstammten oder über den Transsaharahandel nach Nigeria gelangten, ist bis heute unklar. In späterer Zeit entwickelt sich der Begriff *akori* oder *aggrey* in weiten Gebieten rund um das heutige Ghana zu einem Synonym für große, sehr wertvolle Glasperlen.²⁸³

Im 15. Jh. sind neben den Portugiesen auch englische und französische Handelsschiffe im Afrikahandel aktiv, sie können jedoch die portugiesischen Vorherrschaft kaum beeinträchtigen. Im späten 17. und 18. Jh. ist der Handel mit Sklaven das alles dominierende Geschäft im Afrikahandel. Zunächst haben die Portugiesen auch hier die Vorherrschaft im Handel mit afrikanischen Sklaven über den Atlantik in die spanischen Besitzungen. Aber bereits Ende des 16. Jh. tauchen die holländischen Seefahrer und Kaufleute sowohl im transatlantischen Sklavenhandel wie im Afrikahandel überhaupt auf. Nach der Gründung der WESTINDIEN COMPAGNIE 1621 schickt sich Holland an, zur wichtigsten Handelsnation im Afrikahandel wie auch im Handel im Indischen Ozean zu werden. Gewissermaßen im Fahrwasser Hollands, das Anfang des 17. Jh. die spanische Seeherrschaft im Atlantik bricht, können nun auch britische und französische Geschäftsleute in verstärktem Maße aktiv werden. Mitte des 17. Jh. wird der überwiegende Teil des globalen Fernhandels zur See mit holländischen Schiffen befördert. Sowohl Holland wie auch Großbritannien versuchen, ihren Anteil am Welthandel konsequent auszubauen. Wichtigste Instrumente dabei sind staatliche Handelskompanien und die eigenen Kolonialbesitzungen in Übersee, mit denen wiederum die nationalen Handelskompanien exklusive Handelsrechte verbinden. Der Wettbewerb ist jedoch hart und dauert bis weit ins 18. Jh. Es sind bei weitem nicht nur Erfolgsgeschichten wie die der holländischen OSTINDIEN COMPAGNIE oder der ENGLISH ROYAL AFRICAN COMPANY. Immer wieder stehen staatliche Kompanien vor dem Aus – allein in Frankreich gehen in dieser Zeit sechs Kompanien unter. Mit Anbruch des 19. Jh. hat sich England die unangefochtene Herrschaft im Handel zur See erkämpft. Die Vorherrschaft Englands setzt schon Ende des 18. Jh. ein. Während der Französischen Revolution, den Napoleonischen Kriegen (1793-1815) und der britischen Kontinentalsperre sind bis auf Portugal und die USA alle anderen Konkurrenten Großbritanniens aus dem globalen Seehandel ausgeschaltet. Portugal ist zeitweise ein Verbündeter der Briten

²⁸³ Teixeira da Mota (1969: 12ff.) erwähnt an mehreren Stellen Glasperlen im portugiesischen Handel in Westafrika. Speziell auf *coris* geht er gesondert ein anhand eines Exzerptes aus dem 16. Jh. von Duarte Pacheco Pereira, das sich auf S. Jorge da Mina bezieht. Dort ist die Rede von blauen Glasperlen, die in der Gegend um Benin aufgekauft werden.

und führt in dieser Zeit einen lebhaften Handel mit europäischen Waren nach Afrika, um dort Sklaven für den transatlantischen Handel einzutauschen. Haupthandelsgebiete sind dabei für die Portugiesen der Kongo und Angola. Es ist genau diese Zeit, in der die ersten detaillierten Berichte von Humboldt, Hardenberg und anderen über die Produktion von Paterla im Fichtelgebirge und deren Export nach dem „Kongo-Königreiche“, nach Brasilien und Indien vorliegen. Eine Spur der Glasperlen führt also vom preußischen und später bayerischen Fichtelgebirge über portugiesische Händler nach Zentralafrika.

Neben den Erwähnungen in den schriftlichen Quellen aus dem Fichtelgebirge selbst, können vor allem Artefakte aus den Zielgebieten des transkontinentalen Perlenhandels herangezogen werden. Die Verzierung von Skulpturen und anderen Artefakten mit Glasperlen bietet weitere Hinweise darauf, dass Glasperlen aus dem Fichtelgebirge typisch für die afrikanischen Regionen sind, die mit Portugal Handelsbeziehungen hatten. Besonders signifikant zeigt sich das dabei, dass insbesondere Skulpturen aus dem Kongogebiet immer wieder mit den typischen blauen Ringperlen aus dem Fichtelgebirge versehen sind.²⁸⁴ In West-, Nord- und Südafrika fehlen sie dagegen ganz.

Zu Beginn des 19. Jh. wird Europas Handel mit Afrika vom Sklavenhandel dominiert. Der Handel mit Glasperlen ist daher zumindest in dieser Zeit auch nicht vom Sklavenhandel zu trennen, die Bezeichnung von Handelsperlen als Sklavenperlen hat hier durchaus eine gewisse Berechtigung. Gleichzeitig ist es auch eine Zeit des kompletten Umschwungs: England, das anfänglich die mit Abstand führende Nation im Sklavenhandel ist,



Abb.39: Oberkörper einer Doppelfigur der Luba mit Fichtelgebirgsperlen.
(Sammlung Scherf, Bildausschnitt aus Rochard 2002: 59)

²⁸⁴ Beispielhaft für Holzfiguren aus dem Kongogebiet, die mit Fichtelgebirgsperlen geschmückt sind, sei hier eine Doppelfigur der Luba aus der Sammlung Dieter Scherf genannt. Um ihren Hals trägt die 51 cm hohe Figur eine Lederschnur mit **transluzenten** blauen Glasperlen. Die gut ein Dutzend ringförmigen Perlen sind sehr unterschiedlich geformt und lassen deutlich die Art ihrer Herstellung als aus dem Hafen angedrehte Perlen erkennen und stammen mit großer Wahrscheinlichkeit aus dem Fichtelgebirge. Die Figur ist publiziert in Rochard 2002: 58f.

beginnt sich konsequent von diesem Handel abzuwenden. Schon 1772 erklärt der Lord Chief Justice of England, Lord Mansfield, dass ein Rechtsstand als Sklave nur auf positivem Recht fußen könne, da dieses in England nicht gelte, sei jeder Sklave auf englischem Boden automatisch frei. Seit 1807 ist es jedem britischem Staatsbürger verboten, im Sklavenhandel tätig zu sein, und 1833 wird die Sklaverei im gesamten Britischen Empire verboten. England war einerseits die Nation, die am stärksten vom Sklavenhandel profitierte, die also auch das größte Interesse daran hatte, diesen fortzusetzen, die aber gleichzeitig auch die stärkste Gegnerschaft hervorbrachte. Neben den ethischen Argumenten sprechen für Großbritannien ebenso starke materielle Interessen für die Sklaverei wie dagegen. Es entscheidet sich gegen die Interessen der Pflanzer, Sklavenhalter und Sklavenhändler für den Freihandel ohne Sklaverei. Aus der Position kaum angefochtener Vormacht im Welthandel können Güter wie Zucker und andere tropische Produkte günstiger auf dem Weltmarkt von anderen Produzenten erworben werden, als von den eigenen Pflanzerkolonien. Vor allem ist Großbritannien daran interessiert, eigene Produkte innerhalb dieses Handels auf den Weltmarkt zu bringen. Das bedeutet bezogen auf Ostafrika, dass sich die Briten nicht mehr, wie die Portugiesen zuvor, damit begnügen, den Austausch von Waren zwischen Indien und Ostafrika zu kontrollieren und abzuschöpfen, sondern dass sie jetzt ihre eigenen Waren verkaufen wollen. Dies sind hauptsächlich Textilien. Glasperlen produzieren die Briten zwar nicht selbst, doch bilden sie zusammen mit Metalldraht die ideale Ergänzung zum Haupthandel mit Textilien. So ist z.B. der Weg der Karawanen von steten kleineren und größeren Zahlungen von Wegzöllen etc. begleitet, die idealerweise in Perlen und Draht geleistet werden. Es sind also primär nationale britische Interessen, günstiges Rohmaterial für die nationale Produktion und günstige Kolonialwaren zur Versorgung der Bevölkerung nach Großbritannien zu bringen. Das ist eine durchaus neue Qualität im globalen Handel, es ist wirklicher Freihandel, der angestrebt wird und der, zumal aufgrund der eigenen Vormacht, auch die größten Profite verspricht.

Innerhalb dieser allgemeinen Betrachtungen ist es durchaus möglich, den Blick wieder auf Glasperlen zu richten: Bis zu diesem Punkt sind die großen Handelsnationen wie Portugal und die Niederlande primär Händler, die kein oder nur ein geringes Interesse an eigener Produktion haben. Sie kaufen, verkaufen oder besteuern die Produkte anderer Nationen. Großbritannien dagegen verbindet die Rollen des Produzenten und des Händlers. Produziert wird primär für den Weltmarkt. Bemerkenswert ist, dass es im Fall der Glasperlen, die wie kaum ein anderes Produkt mit dem überregionalen Handel verbunden sind, keine größeren Anstrengungen Großbritanniens gibt, eine eigene Produktion aufzubauen. Warum dies so ist, lässt sich

teilweise mit dem ökonomischen Modell der *industrial districts* erklären (S. 500). In England entstehen Großindustrien, die am Konzept der *economies of scale* orientiert sind. Komplex verzahnte und fein gegliederte Produktionsformen wie sie etwa im Fall des *industrial districts* Gablonz vorliegen, sind ideal für die Perlenproduktion und auch für eine Produktion für globale Märkte. Der industrielle Trend in Großbritannien im 19. Jh. geht jedoch genau in die entgegengesetzte Richtung und das mit unglaublichem Erfolg. Warum sollte da also ein völlig anderes Industrie-Konzept auf Interesse stoßen?

12.4.1 Portugal im Indischen Ozean

Im 15. Jh. lösen die Portugiesen für mehr als 200 Jahre die Araber als Machthaber an der ostafrikanischen Küste ab. Als die Portugiesen ihre Expansion im Indischen Ozean einleiten, gehören in Europa gefertigte Glasperlen, vor allem venezianischer Provenienz, bereits wieder zu den vorrangigen Handelsgütern europäischer Fernhändler. Doch die Portugiesen bringen kaum Glasperlen oder andere Produkte europäischer Herstellung nach Ostafrika bzw. in den Handelsraum des Indischen Ozeans. Die Erklärung dafür liegt in der Form der Macht, wie sie von den Portugiesen ausgeübt wurde.

Die portugiesischen Flotten treffen im Indischen Ozean auf ein weitverzweigtes und gut funktionierendes Netz maritimen Handels, in den die Häfen des südchinesischen Meeres ebenso eingebunden waren wie die des Golfs von Bengalen, des Indischen Ozeans, des Persischen Golfs wie des Roten Meeres. Glasperlen indischer und chinesischer Herkunft zählen neben Gewürzen, Edelmetallen und Seidentuch zu den wichtigsten Waren. Innerhalb dieses Handelsraums herrscht weitgehend ein freier Handel zwischen kleineren Emporien wie Cambay, Calicut, Malacca und Kanton vor. Schon vor Ankunft der Portugiesen gelangen Gewürze und andere Luxusgüter durch ein komplexes interkontinentales Handelsnetz von Asien nach Europa. Es gibt neben dem oben bereits skizzierten Seeweg von Südostasien über Indien und das Rote Meer zum Mittelmeerraum, auch die unter dem Namen Seidenstraße berühmt gewordene kontinentale Route von China bis an die Karawanenstraßen Westasiens, die Häfen der Levante nach Venedig und von dort aus nach Mitteleuropa. Unter den vielen Gütern, die auf diesem Weg gehandelt werden, kommt dem Pfeffer eine ganz herausragende Rolle zu. Die großen Umwälzungen in der Geschichte der Seefahrt, die im 14. Jh. einsetzen, als sich Kompass und Seekarten zusammen mit anderen Innovationen im Schiffbau und in der Waffentechnik durchsetzten, ermöglichen es den Portugiesen, das Kap der Guten Hoffnung zu umsegeln, in den Indischen Ozean vorzudringen und diesen zu beherrschen. Das Hauptziel der portugiesischen Expansion im Indischen Ozean ist, den

Pfefferhandel zu kontrollieren und sich so das Monopol Venedigs auf europäischer Seite und das der arabischen Händler in Asien anzueignen. Dies gelingt Portugal sehr rasch durch seine direkte militärische Intervention im Indischen Ozean, so dass Portugal bereits 1505 das Monopol auf den Pfefferhandel für sich beanspruchen kann. Mit militärischer Gewalt kann Portugal jegliche Konkurrenz unterbinden. Die Einführung eines Systems von Geleitbriefen dient den Portugiesen als lukrative Einnahmequelle. Um aber sowohl an die begehrte Handelsware Pfeffer, als auch an die Abgaben zu gelangen, sind die Portugiesen auf einen weiterhin florierenden intraasiatischen Handel angewiesen. Sie besetzen strategische Schlüsselpunkte innerhalb des Handelsnetzes wie Aden oder die Handelsstädte der ostafrikanischen Küste. 1510 errichten sie in Goa den Hauptstützpunkt ihrer Macht im Indischen Ozean. Der *Estado da India*, wie der Machtbereich der Portugiesen im Indischen Ozean genannt wird, umfasst Ende des 16. Jh. mehr als 40 Stützpunkte. Damit steht zum ersten Mal der gesamte Handelsraum des Indischen Ozeans unter der Kontrolle einer einzigen Macht. Es gelingt Portugal sogar seinen Machteinfluss bis nach Japan auszudehnen. Bis zu seinem allmählichen Rückzug beruht die Machtposition Portugals aber nicht auf dem Handel, sondern allein auf militärischer Gewalt.

Die schwerfälligen Dhaus des Indischen Ozean sind zwar militärisch den europäischen Schiffen hoffnungslos unterlegen,²⁸⁵ doch dauert es nach dem Auftauchen der Portugiesen über 200 Jahre, bis die Schiffstechnik und vor allem auch die Qualität ihrer Waren, es den europäischen Händlern erlauben, im eigentlichen Warenhandel an der ostafrikanischen Küste Erfolg zu haben. Europäische Glasperlen, in Westafrika seit dem Aufleben der Glasperlenproduktion in Venedig seit dem 14. Jh. in rasch zunehmendem Maße verbreitet, finden langsam ihren Weg bis Zentralafrika. Im späten 17. Jh. wird das Königreich Kongo als einer der Hauptabnehmer der Perlen aus dem Fichtelgebirge genannt. Die Windverhältnisse um den Äquator erschweren lange Zeit die Handelsschiffahrt entlang der Westküste zum südlichen Afrika. Im 18. Jh. existiert aber schon ein reger Handel mit europäischen Perlen im südlichen und auch im südöstlichen Afrika. Im ausgehenden 18. Jh. und frühen 19. Jh., also genau für die Zeit, der Harden-

²⁸⁵ Die portugiesischen Schiffe sind aufgrund ihrer Takelage dazu in der Lage, schnelle Wendungen auszuführen und verfügen über eine deutlich bessere Bewaffnung. Die entscheidende Innovation in der Waffentechnik ist die Einführung von Bronzekanonen, die sich ab dem 15. Jh. durchsetzten. Ab der zweiten Hälfte des 15. Jh. ersetzen gusseiserne Kugeln die Steinkugeln. Die Geschütze werden zuverlässiger (aus Eisen gefertigte Geschütze hatten eine Ausfallquote von bis zu 50% je Salve), leichter und präziser bei gleichzeitig zunehmender Reichweite. Indische und arabische Schiffe mit ein oder drei Heckkanonen hatten keine Chance gegen die wendigeren portugiesischen Schiffe mit mehreren Dutzend Kanonen, die längsschiffs untergebracht auf mehreren Decks, Breitseiten feuern, ohne dass die schwerfälligen Dhaus Gegenwehr leisten können.

berg und Humboldt eine blühende Exportproduktion von Glasperlen im Fichtelgebirge bescheinigen, gibt es Hinweise auf den Handel mit blauen europäischen Perlen und *velório* in Mussamba.²⁸⁶ Da es sehr schwierig ist, direkt an der Ostküste nördlich zu segeln, führen die meisten Routen vom Kap der Guten Hoffnung quer über den Indischen Ozean nach Indien (wohin wiederum – so die Quellen aus dem Fichtelgebirge – ein großer Teil der Paterlaexporte ging) oder noch weiter östlich nach Indonesien und Südostasien. In Indien knüpfen diese Routen an das Seehandelsnetz der Monsunwinde im Indischen Ozean an. Die einschneidendste Veränderung bedeutet die Eröffnung des Sueskanal im Jahr 1869. Nun ist das Mittelmeer direkt mit dem Roten Meer verbunden. Die lange und beschwerliche Seereise um Südafrika herum ist nicht mehr notwendig. Doch weiterhin führen die meisten Routen über Aden nach Indien und erst von dort an die ostafrikanische Küste.

Wenden wir wieder den Blick auf die Handelsware Glasperlen, so stellen wir fest, dass das Auftreten der Portugiesen keine grundlegenden Veränderungen mit sich bringt. Die Glasperlen, die nach Ostafrika gelangen, kommen ganz überwiegend aus Indien. Sie müssen aber nicht unbedingt indischer Produktion sein. Den Portugiesen ist es gelungen, die militärische Vorherrschaft zur See zu erringen. Weder als Händler, Soldaten oder Missionare sind die Portugiesen bestrebt, Territorien in Ostafrika zu erobern. Ihnen geht es darum, auf der Grundlage ihrer militärischen Dominanz Gewinne in Form von Steuern und Zöllen aus dem maritimen Handel zu ziehen. Dazu reicht es, die Seewege und Häfen zu kontrollieren. Ansonsten lassen sie den Warenstrom zwischen Indien und Ostafrika weitgehend unbehelligt. Sie wären auch nur bedingt dazu in der Lage, mit eigenen europäischen Waren diese Märkte zu erobern. Das Klischee von den europäischen Eroberern, die mit billigem Tand die naiven Eingeborenen übers Ohr hauen, wird hier vollständig widerlegt. Zum einen verfügen die Portugiesen kaum über Waren, die sich ohne weiteres hätten behaupten können. Glasperlen machen hier keine Ausnahme: Europäische Perlen sind in dieser frühen Zeit des kolonialen Handels sowohl in Qualität als auch Herstellungspreis bestenfalls mit den indischen gleichwertig. Der Transport mit den Monsunwinden ist aber ungleich einfacher und günstiger als der mühsame und kostspielige Transport rund um Südafrika herum. Im westlichen und zentralen Afrika ist dies anders. Hier gibt es keine günstige Alternative zu europäischen Perlen. Gestützt auf ihre militärische Macht gelingt es den Portugiesen, den bestehenden und durchaus florierenden Handel abzuschöpfen, zu dessen Hauptwarenströmen sie selbst kaum etwas beitragen. Ihre Einnahmen basieren auf Zöllen und anderen Abgaben und

²⁸⁶ Cunnison 1961: 65.

auf einigen wenigen hochprofitablen Handelsbereichen, die sie gestützt auf die militärische Macht monopolisieren können. Die wichtigsten Monopole sind dabei der Pfefferhandel nach Europa und der Gold-Silberhandel zwischen China und Japan.²⁸⁷

1674 verlieren die *Capitanos* von Mosambik ihr königliches Handelsmonopol. Es folgen unterschiedliche ökonomische Regime und sogar 10 Jahre relativ freien Handels, bis die ostafrikanische Küste unter die Verwaltung der *Junta do Comércio* von Mosambik gestellt wird, die ihren Sitz in Goa hat. Diese erhält zwar kein generelles Handelsmonopol, jedoch das Monopol auf die wichtigsten Textilien und vor allem auf den Handel mit *velório*, also einfachen venezianischen Glasperlen. Die *junta* wird zwar 1755 aufgelöst, doch das Monopol auf *velório* bleibt für die portugiesische Administration bestehen. Bis ins 18. Jh. hinein wurde der gesamte *Estado da India* von der Hauptstadt Goa gelenkt, bis Mitte des 18. Jh. die portugiesische Verwaltung in Mosambik weitgehend unabhängig wird. Ein königliches Dekret entbindet die neue Regierung von Mosambik von der Kontrolle des Handels durch Goa und überträgt ihr gleichzeitig das Handelsmonopol, das sich jetzt nur noch auf *velório* bezieht. Das ökonomische Hauptinteresse Portugals liegt im Handel mit Elfenbein. Der wichtigste Handelspartner sind dabei für die Portugiesen die Yao. In den meisten Jahren werden 20.000 bis 30.000 Pakete mit *velório* von Lissabon aus nach Portugiesisch-Ostafrika gesendet. Der Großteil der Perlen ist für den Handel mit den Yao bestimmt. So sind z.B. 1758 20.000 der insgesamt 32.000 verschifften Pakete als solche beschrieben, die dem Geschmack der Yao entsprechen. Als die Yao für einige Jahre in militärische Auseinandersetzungen mit den Makua verwickelt sind und dadurch fast von der Küste abgeschnitten sind, geht die Zahl der in Lissabon nach Mosambik eingeschifften *velório* drastisch auf unter 10.000 zurück. Als der Konflikt 1758 beendet ist, wächst die Zahl wieder auf 36.592 an.²⁸⁸

Im Jahr 1757 wird ein Gesetz verkündet, mit dem fast der gesamte Handel in Portugiesisch Ostafrika für frei erklärt wird, mit der einzigen Ausnahme des Fortbestehens des königlichen *velório*-Monopols. Doch wird dieses Monopol zum Streitpunkt mit dem *Estado da India*. Der Vizekönig in Goa führt offen Beschwerde darüber, dass die indischen Händler aus Goa

²⁸⁷ Bereits seit 1517 unterhält Portugal offizielle Handelskontakte mit China. 1557 gründen sie den Handelsstützpunkt Macao auf der gleichnamigen chinesischen Halbinsel. Zur gleichen Zeit etablieren sie auch erste Kontakte zu Japan. Die jährliche Handelsexpedition von Macao nach Nagasaki bringt chinesische Seide nach Japan, von wo sie wiederum große Mengen Silber mit nach Macao zurückbringen. Im Vergleich zu Gold ist Silber in Japan wesentlich niedriger bewertet als in China. Die großen Unterschiede in der Gold-Silber-Ration zwischen China und Japan bringen Portugal, das ab der Mitte des 16. Jh. das Monopol auf diesen Handel hat, riesige Gewinne.

²⁸⁸ Alpers 1975: 77, 109, 113, 117ff. und 173ff.

und Diu im Handel mit Ostafrika benachteiligt sind. 1763 wird das Monopol durch Weisung aus Lissabon formell aufgehoben, faktisch scheint es jedoch noch weiter bestanden zu haben, wie Klagen darüber belegen. Stoffe und Glasperlen bleiben bis Mitte des 19. Jh. die wichtigsten Waren im Handel der portugiesischen Kolonie, deren Verwaltung auf verschiedenste Arten versucht, den Handel durch Steuern zum Vorteil der portugiesischen Kolonisten zu beeinflussen. Dabei geht es zum einen darum, im Binnenhandel eine vorteilhafte Position in der Konkurrenz mit den Yao und Makua zu erlangen. Im Außenhandel wiederum geht es um die Konkurrenz zu den indischen Händlern. Vor 1787 wurden 20% Einfuhrsteuer auf *velório* erhoben, während der Reexport ins Sambesigebiet mit 40% besteuert wurde. Von 1787 bis 1793 wurde die Importsteuer auf 15 und die Reexportsteuer auf 30% gesenkt. 1793 wurden beide dann auf zehn Prozent gesenkt. Rasch regt sich heftige Kritik mit dem Argument, dass diese niedrige Steuer sowohl dem Handel selbst abträglich sei, als auch dem königlichen Schatzamt schade. Die Reexportsteuern werden daher 1800 auf 40% und ein Jahr später schließlich auf 30% festgelegt. Der Importsteuersatz für *velório* wird wieder auf 20% gehoben, wogegen der Steuersatz für andere Waren aus Diu und Daman bei zehn Prozent belassen wird. Die Senkung der Importsteuer auf *velório* wirkt sich ausgesprochen positiv auf den Handel in Mosambik aus. Vor allem der Elfenbeinhandel wird deutlich stimuliert. Die Verbilligung der zweitwichtigsten Tauschware ermöglicht eine deutliche Steigerung des Umsatzes an Elfenbein. Die Exportzahlen erreichen 1793, als die Steuer auf *velório* auf zehn Prozent gesenkt wird, mit deutlich mehr als 12.000 *arrobas* den absolut höchsten Wert im 18. Jh. Durch die unterschiedliche Besteuerung von reinem Import der Glasperlen und dem Reexport, der hoch besteuert wird, gelingt es, den im Land ansässigen Kolonisten einen Vorteil gegenüber den grenzüberschreitenden und damit auch reexportierenden Yao zu verschaffen.²⁸⁹

Im 19. Jh. verliert der Handel über Mosambik zunehmend an Bedeutung gegenüber dem rasch aufsteigenden Entrepôt Sansibar. Die Handelsströme aus dem Hinterland Mosambiks werden nun nach Norden Richtung Sansibar gelenkt. Mosambik ist für europäische und amerikanische Händler weit weniger von Interesse als Sansibar. Im direkten Vergleich mit Sansibar und der Swahiliküste zeigt sich Mosambik weiterhin noch geprägt von einer starren und teilweise korrupten, wenig flexiblen Verwaltung, deren primäres Interesse nicht gerade die Förderung des freien Handels ist. Eine genauere Beschreibung der Verhältnisse im Mosambik des 19. und 20. Jh. würde hier den Rahmen sprengen. Die bis hierhin aufgeführte, immer noch recht grobe Skizze der Verhältnisse bis ins 19. Jh. sollte das Bild des Perlenhandels, wie

²⁸⁹ Alpers 1975: 173ff.

er durch die portugiesische Herrschaft vor dem 19. Jh. geprägt war, illustrieren. Die Bedeutung der Glasperlen als idealem Fernhandelsgut zeigte sich auch hier. Portugals Interesse war aber nicht so sehr ein durch das Denken von Händlern geprägtes, sondern das einer kolonialen Administration, die primär auf ihren eigenen Vorteil bedacht war, dabei aber ausgesprochen starken Mitspielern auf afrikanischer Seite gegenüberstand. Die Rolle der Yao und anderer Gruppen im Lichte des Perlenhandels aufzuzeigen, wäre gewiss ein lohnendes Unterfangen: Die Nachfrage, die über die Yaohändler an die Küste kam, scheint im Fall von Glasperlen schon früh ausgesprochen qualitätsorientiert und sehr exklusiv gewesen zu sein. Leider fehlen hier bisher weitergehende Untersuchungen. Im Kontext dieser Arbeit ist es aber schon interessant festzustellen, dass erstens die Konsumenten der Glasperlen im Hinterland, diese nicht von Europäern selbst bezogen, sondern vermittels lokaler Händlergruppen wie die der Yao, die wiederum den Portugiesen als starke Konkurrenten gegenüber traten. Es zeigt sich, wie auch anhand anderer, im Kontext dieser Arbeit angesprochener Beispiele, wiederum klar, dass Perlen keineswegs billiger Tand waren, mit dem die lokale Bevölkerung in Unkenntnis des „wahren“ Wertes übervorteilt wurde. Vielmehr waren Perlen eine der wenigen Waren, die den Portugiesen zur Verfügung standen, um ökonomische Transaktionen durchzuführen.²⁹⁰

Insgesamt ist der Handel mit Glasperlen wie mit anderen Importwaren auch in Mosambik im 19. Jh. im Vergleich mit Sansibar marginal. Nur wenige europäische und amerikanische Händler sehen es als lohnenswert, neben ihren Aktivitäten auf Sansibar, auch in Mosambik tätig zu werden. Erstes Ziel ist immer Sansibar. So laufen z.B. die Schiffe der neuenglischen Händler aus Salem immer zuerst Sansibar an und erst, wenn die Geschäfte dort abgewickelt sind, segelt man weiter zu den Häfen weiter südlich in Mosambik. Nur wenige Händler lassen sich dort selbst nieder. Mitte des 19. Jh. wird z.B. nur ein einziger Händler, ein Deutscher,²⁹¹ in Mosambik erwähnt, weiter 30 bis 40 Inder und einige Araber. Erwähnenswert ist die Rolle der indischen Händler, die in Bezug auf den Handel ähnlich der auf Sansibar und an der Swahiliküste ist, doch mussten sie unter der portugiesischen Herrschaft weit stärker mit Willkür und Diskriminierung rechnen, als das unter der Herrschaft des Sultans in Sansibar der Fall war.²⁹² Die erwähnten indischen Händler spielen zwar durchaus eine nicht unerhebliche

²⁹⁰ Dazu z.B. White 1975: 31f.

²⁹¹ Der einsame Deutsche muss entweder ein Repräsentant des Handelshauses Adolf Jacob oder des Hauses Gustave Groot gewesen sein, die beide zu dieser Zeit in Mosambik tätig waren (White 1975: 5f.).

²⁹² Zur Illustration sei nur darauf verwiesen, dass 1807 noch 419 indische Händler in Mosambik gezählt werden. Die oben genannten 30 bis 40 im Jahre 1857 sind der erste zaghafte Wiederanfang, nachdem zwischenzeitlich fast alle Inder vertrieben worden waren (vgl. White 1975: 5).

Rolle im Handel in Mosambik. Im Handel nach Sansibar und später weiter ins Hinterland Tanganjikas ist deren Rolle aber wesentlich bedeutender. Ihre Zahl ist hier um ein Vielfaches größer, ebenso wie die Dimensionen des Handels und damit auch des Perlenhandels, der immer gut ein Zehntel und mehr am Gesamthandel ausmacht. In einem Wechselspiel mit der portugiesischen Seemacht, arabischen Händlern und Eroberern, die Portugal an der ostafrikanischen Küste zurückdrängen, den territorialen Mächten wie den Moguln in Indien selbst und im 18. und 19. Jh. zunehmend europäischen und amerikanischen Händlern prägen sie – die indischen Händler – die Warenströme im Indischen Ozean, über die Glasperlen in immer größerer Zahl nach Ostafrika gelangen.

12.4.2 Der Handel mit Perlen über Delagoa-Bay im 18. Jh.

Als sich Ende des 17. Jh. Portugal als Seemacht im Niedergang befindet, schicken sich Briten und Holländer an, sein Monopol im lukrativen Gewürzhandel mit Ostindien zu übernehmen. Den Holländern gelingt es, sich im südlichen Afrika zu etablieren und feste Stützpunkte am Kap der Guten Hoffnung zu errichten. Die holländische OSTINDIEN COMPANIE (VOC) wird zur führenden Macht im östlichen Bereich des Indischen Ozeans. Anfang des 19. Jh. beherrscht sie die Inseln Java und Ceylon, während sich die britische Ostindienkompanie seit Mitte des 18. Jh. immer größeren Einfluss in Indien erringen kann.

Europäische Glasperlen erobern die ostafrikanischen Märkte nicht vom Norden her und ersetzen die Perleneinfuhren aus Indien an die Swahiliküste, sondern sie tauchen vielmehr als erstes in größeren Mengen im Süden der Ostküste auf. Im 18. Jh. verbinden Schifffahrtsrouten um das Kap der Guten Hoffnung herum Europa mit Indien, Indonesien und Südostasien. Es sind zuerst holländische Segler auf dem Weg zu den holländischen Besitzungen im Indischen Ozean, die an der südlichen Ostküste Halt machen. Später nehmen britische Segler auf dem Weg nach Indien und französische zu den Inseln Martinique die gleiche Route. Die Schiffe umsegeln auf ihrem Weg von Europa nach Indien das Kap der Guten Hoffnung und segeln dann zuerst entlang der afrikanischen Ostküste nördlich, bevor sie nordwestlich den Indischen Ozean queren. Einer der nördlichsten Punkte, die dabei an der afrikanischen Ostküste angelaufen werden, um noch einmal den Proviant aufzufüllen, aber auch um Handel zu treiben, ist Delagoa-Bay im Süden des heutigen Mosambik. Von hier gelangen Waren, allen voran Glasperlen, ins Hinterland. Richtung Norden, die Küste entlang zu den südlichen Häfen der Swahiliküste entsteht jedoch keine bedeutende Handelsroute. Aufgrund der vorherrschenden Winde ist es wesentlich einfacher, zunächst Indien anzulaufen und dann von hier die Waren Richtung Ostafrika zu verschiffen, auch wenn die Strecke um ein Vielfaches länger ist.

Im frühen 18. Jh. bringen holländische und britische Kaufleute europäische Perlen in größeren Mengen nach Delagoa-Bay. Abnehmer sind Gruppen im Landesinneren wie die Ronga, zu denen die Perlen über afrikanische Händlergruppen gelangen.²⁹³ Mitte des 18. Jh. landen neben den holländischen gelegentlich auch französische Schiffe, die Perlen bringen. Der Großteil des Handels verbleibt jedoch in der Hand englischer Händler, die sich mit ihren Hauptkontoren in Indien niedergelassen haben. Diese englischen Händler aus Indien etablieren auch als erste eine halbwegs feste Faktorei und kleinere Boote auf dem Limpopo. Haupthandelswaren sind Glasperlen und Stoffe aus Surat.²⁹⁴ Perlen sind bereits zu Beginn des 18. Jh. als Tauschgut zu einem stimulierenden Faktor des Handels im Inland geworden.²⁹⁵ Im Tauschhandel dienen sie als Umrechnungseinheit, da sie in großer Zahl als kleine und homogene Ware vorhanden sind. Für die europäischen Händler bedeutet dies aber auch, dass sie nur bestimmte, als Tauscheinheit weithin akzeptierte Perlen verkaufen können. Für das Jahr 1731 ist so der Fall holländischer Händler belegt, die in Delagoa-Bay anlaufen, um Elfenbein aufzukaufen.²⁹⁶ Als Tauschgut für das Elfenbein haben sie große Mengen Glasperlen bei sich. Die Nachricht von der Ankunft der Holländer verbreitet sich bis weit ins Hinterland, so dass zahlreiche Händler aus dem Inland nach Delagoa-Bay kommen, in der Hoffnung auf gute Verkäufe an die Holländer. Angesichts der angebotenen Perlen sind sie jedoch nicht zum Abschluss von Geschäften zu bewegen, da für die Perlen der Holländer keine Nachfrage im Inneren vorhanden ist. Für die europäischen Händler ist es sehr schwer, genaue Informationen über die Nachfrage im Inland zu erhalten, zumal diese Informationen oftmals nur für relativ kurze Zeit gültig sind. Die Art der Perlen, die nachgefragt werden, ist bereits im 18. Jh. einem steten Wandel unterworfen: Die Überlebenden der untergegangenen *Santo Alberto* berichten von roten Perlen als den am meisten gesuchten; nach den Aufzeichnungen des Schiffes *Noord* sind weiße Perlen die gefragtesten. Das holländische Handelsschiff *Snuffelaar* kann wiederum seine Glasperlen kaum absetzen, da weder blaue noch gelbe unter ihnen sind.²⁹⁷

Das von Delagoa-Bay ausgehende Handelsnetz reicht im 18. Jh. über mehrere hundert Kilometer ins Landesinnere, im Norden bis Mozambique

²⁹³ Smith 1970: 273.

²⁹⁴ Smith, 1970: 277. Vgl. auch White (1974: 17), der einen amerikanischen Händler über den Handel der Portugiesen im Hinterland mit folgenden Passagen zitiert: "the Portuguese goods were very trifling, as they consisted of salt, shells, beads, tobacco, coloured handkerchiefs and coarse cloth from Surat."

²⁹⁵ So z.B. Burchell 1822: 375.

²⁹⁶ Molsbergen 1922: 241ff.

²⁹⁷ Smith 1970: 286.

und im Süden bis zur östlichen Kapgrenze. Jedes Gebiet am Ende dieser Handelswege ist wiederum mit anderen Handelswegen verbunden, auf denen es mit europäischen Waren versorgt wird. So beziehen die Tswana Perlen aus Delagoa-Bay ebenso wie sie Perlen von Khoihändlern aus dem Süden erhalten.²⁹⁸ Schon Ende des 18. Jh. treffen die aus dem Osten von Delagoa-Bay kommenden Handelsrouten im Inneren auf die westlichen Handelsrouten, die von der Atlantikküste ausgehen. Die Xhosa an der östlichen Grenze des Einzugsgebietes von Delagoa-Bay tauschen seit dem 17. Jh. Glasperlen von Khoihändlern ein und später auch von weißen Farmern, die neben ihrer bäuerlichen Arbeit auch als Kleinhändler tätig sind. Das südliche Afrika ist im ausgehenden 18. Jh. von einem komplexen Netz einander überlappender Handelsrouten durchwoben. Aufgrund der zunehmenden Vielfalt des Angebots an Glasperlen und der fortschreitenden Überlappung der Marktzufüsse wird es für Händler aber auch immer schwerer, verlässliche Informationen über die Art der Nachfrage zu bekommen.²⁹⁹

Glasperlen bleiben auch im 19. Jh. eines der wichtigsten Handelsgüter im europäischen Handel mit Mosambik. Im Jahr 1880 werden allein für 212.000 Reïs Glasperlen aus Venedig in Mosambik importiert. Insgesamt bleibt der europäische Handel mit Mosambik auch im 19. Jh. recht bescheiden. In der ganzen Kolonie sind Anfang der 1880er Jahre nur drei europäische Handelshäuser aktiv, von denen eins ein deutsches ist. Bedeutsam ist aber, dass sich mit der Eröffnung des Sueskanals 1869 die Richtung der Handelsströme, die nach Mosambik führen, grundlegend geändert hat. Der Haupthandel findet mit England und dem britischen Indien mittels britischer und indischer Postdampfer statt. Diese verkehren jeweils einmal im Monat zwischen Mosambik, dem Sueskanal, Bombay und dem Kapland. Die Haupteinfuhrartikel sind ungebleichte Baumwolle aus Bombay, farbige Tücher aus Indien und der Schweiz, Spirituosen, Glaswaren und Glasperlen.³⁰⁰

12.5 Glasperlenhandel von Indien nach Ostafrika – die Anfänge

Erste Hinweise auf die Aktivitäten indischer Händler im Handel zwischen Ostafrika und Indien geben der oben bereits erwähnte Periplus und vor allem auch Ausgrabungen früher indischer Glasperlen an verschiedenen Orten der ostafrikanischen Küste. Neben arabischen Händlern sind seit der Antike bis in die Neuzeit Hindus von der indischen Westküste im Handel

²⁹⁸ Burchell 1822/24, Bd.2: 380.

²⁹⁹ Smith 1970: 287f.

³⁰⁰ Robert 1883: 195ff.; ebenso White 1974: 18f., der die Rolle von Glasperlen im Tauschhandel mit den Yao weit vor Salz oder Geld hervorhebt.

nach Ostafrika tätig. Sie kommen in der frühen Zeit aus Kathiawar, Kutch und Malabar. Für das 11. und 12. Jh. geben die Berichte muslimischer Reisender wie Al Biruni und Al Idrisi erstmals die Möglichkeit, ein genaueres Bild des Handels im Indischen Ozean zu zeichnen. Im 13. Jh. folgt dann z.B. der Bericht des Venezianers Marco Polo, der von indischen Schiffen berichtet, die Madagaskar und Sansibar anlaufen. Hinweise darauf, dass sich indische Händler permanent an der ostafrikanischen Küste niedergelassen haben oder dass sogar größere Siedlungen von Hinduhändlern existieren, gibt es aber nicht.³⁰¹ Die indischen Händler beschränken sich nicht nur auf den indischen Küstenhandel. Zwischen dem ausgehenden 14. und dem beginnenden 15. Jh. herrscht ein lebhafter Handel zwischen Kutch und Surat auf indischer Seite und der Swahiliküste auf der anderen Seite. Indische Händler kontrollieren in dieser Zeit sogar den Großteil des Ostafrikahandels. Baumwollstoffe und Glasperlen aus Indien werden gegen afrikanisches Nashorn, Kauris und in geringerem Umfang auch gegen Sklaven gehandelt. Als Ende des 15. Jh. die Portugiesen im Indischen Ozean auftauchen, ziehen sich die indischen Händler dann aber wieder auf den Küstenhandel vor Westindien zurück. Entlang der ostafrikanischen Küste erleben in dieser Zeit arabische Händler und mehr als ein Dutzend arabischer Emporien eine Blüte (vgl. S. 269ff).

Mit dem Auftauchen der Portugiesen vollzieht sich im Seehandel des gesamten Indischen Ozeans ein rascher und grundlegender Umwälzungsprozess. Den indischen Händlern kommt dabei eine besondere Rolle zu.³⁰² Im nördlichen Indien haben sich starke islamische Reiche wie das Sultanat Gujarat gebildet. Die Macht der Sultane gründet auf ihren Landtruppen, allen voran berittenen Kriegerern. Ökonomische Grundlage war einzig die Landwirtschaft, die Einnahmen aus Handel und Handwerk sind aus Sicht der indischen Staaten dagegen marginal. Wie dies im Einzelnen zu begründen ist, wird sich in den folgenden Ausführungen noch zeigen. Hier sei nur vorweggenommen, dass in diesem politisch-ökonomischen Gesamtzusammenhang auch eine Antwort auf die Frage zu sehen ist, warum denn die indische Perlenindustrie bis in die jüngere Vergangenheit weitgehend auf einem technischen und betrieblichen Niveau der handwerklichen Produktion verharrt. Man muss sich vor Augen halten, dass bis weit ins 19. Jh. hinein auf den globalen Märkten durchaus kein Freihandel vorherrscht. Indische Perlen werden zwar im Indischen Ozean zusammen mit europäischen Perlen gehandelt, doch kann man nicht von einer Konkurrenzsituation auf einem freien Markt ausgehen. Militärische und politische Macht bestimmt, wer wo mit wem handelte. Für diesen Handel bedarf es dann spezifischer Waren:

³⁰¹ So Rao (1965: 11), dem Gregory (1971: 9) widerspricht, indem er das Fehlen jeglicher Hinweise betont.

³⁰² Naseem 1976: 12f.

Glasperlen sind eine solche Ware, die man gewissermaßen zwingend in seinem Warenbestand haben muss, will man Handel treiben. Aber es gibt eben keine freien Anbietermärkte, auf denen indische Perlen in direkte Konkurrenz etwa zu Perlen aus dem Fichtelgebirge treten könnten.

Glasperlen sind also Luxusgut für den indischen Konsum, ebenso wie sie als solches auch eine ideale Fernhandelsware sind, die ganz spezifische Funktionen in großräumigen Austauschsystemen übernimmt. Wichtig ist festzuhalten, dass es in Indien ebenso wie im Fichtelgebirge nie zur Herausbildung einer Gruppe der Glas- oder Glasperlenhändler kommt. Das ist an sich auch nicht zwingend notwendig, etwa im Sinne einer logischen Evolution einer Glasperlenindustrie. Glasperlen sind über lange Zeit eine eher homogene Ware. Indische Perlen unterscheiden sich als Luxusware im unteren Qualitätssegment nicht von Perlen aus dem Fichtelgebirge. Man kann von so etwas wie einer friedlichen Koexistenz beider sprechen. Erst als sich der Freihandel durchsetzt kommt es zu einer echten globalen Konkurrenz, bei der sowohl die indischen wie auch die fränkischen Produzenten der Konkurrenz aus Böhmen weit unterlegen sind. Jetzt erweist sich das technische Niveau der beiden erstgenannten Standorte, das über Jahrhunderte stagniert hat, als Nachteil. Hinzu kommt, dass beide strukturell keinerlei Kooperationsformen entwickelt haben, die dem Zusammenspiel von Produktion und Handel auf böhmischer Seite etwas hätte entgegensetzen können. Im Fall der indischen Glasperlenindustrie tritt eine feudal und handwerklich geprägte Glasperlenindustrie gegen einen kapitalistisch orientierten *industrial district* an (zum Modell des *industrial district* siehe ausführlich S. 500ff.).

Die folgenden Ausführungen sollen den groben historischen Rahmen skizzieren, in dem indische Perlen nach Sansibar bzw. Ostafrika gehandelt werden.

In vorkolonialer Zeit spielt das Sultanat Gujerat eine Schlüsselrolle im Seehandel des Indischen Ozeans und damit im Exporthandel von Perlen nach Ostafrika. Träger dieses Handels sind nichtmuslimische Händler. Ihnen kommt eine ganz besondere Rolle innerhalb der Ökonomien der islamischen indischen Staaten und später auch innerhalb des portugiesischen Herrschaftssystems zu.

Indien ist bis ins 19. Jh. hinein geprägt durch ein Wirtschaftssystem, das hauptsächlich auf bäuerlicher Arbeit und deren Erträgen basiert. Gleichzeitig existieren hochentwickelte Handwerke, die mit einfachen Mitteln für den lokalen Bedarf produzieren. Die Produktion von Gütern für den Export ist kaum ausgeprägt. Glasperlen werden ebenso wie Metallwaren und Textilien in kleinen Handwerksbetrieben gefertigt. Größere Betriebe wie Manufakturen gibt es nicht. In Europa ist die Situation bis zur anbrechenden Neuzeit durchaus ähnlich (dazu S. 19ff.). Vergleicht man die Geschichte der

Perlenfertigung in Indien mit der in Europa, so zeigt sich die handwerkliche indische Produktionsweise durchaus der in den Paterlhütten des Fichtelgebirges vergleichbar. Doch selbst diese sind, spätestens ab dem 18. Jh. mit einem Dutzend und mehr Arbeitern größer und damit effektiver als die kleinen indischen Handwerksbetriebe. In Indien wird dieser Schritt zu größeren Produktionsbetrieben nicht vollzogen – nicht nur in der Perlenindustrie – und dennoch können Glasperlen indischer Produktion im Handel nach Ostafrika bis weit in das 19. Jh. hinein weiterhin mit den Konkurrenzprodukten aus Europa konkurrieren.

Die islamischen Herrscher Indiens stützen ihre Macht ökonomisch einzig auf die Abgaben aus der Landwirtschaft. Die nichtmuslimischen Händler übernehmen wichtige Funktionen in der Organisation dieser Abgabewirtschaft und als Finanziers. Weder die politische Führung noch die Händler haben ein allzu großes Interesse an der Produktion von Handelswaren. Kleine Handwerksbetriebe decken die Nachfrage der indischen Märkte an Glasperlen, ohne dass sie besondere Förderung durch die politischen Herrscher erfahren oder eine enge symbiotische Verbindung mit bestimmten Händlergruppen eingehen.

Welche Rolle spielen die Händler im vorkolonialen Indien? Die islamischen Herrscher stehen vor dem Problem, dass sie ein effektives System zur Abschöpfung der landwirtschaftlichen Überschüsse finden müssen. Als Organisatoren greifen die islamischen Herrscher auf die existierende Händlerschicht zurück. Innerhalb relativ kleiner Reiche reicht es aus, die auf dem Land produzierten Überschüsse direkt abzuschöpfen, ohne diese in eine Währung umzuwandeln. Mit diesen Überschüssen wird dann der Bedarf der lokalen Aristokratie gedeckt. In den großen Mogulreichen Indiens kommt diese Form der Staatsfinanzierung dagegen nicht in Betracht. Sie bedürfen einer Geldwährung. Die Silberwährung, die Rupie, hat daher eine enorme Bedeutung in diesem System. Strukturell bedingt kommt es aber über eine lange Zeit zu einer kontinuierlichen Ausdehnung der Geldmenge – es besteht also ständig ein großer Bedarf an Silber. Dieses Silber bringen die Portugiesen, die es gegen Gewürze tauschen. Organisatoren dieses Handels sind die indischen Händler. Weit weniger bedeutend, aber dennoch mit der gleichen Funktion wie das Silber, waren die aus Ostafrika bezogenen Kauris.

Die Gehäuse von Kaurischnecken dienen sowohl in Indien wie auch in Afrika als homogene Tauscheinheit. Interessant ist in diesem Zusammenhang, dass die Firma W.M. O'SWALD aus Hamburg den hier erwähnten Handel mit Kauris von Ostafrika nach Indien Anfang des 19. Jh. aufgreift, die Kauris aber von Ostafrika nicht nach Indien, sondern nach Westafrika verschifft. Nach einer kurzen Boomzeit in diesem Handel wenden sich W.M. O'SWALD ebenso wie die Konkurrenzfirma HANSING & CO dann dem

Im- und Exportgeschäft auf Sansibar zu und werden damit auch als Perlenhändler aktiv (s. dazu ausführlich S.309ff.). Europäische Firmen greifen also einen existierenden Handelsstrom auf, lenken diesen um, ohne dass sie zunächst selbst europäische Waren importieren oder die Warenströme initiieren. Die Produktion der Ware existiert unabhängig von den Aktivitäten der spezifischen exportierenden Händlergruppe. Ganz ähnlich ist dies im Fall der indischen Perlenproduktion und des Exports indischer Perlen nach Ostafrika: Die Produktion von Glasperlen in Indien ist primär nicht auf den Export gerichtet und würde auch unabhängig von diesem existieren. Händler greifen dieses vorhandene Produkt auf und instrumentalisieren es für den Im- und Exporthandel. Von Interesse ist hierbei ein Moment, das sich als die *Nähe des Händlers zu seiner Ware* beschreiben ließe. Im Fall des vorkolonialen Handels mit Glasperlen oder auch Kauris von Indien nach Ostafrika kann man diese als gering ansehen. Die Händler sind primär Lenker von Warenflüssen und Finanziers. Das ist insoweit eine bedeutsame Feststellung, als im Fall der *Gablonzer Industrie* eben dieses Verhältnis zwischen Produzenten und Händlern im 19. Jh. in ganz neuer Art und Weise gestaltet wird. Eben hier liegen dann auch die Erklärungen dafür, warum in der globalen Konkurrenzsituation des Perlenhandels im 19. Jh. die *Gablonzer Industrie* den indischen Konkurrenten so deutlich überlegen war. Zentral ist dabei immer die Frage nach den Interessen der Händler. Im Fall des Glasperlenhandels von Indien nach Ostafrika in vorkolonialer Zeit ist dies jedenfalls nicht primär der Handel von Glasperlen. Sie sind in dieser Zeit vielmehr Mittel zum Zweck anderer ökonomischer Interessen, die für die Akteure im Vordergrund stehen.

Die Kauris dienen also als Währung dem Funktionieren der feudalen Wirtschaft, die anderen afrikanischen Waren dem Luxuskonsum der aristokratischen Oberschicht. Die Produktion eigener Exportwaren wie Glasperlen, zielt in Indien also weniger darauf, in der Produktion selbst oder im sukzessiven Handel große Profite zu erzielen, sondern primär an Kauris und Luxusartikel zu kommen. Mit dem hoch stehenden lokalen Handwerk und den idealen Fernhandelsbedingungen der *trade winds* dominiert die Perlenproduktion Indiens (auf strukturell niedrigem Niveau) über viele Jahrhunderte die Märkte Ostafrikas. Die Perlenproduktion in Europa ist zu dieser Zeit strukturell zwar weiter fortgeschritten, das reichte aber noch nicht, um den Nachteil der weiten Handelswege auszugleichen. Fasst man als Beispiel die Konkurrenz zwischen dem Fichtelgebirge und Indien in drei Bereiche, so kann man sagen:

1. Die Produkte unterscheiden sich kaum noch in ihrer Qualität.
2. Die Struktur der Betriebe und die Organisation der Arbeit ist im Fichtelgebirge deutlich weiter entwickelt.

3. Die Struktur bzw. die Bedingungen des Handels nach Ostafrika sind aber mit den *trade winds* für Indien deutlich besser.

Die Bedeutung der extrem günstigen Handels- bzw. Transportbedingungen wird noch unterstrichen, wenn man sich vor Augen führt, dass Venedig im 15. und 16. Jh. bereits Glasperlen produziert, die in ihrer Qualität weit vor allen anderen, eben auch den indischen Perlen, stehen und dennoch kaum eine Rolle für den Handel im Indischen Ozean spielen. Zusammenfassend kann also festgestellt werden, dass die indische Glasperlenproduktion, wie andere Handwerke auch, primär auf eine lokale Nachfrage ausgerichtet war. Aufgrund günstiger Handels- und Transportbedingungen konnten diese lokalen Produkte aber auch noch eine Rolle im transkontinentalen Handel spielen. Primärer Zweck war dies allerdings nicht und so gingen von hier auch keinerlei Impulse aus, die strukturelle Wandlungsprozesse in der Glasperlenfertigung in Indien hätten anstoßen können.

Handel ist aus der Sicht der indischen Sultane demnach nicht die Grundlage des Wohlstands. Gleiches gilt für die portugiesische Seemacht. Glasperlen sind zwar im Handel durchaus wichtig. Ihre Funktion lässt sich aber primär als Kapital in Form von Ware beschreiben. In einer längeren Kette von Transaktionen gehört der Umsatz oder Handel von Perlen nicht zu den Abschnitten, mit denen man in erster Linie versucht Profite zu machen. Die Mogule stützen sich auf die Abschöpfung der Überschüsse in der Landwirtschaft, die Portugiesen auf Monopole im Seehandel. Für diesen Zweck setzen sie die einfachen indischen Perlen und venezianische aus Europa ein. Beide Produkte ergänzen einander. Die indischen decken die Nachfrage nach Produkten einfacher Qualität, letztere die nach Perlen als hochwertigem Luxusartikel.

Die wichtigste Händlergruppe im Sultanat Gujarat sind Hindus und Jains. Zu letzteren zählen sich auch die Oshwal, jene Gruppe zu der Raj Haria, der Eigentümer von USHANGA in Nairobi gehört (S. 145ff.). In allen wichtigen Städten im Gujarat sind die *vanias* in *mahajans* organisiert. Jede Gruppe von Händlern, die in einem spezifischen Marktsegment tätig ist, hat ihre eigene *mahajan*, als korporative Interessensvertretung. An der Spitze steht der *seth*, der gewählte, in seltenen Fällen auch erbliche Vorstand einer *mahajan*. Die *mahajans* spielen eine wichtige Rolle bei der Expansion indischer Händler in Ostafrika. So ist z.B. die Organisation der Flotten, die nach Ostafrika segeln, Aufgabe der *mahajans*. Portugiesische Quellen berichten des Öfteren von Handelsflotten aus dem Gujarat, vor allem aus Cambay. Anfangs werden diese von den Portugiesen als Gegner gesehen, schon bald jedoch verhilft der Umstand, dass es sich nicht um muslimische Händler handelt, ihnen dazu, weitgehend toleriert zu werden. Die indischen *vanias* nehmen somit eine ideale Mittlerposition ein: Sie sind sowohl bei den muslimischen Herrschern in Indien wohl gelitten wie auch bei den

neuen christlichen Machthabern zur See im Indischen Ozean. Die Portugiesen suchen die militärische wie ökonomische Auseinandersetzung vor allem mit den Arabern. Bis zum Ende des 16. Jh. hat sich ein florierender Handel nach Ostafrika entwickelt. Die Position der Portugiesen ist gefestigt und das bis dahin unabhängige Sultanat Gujarat ist Bestandteil des großen Mogulreiches geworden. Die Macht der Moguln basiert aber einzig auf dem territorialen Militär. Vom Seehandel profitiert das Reich zwar; es hat aber keinerlei militärische Ambitionen zur See, so dass auch Portugal hier nicht als direkter Widersacher auftaucht. Die Position der *vantias* wird in dieser Zeit sogar noch weiter gefestigt, zumal in der Zeit des Mogul Abkar in Indien ein Klima größter religiöser Toleranz herrscht.

Mitte des 19. Jh. spielen Händler aus Neuengland eine wichtige Rolle im Handel im Indischen Ozean. Besonders wichtig sind in diesem Zusammenhang die Einflüsse, die sie auf die Gruppen indischer Händler haben. In den 1830er Jahren treten die ersten amerikanischen Kaufleute in Sansibar auf. Zunächst stehen sie noch in Konkurrenz zu den englischen Händlern. Deren Position ist jedoch weniger günstig, da auch indische Händler mit englischen Waren handeln, die sie aus Bombay beziehen. Die Waren der Amerikaner jedoch werden als neue Ergänzung zur vorhandenen Warenpalette begrüßt. Auch kommen die Amerikaner zunächst nur mit kleinen Schiffen, so dass ihre Ankunft die Märkte und Preise auf Sansibar nicht allzu sehr in Unruhe versetzt. Insgesamt werden sie von den lokalen Händlern begrüßt, wohingegen die Engländer um 1850 ihre Bedeutung ganz einbüßen. Haben die englischen Händler mit indischen und, wenn mit europäischen Perlen, dann mit venezianischen und einfachen Paterla aus dem Fichtelgebirge gehandelt, so kommen mit den amerikanischen Händlern böhmische Perlen nach Sansibar bzw. Ostafrika (dazu ausführlich S. 469ff.). Der Markt für Importgüter ist in Ostafrika insgesamt noch träge und so müssen die Amerikaner zunächst marktstimulierend tätig werden. Seit 1847 ist es das exklusive Vorrecht der indischen Händler auf Sansibar, die amerikanischen Waren aufzukaufen, welche die amerikanischen Händler ihnen mit einem Zahlungsziel von sechs Monaten überlassen. Dieses großzügige Kreditgebaren der amerikanischen Händler ermöglicht es den indischen Händlern erst, Kapital zu akkumulieren, kamen die meisten von ihnen doch weitgehend ohne eigenes Kapital aus Indien. Nun sind es nicht mehr, wie in der langen Geschichte zuvor, Hinduhändler mit großem Kapital, sondern muslimische Händler aus dem Gujarat. Sie bringen zwar kaum Kapital mit, dafür aber den Willen, sich niederzulassen und, gestützt auf eine ausgeprägte Arbeitsethik als Händler, eine Existenz in Ostafrika

aufzubauen.³⁰³ Erst das Kapital, das sie im kreditfinanzierten Handel mit den Händlern von der amerikanischen Ostküste akkumulieren können, ermöglicht es ihnen, auch als Kapitalgeber im Karawanenhandel aktiv zu werden. Die lange etablierten Hinduhändler bleiben zwar auch weiter in Ostafrika aktiv, insgesamt entwickeln sie aber keine Identifikation mit Ostafrika als Heimat – sie bleiben im Gegensatz zu den Muslimen *sojourners*.³⁰⁴

Neben dem *tax-farming* und den Kreditgeschäften sind indische Händler vor allem als Ladenbesitzer aktiv. In den 1860er Jahren sind fast sämtliche Ladengeschäfte auf Sansibar in indischem Besitz. Der Großteil des Außenhandels, der über Sansibars Hafen abgewickelt wird, läuft über Inder. Die Geschäfte der Banians handeln mit deutschen, amerikanischen und englischen

IX. Indische Bevölkerung Sansibars 1835 - 1860 ³⁰⁵	
Jahr	Bevölkerung
1835	3 – 400
1845	1.200
1850	2.000
1860	>5.000

Waren. Besonders erwähnt werden immer wieder die amerikanischen Baumwollstoffe (*merikani*), Glasperlen und Metalldraht. Der britische Staatssekretär Rigby berichtet 1860 nach London, dass ausländische Firmen auf Sansibar es vorziehen, mit indischen Händlern zu arbeiten. Sie werden wegen ihrer Zuverlässigkeit geschätzt, wohingegen arabischen Händlern ein Ruf als „*inveterate liars*“ anhängt.³⁰⁶ Die Gruppe der auf Sansibar ansässigen indischen Händler zeigt sich bereits in den 1860er Jahren äußerst heterogen. Neben einigen wenigen großen Händlern, die als *tax-farmer* oder im Karawanenhandel teilweise in kurzer Zeit enormen Reichtum anhäufen können, gibt es die große Menge der kleinen Ladenbesitzer im Basar, die mit Getreide, Reis und Kurzwaren handeln. Sie leben oft in eher ärmlichen Verhältnissen und müssen hart um ihr bescheidenes Auskommen ringen. Für die 1860er Jahre nehmen Bennet und Brooks an, dass etwa 5.000 Inder als *dukawalah* (Ind. wörtlich: Mensch der *duka*) in den Basars Sansibars tätig sind. Vermutlich gehen sie hier von der Gesamtzahl der Inder aus, dennoch ist die Zahl bemerkenswert, ebenso wie der Umstand, dass von

³⁰³ Kutch als die indische Heimat vieler der Händler, die im 19. Jh. nach Ostafrika auswandern, ist eine sehr trockene Region. Nahezu die Hälfte der Nahrungsmittel muss im Tausch für die hier angebaute Baumwolle eingeführt werden. Außenhandel ist daher zentraler Bestandteil der gesamten Wirtschaft. Die Menschen, die hier aufwachsen, sind zum einen harte Lebensbedingungen gewohnt, ebenso wie Handel und die damit verbundene Ethik zentral für sie sind. Letztlich sind es auch die harten Lebensbedingungen mit Hungerkrisen etc., die die Menschen sogar zur Auswanderung nach Ostafrika bewegen.

³⁰⁴ Naseem 1976: 49f.

³⁰⁵ Rigby to Sec. of State, May 1, 1860, F. O. 54/17, PRO (zitiert nach Naseem 1976: 65).

³⁰⁶ zitiert nach Naseem 1976: 95.

einigen wenigen Ausnahmen abgesehen, fast alle Inder als Händler tätig sind.³⁰⁷

Blieben die indischen Händler unter der Herrschaft des Sultans von Sansibar weitgehend unbehelligt von Repressionen, so erging es ihnen in anderen Machtgebieten der ostafrikanischen Küste oft deutlich schlechter. So werden sie 1845 per Dekret aus Ibo wie aus anderen portugiesischen Städten Mosambiks vertrieben. Viele von ihnen waren dort mehr als fünfzehn Jahre ansässig und durften ihre verbleibenden Warenbestände, wenn überhaupt, dann nur unter ungünstigen Bedingungen mit ausführen.³⁰⁸

12.6 Sansibars Im- und Exporthandel

Im Jahr 1498 erreicht Vasco da Gama Sansibar, dessen Sultan 1503 die Oberhoheit der Portugiesen anerkennt. Nach der Vertreibung der Portugiesen aus Ostafrika am Ende des 17. Jh. durch die Swahili und ihre omanischen Verbündeten, verlagert sich die Macht zunehmend zugunsten der Araber, die nach und nach ihre Hegemonie über die gesamte Swahiliküste ausdehnen können. Im 19. Jh. steigt Sansibar in seiner Bedeutung derart auf, dass um das Jahr 1840 das omanische Herrschergeschlecht der Busaidi unter Seyyid Said bin Sultan (1804-1856) seine Hauptstadt von Maskat in Oman in die einstige Kolonie Sansibar verlegt. Seyyid Said erkennt das Potential Sansibars im Gewürzhandel und baut zielstrebig den Anbau von Nelken aus. Bis Mitte des 20. Jh. bleibt Sansibar mit fast 90% der Weltproduktion der mit Abstand größte Produzent von Gewürznelken. Neben der Plantagenwirtschaft spielt der Handel die entscheidende Rolle in der Wirtschaft Sansibars. Sansibar wird zum wichtigsten Entrepôt Ostafrikas. Nach den Napoleonischen Kriegen baut Seyyid zielstrebig Sansibars Position im Handel des Indischen Ozean aus. Hauptpfeiler sind dabei die guten Beziehungen zu England und Britisch Indien. Indische Händler und Finanziere genießen eine bevorzugte Stellung in Sansibar wie auch in Muskat. Auch die Beziehungen zu anderen westlichen Handelsmächten werden ausgebaut und finden ihren Ausdruck in zahlreichen Handelsabkommen: so 1833 mit den USA, 1839 mit Großbritannien, 1844 mit Frankreich und 1859 mit den norddeutschen Hansestädten. Der ohnehin schon rege Austausch mit Indien mittels der Monsunwinde und Dhaus floriert. Amerikanische Händler der Ostküste bringen Baumwolltextilien, die bekannten *merikani*, und tauschen sie bei indischen Händlern gegen Elfenbein. Französische Händler aus Marseille fragen Häute aus Somalia ebenso wie Sesamsamen nach und die Hamburger

³⁰⁷ Bennett & Brooks 1965: 532.

³⁰⁸ Bennett & Brooks 1965: 267.

Handelshäuser HANSING & CO und W.M. O'SWALD & CO verschiffen ostafrikanische Kauris schiffs ladungsweise nach Westafrika.³⁰⁹

Seyyid Said, der selbst von sich sagt, er sei bloß ein Händler, stützt seine ökonomische Macht auf eine breite Basis: Neben Steuern und Abgaben bzw. den Einnahmen aus der Verpachtung der Zolleinnahmen zählen dazu die riesigen Plantagen in seinem Besitz und auch direkte Handelstätigkeit. Letztere bringt ihn immer wieder in Konkurrenz zu den europäischen und amerikanischen Händlern. Ähnlich wie für die portugiesischen Machthaber in Mosambik gehören auch für Seyyid Glasperlen zu den verlockendsten Waren beim Versuch, ein Handelsmonopol aufzubauen.

1849 klagt der auf Sansibar ansässige amerikanische Händler Charles Ward in einem Brief an einen befreundeten Händler, dass die Angestellten der Zollbehörde auf Sansibar sich nicht bloß auf die Erhebung der Zölle beschränken, sondern auch selbst im Handel aktiv werden:

„The Custom house folks have set a part a sum of money for Trade, & they evidently intend to control the article of Beads, Brass Wire & Ivory. They have now got all the Brass Wire in their hands & they have been offered over \$ 14, & won't sell...“

(Charles Ward an Michael Shepard,
Sansibar, 17. April 1849)³¹⁰

Auch in den folgenden Jahren finden sich immer wieder Belege für die Handelsaktivitäten des Sultans und des Zollhauses. Ende der 1840er Jahre ist z.B. die *Caroline*, ein kleinerer Handelssegler, im Auftrag des Sultans auf Reisen, unter anderem nach Frankreich und London. Dies ist Teil des Bemühens des Sultans, den Handel Sansibars in bestimmten Bereichen zu monopolisieren und weiterhin bis zu den westlichen Abnehmern zu kontrollieren. Dass dies verlockend sein muss, liegt durchaus nahe, ist Sansibar doch ein Nadelöhr, dessen Funktion als Entrepôt monopolistische Ideen geradezu aufdrängt. Der gesamte Handel zur Küste läuft über Sansibar und Güter wie **Kopal** oder Elfenbein werden fast ausschließlich über Sansibar Richtung USA oder Europa gehandelt. Letztlich erfolgreich sind aber weder der Sultan noch andere Akteure mit ihren Versuchen, bestimmte Handelswaren zu monopolisieren. Die europäischen und amerikanischen Händler sind in ihrer Funktion als Mittler für den Bezug westlicher Handelswaren nicht zu ersetzen. Eine Ursache liegt gewiss in der Vielzahl der möglichen Bezugsquellen für bestimmte Waren. Im Fall von Glasperlen etwa werden die meisten zwar über Hamburg bezogen, doch verliert bis in die 1880er Jahre weder Indien als Exportland für Glasperlen seine Bedeutung, noch konnte es gelingen, exklusive Handelsbeziehungen

³⁰⁹ Sheriff 1995: 6f.

³¹⁰ Ms Shepard Papers, Box 44, zitiert nach Bennett & Brooks 1965: 440.

zu Hamburg aufzubauen. Dafür sind in Hamburg bereits zu dieser Zeit zu viele etablierte Afrikahandelshäuser aktiv, mit je unterschiedlichen Bezugsquellen für Glasperlen (sowohl die böhmischen wie auch die fränkischen Perlen wurden über Hamburg gehandelt). Letztlich versiegt auch die Versorgung über London oder gar Frankreich nie ganz.³¹¹ Im ostafrikanischen Handel mit Glasperlen Ende des 20. Jh. wird deutlich, dass sich Glasperlen wie kaum eine andere Ware für den informellen Handel eignen – man stelle sich vor, jedes einlaufende Schiff bringt auch nur einige wenige Pakete Glasperlen nach Sansibar, ohne sie offiziell zu verzollen, und jeder Seemann bringt auch nur ein oder zwei kleine Päckchen Glasperlen mit. Glasperlen zeigen sich bei Versuchen, den Handel mit ihnen zu kontrollieren, sei es ihn zu monopolisieren oder wie in den 1970er und 80er Jahren ihn zu unterbinden, als eine Ware, die sich wie Treibsand jedem Versuch der Eindämmung entzieht.

Im Laufe des 19. Jh. nimmt die Bedeutung der Zolleinnahmen für den Staatshaushalt des Sultanats deutlich zu. In den 1880er Jahren bestehen die Einkünfte des Sultans von Sansibar größtenteils aus Zolleinnahmen. Die Zölle werden verpachtet für eine im Voraus festgelegte Pachtsumme. Nach Quellen, die Bennett & Brooks (1965: 532) zitieren, liegen die Zolleinnahmen in den 1840er Jahre bei etwa 200.000US\$. Robert (1883: 204f.) schätzt diese für die 1880er Jahren sogar auf etwa 400.000 bis 600.000US\$, beklagt aber gleichzeitig, dass es keinerlei statistisches Material gebe.

Die Wertangaben von einigen hunderttausend Dollar erscheinen nach heutigen Maßstäben klein. Um sie in Relation setzen zu können, will ich einige Vergleichsgrößen angeben: Anfang des 18. Jh. importiert England, die zu dieser Zeit größte Handelsmacht weltweit, jährlich Waren im Wert von 6.000.000 £ oder 24.000.000US\$. Um die Mitte des 19. Jh. schätzt Heinrich Barth die Einnahmen des reichen westafrikanischen Staates Kano auf jährlich etwa 20.000 £ oder 80.000US\$. Den gesamten Außenhandel Kanos schätzt er auf 130.000£ (520.000US\$). Nach Barth kann eine ganze Familie in Westafrika mit vier bis fünf Pfund (16 bis 20US\$) ihre gesamten jährlichen Kosten decken.³¹²

Da vor 1860 keine Zahlen verfügbar sind, die das Volumen des Glasperlenhandels in Sansibar beziffern, kann man, um zumindest eine vage Vorstellung zu erhalten, dieses aus anderen Posten der Import- und Exportbilanz ableiten. Nimmt man für die Zeit um 1840 eine einigermaßen

³¹¹ Dazu z.B. ein Schreiben von Charles Ward an Michael Shepard vom 3. Januar 1850 (Ms Shepard Papers, Box 44, zitiert nach Bennett & Brooks 1965: 451), in dem Ward zum einen auf die Fahrten der *Caroline* eingeht, zum anderen von der aus London kommenden *L'Artemese* schreibt, die große Mengen an Kupfer- und Messingdraht sowie Glasperlen anlandet, die größtenteils vom Zollhaus aufgekauft werden.

³¹² Fage 1969: 91.

ausgeglichene Handelsbilanz, zumindest was den Posten der Zolleinnahmen anbelangt, an, dann machen die Importzölle in etwa die Hälfte der Zolleinnahmen aus.³¹³ Selbst wenn man den Profit des Zollpächters außer Acht lässt, sind das mindestens 100.000 US\$ p.a. Kombiniert man dies mit der, wiederum vorsichtigen, Schätzung, Glasperlen hätten etwa fünf Prozent der Einfuhren ausgemacht, so würden allein die Zolleinnahmen des Sultans aus dem Handel mit Glasperlen pro Jahr 5.000 US\$ betragen haben. Der Einfuhrzoll betrug zu dieser Zeit 15%, so dass sich eine Gesamteinfuhr an Glasperlen im Wert von mehr als 33.000 US\$ errechnet, also gut ein Drittel der Einnahmen des reichen westafrikanischen Staates Kano zu dieser Zeit. Eine Zahl, die durchaus realistisch erscheint, zumindest nicht zu hoch gegriffen, vergleicht man sie mit den gut dokumentierten Zahlen aus den 1860er Jahren, als jährlich Perlen im Wert von etwa 70.000 US\$ importiert wurden.

X Importe der wichtigsten westl. Waren – Sansibar Jan. bis Sept. 1864 ³¹⁴					
in US\$	Baumwollwaren	Messingdraht	Glasperlen	Pulver	Eisen
Indien	551.000	16.000	11.000	0	14.000
England	65.000	0	0	0	0
USA	86.000	0	0	0	0
Hamburg	0	8.000	45.000	12.000	6.000
total	702.000	24.000	56.000	12.000	20.000

Anfang der 1860er Jahre steigt die Nachfrage nach Glasperlen ebenso wie die nach Messing- und Eisendraht auf Sansibar deutlich an. In der Folge steigen sowohl die absolute Menge wie auch der Marktwert der importierten Glasperlen erheblich. Sucht man nach Erklärungen für diese Entwicklungen, so finden sich folgende Ursachen: Zum einen floriert der Karawanenhandel, die Nachfrage nach Elfenbein und Sklaven ist groß. Gleichzeitig sind die amerikanischen Händler durch den Bürgerkrieg in Nordamerika in ihrem Handeln deutlich eingeschränkt. Die Versorgung mit den begehrten

³¹³ Zur Handelsbilanz Sansibars siehe z.B. die Tabellen auf S. 316 für die 1860er Jahre. Die Im- und Exportstatistik weist in den meisten Jahren leichte Exportüberschüsse aus, diese gehen auf die Exporte Sansibarischer Produkte, wie Nelken, zurück, die wiederum zu einem nicht unerheblichen Teil aus den Plantagen des Sultans selbst stammen, also abgabefrei exportiert wurden. Für jene Waren, die über Sansibar als Entrepôt gehandelt werden, wird sich eine einigermaßen ausgeglichene Handelsbilanz ergeben.

³¹⁴ Zahlen nach Bennett & Brooks 1965: 552. Der US-Amerikaner Hines merkt zu den Zahlen in der Tabelle an, dass sie aus seiner Sicht „very much underrated“ seien und fügt hinzu: „The Bazaars are always full of Miscellaneous foreign articles: indeed almost every article required can be obtained as cheap if not cheaper than in America or Europe“ (zitiert nach Bennett & Brooks 1965: 552).

merikani, den qualitativ hochwertigen und gleichzeitig günstigen Baumwollstoffen aus den USA, wird schwierig. Europäische Handelsfirmen, allen voran die drei hanseatischen Handelshäuser, besetzen die Lücke, die durch den Wegfall der Händler aus Salem entsteht. Die qualitativ hochwertigen *merikani* können sie aber nur durch einfache indische Stoffe ersetzen, die auf den Märkten im Hinterland weit weniger gefragt sind. Daher kompensieren die Händler das fehlende Angebot an *merikani* zu einem erheblichen Teil mit Glasperlen.³¹⁵ Diese wiederum stammen aus den Produktionsstätten, die eben den hanseatischen Häusern verbunden sind. In Frage kämen hier böhmische oder fränkische Perlen, nicht (oder zumindest sehr eingeschränkt) venezianische Perlen.

Die folgenden beiden Tabellen zeigen die Position von Glasperlen einmal unter der Waren, die nach Sansibar importiert werden (Tab. XI), sowie der von Sansibar exportierten Waren (Tab. XII):

XI. Die zwölf wichtigsten Importwaren / Sansibar 1861 – 1864 ³¹⁶				
US\$	1861-62	1862-63	1863-64	1864-65
Baumwollstoffe	585.000	839.716	822.020	1.000.000
Elfenbein	30.320	277.161	682.000	784.000
Gewürze	321.500	377.500	280.476	215.000
Kopal	150.000	200.000	135.000	125.000
Sklaven	120.000	100.000	140.000	240.000
Getreide & Reis	95.800	48.000	129.000	157.000
Öl & Ölsaaten	15.000	108.937	157.000	154.400
Glasperlen	35.000	81.159	56.300	87.000
Orchilla	60.000	65.000	50.000	75.000
Kauris	36.000	50.000	40.000	42.000
Häute	-	-	30.000	54.000
Metalldraht	-	-	18.500	60.000

³¹⁵ Bennett & Brooks 1965: 538f.

³¹⁶ Bennett & Brooks 1965: 552.

XII. Die zwölf wichtigsten Exportwaren / Sansibar 1861 – 1864 ³¹⁷				
US\$	1861-62	1862-63	1863-64	1864-65
Baumwollstoffe	468.000	512.053	877.200	865.500
Elfenbein	309.777	253.132	920.054	739.600
Gewürze	385.000	243.800	360.000	385.000
Nelken	201.840	332.087	179.498	469.400
Kopal	103.962	160.277	118.353	104.600
Kakaobohnen	102.117	143.126	-	152.500
Öl & Ölsaaten	84.649	158.116	238.395	140.665
Häute	49.889	93.302	36.741	67.200
Orchilla	7.723	74.840	91.473	75.650
Glasperlen	-	-	7.000	60.000
Kauris	116.901	41.400	38.908	33.754
Metalldraht	-	-	45.750	55.740

Glasperlen sind in den 1860er Jahren, sowohl auf der Import- wie auch auf der Exportseite, unter den zehn wichtigsten Handelswaren Sansibars. Für sie gilt, wie für die meisten anderen Waren, dass sie nicht für den Konsum in Sansibar selbst bestimmt sind. Betrachtet man die Import und Exportstatistiken Sansibars, so zeigt sich deutlich, dass Sansibar als Entrepôt fungiert, d.h. die Waren werden über den Hafen von Sansibar einmal von der Festlandküste kommend weiter nach Europa, Indien und Amerika verschifft – zu diesen Waren zählen vor allem Elfenbein und **Kopal**. Andere Waren wie eben Glasperlen gehen den Weg in die entgegengesetzte Richtung. Sämtliche Waren tauchen aber auf beiden Seiten der Im- und Exportstatistiken auf, zusammen mit Waren wie Sklaven, die fast nur importiert werden, oder solchen, die aus lokaler Produktion in den Export gehen, wie Nelken. Extrahiert man aus den Importstatistiken nur die Waren, die aus Europa kommend für den Reexport bestimmt sind, dann zeigt sich, dass Glasperlen sogar nach Baumwollstoffen und vor Messing- und Eisendraht das zweitwichtigste Importgut sind. Gleiches gilt für den Reexport europäischer Waren, wo wiederum Glasperlen nach Baumwollstoffen die wichtigste Ware sind, die in Richtung Festland gehandelt wird.³¹⁸

Betrachtet man allein die nach Sansibar importierten Handelswaren, nimmt also solche Waren aus der Statistik, die wie Sklaven nicht weiterexportiert werden, und solche, die wie **Kopal** oder Gewürze vom Festland kommen und in den Reexport in Richtung Europa und Amerika gehen, dann

³¹⁷ Bennett & Brooks 1965: 552.

³¹⁸ Bennett & Brooks 1965: 552f.

zeigt sich sogar, dass Glasperlen in den 1860er Jahren das zweitwichtigste Handelsgut nach Baumwollstoffen sind. Der ganz überwiegende Teil der Glasperlen (80%) wird direkt aus Hamburg importiert, der Rest aus Britisch Indien. Die Rolle der US-amerikanischen Händler ist kriegsbedingt auf ein Minimum zurückgegangen, wird sich zwar zum Ende der 1870er Jahre wieder etwas erholen, um in den 1880ern weiter an Bedeutung zu verlieren (1870 laufen zwölf nordamerikanische Schiffe mit 1.794t Sansibar an, 1878 sind es wieder vierzehn mit 8.750t und dann 1881 nur noch acht mit 5.400t, siehe Tabelle S. 317).

XIII. Import der wichtigsten Handelsgüter nach Sansibar 1864 ³¹⁹					
US\$	Hamburg	USA	Frankreich	U.K.	Brit.Indien
Baumwollstoffe einfach	-	35.000	12.000	40.000	450.000 ³²⁰
Baumwollstoffe gefärbt	75.000	-	25.000	13.000	160.000
Glasperlen	72.000	-	-	-	15.000
Geschirr & Glaswaren	10.000	-	-	8.000	-
Messing- & Eisendraht	50.000	-	-	-	10.000
Pulver	21.000	-	25.000	13.000	-
Waffen	23.000	600	875	3.500	-

³¹⁹ Bennett & Brooks 1965: 552.

³²⁰ Hinzu kommen 150.000 US\$ aus den britischen Protektoraten in Indien.

XIV. Import und Export – Sansibar 1861 bis 1865 ³²¹								
Tausend US\$ gerundet	1861-62		1862-63		1863-64		1864-65	
	Import /	Export	Import /	Export	Import /	Export	Import /	Export
USA	139	56	131	196	45	304	115	76
Frankreich	147	201	173	196	132	236	157	273
Hamburg	206	184	263	239	167	252	330	226
U.K.	—	—	125	—	87	238	201	464
Brit. Indien	589	598	788	503	690	839	703	631
Brit. Prot. Indien	99	241	92	224	117	353	154	392
Arabien, Pers. Golf	50	63	53	120	117	115	147	146
Afrika & Inseln	579	796	1.032	846	1.836	1.255	1.805	1.272
Italien & Spanien	—	—	36	16	40	58	—	—
Total	1.809	2.140	2.692	2.339	3.230	3.650	3.612	3.480

³²¹ Bennett & Brooks 1965: 553.

XV. Sansibar: einlaufende Schiffe (Tonnage) 1870 – 1881 ³²²				
	1870	1878	1880	1881
Deutschland	21 (2.939t)	16 (7.330t)	13 (6.065t)	10 (3.280t)
Frankreich	16 (2.520t)	12 (14.150t)	5 (2.990t)	4 (4.450t)
England	26 (7.730t)	67 (73.250t)	61 (77.840t)	35 (46.675t)
Nordamerika	12 (1.794t)	14 (8.750t)	9 (7.700t)	8 (5.400t)
Portugal	7 (500t)	1 (50t)	—	1 (100t)
Arabien	2 (350t)	3 (1.000t)	10 (9.450t)	21 (21.960t)
Schweden	—	2 (850t)	—	—
Norwegen	—	1 (375t)	1 (200t)	1 (700t)
Dänemark	—	1 (300t)	3 (850t)	3 (860t)
Türkei	—	1 (500t)	—	—
Summe	74 (15.833t)	118 (106.555t)	102 (105.095t)	83/113 (83.425t)

Die Angaben wie sie Robert für die Importe wichtiger Warengruppen nach Sansibar in den Jahren 1874 und 1880 gibt sind besonders unter dem Aspekt interessant, dass sie die Einfuhr von Perlen deutscher Produzenten solcher nichtdeutscher Produzenten gegenüberstellen. Dies ist besonders bedeutsam, da ansonsten nur nach dem Land unterschieden wird, von dem aus eingeführt wird. Die Angabe, dass etwa sieben Prozent der gesamten Perlenimporte im Jahr 1880 aus deutscher Produktion stammen, bedeutet, da die Gablonzer Produkte österreichischer Herstellung sind, dass sie aus einem der beiden Zentren der Perlenherstellung im Deutschen Reich stammen. Da Lauscha ausschließlich als Exporteur von Hohlperlen in Erscheinung tritt, diese aber nie in nennenswerter Zahl nach Ostafrika importiert wurden, stammen die genannten sieben Prozent der nach Sansibar importierten Perlen sehr wahrscheinlich aus dem Fichtelgebirge. Bei der Gesamtsumme der Importe an Glasperlen in Höhe von etwa 10.020 MT\$ muss man bedenken, dass es sich nur um die zum Konsum nach Sansibar eingeführten Perlen handelt, ohne die für den Reexport bestimmten zu berücksichtigen. Für das Jahr 1880 können wir die Zahl der Perlenimporte nach Sansibar durch die Zahl der von deutschen Handelshäusern nach Sansibar importierten Perlen ergänzen. Dies sind 1880 insgesamt 44.621 MT\$. Allein zwei deutsche Handelshäuser importieren also viermal so viele Perlen wie in Sansibar konsumiert werden. Leider lässt sich wenig mehr aus diesen

³²² Preußisches Handelsarchiv vom 6. September 1872, vom 7. März 1879 und vom 22. April 1881, zitiert nach Robert (1883: 207). 1870 befinden sich unter den eingelaufenen 74 Schiffen zehn Kriegsschiffe, unter den 118 im Jahr 1878 und den 102 1880 sind jeweils 23 Kriegsschiffe. Unter den für 1881 genannten 83 Schiffen sind keine Kriegsschiffe; hinzu kommen noch 20 britische, sieben französische und drei portugiesische Kriegsschiffe, so dass insgesamt 113 Schiffe den Hafen anlaufen (deutsches Handelsarchiv, 22. April 1881, zitiert nach Robert 1883: 208).

Zahlen ableiten, als dass der Gesamtimport nach Sansibar inklusive der später wieder reexportierten Perlen für Fichtelgebirgsperlen ein Vielfaches der genannten 700 MT\$ beträgt.

XVI. Importe nach Sansibar 1874 und 1880 ³²³				
in MT\$	1874	1880	1874	1880
	deutsche Produkte		nicht-dt. Produkte	
Manufakturwaren	2.297	15.478	134.703	165.363
Glaswaren, Steinzeug	231	19.564	8.269	—
Pulver, Munition	16.555	28.894	—	—
Waffen	—	—	13.992	29.525
div. Metallwaren	3.440	29.538	8.654	635
Eisen	—	5.902	10.510	4.517
Perlen	—	700	—	9.320
div. Kurzwaren	3.500	2.971	512	—
Sonstiges	20.510	47.572	8.866	3.315
Summe	46.533	156.919	185.506	212.675

³²³ Robert 1883: 206.

12.7 Handel mit dem Hinterland bis 1918

Von Sansibar aus finden nicht nur europäische Handelswaren ihren Weg zum Festland und ins Hinterland der Swahiliküste. Sansibar ist auch Ausgangspunkt für viele europäische Entdecker, Missionare und koloniale Eroberer. Sie alle führen Glasperlen als Tauschwaren mit sich, da der Handel im Hinterland der Swahiliküste zu dieser Zeit noch nicht einmal in Ansätzen monetarisiert ist. Der deutsche Missionar Johann Ludwig Krapf, einer der frühesten Pioniere bei der europäischen Entdeckung des Hinterlands bis zum Kilimanjaro, genießt die Protektion Seyyid Saids. Unter den Nachfolgern des 1856 gestorbenen Saids folgen weitere berühmte Forscher wie Burton, Livingstone und Stanley. Unter

britischem Einfluss werden Sansibar und Oman getrennt. Sansibar selbst prosperierte zwar weiter als Gewürzproduzent und Entrepôt, verliert aber zunehmend seine Unabhängigkeit an die europäischen Mächte. Seyyid Barghash, der von 1870 bis 1896 regiert, stemmt sich zwar diesem Machtverlust entgegen. Letztlich kann er jedoch nicht verhindern, dass das Wirtschaftsreich Sansibar unter den Europäern aufgeteilt wird. Swahiliküste und Hinterland teilen sich England und Deutschland, Sansibar selbst kommt unter britische Hoheit. Damit endet auch weitgehend die Spur der Perlen, die über Sansibar führt. Von nun an sind es entweder die Häfen im deutschen Tanganjika oder das britische Mombasa, über die Glasperlen ihren Weg nach Afrika nehmen. Die folgende Übersicht fasst die Entwicklung des Handels zwischen Swahiliküste und dem Hinterland zusammen.

XVII. Importe dt. Handelshäuser nach Sansibar 1878 - 1880 ³²⁴		
in MT\$	1878	1880
Wollwaren	22.925	45.836
Manufakturwaren	271.134	503.175
Perlen	69.199	44.621
Waffen	67.967	43.621
Metallwaren	46.863	47.521
Pulver, Munition	43.799	28.894
Glaswaren, Steinzeug	28.581	19.564
Eisen	18.701	18.961
Kurzwaren	17.746	14.924
Sonstige Waren	91.383	96.320
Summe	680.176	865.317

³²⁴ Robert 1883: 206.

XVIII. Entwicklung des Handels an der Swahiliküste³²⁵

800 – 1200	Sporadischer Handel entlang der Küste, insgesamt auf niedrigem Niveau. Die ersten Handelsstädte werden gegründet.
1200 – 1500	In den Handelsemporien entsteht die Kultur der Swahili. Das Schwergewicht des Handels liegt auf dem Umschlag von Elfenbein aus dem Süden und Gold aus Sofala.
1500 – 1700	Die Portugiesen gründen Handelsstützpunkte von Malindi bis Sofala. Der arabisch-afrikanische Handel bleibt strukturell davon weitgehend unberührt. Südlich von Kap Delgado besteht ein reger Austausch mit dem Hinterland, nördlich gibt es nur geringen Austausch.
um 1700	Gruppen der Nyika organisieren lokalen Elfenbeinhandel unmittelbar hinter der Küste.
1700 – 1800	Portugal verliert die Kontrolle über die nördliche Küste. Im Süden führt Mismanagement zu einem generellen Niedergang des Handels. Der Handel mit dem Hinterland verlagert sich nach Kilwa. An der Nordküste etabliert sich ein Fernhandel, der weit ins Innere reicht.
um 1800	Händler der Kamba erschließen große Teile des Hinterlands bis weit nach Westen für den Handel. Zur gleichen Zeit bilden sich gut organisierte Gilden der Elfenbeinjäger in Buganda.
1800 – 1830	Die südlichen Handelsstädte verlieren an Bedeutung; der Handel verlagert sich nach Norden (Sansibar). Omani-Araber erobern die Mrimaküste. Aus Europa und Amerika kommt eine rasch ansteigende Nachfrage nach Elfenbein und anderen Produkten der Swahiliküste. Der direkte Handel zwischen Europa, Amerika und der Swahiliküste beginnt.
1811	Händler von der Küste kommen in Kontakt mit Gruppen, die 15 Tagesreisen das Panganital flussaufwärts leben.
um 1820	Händler der Kamba führen Handel mit den Gruppen der Nyika.
1824	Karawanen von der Küste treffen auf halbem Weg zum Viktoriasee auf Nyamwezhändler.
1825	Erste Kambahändler in Mombasa.
1830 – 1856	Die Hochzeit des Karawanenhandels. Elfenbein und Sklaven werden über einen weit reichenden Fernhandel aus dem Inneren zur Küste geschafft. Afrikanische Produzenten, arabische Karawanenhändler, indische Finanziere, europäisch-amerikanische Nachfrager bilden ein weitgespanntes und effektives Netzwerk.
1839	Erste Nyamwezhändler in Sansibar.
1840	Karawanen aus Mombasa passieren das Gebiet um Meru und Kilimanjaro.
um 1840	Erste arabische Händler in Ujji.
1855	Die ersten Karawanen von der Küste erreichen das Siedlungsgebiet der Kamba.

³²⁵ Nach Thorbahn 1979: 35.

1860 –	Verbot des Sklavenhandels. Europäer und Amerikaner gewinnen zunehmend an Einfluss.
1890 –	Der große Karawanenhandel wird direkt von Europäern übernommen.
1890 –	Erschließung des Hinterlands. Monetarisierung des Handels auch im Hinterland.
1918	Indische Händler lassen sich mit dem erfolgreichen Handels- und Lebensmodell der <i>duka</i> überall im Hinterland nieder.

Nördlich des Rufiji gibt es bis Ende des 18. Jh. kaum einen regelmäßigen Handel zwischen der Küstenregion und dem Hinterland (vgl. dazu auch die Situation im portugiesischen Mosambik, also südlich des Rufiji, S. 284ff.). Zur gleichen Zeit existiert eine reiche Handelskultur an der Swahiliküste selbst. Was sind die Gründe dafür, dass erst im 19. Jh. auch ein nennenswerter Handel zwischen Küste und Hinterland entsteht? Die nördlichen Städte der Swahiliküste wie Sansibar leben vom Reexport des Elfenbeins aus den weiter südlich gelegenen Gebieten. Bis zum Niedergang Mosambiks besteht angesichts der reichhaltigen und guten Versorgung aus den Gebieten südlich des Rufiji kein Grund, nach Wegen zu suchen, auch das nördliche Hinterland auszubeuten. Von 1750 an gehen die Exporte Mosambiks aufgrund fortwährenden Missmanagements stetig zurück. Im 19. Jh. entsteht eine rasch wachsende Nachfrage nach Elfenbein auf den europäischen und amerikanischen Märkten, die ab dem zweiten Viertel des 19. Jh. auch direkte Handelsbeziehungen mit Sansibar etablieren. Die omanische Rückeroberung von Sansibar und der Mrimaküste schafft politische und ökonomische Stabilität in der gesamten Küstenregion als eine der wichtigsten Voraussetzungen für die positive Entwicklung des Handels. Jenseits der schmalen Küstenregion, eigentlich sind es sogar nur die Häfen und Hafenstädte, die kontrolliert werden, ist die Lage für die Händler wesentlich ungünstiger. Der Karawanenhandel ist extrem risikoreich und wird erst attraktiv, als die o.g. Faktoren zusammenkommen. Von wem die Initiative zu dieser Form des Fernhandels ausging, ist umstritten. Es mögen afrikanische Gruppen aus dem Hinterland wie die Nyamwezi oder die Kamba gewesen sein, arabische Händler von der Küste oder die Bemühungen beider Seiten trafen zeitgleich aufeinander. Fest steht jedoch, dass zu dieser Zeit auch im Hinterland günstige Bedingungen für die spezifische Fernhandelsform des Karawanenhandels herrschen. Im Hinterland von Sansibar und Mombasa existieren durchaus seit langem gut entwickelte lokale Handelsnetzwerke. Die Handelswaren Salz, Eisen und Vieh stammen hier alle aus lokalen Quellen. Weder besteht im Hinterland bis ins 19. Jh. eine nennenswerte Nachfrage nach Handelsgütern von der Küste noch existiert an der Küste eine Nachfrage nach Waren aus dem Hinterland. Ein weiterer Grund dafür, dass über lange Zeit keine supralokalen Handelsstrukturen entstehen ist das Fehlen starker politischer Herrschaft. Bis ins 17. und 18. Jh. hinein gibt es kaum

eine starke, zentrale politische Macht im Hinterland, die einen supralokalen Handel hätte stützen können. Als letztes Hindernis, das den Austausch zwischen Küste und Hinterland erschwert, ist noch die ungünstige geographische Situation zu nennen, wird doch die Küste durch einen breiten Streifen einer schwer passierbaren semi-ariden Dornbuschwildnis, der Nyika, vom Hinterland getrennt.³²⁶

Vor dem 19. Jh. gibt es kaum Hinweise auf einen nennenswerten Warenaustausch zwischen Küste und Hinterland in der Region Sansibar und Mombasa. Glasperlen und Muschelgehäuse aus der Küstenregion gehören zu den einzigen Funden, die bei archäologischen Grabungen im Hinterland regelmäßig auftauchen. Etwa jede fünfte Grabung fördert Glasperlen zutage und nur bei jeder dritten Grabung finden sich überhaupt Handelsgüter.³²⁷ Ebenso wenig finden sich an der Küste Hinweise auf Waren aus dem Hinterland. Es ist anzunehmen, dass die Glasperlenfunde nicht auf feste Handelsbeziehungen verweisen. Glasperlen als unverderbliches und kleines Luxusgut sind eine der wenigen Waren, die über Migration oder lokalen Warenaustausch gewissermaßen in das Hinterland einsickern. Kleine Mengen oder gar einzelne Perlen gehen von Hand zu Hand von Besitzer zu Besitzer und finden so in vielen kleinen Schritten ihren Weg weiter ins Hinterland. Weiter südlich in den Gebieten der Elfenbeinjäger, der Yao, ist die Lage eine gänzlich andere. Hier werden die Perlen über einige wenige Tore an der Küste (man bedenke das *velório*-Monopol) in größeren homogenen Mengen in einen kräftig pulsierenden Handelsstrom injiziert. Noch weiter südlich im Hinterland von Delagoa Bay ist es nicht mehr nur ein Strom, der die Perlen ins Hinterland spült, sondern es überschneiden sich verschiedene Ströme aus westlicher, südlicher und östlicher Richtung (s. S. 299).

Zu den wichtigsten Artefakten unter den vorkolonialen Handelswaren im Hinterland gehören Perlen aus Muschel- oder Eierschalen. Sie haben die Form dünner, runder Scheiben mit fünf bis fünfzehn Millimeter Durchmesser und einem gebohrtem Loch in der Mitte. Sie werden in lokaler Produktion aus Straußeneischalen (an der leichten Wölbung und an der unterschiedlichen Textur der beiden Flächen zu erkennen), aus den Schalen verschiedener Seemuscheln und in ganz überwiegender Zahl aus den Schalen der Achatina, einer großen Landschnecke, hergestellt. Bei archäologischen Grabungen an der Mrimaküste wie auch im Landesinneren kommen regelmäßig große Mengen dieser Perlen zutage. Für gewöhnlich sind sie weitaus häufiger in den unteren Grabungsschichten anzutreffen als in den oberen. Aufgrund der unterschiedlichen Ausgangsmaterialien lassen sich

³²⁶ Thorbahn 1979: 37ff. und 49.

³²⁷ Thorbahn 1979: 42.

anhand dieser Perlen regionale Handelsbeziehungen recht gut dokumentieren. Entsprechende Untersuchungen stehen noch aus. Fest steht, dass diese aus lokalen Materialien gefertigten Perlen im 15. Jh. von Glasperlen verdrängt werden.³²⁸

Thorbahn (1979) befasst sich intensiv mit der Entwicklung des Handels im Hinterland der Swahiliküste. Besonderes Augenmerk schenkt er dabei archäologischen Grabungen im Gebiet des Tsavo-Nationalparks. Das Gebiet des Tsavo erstreckt sich über mehrere hundert Kilometer in Nord-Südrichtung und umfasst den Großteil des Gebietes zwischen Küste und der Kilimanjaro-Region. Da es so gut wie keine historischen Überlieferungen über die Entwicklung des Handels in dieser Gegend gibt, ist man auf archäologische und ethnohistorische Quellen angewiesen. Zahlreiche Grabungen wurden in dem benannten Gebiet durchgeführt und von Thorbahn ausgewertet. Glasperlen bezeichnet er als den deutlichsten Indikator für einen Austausch mit der Küstenregion. Die Ausgangshypothese für Thorbahn lautet, dass ein vorkolonialer Handel zwischen Küste und Tsavo nicht evident ist, weil keine Glasperlen gefunden werden, die sich auf die Zeit vor dem 19. Jh. datieren lassen. Nimmt man z.B. die unten stehende Liste der Grabungsfunde im Tsavogebiet, so stützt sie durchaus Thorbahns Annahme. Bis auf fünf Perlen, die in tieferen Schichten gefunden wurden, stammen alle aus rezenten Schichten. Bei anderen Grabungen fanden sich sogar keinerlei Perlen in den tieferen Schichten. Der archäologische Befund für diese Region stützt das oben skizzierte Bild: Regelmäßiger Handel wird erst im 19. Jh. etabliert, davor ist nur ein sporadisches Durchsickern einzelner Objekte zu vermuten.

³²⁸ Thorbahn 1979: 164f.

Im 18. Jh. entsteht ein wachsender Fernhandel, der in den nördlichen Teilen der Swahiliküste bis weit ins Hinterland reicht. Das Hinterland westlich von Sansibar bleibt noch lange unerschlossen. So wird z.B. die Region Arusha erst in den 1840ern von Karawanen angesteuert. Nord-östlich der Region Arusha zeigen sich vor allem die Kamba als ausgezeichnete Händler und erschließen bin-

XIX. Grabungsfunde Glasperlen („cane beads“) im Tsavo Gebiet ³²⁹				
Fundort	Farbe	Größe	Anzahl	Fundtiefe
Buchama	weiß	klein	3	Oberfl.
Wasserloch	blau	klein	10	Oberfl.
	pink	klein	1	Oberfl.
Aruba	weiß	klein	1	Oberfl.
Damm	pink	klein	1	Oberfl.
Sobo Halde	Ind.Red	groß	1	i.Inneren
Maras Hill	rot auf grün	klein	1	10-20 cm
	blau	mittel	2	20-30 cm
	blau-grün	klein	1	20-30 cm
Maungu Berg	blau	klein	1	20-30 cm
	weiß	klein	1	30-40 cm
Mangu Vill.	weiß, blau	klein	mehrere Stränge	Oberfl.

nen kurzer Zeit Anfang des 19. Jh. große Teile des Hinterlands bis weit nach Westen für den Handel. Im Jahr 1811 kommen Händler von der Küste erstmals in Kontakt mit Gruppen aus dem Hinterland, die gut fünfzehn Tagesreisen das Panganimal flussaufwärts leben. Ende der 1810er Jahre haben Kambahändler feste Handelskontakte mit Gruppen der Nyika im unmittelbaren Küstenhinterland etabliert. 1825 kommen dann die ersten Kambahändler nach Mombasa, um dort Handel zu treiben. Im Jahr 1824 treffen Karawanen von der Küste auf halbem Weg zum Viktoriasee auf Händler der Nyamwezi. 1839 sind die ersten Nyamwezihändler auf Sansibar. Noch bevor europäische und amerikanische Händler in größerem Umfang auf Sansibar aktiv werden und indische Händler als Finanziers der Karawanen auftreten, bilden sich in Buganda, also im äußersten Westen des Gebietes, das noch von Händlern aus der Küstenregion erreicht wird, gut organisierte Gilden der Elfenbeinjäger. Im 19. Jh. verlieren die südlichen Handelsstädte, allen voran Kilwa, ihre vormalige Bedeutung und der Handel verlagert sich nach Norden, nach Sansibar. Die Eroberung der gesamten Swahiliküste durch die Omani-Araber und die Verlegung des Regierungssitzes nach Sansibar bringen stabile politische Verhältnisse in der gesamten Küstenregion mit sich. Gleichzeitig steigt in den ersten drei Jahrzehnten die

³²⁹ Quelle: Thorbahn 1979: 263.

europäische und amerikanische Nachfrage nach Elfenbein, [Kopal](#) und anderen Produkten der Swahiliküste. Der direkte Handel zwischen Europa, Amerika und der Swahiliküste beginnt und auch Sklaven erlangen als Ware eine entscheidende Bedeutung. In der folgenden Zeit bis Mitte des 19. Jh. werden sie nach Elfenbein die wichtigste Exportware sein.

In Ostafrika zeigt sich auf den ersten Blick eine enge Verbindung zwischen Sklavenhandel und Elfenbeinhandel auf der einen Seite und Importwaren wie Glasperlen auf der anderen Seite. Dennoch scheint es fraglich, inwieweit es gerechtfertigt ist, von ‚Sklavenperlen‘ zu sprechen. Die Konjunktur des Sklavenhandels an der Swahiliküste fällt in die Endphase des globalen Handels mit Sklaven. Die westliche Nachfrage richtet sich primär auf das Elfenbein, die Sklaven dienen als veräußerbares Transportmittel und bleiben zu einem nicht geringen Teil in der Plantagenwirtschaft auf Sansibar selbst. Glasperlen sind gewiss auch hier für den Kauf von Sklaven verwendet worden. Die typischen ‚Sklavenperlen‘, die venezianischen Millefiori, tauchen nicht auf. Glasperlen spielen im Sklavenhandel in Afrika gewiss eine wichtige Rolle: Der englische Händler John Paige erwähnt z.B. in seinen Briefen farbige Perlen als wichtigste Ware eines Sklavenschiffs, neben Eisen, Kupferbarren, Messern, Leinen, und Spirituosen.³³⁰ In der Neuzeit ist Portugal die erste europäische Nation, die eine Sklavenwirtschaft in größerem Umfang aufbaut. Ab 1444 bezieht Portugal Sklaven aus Westafrika. Und hier sind es zunächst die in Afrika selbst eingetauschten Akoris, die diesem Handel dienen. Auch Spanien als zweite große Kolonialmacht in dieser Zeit engagiert sich im Sklavenhandel, bleibt jedoch weit hinter Portugal zurück, das auch Sklaven aus Afrika für die spanischen Kolonien liefert. Bis in die zweite Hälfte des 16. Jh. beherrschen die Portugiesen den Sklavenhandel von Afrika in die neuen Kolonien in Übersee. Als die Macht Portugals schwindet, beginnt England, sich am Sklavenhandel zu beteiligen und schon bald folgen Frankreich, Holland, Dänemark und die amerikanischen Kolonien als Mitbewerber. In dieser Zeit werden es vor allem venezianische Perlen sein, die als Instrument des Handels dienen. Ab 1713 hat die BRITISH SOUTH SEA COMPANY das exklusive Recht inne, die spanischen Kolonien zu beliefern. Die zweite Hälfte des 17. und fast das gesamte 18. Jh. ist die Hochzeit des Sklavenhandels. In Ostafrika ist es vor allem der Bedarf der französischen Kolonien im Indischen Ozean, der für eine enorme Nachfrage nach Sklaven sorgt. Aber auch Sansibar selbst engagiert sich ab 1818 in der Plantagenwirtschaft und wird zum Schicksal tausender von Sklaven aus dem Hinterland der Swahiliküste. Zu dieser Zeit hat sich in Europa längst die Stimmung gegen den

³³⁰ Steckley 1984: XXIII. Der Londoner Händler Paige wurde Mitte des 18. Jh. als Importeur spanischer Weine reich, wandte sich dann aber verstärkt dem aufkommenden Reexportgeschäft mit Waren aus dem Indischen Ozean und Amerika zu.

Handel mit Sklaven und deren Ausbeutung gewendet. 1792 schafft Dänemark als erstes europäisches Land die Sklaverei ab, 1807 folgen Großbritannien und 1808 die USA. Doch der Sklavenhandel an der Swahiliküste blüht weiter. 1814 kann Großbritannien auf dem Wiener Kongress weitere europäische Staaten zu Gesetzen gegen die Sklaverei bewegen. Doch Frankreich, die Niederlande und auch das Sultanat von Sansibar halten weiter an der Sklaverei fest. Erst Mitte des 19. Jh. gelingt es den Briten zusammen mit den USA, wirksam global gegen die Sklaverei vorzugehen. Dabei sind nicht nur humanitäre Motivationen mit im Spiel, sondern es geht vielmehr darum, eine globale wirtschaftliche Vormacht durchzusetzen. Großbritannien und die USA vereinbaren 1842 im *Ashburton Treaty*, mit Hilfe von Marinegeschwadern die Einhaltung eines Handelsverbots für Sklaven zu kontrollieren. Auch Frankreich unterzeichnet 1845 ein Kooperationsabkommen mit den Briten und gewährt 1848 allen Sklaven in seinen Besitzungen die Freiheit. 1863 erhalten die niederländischen Sklaven die Freiheit und schließlich, nachdem die Briten massiven Druck ausgeübt haben und sogar militärisch intervenieren, wird auch auf Sansibar 1873 die Sklaverei formell abgeschafft.

Die Blütezeit des Sklaven- und Elfenbeinhandels an der Swahiliküste sind die 1830er bis 50er Jahre. Riesige Karawanen von mehrern hundert bis weit über tausend Träger ziehen regelmäßig von der Küste bis in das Gebiet der großen Seen. Afrikanische Produzenten, arabische Karawanenhändler, indische Finanziers, europäisch-amerikanische Nachfrager bilden ein weitgespanntes und effektives Handelsnetz mit Sansibar als Zentrum. Dem war eine rasante Entwicklung der Handelskontakte vorangegangen.

Für den Transport von Waren von der Küste ins Hinterland gibt es im 19. Jh. drei wichtige Karawanenrouten. Die südliche Route führt von der Hafenstadt Kilwa nach Westen in das Gebiet des Nyassasees, die zentrale Route von Bagamoyo durch Zentraltanganyika ins westliche Hochland und die dritte, nördliche Route verbindet die Tanga-Panganiregion mit dem Gebiet um Kilimanjaro, Meru und Maasaisteppe (zum Handel in dieser Region s. ausführlich S. 99ff.).³³¹ Erst 1840 passieren Karawanen aus Mombasa das Gebiet um Meru und Kilimanjaro. Um diese Zeit haben sich bereits die ersten arabischen Händler in Ujiji, einem der Endpunkte der zentralen Karawanenroute, niedergelassen. Nördlich der Region Arusha erreichen 1855 die ersten Karawanen von der Küste das Siedlungsgebiet der Kamba.

Verknüpft man die obigen Informationen über die archäologischen Grabungsfunde von Glasperlen mit der Entwicklungsgeschichte des Handels zwischen Küste und Hinterland, so zeigen sich Perlen jedweder Materialien

³³¹ Iliffe 1979: 40-52.

als wichtigster Indikator für den Handel zwischen Swahiliküste und Hinterland. Es ergibt sich folgendes Bild: In der Zeit vor der Mitte des 12. Jh. sind Glasperlen auch an der Küste selbst ausgesprochen selten, obwohl in Indien bereits zu diesem Zeitpunkt seit mehr als 1000 Jahren Perlen gefertigt werden, werden sie in dieser Zeit nicht in nennenswertem Umfang nach Ostafrika gehandelt. Das verstärkte Auftreten von Glasperlen als Handelsware ist dann in engem Zusammenhang mit dem im 12. Jh. erblühenden islamischen Handel entlang der Swahiliküste zu sehen. Es dauert jedoch noch recht lange, bis sich Glasperlen auch im Hinterland als Handelsware durchsetzen. Erst im 15. Jh. kann man davon sprechen, dass sie die Muschel- und Eischalenperlen als Handelsware verdrängt haben. Zu wirklicher Bedeutung gelangen sie als Handelsware erst mit dem Karawanenhandel des 19. Jh. Bis dahin dominiert im Hinterland der Austausch zwischen benachbarten lokalen Produzentenmärkten. Glasperlen gehören zu den wenigen Waren, die aus weit entfernter Produktion stammen. Von überregionalem Handel kann dennoch nicht gesprochen werden. Vielmehr dringen Glasperlen langsam von einer Gruppe zur nächsten westwärts. Erst seit dem 16. Jh. im portugiesischen Elfenbeinhandel in Mosambik spielen Glasperlen nach Textilien eine wichtige Rolle als Handelsware. Daran, dass Textilien immer deutlich vor Glasperlen rangieren, ändert sich auch im aufkommenden Karawanenhandel des 19. Jh. nichts.

Die relativ geringe Dichte von Glasperlenfunden bei jeweils einzelnen Grabungen, zusammen mit der weiten Streuung dieser grundsätzlichen Vorkommen weisen darauf hin, dass erst mit dem schon ausgeprägten Karawanenhandel ein einzelner Ort an der Küste mit einem weit entfernten Ort im Hinterland verbunden wird. Zuvor jedoch erfolgt der Handel über viele Stationen und Mittelsmänner. So handeln z.B. im frühen 19. Jh. Kambakarawanen aus dem Hinterland mit im unmittelbaren Küstenhinterland siedelnden Nyika. Diese handeln mit den Swahili der Küste. Die Kamba wiederum tauschen Waren mit mehreren anderen Gruppen wie den Kikuyu, um Elfenbein für den Küstenhandel zu erhalten. Die Kikuyu erhalten einen Großteil des Elfenbeins von den Athii. Glasperlen von der Küste, die als Tauschware in diesem Elfenbeinhandel dienen, werden vier oder fünf Mal für Transaktionen verwendet. Dies erklärt, warum Perlen in geringer Dichte, dafür in weiter Streuung im Hinterland zu finden sind.³³²

Dass Glasperlen ein ideales Handelsgut im Karawanenhandel sind, wird deutlich, wenn man den Wert der Glasperlen in Relation zu den afrikanischen Exportwaren sieht. Amerikanische Händler berichten, dass Anfang des 19. Jh. ein Stoßzahn von 140 Pfund schon für einen Strang Glasperlen oder eine kleine Spule Messingdraht zu haben ist. Bis zu den 1840er Jahren

³³² Thorbahn 1979: 167ff.

verschlechtert sich das Tauschverhältnis dann deutlich zugunsten der afrikanischen Anbieter, wobei keine Angaben vorliegen, wie viele Stränge Glasperlen für einen Stoßzahn gezahlt werden.³³³ Die Karawanen müssen also auf dem Hinweg in Relation zu den Waren, die sie aufkaufen wollen, nur einen Bruchteil an Gewicht in Glasperlen mitführen.

Ab den 1840er Jahren verfügen wir dann auch über schriftliche Quellen von europäischen und amerikanischen Reisenden ins Hinterland.³³⁴ 1882 erreicht der Forscher Joseph Thomson bei seinem zweiten Versuch das Maasailand. Er reist zusammen mit Händlerkarawanen unter Leitung des „*Mganga von der Küste, Namens Jumba Kimameta*“.³³⁵ Ihm verdanken wir die ersten ausführlichen Beschreibungen der Maasai in dieser Region. Glasperlen finden bei Thomson auf 58 von 522 Seiten Erwähnung. So lässt sich anhand von Thomsons Reisebericht ein recht genaues Bild davon zeichnen, wie in vorkolonialer Zeit der Karawanenhandel im Maasaigebiet beschaffen war und welche Rolle Glasperlen dabei spielten. Die Waren für seine Expedition kauft Thomson direkt auf Sansibar:

„Zwei Tage nach meiner Rückkehr nach Sansibar waren alle Waaren und Vorräthe angekauft. Drei Tage später waren sie schon zu den üblichen Traglasten verpackt – Eisen-, Messing- und Kupferdraht war aufgewunden und abgeschnitten zu üblicher Form und Schwere, die Perlen in Säcken von Packleinwand verpackt, und die Tuche zu langen cylindrischen Ballen aufgerollt – und dann wieder in Matten eingehüllt.“

(Thomson 1885:42)

Von seinen 113 Trägern sind 77 mit Handelswaren beladen: 29 mit Perlen, 34 mit Eisen-, Messing- und Kupferdraht und 14 mit Tuchen. Später wirbt er zusätzlich zu den 113 Trägern von der Küste noch 30 Teita an.³³⁶ „*Diese Leute trugen Reis in Lasten von nicht mehr als 40 Pfd. Gewicht und zwar auf dem Rücken mit einem Strick um die Stirn, nicht aber nach Art der Suaheli.*“ (Thomson 1885: 54). Von letzteren, die auch die Perlenlasten tragen, berichtet er später, dass sie bis zu 50 kg tragen. Die gesamte Perlenlast beträgt also fast 600 kg, deutlich mehr als eine halbe Tonne. Wofür er unter anderem diese

³³³ Bennett & Brooks 1965: 263.

³³⁴ Die Missionare Krapf und Rebmann reisen von Mombasa als erste Europäer in die Region östlich des Kilimanjaro. 1848 erblickt Rebmann die schneebedeckten Gipfel des Kilimanjaro, 1849 Krapf. Die ersten Europäer, die mit ihrem Führer Sadi-ben-Ahedi die Gegend um den Kilimanjaro bereisen, sind 1862 von der Decken und Thornton. In einem der folgenden Jahre reist der Missionar New wiederum mit Sadi-ben-Ahedi in das Gebiet des Kilimanjaro. Ihm folgen der Forscher Wakefield und 1877 der Deutsche Hildebrandt, sowie 1883 der Botaniker Johnston, der sich von Juni bis November in der Region aufhält.

³³⁵ Thomson, Joseph (1885), S. 198

³³⁶ Thomson berichtet auch von einer kleinen anderen Karawane, die ihnen in Rabai begegnet mit „21 Lasten Senenge (dicken Eisendraht), 10 Lasten Tuch, 5 Lasten Perlen, 3 Schießpulver, 2 Vorräthe und verschiedene andere Sachen“ (1885: 170).

Perlen benötigt, wird auch schon am Anfang der Reise deutlich, wenn er berichtet, wie er die nicht gerade begeisterten Teita überzeugt, für ihn zu arbeiten: *„Ich liess meine verführerischsten Mittel auf sie einwirken und zeigte ihnen die schönsten Perlenschnüre als Lockspeise.“* (Thomson: 1885: 76). Bevor die Karawane das Gebiet der Maasai erreicht, müssen die Perlen noch entsprechend den dortigen Handelsgewohnheiten vorbereitet werden – angesichts der riesigen Zahl von 60000 Perlensträngen eine enorme Arbeit:

Ich hatte nun eine Arbeit von nicht geringer Grösse vor mir, welche bis jetzt aufgeschoben worden war. Mein ganzer Vorrath von Perlen musste neu aufgereith werden zu regelmässigen Längen, wie sie im Massai-Lande gebräuchlich sind. Ausser in dieser Form wurden sie nicht angenommen, und es gab durchaus keine Gelegenheit, diese Arbeit auf dem Marsche vorzunehmen. Bevor ich also Taweta verlassen konnte, mussten 60000 solcher Stränge angefertigt werden. Die mit der Nadel Vertrauten mussten Kriegskleider anfertigen, der Rest Perlen aufreihen. Einige mussten Blätter der Mwalepalme (*Raphia*) herbeiholen; andere mussten aus den Fasern Stränge anfertigen, und die übrigen reihten dann die Perlen auf. Um die Leute zu controliren, wurden die Perlen jedem zugewogen, und alle Anführer als Wächter angestellt, um Diebstahl soviel als möglich auszuschließen. Auf jede Unterschlagung wurden fürchterliche Strafen gesetzt, den Ehrlichen und Fleissigen aber Belohnungen versprochen, und dann setzte ich mit einem Donnerwetter gegen die voraussichtlichen Diebe und mit ermuthigender Freundlichkeit gegen die besseren Klassen alle an die Arbeit. Als später Feierabend gemacht und die Arbeiten zur Prüfung mir vorgelegt wurden, gerieth ich in helle Verzweiflung. Ich hatte einige leise Hoffnung gehegt, dass die moralische Wiedergeburt, seit wir die Küste verlassen hatten, um einem Schritt vorwärts gerückt sei. Hierin hatte ich mich bitter getäuscht. Nicht ein Mann brachte zurück, was er empfangen hatte. Von vier ausgetheilten Traglasten fehlte eine fast gänzlich.

(Thomson 1885: 89f.)

Was Thomson hier berichtet ist bis in die Gegenwart ein Problem im Handel mit Glasperlen geblieben, der Diebstahl. Auch später gelingt es ihm nicht, dieses Problem in den Griff zu bekommen, so *„dass von ungefähr 30 Traglasten Perlen zwei während des Aufreihens gestohlen sind, trotz aller Vorsicht und häufigen Prügelns.“* Hier zeichnet sich auch bereits ab, warum fast nur die 30% teurere angefädelte Ware nach Ostafrika importiert wird.

Im Maasailand angekommen erhalten wir weitere Informationen über den Handel und Gebrauch von Glasperlen in dieser frühen Zeit. Zu den interessantesten Mitteilungen gehören seine Berichte über den Schmuck der Maasaifrauen, die *„gut gekleidet in Rindshaut und beladen mit Draht, Perlen und Ketten“* (148) sind, sowie über die Zahlungen von Wegzoll, *hongo*, an die Verbände der *ilmurran*. Allein bei ihrem ersten Kontakt mit Maasai muss er an sechs verschiedene Gruppen ein *hongo*, eine Art Wegzoll, zahlen: jeweils

Eisendraht, Eisenketten und 100 Perlenschnüre, die von den *ilmurran* umgehend zerrissen und verteilt werden. Nachdem seine Karawane das Gebiet um den Meru und Kilimanjaro verlassen hat, sind von ursprünglich 29 Lasten Perlen noch 22 übrig, zwei wurden von eigenen Leuten gestohlen und fünf als *hongo* gezahlt bzw. für Lebensmittel getauscht. Andere Händler, die ihm begegnen tauschen bei den Maasai auch Esel als Transportmittel für die Elfenbeinlasten ein. Von rückkehrenden Karawanen übernehmen die ins Landesinnere ziehenden deren nicht mehr benötigte Vorräte an Perlen, so erhält auch Thomson von einem Händler Namens Jumba noch weitere Lasten an Glasperlen.³³⁷

XX. Inventar der Teleki-Expedition 1887-88 ³³⁸	
<u>Stoffe</u>	
- Merikani 21.000 Yards	
- Blue Calico 2.000 Yards	
- Red Calico 3.200 Yards	
	Total 26.2000 Yards
<u>Glasperlen</u>	
- Red, white, blue „Maasi“ beads (1/12 – 1/8“ diameter)	
- Blue, pea sized „Paris“ beads	
- Common white	
- Green, blue, brown glass rings (1/2“ diameter)	
- Tiny red and turquoise „seed“ beads (for Chagga)	
- Mixed	
	Total Weight: 5.040 lbs
<u>Metalldraht</u>	
- Iron (1/5“ thick) 7.700 lbs	
- Brass and Copper 1.155 lbs	
	Total 8.855 lbs

Von einer weiteren Expedition, die wenige Jahre nach Thomson aufbricht, liegen z.T. noch exaktere Zahlen, wenn auch keine so plastischen Schilderungen der Maasai vor. Unter der Leitung des Grafen Samuel Teleki bricht 1887 in Pangani eine Expedition zum Turkanasee auf. Ihr Weg führt am Kilimanjaro und Meru vorbei und dann nördlich durch das gesamte Maasaigebiet. Die Ausrüstung dieser Expedition zeigt exemplarisch, welchen Anteil Glasperlen an den Waren solcher Karawanen haben. 200 Träger führen insgesamt 5.040 lbs Glasperlen mit sich. Diese entsprechen im Tauschwert gegen Elfenbein etwa 6.000 Yards *merikani*. Thorbahn (1979: 167) gibt den Anteil der Glasperlen am gesamten Tauschwert der von der Teleki-Expedition mitgeführten Waren mit 14,5% an, wobei er den Tauschwert von Glasperlen und Draht je Pfund gleichsetzt. Vermutlich sind

³³⁷ Thomson 1885: 250f. und 514.

³³⁸ Höhnel 1892: 13 und 264ff.

Glasperlen etwas hochwertiger gewesen. Verallgemeinernd kann man sagen, dass der Anteil der Glasperlen am Warenwert einer Karawane zwischen 20 und 40% des Gesamtwarenwertes gelegen haben wird.

Erst als im 19. Jh. sich größere koloniale Territorien in Afrika bilden und regelmäßige Schiffsverbindungen zwischen Europa und Afrika eingerichtet werden, sind auch Einzelunternehmer dazu in der Lage, sich an der ostafrikanischen Küste anzusiedeln. 1834 eröffnet das Hamburger Handelshaus W.M. O'SWALD & CO. ein Kontor in Sansibar, dessen Ausbau zum eigenen Handelshaus 1847 begonnen wird und 1849 abgeschlossen ist. Von nun an unterhält W.M. O'SWALD & CO. eine permanente Niederlassung auf Sansibar. In den Jahren 1851 und 1853 segeln Albrecht und William O'swald nach Ostafrika. 1855 geben sie eine Petition an den Hamburger Senat, in der sie um die offizielle Protektion ihrer Handelsinteressen in Afrika ersuchen. An der Festlandsküste können sie sich erst über 50 Jahre nach dem Start in Sansibar etablieren: 1899 eröffnet W.M. O'SWALD & CO in Mombasa eine Niederlassung, 1902 in Bagamoyo, 1904 in Daressalam und 1906 in Mwanza.³³⁹

Um 1845 gibt es im außereuropäischen Ausland 393 deutsche Handelshäuser mit 1.239 Personen (465 Inhaber und 774 Kommis). Die meisten dieser Handelshäuser (277) befinden sich im Besitz hanseatischer Kaufleute. In Ostindien und China sind 64 Handelshäuser tätig, davon 57 hanseatische und in Afrika 11, wovon 9 hanseatische sind.³⁴⁰ Von diesen neun hanseatischen Handelshäusern sind allein drei auf Sansibar anzutreffen, wo neben ihnen nur noch zwei amerikanische, ein französisches und ein englisches aktiv sind. In den 1850er Jahren dominieren amerikanische Handelshäuser aus Neuengland den Handel auf Sansibar. Anfang der 1860er Jahre, als der Bürgerkrieg in den USA die Aktivitäten der amerikanischen Handelshäuser erheblich beeinträchtigt, gelingt es den beiden hanseatischen Handelsfirmen W.M. O'SWALD & CO und HANSING & CO sogar für einige Jahre die führende Rolle im Sansibarhandel einzunehmen.³⁴¹

³³⁹ Naseem 1976: 35 und 68.

³⁴⁰ Schramm 1952: 83.

³⁴¹ Vgl. dazu die Zahlen, die Bennett & Brooks (1965: insb. 550ff.) geben. Der deutsche Forschungsreisende Böhm (1856-1884) berichtet in den Briefen an seine Mutter 1880 von den „beiden großen deutschen Handelshäuser Oswald und Hansing“ und deren herausgehobener Bedeutung in Sansibar (Böhm 1888: 4ff.).

Während die Bedeutung nordamerikanischer Händler zurückgeht, nimmt die der hamburgischen Händler in den 1860er Jahren zu (die Summe der Importe aus Hamburg verdreifacht sich von 1860 bis 1865: Tabelle S.316). Im Verlauf der 1870er Jahre gehen die Exporte zwar zurück, sie er-

XXI. Hamburgs Handel mit Ostafrika 1877 – 1881 ³⁴²			
1877	1.809t	133.781 RM	1.232t
1878	2.155t	143.395 RM	720t
1879	1.843t	107.651 RM	353t
1880	3.617t	153.820 RM	145t
1881	2.585t	127.816 RM	621t

holen sich aber in den 1880er Jahren wieder. Anfang des 20. Jh. zeigt sich dann der hamburgische Handel mit Ostafrika auf hohem Niveau, das sich sogar noch weiter steigern lässt (s. Tabelle S. 333).

Glasperlen sind im Geschäftsjahr 1864/65 gleich nach gefärbten Stoffen die wichtigste Ware, die von Hamburg nach Sansibar exportiert wird.³⁴³ Der Anteil der über Hamburg importierten Glasperlen macht in Sansibar zu dieser Zeit etwa vier Fünftel der gesamten Perlenimporte aus. Das restliche Fünftel wird aus Britisch Indien importiert, worunter wiederum Hamburger Exporte sein könnten, eventuell auch böhmische Perlen, die über Triest verschifft werden. Mit großer Sicherheit sind Paterla aus dem Fichtelgebirge unter den Waren. Im Kapitel über die Paterlmacher im Fichtelgebirge kann später gezeigt werden, dass etwa die der Paterlhütte in Schönbrunn hauptsächlich nach Indien gehen, die Exporte der Firma SCHARRER & KOCH in Bayreuth hauptsächlich nach Indien und Ostafrika (vgl. S.353ff. und S.430ff.). Zeitweise ist es günstiger, Perlen zuerst nach Britisch-Indien zu importieren und sie dann nach Sansibar zu reexportieren. Es mag zu dieser Zeit durchaus noch einen Teil indischer Produktion unter den Exporten aus Indien geben (zum Umfang des Handels zwischen Sansibar und Indien s. Tabelle S.336). Die große Summe an direkt importierten Perlen aus Hamburg spricht aber dafür, dass zumindest die Hamburger Firmen W.M. O'SWALD & CO und HANSING & CO in dieser Zeit nur direkt importieren. Einen Rückschlag erleidet diese positive Entwicklung durch die Wirtschaftskrise, die sich 1873 in Europa ausbreitet. Die Preise für afrikanische Waren fallen teilweise um die Hälfte. Die Lage verbessert sich in der Folge wieder, doch ist in dieser Krise deutlich geworden, dass der Kolonialhandel mit einem großen Risiko verbunden ist.

³⁴² Robert 1883: 344.

³⁴³ Von Januar bis September 1860 werden gefärbte Stoffe im Wert von 75.000 US\$ und Glasperlen im Wert von 72.000 US\$ exportiert. An nächster Position steht dann Messing- und Eisendraht im Wert von 50.000 US\$, gefolgt von Pulver für Waffen für 23.000 US\$ (Bennett & Brooks 1965: 553).

Nicht zuletzt, um den hohen Risiken bei einem Engagement in den Kolonien zu begegnen, spielen ab der zweiten Hälfte des 19. Jh. Aktiengesellschaften zunehmend eine wichtige Rolle in der Kolonialwirtschaft Afrikas. Im europäischen Afrikahandel lösen die Aktiengesellschaften die Kommanditgesellschaften, zu denen auch W.M. O'SWALD & CO gehören, als wichtigste Gesellschaftsform ab. Der Zeit der Kommanditgesellschaften wiederum war die der offenen Handelsgesellschaft vorausgegangen.

Die offenen Handelsgesellschaften sind in der frühen Zeit der kolonialen Expansion bedeutsam. Zu ihnen zählen z.B. die großen Handelsfamilien oder -häuser wie die Fugger, die Welser oder in späterer Zeit viele der böhmischen Handelshäuser, die im 17. und 18. Jh. im

XXII. Hamburgs Handel mit Ostafrika 1904 – 1908 ³⁴⁴		
	Einfuhr in RM	Ausfuhr in RM
1904	3.581.000	3.424.000
1905	5.266.000	5.669.000
1906	5.842.000	7.364.000
1907	6.515.000	6.880.000
1908	6.098.000	8.640.000

Glashandel mit der Iberischen Halbinsel aktiv sind. Charakteristisch für diese Form ist der Familien- oder familienartige Charakter der Unternehmung. Mit Ausnahme einiger sehr großer Häuser stoßen diese Unternehmen angesichts der enormen Kosten, etwa einer Handelsexpedition in den Indischen Ozean, an ihre finanziellen Grenzen. Ab dem 16. Jh. verbreitet sich in Europa deshalb immer mehr die Form der Kommanditgesellschaft. Diese Rechtsform ermöglicht es zum einen, ein Unternehmen mit einer breiteren Kapitaldecke auszustatten, zum anderen gibt sie den stillen Teilhabern (Kommanditisten) größere Sicherheit als bei den bis dahin üblichen Beteiligungsformen. Die Kommanditisten haften nur mit ihrer Einlage, nicht aber mit ihrem gesamten Vermögen wie dies die Kommandanten tun. Es sind solche Handelskompanien wie die holländische OSTINDIEN COMPAGNIE, die französische COMPAGNIE DES INDES OCCIDENTAL oder die britische ROYAL AFRICAN COMPANY, die den Handel nach Afrika bzw. in den Indischen Ozean voranbringen. Nur diese großen und kapitalkräftigen Kompanien sind dazu in der Lage, sich in derart risikoreichen Geschäftsfeldern zu betätigen, gleichzeitig sind sie aber auch in der Lage staatliche Monopole für sich zu erringen.³⁴⁵

In Europa ist der französische Code de Commerce von 1807 zwar das erste allgemeine Aktiengesetz, wirklich durchsetzen kann sich diese Gesellschaftsform aber erst in den 1860er Jahren. In Afrika setzen sich in der Zeit von 1880 bis 1920 Aktiengesellschaften als die bestimmende

³⁴⁴ Robert 1883: 344.

³⁴⁵ Heuer 1989: 117f.

Unternehmensform für Handelsgesellschaften durch. In einer Aktiengesellschaft ist zum einen das Risiko für den einzelnen Aktionär auf seinen Aktienanteil begrenzt, zum anderen können in ihr eine unbegrenzte Zahl kleiner und großer Kapitalanteile gebündelt werden, um ein leistungsfähiges Großkapital zu erhalten. Ab den 1890er Jahren beginnen auch die ersten europäischen Bankhäuser, sich in Ostafrika niederzulassen. Die DEUTSCH-OSTAFRIKANISCHE BANK wird am 6. Januar 1905 gegründet. Zu ihren Aufgaben gehört unter anderem die Ausgabe von Banknoten im Deutsch-Ostafrikanischen Schutzgebiet und der Aufbau eines lokalen Netzes von Banken. 1905 werden neben der Zentrale in Berlin Zweigniederlassungen in Daressalam und Korrespondenten an den übrigen Küstenplätzen Deutsch-Ostafrikas, sowie in Sansibar, Mombasa und Bombay unterhalten. Die Gründung lokaler Banken ist ein entscheidender Schritt auf dem Weg zur Monetarisierung von Handelsgeschäften.

Die Monetarisierung des Handels ist einer der entscheidenden Schritte, die erst die Ausbreitung des Glasperlenhandels in größerem Umfang ermöglichen. Etwa ab 1880 werden weitere entscheidende Grundlagen für umfangreichere Handelsaktivitäten in ganz Ostafrika geschaffen. Das sind zum einen die Etablierung regelmäßiger Schiffsverbindungen, die Einrichtung moderner Kommunikationsverbindungen, die militärische Eroberung und Befriedung des Hinterlandes, der Bau von Eisenbahnlinien und die Niederlassung europäischer Banken. Wie unter anderem in den folgenden kurzen Beschreibungen der Entwicklung der Transport- und Kommunikationsstrukturen deutlich wird, sind es die Jahre ab 1880, die grundlegende Wandlungsprozesse für den Handel und damit auch für den Wandel im Bereich des Glasperlenhandels mit sich bringen. Sie sind zusammen mit den Wandlungsprozessen auf der Seite der vor allem böhmischen Produzenten ein wichtiger Baustein wenn man klären will, warum am Ende des 19. Jh. die Maasai von Seiten des Handels (Handelsstrukturen und -ausprägungen zusammen mit neuen Waren, besseren und günstigeren Perlen) Bedingungen vorfinden, die Grundlage für eine der bekanntesten Kulturen des Perlengebrauchs sind und die bis in die Gegenwart reichen.

Ostafrika ist bereits Anfang der 1880er Jahren an das globale Telegrafennetz angeschlossen. In Europa und Nordamerika findet die Technik der Schreibtelegrafie ab den 1840er Jahren eine immer größere Verbreitung. Die ersten Seekabel werden 1839 verlegt und die erste Kabelverbindung zwischen Europa und Nordamerika erfolgt 1858. Zwischen Afrika und Europa bestehen in den 1880er Jahren zwei Telegrafverbindungen. Beide gehen von Lissabon aus. Die erste geht über Madeira und die Cap Verden nach Südamerika. Die zweite von Lissabon über Kairo, Aden nach Ostasien und Australien. In Aden zweigt eine Leitung ab, die nach Sansibar und dann weiter nach Mosambik (Laurenco-Marques dem heutigen Maputo) und Port

Natal geht. Ihre Gesamtlänge beträgt 3.850 Seemeilen.³⁴⁶ Der Handelsplatz Sansibar ist also bereits frühzeitig an eine der Hauptschlagadern der globalen Kommunikation angeschlossen. Gerade im Handel mit Glasperlen bedeutet dies eine ganz entscheidende Verbesserung, ist die Nachfrage nach Glasperlen doch immer extremen Veränderungen (Moden, Wandel etc.) unterworfen (vgl. S.299ff.). Gleichzeitig droht ständig die Gefahr der Marktsättigung durch andere Mitbewerber. Mittels der Telegrafenerbindung ist es jetzt für die Händler in Sansibar möglich, rasch auf derartige Schwankungen zu reagieren.

Auch die Schiffsverbindungen von Europa nach Sansibar werden ab den 1880er Jahren relativ verlässlich und regelmäßig. Anfang der 1880er Jahre verkehrt BRITISH INDIA STEAM NAVIGATION COMPANY als eine der wenigen regelmäßigen Linien von Europa nach Ostafrika. Nachdem sie verschiedenen Häfen in Europa angelaufen hat, führt die Route über Aden nach Sansibar, Mozambique, Quilimane, Inhambane und Delagoa-Bay (vgl. S.299ff.) im südlichen Afrika.³⁴⁷

Für die Händler ist wichtig, dass die Frachtkosten nun verlässlich kalkuliert werden können. Die BRITISH AND AFRICAN STEAM SHIP NAVIGATION COMPANY Liverpool unterteilt die Transportgüter in drei Klassen. Glasperlen zählen zur Klasse C, der teuersten Klasse. Die Frachtkosten für eine Tonne betragen von Liverpool nach den Häfen zwischen Gabun und dem Kongo 45 Shilling, nach den Häfen jenseits des Kongo 55 Shilling. Von Hamburg aus erhöhen sich die Frachtkosten leicht. In machen Häfen ist noch ein Lichterlohn von fünf Prozent hinzuzurechnen, ebenso Lagergebühren, wenn die Ware in den so genannten *floating docks* der Reederei zwischengelagert werden.³⁴⁸ Bei der Einfuhr nach Sansibar ist ein Einfuhrzoll von 15% zu entrichten, ob eine weitere Abgabe beim Reexport zur Festlandküste zu entrichten ist, ist nicht geklärt.³⁴⁹

³⁴⁶ Robert 1883: 34.

³⁴⁷ Robert 1883: 33.

³⁴⁸ Robert 1883: 33.

³⁴⁹ Bennett & Brooks 1965: 532.

Der direkte Handel von Hamburg, von wo der Großteil der Glasperlen verschifft wird, steckt zu Beginn der 1880er Jahre noch in den Anfängen. Im Jahr 1881 verlassen lediglich drei Schiffe mit 1.892t Hamburg, um direkt nach Ostafrika zu fahren.³⁵¹ Die Hauptbezugsquellen des Handels sind weiterhin vornehmlich in Indien. Deutsche, wie europäische und amerikanische Produkte, machen bis 1890 nur einen kleinen Bruchteil des Im-

XXIII. Handel Sansibar – Indien 1879 bis 1889 ³⁵⁰			
in Mark	Export	Import	Total
1879	3.519.960	5.056.560	8.576.520
1880	5.603.140	6.327.920	11.931.060
1881	5.036.740	8.687.100	13.723.840
1882	5.349.920	6.927.660	12.277.580
1883	5.708.960	9.408.580	15.117.340
1884	5.196.020	10.479.460	15.675.480
1885	5.949.560	7.983.040	13.932.600
1886	7.639.060	8.354.080	15.993.140
1887	8.978.560	11.801.940	20.780.500
1888	12.999.900	17.620.000	29.919.000
1889	12.218.560	11.093.440	23.312.000

ports nach Ostafrika aus. Drei Viertel der Waren, die für das Küstengebiet und den Karawanenhandel mit dem Hinterland bestimmt sind, stammen aus Indien bzw. dem arabischen Raum. 1879 machen die indischen Importe nach Sansibar etwa 5 Mio. Mark aus und verdoppeln sich bis 1889 auf 11 Mio. Mark (vgl. nebenstehende Tabelle). Die gleiche Tendenz lässt sich für ganz Ostafrika aufzeigen, wo der Geschäftsumsatz (Im- und Export) mit Indien von 15 Mio. im Jahr 1884 auf 30 Mio. Mark 1889 ansteigt. Während dieser Zeit stammen nur etwa ein Achtel der Importe nach Ostafrika aus deutschen Quellen. Kupfer- und Messingdraht sind darunter das wichtigste Handelsgut, gefolgt von Glasperlen, Seife, Pulver und Schusswaffen. Wie groß der Anteil der Glasperlen an den Handelswaren aus Indien ist, ist nicht bekannt. Textilien machen aber allein schon drei Viertel der Gesamtimporte und einen ebenso großen Anteil unter den indischen und arabischen Importen aus. Die restlichen Textilien stammen aus Amerika, England, der Schweiz und Holland.³⁵² Glasperlen sind also nach Textilien und Metallwaren das wichtigste Importgut europäischer Fertigung und werden Bemerkenswerterweise ganz überwiegend aus Deutschland bezogen. Über die deutschen Häfen werden vor allem böhmische und bayerische Perlen verschifft, venezianische, holländische und französische Perlen nehmen andere Wege. Auch gibt es keine Hinweise darauf, dass zu dieser Zeit größere Mengen Glasperlen über Triest nach Ostafrika gelangen, wohin

³⁵⁰ Quelle Vohsen 1889: 13.

³⁵¹ Robert 1883: 33.

³⁵² Die Zahlen entstammen dem 1891 von E. Vohsen entworfenen Kolonial-Programm für Ostafrika (Vohsen 1891: 12ff.).

doch sowohl Perlen aus dem Fichtelgebirge als auch aus Böhmen gehandelt werden (vgl. S. 443ff.).

Die Glasperlen, die zumindest im 19. Jh. ganz überwiegend in Fässern abgepackt sind, werden in Sansibar in Lagerhäusern im Hafen gelagert. Nur die größeren der Handelshäuser besitzen eigene Lagerhäuser, kleinere haben Lagerräume in Gebäuden des Zoll- und Hafenamtes gemietet. Von hier werden sie auf kleine Dhaus im Hafen geladen und an die Festlandküste verschifft. Die Fässer werden sowohl im Hafen wie auch beim Stauen auf den Schiffen von Hand bewegt, d.h. weder Kräne, Ladebäume noch Karren oder Fuhrwerke kommen zum Einsatz.

Bis in die 1870er Jahre werden Waren aus dem Landesinneren, vor allem Elfenbein, mit Hilfe von Sklaven an die Küste transportiert. Die Sklaven werden dort entweder als Arbeitskräfte auf den Plantagen eingesetzt oder auf Schiffe verladen und in die französischen Kolonien oder nach Arabien verkauft. Den Briten gelingt es mit ihrer strikten Antisklavereipolitik, diesen Markt fast gänzlich zum Zusammenbruch zu bringen. Jetzt besteht jedoch ein großes Problem, Waren von der Küste ins Landesinnere und umgekehrt zu transportieren. Träger und andere Arbeitskräfte sind an der Küste nur schwer zu bekommen. Die Kosten für eine kleine Karawane von 60 Trägern von Sansibar nach Uganda werden um 1880 mit 850 brit. Pfund angegeben, die Reisedauer mit etwa 150 Tagen.³⁵³

Waren von der Küste nach Arusha zu transportieren, ist um 1900 noch ausgesprochen beschwerlich. Die Reise von Tanga ins 300km entfernte Arusha dauert etwa 16 bis 18 Tagesmärsche und zur nächsten Bahnstation der 1904 eröffneten Uganda-Bahn ins kenianische Voi, von wo ein Großteil der Waren bezogen wird, sind es etwa sieben Tagesmärsche. Der Umstand, dass in dieser Zeit fast sämtliche Waren für die Region Arusha auf dem Landweg mit Hilfe von Trägern, Eseln oder bestenfalls mit Ochsenkarren über die nördliche Grenze aus Kenia eingeführt werden, erklärt auch, dass dies weitgehend nicht in den Zollstatistiken erfasst ist.³⁵⁴

Generell zeigt es sich als Problem, die Bedeutung des Handels mit Glasperlen zu quantifizieren. Aus dem oben angeführten wird deutlich, dass Ende des 19. Anfang des 20. Jh. Glasperlen deutscher Provenienz eine wichtige Rolle als Handelsware auf dem Markt in Ostafrika spielen. Schauen wir uns dagegen die Handelsstatistiken der deutschen Schutzgebiete mit dem deutschen Zollgebiet an, so fällt auf, dass sich in den nach Warengattungen aufgegliederten Tabellen, wie sie z.B. in von der Heydt's Kolonialhandbuch veröffentlicht sind, keine Angaben zu Glasperlen finden.³⁵⁵ Einzige Ausnahme unter den deutschen Kolonialgebieten ist

³⁵³ Robert 1883: 205f.

³⁵⁴ Deutsches Kolonial-Handbuch 1901: 321.

³⁵⁵ Mensch & Hellmann (eds.) 1907: 6ff.

Kamerun, das bis 1904 mit Togo zusammen erfasst wird (Tab. XXIV). Nun ist nicht anzunehmen, dass Kamerun als einzige Kolonie Glasperlen aus Deutschland bezog.

XXIV. Glas- und Glasperleneinfuhr Kamerun ³⁵⁶					
	1901	1902	1903	1904	1905
Einfuhr Glas u. Glaswaren	118,4 t 147.000 Mark	133,3 t 176.000 Mark	90,9 t 137.000 Mark	128 t 122.000 Mark	211,5 t 261.000 Mark
Einf. Glasperlen aus d. dt. Zollgeb.	19,1 t 12.000 Mark	14,3 t 9.000 Mark	28 t 20.000 Mark	65 t 39.000 Mark	35,8 t 20.000 Mark

XXV. Import Glas- und Glaswaren Deutsch-Ostafrika ³⁵⁷						
	1901	1902	1903	1904	1905	1906
Einfuhr Glas und Glaswaren	180,1 t 193.000 RM	196,3 t 181.000 RM	113,6 t 177.000 RM	147,2 t (62,1 t) 202.000 RM (76.000 RM)	170,2 t (82,5 t) 207.000 RM (87.000 RM)	122,6 t (103,5 t) 190.000 RM (140.000 RM)
	1907	1908	1909	1910	1911	1912
Einfuhr Glas und Glaswaren	164,4 t (56,2t) 246.000 RM (85.000 RM)	147,5 t (61 t) 237.000 RM (85.000 RM)	181,8 t (35,5 t) 271.000 RM 65.000 RM	199,1 t (66,7 t) 321.000 RM (156.000 RM)	314,6 t (62,3 t) 486.000 RM (124.000 RM)	357,1 t (92,2 t) 517.000 RM (167.000 RM)

Die Zahlen zur Glas- und Glasperleneinfuhr nach Kamerun von 1901 bis 1905 zeigen, dass die Importe an Glasperlen etwa ein Drittel der gesamten Einfuhren an Glaswaren ausmachen. Für Deutsch-Ostafrika fehlen gesonderte Angaben zu Glasperlen. Daraus ergeben sich für meine Arbeit zwei mögliche Konsequenzen: Erstens sind Glasperlen möglicherweise zu den meisten Zeiten viel zu unbedeutend als Handelsware, als dass sie erwähnt würden. Zumindest diese Annahme kann klar verneint werden, sind doch Glasperlen im gesamten 19. Jh. immer unter den zehn wichtigsten, i.d.R. sogar das zweitwichtigste Importgut nach Ostafrika. Dass jetzt, Anfang des

³⁵⁶ Mensch & Hellmann (eds.) 1907: 6ff.

³⁵⁷ In den allgemeinen Statistiken wurden nur die Einfuhren über die Küstengrenze erfasst. Die Werte in Klammern geben die Zahlen zu den Einfuhren über die Binnengrenzen an. Diese wurden nur dann gesondert angegeben, wenn es sich um nennenswerte Einfuhren handelt. In den Statistiken für Deutsch-Ostafrika ist dies nur für Baumwolltextilien, Glas, Glaswaren und Eisenwaren der Fall. Quelle: Mensch & Hellmann (ed.) 1907: 6ff., 1908: 4ff., 1909: 5f., 1910: 4f., 1911: 5, 1912: 5f., 1913: 5, 1914: 6.

20. Jh. zu einer Zeit also als zum Beispiel bei den Maasai Glasperlen-schmuck eine wahre Blüte erlebt, Glasperlen völlig unbedeutend geworden sind, ist sehr unwahrscheinlich – zumal sogar Waren wie Seifen, Watte, Putzlumpen, Abfälle, leer Säcke oder Ätherische Öle gesondert aufgeführt werden. Also gilt es, einer zweiten Möglichkeit der Erklärung für das Fehlen von Glasperlen nachzuspüren. Glasperlen werden zu dieser Zeit entweder unter anderen Warengruppen erfasst oder aber sie werden zwar in nennenswertem Umfang gehandelt, tauchen aber nicht in den Statistiken auf. Letzteres ist z.B. im gegenwärtigen Glasperlenhandel nach Tansania der Fall. Im Fall der Handelsstatistiken für Deutsch-Ostafrika vermutete ich, dass die Glasperlen zum einen zusammen mit anderen Glaswaren als „Glas und Glaswaren“ erfasst werden und ein weiterer nicht unerheblicher Teil nicht einmal verdeckt in den Statistiken auftaucht. In welchem Verhältnis dann aber unter dem Oberbegriff Glaswaren die einzelnen Untergruppen wie Hohlglas (z.B. Flasche), Flachglas und Perlen zueinander stehen, ist damit noch nicht geklärt. Die Annahme erscheint durchaus berechtigt, dass es sich bei den genannten Zahlen zu „Glas und Glaswaren“ zum größten Teil um Glasperlen handelt. Die allgemeinen Statistiken erfassen nur die Einfuhren über die Küstengrenze, nimmt man die Zahlen für die Einfuhren über die Landgrenze hinzu, die zumindest für einige Jahre vorliegen, dann fällt auf, dass die Haupteinfuhrprodukte hier nur Baumwolltextilien, Eisenwaren (nicht Roheisen oder Schienen) und Glaswaren sind. Dies sind die typischen Produkte für eine Nachfrage der lokalen Bevölkerung und nicht für europäische Industrien. Weiterhin kann davon ausgegangen werden, dass es sich um Einfuhren über die kenianisch-tansanische Grenze handelt, die in der deutschen Kolonialzeit weitgehend einem noch heute funktionierenden Muster folgen. Sie verbinden die Region Arusha und Moshi mit den nördlich gelegenen britischen Gebieten und den Städten Nairobi und Mombasa. In der Region Arusha gab es aber keine Brauerei oder ähnliche Industrien mit Bedarf für Flaschenglas oder größeren Mengen Flachglas. Weiterhin sind es die drei Waren – Textilien, Glasperlen und Metallwaren – die zu den wichtigsten europäischen Importwaren für den Bedarf der lokalen Bevölkerung zählen. Ich will dieses Argument auch nicht überstrapazieren, letztlich bleibt es illusorisch, wirklich detaillierte Zahlen zu erhoffen. Ich gehe also davon aus, dass in der deutschen Kolonialzeit jährlich einige Dutzend Tonnen Glasperlen im Wert von mehreren Zehntausend Reichsmark in die Region Arusha gehandelt wurden. Weiterhin fällt auf, dass das Verhältnis von Importen über die Landgrenze zu denen über die Küstengrenze etwa bei Baumwolltextilien über die Jahre konstant bei etwa eins zu drei oder vier liegt. Im Fall der Glaswaren ist dies anders: Es schwankt zwischen eins zu drei und fast eins zu eins z.B. im Jahr 1906. Berechnet man den durchschnittlichen Wert der Glaswaren je Tonne, dann

zeigen sich in keinem Jahr nennenswerte Unterschiede zwischen beiden Einfuhrwegen, so dass man vermuten könnte, dass es sich in etwa um die gleiche Zusammensetzung des Sortiments handelt.

Das Deutsche Kolonial-Handbuch, eine Informationsschrift für Händler, Siedler, Beamte und Missionare, nennt für mehrere Bezirke und Orte in Deutsch-Ostafrika die wichtigsten Handelswaren – Glasperlen sind fast immer darunter. So sind z.B. Glasperlen zusammen mit Draht, Hacken und Konserven die Haupthandelsartikel für die Einfuhr im Bezirk Langenburg am Nyassasee, ebenso wie in Muakaleli, Karema und Kibosho. Letzteres liegt am Fuße des Kibo zwischen Moshi und Madschame und ist damit besonders interessant für das engere Untersuchungsgebiet um Arusha, das knapp 40km entfernt ist. In Kibosho werden nur drei Artikel als begehrte Waren genannt: *merikani* und „zwei bestimmte Perlensorten“.³⁵⁸

Glasperlen werden um 1900 größtenteils über Bombay nach DOA eingeführt. Darunter sind rote und weiße Glasperlen aus Japan und China, ebenso wie große Mengen von Perlen aus Europa. Böhmen und Venedig werden beson-

XXVI. Import Glaswaren nach Deutsch-Ostafrika 1896 bis 99 ³⁵⁹		
	Pfund	Rupien
1896	565.926	165.781
1897	750.549	186.868
1898	660.197	184.246
1899 bis Sept.	424.681	142.712

ders als Herkunftsorte genannt. Allgemein überwiegt jetzt die Zahl der europäischen Produkte gegenüber Produkten aus dem Handelsraum des Indischen Ozean etwa vier zu drei. Im Verhältnis Direktimporte aus Europa gegenüber Importen aus Indien ist es dagegen umgekehrt: Die europäischen Waren mit einbegriffen überwiegen die Importe via Bombay etwa drei zu zwei die aus Europa. Glasperlen, egal welcher Provenienz, gingen ganz überwiegend über Bombay. Dass zumindest böhmische Exportfirmen auch direkt von Europa nach Ostafrika liefern, belegen die Importe böhmischer Lampen-Glaswaren, die, wenn auch auf dem Festland kaum gefragt, so doch in Sansibar sehr begehrt waren.³⁶⁰

Ein Pfund Perlen kostet um 1900 auf den lokalen Märkten ein bis zwei Mark, den Gegenwert einer jungen Ziege. Eine Milchkuh kostet 30 und ein Ochse sechs bis zwölf Mark. Ein einheimischer Arbeiter verdient vier bis fünf Mark im Monat. Die Verdienstmöglichkeiten schwanken jedoch recht stark, je nach Arbeit und Region. Grundsätzlich herrschte eher ein Mangel an Arbeitskräften. Die Verdienste waren auch je nach ethnischer Zugehörigkeit sehr unterschiedlich verteilt: So verdiente in Arusha ein Swahili etwa

³⁵⁸ Deutsches Kolonial-Handbuch die Jahrgänge 1901 bis 1907.

³⁵⁹ Deutsches Kolonial-Handbuch 1901: 248.

³⁶⁰ Deutsches Kolonial-Handbuch 1901: 243ff.

zwölf Rupien im Monat, ein Chagga neun bis zehn und ein Maasai nur vier bis fünf Rupien. Erstere arbeiteten als Händler, Köche, Diener und als Träger. Die Maasai dagegen finden sich so gut wie nie in derartigen Berufen, in der Regel arbeiteten sie als Wachleute oder auf den Farmen.³⁶¹

Setzt man also den Wert eines durchschnittlichen Ochsen mit zehn Mark an und den Preis für ein Kilogramm Glasperlen mit drei Mark, so entsprach ein Ochse auf den lokalen Märkten in Tanganjika etwa dem Gegenwert von etwas mehr als drei Kilogramm Glasperlen. Für die gleiche Zeit kann man die Einfuhren von Glasperlen bei einer sehr vorsichtigen Schätzung auf etwa 30 Tonnen pro Jahr schätzen. Der Wert der jährlich nach Tanganjika eingeführten Perlen entspräche also etwa 10.000 Rindern. Aber selbst die Annahme, dass in dieser Zeit die dreifache Menge an Glasperlen eingeführt wird ist nicht gänzlich abwegig.

Der große Karawanenhandel geht um 1900 zunehmend in die Hände europäischer, meist deutscher Handelsfirmen über. Firmen wie die DEUTSCH-OSTAFRIKANISCHE GESELLSCHAFT, HANSING & CO und E. MÜLLER & DEVERS sind mit jeweils mehreren Niederlassungen an der Küste und im Hinterland vertreten. Im unmittelbaren Hinterland der Küste findet schon eine regelmäßige Versorgung der Dörfer mit Handelswaren statt. Wandern- de Händler erhalten von indischen Ladenbesitzern in den Küstenstädten eine Ausstattung an Waren auf Kommission und ziehen in kleinen Trupps bis in das Bergland von Usambara, Useguha und Uluguru, um ihre Waren gegen ländliche Produkte wie Kleinvieh, Tabak, Butter einzutauschen. Von der Küste ausgehend setzt sich langsam die Silberrupie als Währung durch, die um 1900 auch schon im Gebiet um Arusha akzeptiert wird. Ein Manko ist jedoch noch, dass die kleinere Einheit, die Pesa, bis dahin kaum auf Gegenliebe stößt. Die Rupie dient also wenn dann nur für größere Transaktionen, der Klein- bzw. Einzelhandel ist weiterhin Tauschhandel, ebenso wie der Karawanenhandel in die weiter westlich gelegenen Gebiete. Von hier wird seit dem Wegfall des Sklavenhandels fast nur noch Elfenbein gebracht. Eingetauscht wird es gegen *merikani*, Perlen, Eisen, Kupfer- und Messingdraht.³⁶²

In der Zeit zwischen 1890 und 1918 wird der große Karawanenhandel direkt von Europäern übernommen, verliert aber auch rasch seine Bedeutung. Für die Erschließung des Hinterlands und die Monetarisierung des Handels sind die bereits vorgestellten *dukawalah* als spezifischer ostafrikanischer Händlertypus, der in dieser Zeit geprägt wird, von ganz entscheidender Bedeutung. Bis zum Ersten Weltkrieg kommt es im Hinterland der

³⁶¹ Weitere Warenpreise: 1 Pfd. Mehl = 1 Mk, 1 l Mais = 10 Pf, 10 l Milch = 50 Pf, 1 Pfd. Kupferdraht = 2 Mk, 1 Pfd. Messingdraht = 1,50 Mk. (Deutsches Kolonial-Handbuch 1901: 337ff.)

³⁶² Deutsches Kolonial-Handbuch 1901: 242.

Swahiliküste zur Herausbildung bzw. Verfestigung bestehender Codes vor allem in der Kleidung, die als Indikatoren ethnischer Gruppenzugehörigkeit gesehen werden. Muster, Farbe und Material ergeben zusammen einen je spezifischen ethnischen Code. Besonders starken Ausdruck finden diese Codes in der Verwendung von Perlenschmuck und der gerade im Perlenschmuck seit Ende des 19. Jh. immer größer werdenden Farbpalette. So werden Maasai z.B. mit dem Farbsatz grün-rot-weiß-orange-blau assoziiert, Kikuyu mit blau-rosa-weiß-grün-gelb-orange oder Kamba mit rot-weiß, blau-grün-gelb und in dieser frühen Zeit auch rosa.³⁶³ Die maasprachigen Gruppen in der Region Arusha werden durch kulturelle Entwicklungen der nördlich in Kenia lebenden Hauptgruppen der Maasai stets mit beeinflusst. In der Zeit nach 1918, als Tanganjika unter britischer Verwaltung steht, kommen dann nicht mehr bloß die wichtigsten kulturellen Einflüsse für den Perlengebrauch aus nördlicher Richtung, sondern auch die Perlen an sich. Die einstmals bedeutsamen Warenströme, die von der Küste westlich gingen, spielen zumindest im Perlenhandel jetzt keine Rolle mehr. Die Handelskontakte der Region Arusha laufen gen Norden, entweder Richtung Nairobi oder über die Eisenbahn direkt nach Mombasa.

Anhand der bisher vorgestellten Informationen zum Glasperlenhandel und Gebrauch ließen sich bereits vielfältige Bezüge und Verflechtungen erkennen: Der Händler auf dem Markt in Mbauda agiert innerhalb einer Marktstruktur, die historisch gewachsen ist. Ihre Wurzeln lassen sich bis in die Zeit des Karawanenhandels und weiter zurückführen. Als Händler ist sein Handeln von Handlungsorientierungen bestimmt, die er z.T. mit anderen Händlern überall auf der Welt teilt, etwa die Orientierung an marktwirtschaftlichen Regeln; gleichzeitig aber ist sein Handeln auch durch lokalspezifische Orientierungen geprägt, so die Bezüge auf eine Ethik, die durch die Kultur der Maasai geprägt ist.

Die Bezüge im Glasperlenhandel sind aber keineswegs damit vollends skizziert, dass sie auf lokale, regionale, transnationale und globale Verflechtungen bezogen werden. Diese Verflechtungen bestehen aus einer Vielzahl von Knotenpunkten, dem Lokalen als den Handlungsräumen der Akteure. Im folgenden letzten Drittel dieser Arbeit werde ich der Frage nachgehen, wo die Perlen, deren Wege in Ostafrika und im Indischen Ozean bis hier Gegenstand der Untersuchung waren, ihren Ursprung haben. Das Augenmerk gilt den beiden Gruppen, die den Hauptanteil an der Produktion der Perlen in Europa hatten bzw. bis in die Gegenwart haben. Einerseits wird so das Bild einer globalen Vernetzung im Austausch von Glasperlen abgerundet. Zum anderen geht es um die Frage, wie Gruppen und das Handeln ihrer Mitglieder durch eben diese globalen Vernetzungen geprägt werden.

³⁶³ Klumpp 1987: 16.

13 Paterlmacher im Fichtelgebirge

Beginnend mit der Geschichte der Perlenfertigung im Fichtelgebirge, will ich Einblicke in die Arbeit und das Leben der Perlenmacher geben. Es ist überwiegend historisches Material, auf dem die folgenden Kapitel fußen. Als Ethnologe ist für mich darüber hinaus wichtig, gerade die emphatischen Zugänge wahrnehmen zu können. Es setzt ein Spannungsbogen an, der die Spur der Perlen beschreibt. Er verbindet gänzlich verschiedene Handlungskontexte oder Welten. Er führt zu den staubigen *minada*, den Märkten in der Maasaisteppe. Die Spur nehmen wir aber auf im rauen und kalten Hohen Fichtelgebirge, in dunklen, rauchgeschwängerten Paterlhütten, mit der blendenden Glut der Paterlöfen, die die Gesichter der Arbeiter verbrennt und das Augenlicht schwächt, während von hinten der kalte Wind den Rücken steif werden lässt. Diese Welt (und einige der sie bestimmenden Strukturen) will ich aufzeigen.

Im zweiten Kapitel habe ich die *imurto narok* vorgestellt. Dieser Halschmuck alter Maasai besteht aus den gleichnamigen, ringförmigen, meist dunkelblauen Perlen von etwa einem Zentimeter Durchmesser. *Imurto narok* finden sich in fast jeder Sammlung mit Perlenschmuck aus der Region Arusha. Die frühesten Stücke stammen aus den 1890er Jahren.³⁶⁴ In den 1970er Jahren gehörten diese Perlen noch zum Schmuck eines jeden Maasaiältesten. Auf den Märkten werden sie zu dieser Zeit schon nicht mehr gehandelt. In diesem Kapitel will ich aufzeigen, woher diese Perlen kamen. Ich werde mich dabei nicht damit begnügen, lediglich die Verknüpfungen aufzuzeigen, sondern will versuchen, auch auf der europäischen Seite der globalen Verknüpfung ein möglichst dichtes Bild des Handlungskontextes zu geben, in dem diese Perlen hergestellt werden.

Ausgangspunkt sind die Ringperlen im Halsschmuck *imurto narok*. Im Handel und unter Sammlern tauchen sie unter der Bezeichnung *Bayrische Perle* auf, die Paterlmachern des Fichtelgebirges nennen sie einfach *Ringe*. Die Form der Perlen lässt deutlich erkennen, wie sie hergestellt wurden. Es handelt sich um so genannte *einfach gewickelte Perlen*. Betrachtet man ihre

³⁶⁴ Derartige Perlen sind z.B. in Gestalt ringförmiger Perlen, von etwa 3 mm Stärke und 1 cm Durchmesser in Halsreifen aus der Region des Kilimanjaro verarbeitet, die in zahlreichen Exemplaren in den 1890er Jahren gesammelt wurden und sich heute in den Sammlungen der Völkerkundemuseen in Hamburg, Dresden, Bremen und Stuttgart befinden.

Form, so kann man sich noch gut vorstellen, wie ein halbgeschmolzener Glasfaden einmal um einen Zylinder (meist ein Eisenstab) gewickelt wird. Man kann genau sehen, wo die beiden Enden des Glasfadens zusammengesetzt werden. Bei manchen Perlen sieht man sogar deutlich, an welchem Ende angesetzt wurde und an welchem Ende der Faden abgetrennt wurde, so dass eine ringförmige Perle entsteht. An den Perlen der oben erwähnten Schmuckstücke des 19. Jh. aus dem Kilimanjargebiet ist gut sichtbar, dass dort, wo der Ring geschlossen wurde, der Glasfaden abgerissen und nicht mit einem Werkzeug abgetrennt wurde. Man kann sich etwa eine Bewegung vorstellen, wie man sie ausführt, wenn man zähflüssigen Honig aus dem Glas um den Löffel wickelt und mit einer leichten Drehbewegung aus dem Handgelenk den Faden zum Abreißen bringt. Fertigt man dagegen derartige Perlen mit Hilfe eines Schneidewerkzeugs, sei es ein Messer oder eine Schere, so sind die Enden weniger gezogen und weisen oft eine gut erkennbare Schnittkante auf. Häufig werden beim Abschneiden des Glasfadens gleichzeitig die beiden Enden mit einer kleinen Bewegung des Werkzeugs aneinandergedrückt. Die Spur des Werkzeugdrucks bleibt in der Perle sichtbar.

Van der Sleen unterscheidet in seinem „Handbook on Beads“ zwischen einfach (*single*) und mehrfach gewickelten Perlen (*multiple-wound beads*). Über die einfach gewickelten Perlen schreibt er, dass sie in Ostafrika in vorportugiesischer Zeit nicht vorkommen. Auch in Indien sind vor dieser Zeit keine derartigen Perlen zu finden. Sie gelangen also erst als Fracht der Portugiesen in den Handelsraum des Indischen Ozeans, was bemerkenswert ist, werden doch derartige einfach gewundene Perlen bereits im 14. Jh. v. Chr. in Tell el Amarna, später in Ägypten und im ganzen Mittelmeerraum gefertigt. Ab dem 16. Jh. werden sie in Venedig und anderen, kleineren Standorten in Mitteleuropa in großen Mengen produziert. Bis zum Ende des 19. Jh. werden sie aber nicht über den arabischen Handelsraum, Ägypten und das Rote Meer nach Ostafrika importiert, sondern vielmehr einzig auf den aus westlicher Richtung um das Kap der Guten Hoffnung kommenden Handelsrouten von Europa nach Ostafrika gebracht.³⁶⁵

Wir wissen jetzt also, dass die Portugiesen und später auch andere europäische Händler seit langer Zeit einfach gewickelte Perlen aus dem Mittelmeerraum oder Europa nach Ostafrika importierten. Die oben beschriebenen Ringperlen in den Schmuckstücken des 19. Jh. sind nicht in einer Technik gefertigt worden, bei der der Glasfaden abgeschnitten wird. Es handelt sich zwar um gewickelte Perlen im weiteren Sinn. Die angewandte Technik, wie sie noch in den Perlen erkennbar ist, nämlich die des Andrehens aus dem [Hafen](#), verweist jedoch auf eine sehr spezifische Tradition der Perlenferti-

³⁶⁵ Van der Sleen 1967: 79.

gung. Einfach gewickelte Perlen lassen sich eben nicht nur in der von van der Sleen beschriebenen Weise herstellen, indem ein Glasstab um den Draht gewickelt wird. Eine zweite Möglichkeit besteht darin, mit dem Draht oder einem Eisenstab die Glasmasse direkt aus dem [Glashafen](#) aufzunehmen. Auf diese Art und Weise wurden bis in die 1960er Jahre im Fichtelgebirge die so genannte Paterla gefertigt. Paterla erscheinen immer als einfach gewickelte Perlen. Um sie von anderen gewickelten Perlen zu unterscheiden, kann von angedrehten Perlen gesprochen werden. Ob eine Perle aus dem Hafen angedreht oder von einem Glasstab gewickelt wurde, lässt sich im späteren Produkt zwar oft genug schwer erkennen, für das geschulte Auge ist es aber in den meisten Fällen möglich. Bedeutsam wird diese Unterscheidung dadurch, dass die beiden Techniken jeweils nur für bestimmte Standorte in Europa spezifisch sind. Weder in Venedig noch in Böhmen wurde aus dem Hafen angedreht. Diese Technik ist vielmehr typisch für die Region des Fichtelgebirges und spätestens im 19. Jh. auch nur auf diese Region beschränkt.

Eine spezifische Form der einfach gewickelten Perlen sind die in Ost- und Zentralafrika weit verbreiteten blauen, gewickelten Ringperlen, wie ich sie am Beispiel des *emurt narok* der Maasai auf S. 129ff. bereits vorgestellt habe. Im Gebiet des heutigen Tansania, ebenso wie im übrigen Ostafrika, tauchen diese Perlen Anfang des 19. Jh. gleichzeitig mit den so genannte *ambassador beads* auf. Bei letzteren handelt es sich um die so genannte *Böhmische Perle*, auf deren Geschichte ich ausführlich S. 443ff. eingehe. Für die Ringperlen finden sich in der Literatur des 19. Jh. zahlreiche Hinweise, so fand z.B. Livingstone, als er 1855 die Victoria Fälle erreichte, eben diese Ringperlen als Schmuck der dortigen lokalen Herrscher vor.³⁶⁶ Wie aber waren die Perlen dorthin gelangt?

Bezogen auf die Handelswege der einfach gewickelten Glasperlen Ostafrikas lautet meine These, dass sie in der Zeit zwischen dem 16. und 19. Jh. über die von Westen um Afrika herum verlaufenden Seehandelsrouten der Portugiesen nach Ostafrika kamen. Quellen zur Perlenproduktion im Fichtelgebirge belegen frühe Verbindungen ins Gebiet des Kongo, ebenso wie sich Hinweise auf Indien als Absatzmarkt finden. Die Perlen gelangten in dieser Zeit also vermutlich auf den Handelsrouten der Portugiesen von Europa um das Kap der Guten Hoffnung nach Ostafrika. Im 19. Jh. vermute ich aber eine gänzlich andere Route, auf der die Paterla nach Ostafrika kamen. Jetzt sind es nicht mehr die kugelförmigen einfachen Paterla, sondern die blauen Ringperlen. Ihr gleichzeitiges Auftauchen mit den *Böhmischen Perlen* legt die Vermutung nahe, dass sie ebenso wie diese mit Händlern aus Neuengland nach Ostafrika kamen. Auf der europäischen

³⁶⁶ Van der Sleen 1967: 85.

Seite würde dies bedeuten, dass die Fichtelgebirgsperlen ebenso wie die *Böhmischen Perlen* über norddeutsche oder niederländische Häfen Richtung amerikanische Ostküste gehandelt wurden und nicht wie es auch möglich wäre über einen der südlichen Häfen wie Triest. Auf afrikanischer Seite würde es bedeuten, dass die blauen Ringperlen, wie sie für das 19. Jh. im Gebiet des Kongo typisch sind, z.T. auch über Händler aus Neuengland dorthin gelangten. Möglicherweise gelangten sogar durchaus nennenswerte Quantitäten gar nicht von Westen her nach Zentralafrika, sondern vielmehr von Osten, von Sansibar über die Sklavenkarawanen.

Insgesamt ergeben sich eine Vielzahl von Fragen rund um diese Perlen, denen ich mich in diesem aber auch in einigen der folgenden Kapitel annähern werde. Mein Anliegen ist, zu klären, wie die Perlen hergestellt wurden. Dabei beschränke ich mich nicht auf eine bloße Beschreibung technischer oder historischer Daten. Mir ist wichtig, ein möglichst umfassendes Bild der Menschen und ihrer Lebenswelten aufzuzeigen, die mit diesen Perlen umgingen. In einigen Bereichen gelingt die Rekonstruktion eines globalen Netzes von Produzenten, Händlern und Konsumenten und seiner historischen Wandlungsprozesse. Ich zeige, dass schon viele Jahrzehnte oder gar ein paar Jahrhunderte, bevor das Konzept Globalisierung ins breitere Bewusstsein rückte, Menschen in der scheinbaren Abgeschiedenheit des Fichtelgebirges ihr Leben und ihr Handeln in durchaus substanziellen Bereichen mit dem von Menschen in für sie fast unvorstellbarer Ferne verknüpft hatten. Die Lebenswelten einzelner Individuen sind über globale Netze, in diesem Fall einem Netz zwischen Produzent, Konsument und Händler, verbunden. Die Anknüpfungspunkte, an denen globale Vernetzungen an das Leben des Einzelnen angebunden sind, bleiben aber immer nur einzelne Aspekte unter vielen anderen, die alltägliches Handeln und Handlungsorientierungen bestimmen. Ich stelle diese Anknüpfungspunkte ins Zentrum meiner Betrachtungen. Es folgt mithin keine Ethnographie, aber doch ein möglichst weiter Überblick über Leben und Lebenswelt der Paterlmacher des Fichtelgebirges.

13.1 Paterlmacher, Bauern und Heimarbeiter

„Dieser kleine Bezirk also, lieber Freund! nähret durch den glücklichen Betrieb dieser Hüttenwerke nicht nur viele Menschen; sondern setzt auch viel Geld in Umlauf, und zieht selbst aus dem Auslande Summen herein. Sie sind, so zu sagen, Bienen, die ungesehen und im Stillen arbeiten, und aus allem Weltgegenden Früchte ihres Fleißes in unser Vaterland zusammentragen.“

(Flurl 1792: 475)

„Erhalten hat sich die in Bischofsgrün heimische, im nahen Tale der Warmensteinach noch in flottem Betriebe heimische Herstellung von Perlen und Patelen (abgekürzte Form von Pater nosterln) aus Glasmasse, welche man in neuerer

Zeit recht schön färben lernte. Aus den einsamen Fichtelgebirgs-Wäldern heraus gehen sie zu Tausenden in alle Welt, diese schönen, kleinen, glänzenden Kugeln nach Persien, Indien, in den Kongostaat usw. und erfreuen nicht nur das Herz von Kindern, sie sind auch Erwachsenen willkommen.“

(Schmidt, A. 1908: 257)

Der kleine Bezirk, von dem Matthias Flurl 1792 in seiner „Beschreibung der Gebirge von Baiern und der oberen Pfalz“ berichtet, ist das Bergamt Fichtelberg. Im Tal der Warmensteinach, rund um den gleichnamigen Ort, ist das Zentrum der so genannten Paterlhütten. Der Name Paterla (abgeleitet von *pater-noster-Perle*, also Rosenkranzperle) ist bis heute in der Region die gebräuchliche Bezeichnung für die dortigen Glasperlen. Paterlhütten sind, um weiter Flurl zu zitieren: „*im Grunde [...] eigentlich Glashütten, die nur etwas kleiner angeordnet, und statt der sonst auf Glashütten gewöhnlichen Hohl- oder Tafelgläser nur gläserne Knöpfe und Paterl verfertigen.*“ Paterlhütten waren im Fichtelgebirge bis in die 60er Jahre des 20. Jh. in Betrieb. Für mehr als einhundert Jahre nach Flurs Beschreibung scheinen sich weder das Äußere der Hütten, die Arbeitsplätze oder die Technik der Paterlfertigung verändert zu haben. Auf den ersten Blick scheint das Bild statisch und die Beschreibungen von Hüttenbesuchern aus den 1930er Jahren mit denen aus dem späten 18. Jh. austauschbar. Betrachtet man jedoch nicht bloß die äußere Erscheinung oder die Technik, sondern das Leben der Menschen, in deren Händen die Paterlfertigung lag, dann sind zahlreiche Wandlungsprozesse erkennbar. Darum soll es im Folgenden gehen: Nachdem ich Arbeitsplatz und -techniken skizziert habe, werde ich danach fragen, wie die Arbeit in den Paterlhütten in das Leben der Menschen integriert war. Dazu gehe ich vor allem auf die weiteren wirtschaftlichen Tätigkeiten der Paterlmacher als Bauern oder in der Hausindustrie ein, die z.T. eng mit der Arbeit in der Paterlhütte verwoben sind, z.T. diese ergänzen. Insgesamt ergibt sich das Bild einer flexiblen und sehr vielseitigen wirtschaftlichen Strategie, mit der die Paterlmacherhaushalte erfolgreich den vielfach harschen und unberechenbaren Lebensbedingungen begegnen.

Betrachtet man die Herstellung von Glasperlen im Fichtelgebirge, so drängt sich als einer der ersten Eindrücke auf, dass im Fichtelgebirge über eine sehr lange Zeit so gut wie kein technischer Wandel erkennbar ist. Ein ähnliches Bild gewinnt man, wenn man sich der Landwirtschaft in der gleichen Region zuwendet. Ausgehend von der Annahme, dass die Haushalte der Paterlmacher gleichzeitig bäuerliche Haushalte waren, versuche ich das Zusammenspiel dieser beiden sowie weiterer Wirtschaftsformen aufzuzeigen. Dabei werden Gründe für das ausgeprägte Beharren – dort, wo es wirklich ein solches ist – deutlich. Ich zeige aber auch den Wandel auf, denn auch dieser wird in zahlreichen Aspekten sichtbar.

13.2 Geschichte der Perlenproduktion im Fichtelgebirge

Die ersten Glasmacher lassen sich im Fichtelgebirge zuvorderst aufgrund seines großen Waldreichtums nieder. Hier finden sie in ausreichenden Mengen Holz als Brennmaterial und zur Gewinnung von Pottasche – ein Umstand, der für sich allein jedoch für unzählige Orte in Mitteleuropa zählen könnte. Hinzu kommt, dass sich im Fichtelgebirge aber die anderen Materialien zur Glasherstellung finden: Bei Bischofsgrün etwa kommt guter und reiner Quarz vor. Das Material zum Ofen- und Hafengebäudebau (Lehm, Tonerden und Kalk) liefert das mesozoische Vorland.

Ein weiterer Grund, der aus der Sicht eines Perlenmachers für den Standort Fichtelgebirge spricht, ist der dort vorkommende so genannte Grünstein oder Proterobas.³⁶⁷ Die emische Bezeichnung als Paterl- oder Knopfgestein verweist bereits auf die Produkte, die aus Proterobas gefertigt wurden. Proterobas, eine Diabasart, ist hartkörnig, von dunkelgrüner bis schwarzer Farbe, leicht schmelzbar und wird direkt zu Perlen oder Knöpfen verarbeitet. Als eruptives Gestein kommt es in einer breiten Spalte zwischen den Granitformen im hohen Fichtelgebirge vor. Die Hauptfundstellen liegen rund um den Ort Grünlas, den Fichtelberg und den Ochsenkopf. Bereits frühe Autoren wie Helfrecht oder Scherber vermuten, dass am Anfang der Perlenproduktion im Fichtelgebirge der Proterobas steht.³⁶⁸

Wann genau mit der eigentlichen Glasproduktion im Fichtelgebirge begonnen wurde, ist nicht festzustellen. Die erste urkundliche Erwähnung von Glas aus dem Fichtelgebirge findet sich 1495 in der Chronik der Stadt Kulmbach.³⁶⁹ Die lokalhistorischen Autoren sind sich einig, dass die einfachere Produktion von Erzeugnissen aus Proterobas zeitlich der von **transluzenten** und farbigen Perlen vorangegangen sein muss. Warum dies so sei, belegt jedoch keiner der Autoren. Vermutlich bringen Glasmacher aus

³⁶⁷ Das Gestein Proterobas besteht hauptsächlich aus Plagioklas und Augit mit Beimengungen von Hornblende, Chlorit, Quarz, Eisen, Magnesiaglimmer und Schwefelkies.

³⁶⁸ Helfrecht (1799: 72): "der schwarzgraue, blaue und grünlichte Knopf- oder Kalmünzerstein, welcher schon seit 300 Jahren zumal im Steinachtal verarbeitet wird. Die Knöpfe [und wohl auch Perlen] würden bis nach Afrika und Asien verführt und wahrscheinlich zum vorteilhaften Handel mit den Wilden benutzt. So liefert der Fichtelberg wenigstens mittelbar Goldstaub." Zeitlich etwas weniger genau legt sich der Bischofsgrüner Pfarrer Johann Heinrich Scherber fest, der 1811 schreibt: „Das Glasknopf- und Paterlenmachen ist eine Erfindung, welche seit mehreren Jahrhunderten im Gange ist. Man benutzte dazu eine gewisse, schwarzgraue Steinart, Kalmünzer- oder Knopfstein, genannt“ (Scherber 1811: 18f.). Ohne die Datierungen dieser frühen Autoren auf die Goldwaage legen zu wollen, so lässt sich zumindest feststellen, dass die Verarbeitung von Proterobas aufgrund von weiteren etwa gleichlautenden Quellen deutlich vor das späte 18. Jh. zurückreicht.

³⁶⁹ Heckel 1885: 34f. nennt eine „große Glasfabrik zu Bischofsgrün“, von der die Kulmbacher Hofhaltung in der zweiten Hälfte des 15. Jh. Glas bezog.

anderen Regionen, etwa aus der benachbarten Oberpfalz (s. S. 353ff.) das entsprechende Wissen mit. Im Bayerischen Wald sind für das 14. Jh. einige der frühesten Glas- und Perlenhütten auf deutschem Boden belegt. Von dort wandern die ersten Glasarbeiter über die Oberpfalz in das Fichtelgebirge. Hier beginnen sie mit der Produktion von einfachem Waldglas und verwenden in Ergänzung dazu auch den lokal bekannten Proterobas für Knöpfe und Perlen.³⁷⁰

Im Kirchenbuch von Bischofsgrün ist für das Jahr 1615 ein Christoph Hock verzeichnet, der Glasmaler und Glasperlen- und Paterlmacher ist.³⁷¹ Die eigentliche Blüte der Perlenproduktion im Fichtelgebirge beginnt nach dem 30jährigen Krieg und erstreckt sich vom 18. Jh. bis zum Ende des 19. Jh. Im Jahr 1716 berichtet Pachelbel,³⁷² dass allein von der „unteren oder Warmen Steinach“ jährlich einige hundert Zentner³⁷³ Glasknöpfe und -perlen über Leipzig, Hamburg oder Frankfurt a.M. nach Moskau, in die Türkei und nach Westindien exportiert werden. Zentrum der Glasperlenproduktion ist Warmensteinach, während das benachbarte Bischofsgrün zum führenden Zentrum der Hohlglasherstellung in Oberfranken aufstieg. Die Hohlglasindustrie, vor allem durch die Emailmalerei der so genannten *Ochsenkopfgläser*³⁷⁴ bekannt, befindet sich aber schon Anfang des 19. Jh. im Niedergang.³⁷⁵

³⁷⁰ Vgl. Schmidt (1896: 12). Bischof (1817: 321) berichtet, wie andere frühe Quellen, dass neben Glas auch der *Körnige Grünstein*, oder auch *Kulmitzer* genannt, für schwarze Perlen verwendet wird. Hinweise, dass Proterobas allein verarbeitet wurde, ohne dass parallel auch Glas hergestellt wurde, gibt es nicht. Zeitweilig ist allein die Zahl der aus Grünstein gefertigten Knöpfe für sich genommen durchaus beachtlich: Für das Jahr 1794 nennt eine Denkschrift des preußischen Verwaltungschefs von Ansbach-Bayreuth des Freiherren Friedrich von Hardenberg für das Bergamtsrevier Goldkronach eine Produktionsmenge im Wert von 10.500 Gulden, die gänzlich für den Export zumeist in die Rheinlande bestimmt sind (zitiert nach Volpelius 1895b: 79f.).

³⁷¹ Volpelius 1895b: 73.

³⁷² Pachelbel 1716: 78.

³⁷³ Ein Zentner entspricht hier 56 kg (Singer 1987: 117).

³⁷⁴ Die emailbemalten Ochsenkopfgläser zeigen als Motiv den Fichtelberg, gekrönt von einem Ochsenkopf. Vor allem die hoch entwickelte Glasmalkunst machte diese Fichtelgebirgsgläser weithin bekannt. Zur Geschichte der bekanntesten Glasmalerfamilien, der Familie Wanderer, s. v.a. Wanderer 1951. Die dort aufgezeigte Familiengeschichte beginnt im Fichtelgebirge mit Michael Glaser im frühen 16. Jh. (er starb 1561) und reicht weiter bis nach Böhmen, Lauscha und später auch in die USA.

³⁷⁵ Rebay 1930: 213f. Neben lokalen Ursachen sehe ich vor allem als Gründe, dass die Emailmalerei, die mit den so genannten Fichtelgebirgsgläsern zweifelsohne eine Blüte erlebte, Anfang des 19. Jh. durch die in Böhmen entwickelten Bleikristallgläser und Komposit- oder Überfanggläser verdrängt wurden, ließen diese sich doch in kunstvoller Weise durch den Schliff veredeln. Gegen die farbigen und geschliffenen Gläser, die noch dazu erstmals in industriellem Umfang aller Orten (allein in der Oberpfalz gab es über 200 Schleifereien) hergestellt wurden, hatten die emailbemalten Waldgläser aus dem Fichtelgebirge keine Chance.

Aus Beschreibungen der Paterlhütten aus dem späten 18. Jh. wird ersichtlich, dass die damaligen Paterlhütten in enger Verbindung mit den Eisenhütten bzw. der Eisenverarbeitung standen. Alexander von Humboldt, der von 1792 an als königlich preußischer Oberbergmeister und alleiniger Direktor des praktischen Bergbaues in den drei Bayreuther Bergämtern tätig war, berichtet von fünf Paterlhütten.³⁷⁶ Ausführlicher noch ist Flurl, der zwei Paterlhütten im Tal der Warmensteinach erwähnt: „*Die erste besitzt der Dratzugmeister, Ludwig Haider, die andere aber hat der Waffenhaber Pirzner aus seinem Zerrfeuer herausgestellt.*“³⁷⁷ Seit dem 11. Jh. ist der Bergbau auf Gold, Silber und Zinn im Fichtelgebirge belegt, seit dem 14. Jh. der Eisenerzabbau. Aber nur der Eisenerzabbau und die Eisenerzverarbeitung überstehen die verheerende Zeit des 17. Jh. Bis Anfang des 19. Jh. wird Eisenerz abgebaut und in Hütten zu Eisen erschmolzen. An den zahlreichen Flüssen rund um Ochsenkopf und Fichtelberg wird das Eisen in Hammerwerken v.a. zu Draht, Nägeln und Blechen weiterverarbeitet. Ludwig Haider, der erste der genannten Paterlhütteneigner, ist Betreiber eines solchen Drahthammers. Pirzner betreibt einen so genannten Waffenhämmer, eine Waffenschmiede. Beide Hütteneigner haben also eine andere Hauptprofession. Für das Glashandwerk haben sie eigene Meister eingestellt. Die Angliederung von Paterlhütten an Hammer- bzw. Eisenhüttenwerke erscheint in mehrfacher Hinsicht sinnvoll: Ofenbau und -betrieb sind vertraute Bereiche, ebenso wie die Beschaffung des Brennmaterials. Ein weiterer Bereich, in dem vorhandenes Wissen und z.T. sogar vorhandene Betriebsanlagen genutzt werden können, ist die Nutzung der Wasserkraft. Sie ist zum einen für den Betrieb der Schmiedehämmer wichtig, zum anderen für die Pochwerke zur Zerkleinerung von Erz in der Eisengewinnung und Quarz, der im Fichtelgebirge als Gestein und nicht als Sand vorkommt, und dem glasähnlichen Gestein Proterobas in der Glasgewinnung. Ein im Kontext dieser Arbeit besonders wichtigere Aspekt ist der Vertrieb und Export der Produkte: Glasperlen und Waffen bzw. Draht wurden eventuell für die gleichen Märkte produziert. Flurl berichtet, dass die Waffenhämmer ihre Produkte sowohl nach Regensburg als auch ins Ausland absetzen und „*die feinsten auf Spulen gewundenen Dratzgattungen gehen sogar nach Ost- und Westindien.*“³⁷⁸ Der Export der Perlen ging in die gleiche Richtung. Nicht nur vorhandenes Wissen und Techniken in der Produktion konnten so sinnvoll von den Hammerwerken für den Betrieb von Paterlhütten nutzbar gemacht werden, sogar der Absatz der Waren konnte auf den gleichen Wegen erfolgen.

³⁷⁶ Zu Humboldts Tätigkeit in Franken s. Kühnert 1959 und Endres 1990.

³⁷⁷ Flurl 1792: 469f.

³⁷⁸ Flurl 1792: 475.

Die kurze Zeit der preußischen Herrschaft über das Fichtelgebirge, 1792-1810, mit ihren rasch und durchgreifend umgesetzten Reformen, zusammen mit einem protektionistischen Einfuhrverbot von Glasperlen für das Markgrafentum Ansbach-Bayreuth, führen innerhalb kurzer Zeit zu positiven Veränderungen. Findet Hardenberg 1790 bei seinem Antritt nur drei Paterlhütten vor, so sind bei seinem Weggang bereits fünf in Betrieb. Die Jahresproduktion hat sich mit 20.500 fl. fast verdoppelt.³⁷⁹

Diese positive Tendenz setzt sich im gesamten 19. Jh. weiter fort. Ganz besonders in der zweiten Hälfte des 19. Jh. erlebt die Paterlaproduktion im Fichtelgebirge eine Blüte. Im Staatsarchiv Bamberg finden sich mehrere Dokumente, die Neugründungen bzw. Konzessionierungen von Paterlhütten in den 1860er Jahren betreffen.³⁸⁰

Auch in der Sekundärliteratur wird die Zeit ab etwa 1860 als die Hochzeit der Paterlafertigung bezeichnet. Woher die Nachfrage für diesen Boom kommt, war bislang ungeklärt. Betrachtet man die historische Entwicklung des Handels mit Glasperlen über Sansibar im 18. Jh., so zeigt sich, dass möglicherweise von hier Impulse ausgehen, die die Entwicklung im Fichtelgebirge mit beeinflussen (dazu ausführlicher S.473ff.). Seit den 1830er Jahren haben amerikanische Händler aus Salem eine führende Position im Handel mit Sansibar inne. Spätestens seit den 1840er Jahren haben sie die britischen Händler weitgehend aus dem Geschäft gedrängt. Die Glasperlen, mit denen letztere gehandelt hatten, stammten überwiegend aus indischer Produktion. Diese sind in ihrer Art den Paterla aus dem Fichtelgebirge vergleichbar, aber aufgrund der günstigen Transportbedingungen zwischen Indien und Sansibar deutlich günstiger. Die US-amerikanischen Händler beziehen ihre Perlen nicht mehr aus Indien, sondern vermutlich aus Böhmen. Indische Perlen gelangen aber weiterhin auf die Märkte in Sansibar. In den 1860er Jahren machen Perlenimporte aus Indien immer noch gut 20% der Gesamtimporte aus. Die restlichen 80% werden aber von hanseatischen Handelshäusern über Hamburg importiert. Durch den amerikanischen Bürgerkrieg sind die amerikanischen Händler stark beeinträchtigt und müssen für einige Jahre den Hanseaten das Feld überlassen. Die über Hamburg gehandelten Perlen stammen im 19. Jh. entweder aus Böhmen oder aus dem Fichtelgebirge. Nun mögen die Perlen von Böhmen aus nicht mehr zuerst über die amerikanische Ostküste gehandelt worden sein, sondern von hanseatischen Händlern direkt nach

³⁷⁹ Meyer 1891: 102.

³⁸⁰ So z.B. ein Akt mit dem Betreff „Anlage von industriellen, insbesondere von Berg- und Hüttenmännischen Werken, Glasperlenfabriken, Paterlfabriken“ und mehrere Akten des königlich Bayer. Bergamts Wunsiedel mit Sitz in Brandholz für die Jahre 1862-67, die Neugründungen bzw. die Anträge auf „Concession“ zum Betrieb einer Paterlhütte enthalten (alle StABA K 3, F II.).

Sansibar, sicher ist jedoch, dass Anfang der 1860er Jahre eine Verlagerung der nach Sansibar laufenden Handelsströme mit Glasperlen stattfindet. Diese Verlagerung bedeutete eben auch eine Verlagerung innerhalb der Händlernetzwerke. Innerhalb dieses Wandels erhalten Glasperlen aus dem Fichtelgebirge ein neue Chance. Zwei weitere Indizien sprechen für diese Annahme: Die Glasperlen aus dem Fichtelgebirge finden sich zahlreich in frühen Schmuckobjekten aus den Gebieten, die über Sansibar ihre Perlen bezogen. Sie müssen also irgendwann in der zweiten Hälfte des 19. Jh. die Märkte Ostafrikas durchdrungen haben. Warum also nicht den Beginn dieser Marktdurchdringung auf die 1860er Jahre datieren, zumal die Paterla aus dem Fichtelgebirge ideal als Surrogat der bereits Jahrzehnte zuvor etablierten indischen Perlen fungieren konnten. In Ostafrika bleiben die Paterla aus dem Fichtelgebirge bis etwa zum Ersten Weltkrieg bedeutsam, danach verschwinden sie weitgehend.

Ende des 19. und Anfang des 20. Jh. erlebt die Paterlaindustrie insgesamt eine sehr gute Konjunktur. Zwar sind durch die in den 1890er Jahren geschlossenen Handelsverträge Österreich-Ungarns mit Russland die ausgedehnten Absatzgebiete in Russland selbst ebenso wie in dessen asiatischen Einflussbereich weggefallen. Auch bricht in dieser Zeit der vormals gute Absatz nach Persien weg, doch wird dies durch Absatzsteigerungen in anderen Gebieten kompensiert. Ostasien, der Mittlere- und Nahe Osten, Indien und allen voran die deutschen Kolonien in Afrika sind Absatzgebiete der Fichtelgebirgasperlen. Im Jahr 1899 werden insgesamt 30.000 Zentner Glasperlen aus dem Fichtelgebirge exportiert. Das Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik von 1900 nennt allein zehn Hütten, davon:³⁸¹

5	im Warmensteinachtal	mit 300 Arbeiten
1	in Hütten (b. Oberwarmenst.)	mit 50 Arbeiten
1	in Bischofsgrün	mit 100 Arbeiten
1	Oberwarmensteinach	mit 100 Arbeiten
1	Mittellind (b. Fichtelberg)	mit 100 Arbeiten

Vor dem Ersten Weltkrieg kündigt sich schon ein deutlicher Rückgang an. Die Konkurrenz auf den Weltmärkten wird immer stärker. Vor allem Gablonz und ab Anfang des 20. Jh. die japanischen Perlenindustrien sind den Paterlhütten im Fichtelgebirge eine fast übermächtige Konkurrenz. Wenngleich die Paterlmacher, was die Technik angeht, ein erstaunliches und insgesamt nicht unbedingt vorteilhaftes Beharrungsvermögen an den Tag legen, so zeigen sie sich, was die Einführung neuer Betriebsformen und Strukturen angeht, durchaus aufgeschlossen. Die Ende des 19. Jh. gegründe-

³⁸¹ Schmidt 1900: 93.

te Perlenmachergenossenschaft in Warmensteinach ist Zeugnis dafür, besteht sie in Form der Glaswerke Warmensteinach doch bis heute fort.³⁸²

Die Zeit zwischen den Weltkriegen ist von Krisen und einem drastischen Rückgang des Paterlagewerbes gekennzeichnet. Die Krisen treffen die gesamte Deutsche Industrie in dieser Zeit, sind aber auch spezifisch für die Paterlaindustrie. Ebenso gibt es Besonderheiten, wie etwa die Fakturierung in US-Dollar, die (in national begrenzten Krisen) einen Vorteil bieten. So werden die Paterlmacher weniger hart von der galoppierenden Inflation Anfang der 1920er Jahre in Deutschland getroffen, werden ihre Exporte doch in US-Dollar bezahlt. Der Niedergang der Paterlhütten in der Zwischenkriegszeit ist Teil eines umfassenden Strukturwandels. Nur die wenigen, die bei der Strukturierung des Geschäfts, sei es als Genossenschaft oder innerhalb eines Verbunds neue Wege gehen, überleben. Die verbleibenden Paterlhütten und Paterlmacher arbeiten von Anfang an eng mit der sich neu ansiedelnden *Gablonzer Industrie* zusammen. Die letzten Paterlöfen weichen moderneren Anlagen. Bis die letzten Paterla im Fichtelgebirge auf die tradierte Weise angedreht werden, vergehen aber dennoch mehr als 20 Jahre. Der letzte verbliebene Paterlofen in der Trasslhütte wird 1969 außer Betrieb genommen.³⁸³

13.2.1 Standorte der Glas- und Paterlhütten

Bisher gibt es keinen zusammenfassenden Überblick über die Geschichte und die Standorte der Paterlhütten im Fichtelgebirge. Um einen Gesamteindruck der Bedeutung der Paterlhütten in lokaler, regionaler, aber auch globaler Hinsicht zu erhalten, ist ein solcher Überblick aber unerlässlich. Die folgende Übersicht verdeutlicht die Dimension der Glasperlenproduktion in Nordostbayern und seiner Konjunkturen. Bis zur Mitte des 19. Jh. war immer nur eine Hand voll kleiner Hütten in Betrieb, deren regionale Bedeutung als Devisenbringer jedoch durchaus nicht gering war. In der zweiten Hälfte des 19. Jh. setzt dann eine wahre Gründerwelle ein. Bis zum Ersten Weltkrieg geht die Zahl wieder deutlich zurück, um dann nach 1918 auf die Größe zu schrumpfen, wie sie Humboldt um 1800 verzeichnet und nach dem Zweiten Weltkrieg gänzlich zu verschwinden. Betrachtet man die Standorte der Paterlhütten und ihre Verteilung in der Region, so fällt auf, dass neben einem lokalen Zentrum mit einer hohen Konzentration von Paterlhütten in Warmensteinach die Hütten ansonsten weit verstreut liegen.

³⁸² Zur Geschichte der Glaswerke Warmensteinach s. Spieler 1982: 38ff.

³⁸³ Röthel 1984: 68.

XXVII. Paterlhütten im Fichtelgebirge																		
Grau unterlegt sind die Jahrzehnte, für die mindestens ein namentlicher Beleg (s.im Text) existiert.	1790er	1800er	1810er	1820er	1830er	1840er	1850er	1860er	1870er	1880er	1890er	1900er	1910er	1920er	1930er	1940er	1950er	1960er
Bunte, C. Schönbrunn																		
Genossenschaft Warmensteinach																		
Haider, Ludwig Warmensteinach																		
Herrmann, Hans Warmensteinach																		
Herrmann Heinrich Warmensteinach																		
Herrmann, Christian Birstengel																		
Lindner S. Warmensteinach																		
Loewel später Scharrer Bischofsgrün																		
Pirzer Warmensteinach																		
Pscherer August Unterlind																		
Rabenstein Perlenfabrik Oberwarmensteinach																		
Schinner Johann Grünberg (Brand)																		
Schott & Herrmann Warmensteinach																		
Trassl Alfons Warmensteinach 98																		
Trassl Michael Oberwarmensteinach																		
Trasslhütte / Trassl Josef Oberwarmensteinach																		

Wann genau die ersten Paterlhütten belegt sind, ist strittig: Blau erwähnt eine pater-noster-Hütte bei Rabenstein, die 1421 urkundlich genannt wird, er nennt jedoch keine Quelle.³⁸⁴ 1488, also gut 50 Jahre später, ist im „Hirslag“ dem heutigen Hirschlag nahe Spiegelau im Bayerischen Wald eine Paterlhütte belegt.³⁸⁵ Bewirtschaftet wird sie von Caspar Glaser, der „Patterl“ für Rosenkränze fertigt. Von Spiegelau gehen die Perlen nach Passau und Nürnberg, wo sie weiterverarbeitet werden. Die Hütte hat jedoch nicht lange Bestand und ist spätestens 1524 wieder aufgelassen. Der Kartograph Phillip Apian verzeichnet sie zwar noch in seiner Karte von

³⁸⁴ Blau 1954: 6.

³⁸⁵ Scharwerkgeldregister von 1488, BayHStA Kurbayern Geh. Landesarchiv 1015, alt: HM GL Bärnstein1, Fol.4. Für die freundliche Überlassung einer Kopie dieser Quelle danke ich Hermann Beiler (Spiegelau).

1568, aber Glas wird hier zu dieser Zeit schon längst nicht mehr hergestellt.³⁸⁶ Etwa zur gleichen Zeit wird versucht, eine herzogliche Glashütte in München zu etablieren, in der man der venezianischen Glasindustrie nacheifert und unter vielen anderen Luxuswaren auch Glasperlen herstellt wie ein Inventarverzeichnis aus dem Jahr 1586 belegt. Diese Luxusglasproduktion mit Hilfe venezianischer Facharbeiter und edelster Grundstoffe wie etwa Pottasche aus Spanien erweist sich aber noch zu Lebzeiten ihres Mentors, des Herzogs Wilhelm, als zu kostspielig. Der Hüttenbetrieb wird deshalb 1806 eingestellt.³⁸⁷ In Bezug auf Glasperlen belegt dieser Fall, dass einerseits Venedig nahezu konkurrenzlos Luxusartikel und Gläser produziert und dass andererseits die Produktion von einfachen Paterla weiterhin an Standorten mit günstiger Rohstoffversorgung wie dem Bayerischen Wald und dem Fichtelgebirge am konkurrenzfähigsten sind.

Ein frühes Zeugnis von einer Paterlhütte existiert aus der Nachbarschaft des Fichtelgebirges, dem Oberpfälzer Wald: Im Bereich des Schellenbergs hinter der Silberhütte ist bereits für die Mitte des 16. Jh. eine Paterlhütte belegt, die nach raschem Aufblühen ebenso schnell wieder verschwindet. Vermutlich handelt es sich um einen Einmannbetrieb. Der Betreiber ist Glasmacher, Paterlmacher und Vertreiber in einem. Es wird von seinen Reisen unter anderem nach Nürnberg berichtet und von „*ein huetten vnd stueblein gantz Armselig [... und darin] etliche troeg mit aschen vnd gestossens Kiesels.*“³⁸⁸ Ein weiterer früher Beleg für eine Paterlhütte existiert für den Flossenbürger Wald, in dem um 1550 für kurze Zeit eine Paterlhütte in Betrieb sein soll. Auch im benachbarten Böhmerwald werden in der Zeit um 1565 Paterlhütten z.B. in Seewiesen urkundlich erwähnt.³⁸⁹

Aus der ersten Hälfte des 18. Jh. sind die Quellen eher spärlich, lassen aber dennoch den Schluss zu, dass noch keineswegs von einer wichtigen Rolle der Paterlhütten für den Export die Rede sein kann. Im Jahr 1718 sind nach dem Krieg die Preise für Glasperlen stark gesunken, so dass viele Paterlhütten vor dem Ruin stehen. Aus der Herrschaft Winterberg im Böhmischem Wald ist ein Erlass der Fürstin Maria Ernestina von Eggenberg auf Krummau vom 25.2.1718 überliefert, in dem sie anordnet, dass alle drei, mindestens jedoch zwei der bestehenden Paterlhütten aufgelöst werden sollen. Sie wolle es nicht weiter dulden, dass durch diese Hütten wie bisher die Wälder gemindert und vernichtet würden, vor allem deshalb, weil das Glas fast wertlos sei und auch andere Herrschaften ihre Hütten auslöschten.³⁹⁰ Ende des 18. Jh. sehen fortschrittliche Beamte wie Hardenberg und

³⁸⁶ Pers. Mitteilungen Beiler (Juni 2002) und ders.: <http://www.spiegelau.de> (Stand 05.04.02).

³⁸⁷ Volpelius 1875b: 27.

³⁸⁸ Nach Busl 1988: 10, 17, der jedoch die Primärquelle nicht nennt.

³⁸⁹ Blau 1954: 34.

³⁹⁰ Blau 1954: 83.

Humboldt die Bedeutung der Paterlhütten gänzlich anders und erkennen die Potentiale dieser Exportindustrie, u.a. in dem sie hohe Zoll und Steuereinnahmen erhoffen.

Der früheste Beleg für die Produktion von Glasperlen im Fichtelgebirge ist der von Schmidt im Waldort Glasofen des Forstamtes Wunsiedel ausgegrabene mittelalterliche Paterlofen, dessen genaue Datierung noch aussteht.³⁹¹ Im Sophiental soll 1670 eine Perlenhütte in Betrieb gewesen sein.³⁹² Matthias von Flurl nennt 1792 die bereits erwähnten Paterlhütten des Drahtzugmeisters Haider und des Waffenschmieds Pirzner in Warmensteinach. Noch heute wird das Hausgrundstück Nr.1 am Hüttenweg oberhalb des alten Waffenhammers als *Hüttenhäusel* bezeichnet. Es steht vermutlich am Standort der Paterlhütte des bereits erwähnten Pirzner (S.350). 1799 erwähnt Helfrecht allgemein Paterlhütten im Fichtelgebirge.³⁹³ Die einzige spezifische Angabe zu einem Standort bezieht sich auf Bischofsgrün.³⁹⁴ 1792 widmet Alexander von Humboldt der Hütte in Bischofsgrün einen kurzen Bericht, in dem er auch einen Kommerzienrat Loewel als Eigentümer nennt.³⁹⁵ Im Fürstentum Bayreuth gibt es nach Humboldt zu dieser Zeit insgesamt fünf Paterlhütten.³⁹⁶ 1817 berichtet Bischof von vier Paterlhütten im Steinachtal südwestlich des Ochsenkopfs und einer in Fröbershammer bei Bischofsgrün, wobei er betont: „sonst findet man im ganzen Lande [Fichtelgebirge] keine mehr.“³⁹⁷

Mitte des 19. Jh. existierten weiterhin die vier Hütten im Steinachtal und vier weitere im östlichen Fichtelgebirge.³⁹⁸ Plänckner berichtet vom Untergang einer Hütte in Brand im Jahr 1832, Maisel vom Ende der Perlenproduktion in Kaiserhammer nördlich von Thierstein Anfang des 19. Jh. und Fikenscher vom Ende einer weiteren in Sophienreuth bei Rehau im Jahr 1811.³⁹⁹ Sackur spricht 1861 sogar von 12 Paterlhütten im Fichtel-

³⁹¹ Bei der Waldbereitung von 1542 noch als "Glassbühell" bezeichnet (Mayer 1998: 114).

³⁹² Erhard (1982: 16) benennt jedoch keine Primärquelle.

³⁹³ Helfrecht 1799: 72, 79, 81 und 98. In Bd. 2 seiner Beschreibung des Fichtelgebirges finden sich unter einer Aufzählung der Hütten und Hammerwerke „3 Hoheöfen und Blaufeuer, dann eine Vitriol- und Glashütte in der Revier“ (1800: 237). Ob weitere Paterlhütten existieren und hier lediglich im Kontext der Eisenhütten nicht erwähnt werden, bleibt unklar.

³⁹⁴ Helfrecht 1799: 81.

³⁹⁵ Humboldt in einem Bericht vom 21. Juli 1792 (Humboldt 1959: 146). Die Auflassung der Hütte verzeichnet StABA, Reg. v. Ofr., Rep. K3-FII, Nr. 3087. Schmidt 1900: 93 nennt wiederum für die Jahrhundertwende eine Hütte in Bischofsgrün.

³⁹⁶ Humboldt 1959: 146.

³⁹⁷ Bischof 1817: 319.

³⁹⁸ Illustrierte Zeitung 1859: 60f.

³⁹⁹ Plänckner 1839: 105; Meisel 1932: 177 und Fikenscher 1811: Bd.1, 267. Aus anderen Quellen ist ersichtlich, dass Anfang des 19. Jh. in Sophienreuth eine Tafelglashütte in Betrieb war (Volpelius 1895b: 81).

gebirge.⁴⁰⁰ 1881 zählt Amthor sechs Glasperlenfabriken allein in den Orten Bischofsgrün und Fichtelberg.⁴⁰¹ Aus den Akten des königlichen Bergamts Wunsiedel geht hervor, dass Ende der 1850er und Anfang der 1860er Jahre Adam Greiner und Konsorten in Bischofsgrün eine Perlenhütte betreiben.⁴⁰² Weitere Paterlhütten sind im 19. Jh. in Weidenberg und Fröbershammer, sowie seit Mitte des 19. Jh. auch im Eger- und Röslautal ansässig.⁴⁰³ Blau nennt eine Paterlhütte an der Straße nach Arnstein in Oberfranken (ohne jedoch den Ort genauer zu bezeichnen), die nach 1860 eingegangen ist und eine in Charlottenthal bei Schönau, die 1815 durch den Ritter von Lenk gegründet wird und bis 1850 Glasperlen produziert.⁴⁰⁴

In den 1860er Jahren kommt es zu einer Welle von Neugründungen von Paterlhütten: 1864 wird dem „*Ökonomiegutbesitzer Johann Schinner von Grünberg [...] die Concession zur Erbauung und den Betrieb einer Paterlfabrik*“ erteilt.⁴⁰⁵ Aus dem gleichen Akt geht hervor, dass sich die Paterlhütte in Unterlind zu dieser Zeit in Staatsbesitz befindet und, dass von einer neuen Fabrik in Grünberg auch keine schädliche Konkurrenz für die bereits bestehende Paterlfabrik in Fichtelberg zu befürchten ist. In der Chronik der Gemeinde Brand (Oberpfalz) wird im Jahr 1867 der Bau einer Glasperlenhütte in Grünberg (jetzige Hausnummer 6) durch einen Johann Schinner genannt.⁴⁰⁶ Es ist anzunehmen, dass es sich um die gleiche Hütte handelt, zumal auch das Schreiben des Bergamts Bezug auf die Konkurrenzsituation in der Oberpfalz nimmt.

1864 beantragt der Spenglermeister Christoph Pscherer die Konzession für den Bau und Betrieb einer Glasperlenfabrik in Unterlind. Vermutlich hat Pscherer die staatliche Hütte gekauft und bemühte sich um eine Konzession zum Betrieb, möglich wäre aber auch, dass es zeitweilig zwei Paterlhütten in Unterlind gibt. Für die erste Vermutung spricht, dass in keiner mir bekannten Quelle die Rede von zwei Paterlhütten in Unterlind ist und dass das Bergamt vermutlich auch die mögliche Konkurrenz einer weiteren Hütte neben einer staatlichen genau geprüft hätte, wie es das im Fall der Hütte in Grünberg tut, dies wird jedoch aus keinem der Schreiben ersichtlich. Fraglich bleibt jedoch, warum Pscherer eine Konzession zum Bau einer Glasperlenfabrik beantragt, wenn er eine bereits existierende übernimmt.

⁴⁰⁰ Sackur 1861: 110.

⁴⁰¹ Amthor 1881: 11.

⁴⁰² StABA K 600 Nr. 551.

⁴⁰³ Bavaria 1865: Bd. III. 1. Abth. S. 468f.

⁴⁰⁴ Blau 1954: 38.

⁴⁰⁵ In einem Schreiben an das Wunsiedler Bergamt in Brandholz vom 30. Januar wird auf das Gesuch des „*Oekonomiebesitzers Johann Schiermann zum Grünberg*“ eingegangen, vermutlich handelt es sich um den erstgenannten Johann Schinner (StABA K 600 Nr. 551).

⁴⁰⁶ Chronik der Gemeinde Brand (Oberpfalz) - FGM 3731

Die Familie Pscherer betreibt jedenfalls bis in die 1920er Jahre erfolgreich die Hütte in Unterlind. In einem Schreiben vom 16.8.1865 an das Wunsiedler Bergamt wird Bezug genommen auf das Gesuch des „*Georg Reichenberger von G[r]ötschenreuth*“ um die Konzession zum Betrieb einer Glasperlenfabrik. Ein weiteres Schreiben betrifft das Gesuch eines „*Rieschenk Joseph von Oberabspann*“ auf eine Konzession zur Errichtung einer Glasperlenfabrik. Am 10. April 1867 wird dem Bergamt in Wunsiedel ein Schreiben vorgelegt, in dem das Vorhaben des „*Bauern Andreas König aus Mehlmeisel [...]dasselbst eine Glasperlenfabrik zu errichten*“ befürwortet wird, ebenso wie der Antrag des „*Wirth und Metzgermeister Michael Weylr zu Kulmain*“ zur Errichtung und Betrieb einer Glasperlenfabrik in Kulmain. Vom 5. Oktober 1867 datiert ein Schreiben, in dem es um ein gleichlautendes Gesuch des Paul Schmidt aus Friedenfels geht. Ein weiteres Schreiben von 27. November 1867 bezieht sich auf das Vorhaben des „*Gastwirth Josef Fenzel von Erbdorf*“ eine Glasperlenfabrik zu bauen.⁴⁰⁷ Erbdorf liegt in der nordwestlichen Oberpfalz und noch heute verweist der Siedlungsname Paterlhütte eines westlich von Erbdorf gelegenen Gehöfts auf das Projekt des Josef Fenzel. Im Heimatmuseum Erbdorf findet sich eine kleine Sammlung von Paterla, die in der Umgebung der alten Hütte auf den Feldern gefunden wurden – sie entsprechen weitgehend den im späten 19. Jh. nach Afrika gehandelten Perlen. In einer Händlerliste aus dem Jahr 1888 findet sich ein Freiherr von Lindenfels als Exporteur von Glasperlen, so dass mit einigem Recht vermutet werden kann, dass die Perlenproduktion für den Export in Erbdorf in dieser Zeit nicht gerade unbedeutend war.⁴⁰⁸

Die Gründungswelle der Paterlhütten in den 1860er Jahren zeigt einen enormen Anstieg der Nachfrage in dieser Zeit an. Dieser kann im Zusammenhang mit globalen Entwicklungen und Ereignissen wie dem amerikanischen Bürgerkrieg gesehen werden, der beispielsweise die US-amerikanischen Händler beeinträchtigt, die bis dahin eine bedeutende Rolle im Sansibarhandel spielen. Sie haben mit Böhmisches Perlen gehandelt. Hanseatische Händler übernehmen die Rolle der Amerikaner und importieren Glasperlen über Hamburg nach Sansibar. Die Vermutung liegt nahe, dass die verstärkte Nachfrage aus Ostafrika nach Glasperlen in Hamburg stimulierend auf die Produktion im Fichtelgebirge wirkt (dazu ausführlich S. 469ff.).

Bei Jargstorf⁴⁰⁹ findet sich eine französische Liste mit Bezugsquellen für Glasperlen in Deutschland aus dem Jahr 1888. Allein für Warmensteinach

⁴⁰⁷ StABA K 600 Nr. 551.

⁴⁰⁸ Jargstorf 1995: 88.

⁴⁰⁹ Jargstorf 1995: 88.

nennt diese Liste sechs Firmen,⁴¹⁰ zwei weitere in Oberwarmensteinach,⁴¹¹ die Hütte der Familie Bunte in Schönbrunn bei Wunsiedel,⁴¹² eine in Unterlind⁴¹³ und eine in Bischofsgrün⁴¹⁴. Wie diese Quelle zeigt, exportieren die zehn genannten Firmen aus dem Fichtelgebirge selbst. Darüber hinaus gibt es noch weitere Hütten, die auch direkt exportieren, aber nicht in dieser Liste auftauchen oder Hütten, die ihren Absatz ausschließlich über Händler/Aufkäufer abwickeln. Weiter nennt diese Liste drei Bayreuther Betriebe,⁴¹⁵ die, soweit bekannt ist, nicht selbst produzieren. Bemerkenswert ist, dass für ganz Deutschland nur noch drei weitere Firmen als Bezugsquellen für Glasperlen genannt werden: zwei thüringische Betriebe⁴¹⁶ (also Hohlglasperlenhersteller) und ein Betrieb in Altstadt bei Erbdorf.⁴¹⁷ Auch wenn nicht davon auszugehen ist, dass diese Liste vollständig ist, so zeigt sich doch deutlich die herausragende Bedeutung der Paterlhütten im Fichtelgebirge.

Für die 1920er Jahre finden sich in den Akten des Staatsarchiv in Bamberg Belege für folgende vier Hütten in Warmensteinach: Georg Herrmann,⁴¹⁸ Hans Herrmann, Alfons Trassl und die Hütte der Glasperlenmachergenossenschaft. Im benachbarten Oberwarmensteinach ist die Hütte des Josef Trassl belegt.⁴¹⁹ Eine weitere Hütte ist die im Bischofsgrüner Ortsteil Birnstengel, unmittelbar an der heutigen B 303 gelegene Hütte des Christian

⁴¹⁰ Die Firmen SCHOTT & HERMANN, DOST & BLECHSCHMIEDT, HEINRICH HERMANN, G. HERMANN, J. DRASSEL und die Firma LINDNER.

⁴¹¹ Die Firmen MICHAEL TRASSL und die Firma RABENSTEIN, die auch als WARMENSTEINACHER-PERLENFABRIK firmiert.

⁴¹² Die hier erwähnte Firma C. BUNTE ist vermutlich mit der in der Bavaria von 1865 erwähnten Paterlhütte bei Fröbershammer identisch. Liebold erwähnt 1947 in seiner Ortschronik von Schönbrunn ebenfalls die Paterlhütte der Familie C. Bunte. Die Erzeugnisse der Fabrik werden zu einem großen Teil nach Übersee, insbesondere nach Indien, ausgeführt. In dem Betrieb arbeiten etwa 20 Mann, bis er um 1870 infolge Absatzschwierigkeiten eingestellt wurde (FGM 2505 – 4705).

⁴¹³ Die Firma CHR. PSCHÖRER.

⁴¹⁴ Die Firma GREINER & CO.

⁴¹⁵ Die Firmen BETTMANN & KUPFER, SCHARRER (H.) & KOCH (s. S.428ff.) und MAX SCHMIDT.

⁴¹⁶ Die Firmen G. KÜHNERT & CO. aus Ernstthal-Lauscha und die GLASWAARENFABRIK MARIENTHAL bei Sonneberg.

⁴¹⁷ Die Firma des Freiherren von Lindenfels.

⁴¹⁸ Der Briefkopf eines Schreibens von Georg Herrmann an das Forstamt enthält den Zusatz „Fa. Georg Herrmann, Warmensteinach, gegründet 1830“ (StABA, K 350, Nr. 3491).

⁴¹⁹ Josef Trassl taucht mehrfach als Hüttenbesitzer auf. Zusammen mit einem Reichenberger ist er auch mehrfach als Unterzeichner von Schreiben der „Vereinigten Bayr. Glasperlenfabrikanten Warmensteinach“ zu finden (StABA K 600, Nr. 551).

Herrmann.⁴²⁰ In Unterlind wird die Perlenhütte des August Pscherrer erwähnt. Letztere liegt nicht im Regierungsbezirk Oberfranken, sondern in der Oberpfalz. Am Rande des Fichtelgebirges gelegen, wird sie aber in der Regel mit zu den Hütten des Fichtelgebirges gezählt.

Für das Jahr 1924 findet sich im Staatsarchiv Bamberg ein Beleg mit dem Betreff: „*Betriebsstillegung Glasperlenhütte Mich. Trassl Oberwarmensteinach*“,⁴²¹ nach einer anderen Quelle produzierte Michael Trassl in dem Ort Hütten bis 1926 Glasperlen.⁴²²

Für die 1930er Jahre sind außer den Perlenhütten in Bischofsgrün und Warmensteinach noch die Hütten in Oberwarmensteinach (Trassl, Josef) und Unterlind belegt.⁴²³ 1936 wird eine GLASPERLENMACHER-GENOSSENSCHAFT EGMBH in Unterlind erwähnt, wobei unklar bleibt, ob diese aus der Hütte des August Pscherrer hervorgegangen ist.⁴²⁴ Wir wissen aber auch, dass im März des gleichen Jahres eine Paterlhütte in der nördlichen Oberpfalz schloss, die durch den Abessinienkrieg ihre Absatzmärkte verloren hat.⁴²⁵ Spätere Belege gibt es nicht, so dass die Vermutung nahe liegt, dass die Pscherrerhütte zunächst in eine Genossenschaftshütte umgewandelt wird und dann 1936 die Arbeit einstellen muss. Die Trassl-Hütte bleibt von allen Hütten im Fichtelgebirge am längsten in Betrieb und produziert bis 1969 Glasperlen.⁴²⁶ Aber auch die GLASWERKE WARMENSTEINACH produzieren noch Jahre nach dem Krieg Paterla. Das Werk wurde 1899 von der Genossenschaft der Glasperlenmacher erbaut (dazu ausführlich ab S. 395ff.) und war bis Ende der 1940er Jahre eine der wichtigsten Paterlhütten im Fichtelgebirge.

Einige der Standorte und der Hüttennamen in Warmensteinach sind bis heute als Flur- bzw. Hausbezeichnungen überliefert: Die *Böllershütte* (mit der alten Hausnummer 10) nahe dem heutigen Krügelweg, die *Dostenhütte* (Haus Nr. 79) nahe der heutigen Kropfbachtalstraße, die *Marqart-* oder *Kunzenhütte* (Haus Nr. 138) am linken Steinachufer, die *Kilcherhütte*, die 1948 der neuen *Steinachhütte* weichen musste, die noch heute als Wohnge-

⁴²⁰ Er findet Erwähnung in zahlreichen Akten der Forstämter und ist aufgrund des Holzverbrauchs zumindest unter den mittleren Betrieben (d.h. mindestens 20 Arbeiter) einzuordnen (StABA K 600, Nr. 551).

⁴²¹ Aktenvormerkung vom 2. Januar 1924 StABA K 600, Nr. 551.

⁴²² M. Trassl betrieb neben der Paterlhütte auch eine Brauerei, die bis in die Gegenwart besteht (Röthel 1984: 67).

⁴²³ Graf 1935: 125 und StABA, K 350, Nr. 3491. Eine nichtdatierte Beschreibung der Hütte und der Arbeit gibt Laßleben (1970): Er berichtet von einem Ofen mit sechs Werkstätten, an denen sechs Arbeiter Perlen fertigen.

⁴²⁴ StABA K 600, Nr. 551.

⁴²⁵ Blau 1954: 104.

⁴²⁶ Röthel 1984: 68. In der Trassl-Hütte drehte auch der Schulrat Hans Plechschmidt das einzige bekannte Filmdokument über die Paterlafertigung.

bäude erhaltene *Haselhütte* (Haus Nr. 113), die *Bachhütte*, die erst 1929 ihre Produktion einstellte und die 1870 als Glasperlenhütte gebaute *Trasselhütte*.⁴²⁷

Intensivere Archivstudien können in Zukunft ein genaueres Bild der Standorte von Paterlhütten in Oberfranken ergeben. Bisher bleibt festzuhalten, dass Perlenhütten vor dem 19. Jh. gestreut im Fichtelgebirge und eingeschränkt auch darüber hinaus anzutreffen sind. Das Fichtelgebirge ist schon früh, vor 1700, ein wichtiges, wenn nicht das Zentrum der Paterlaproduktion. Im 19. Jh. entwickelt sich das Hohe Fichtelgebirge und hier vor allem Warmensteinach zum Hauptstandort. Nach 1860 verweist die steigende Zahl an Hütten auf eine Blütezeit der Paterlaproduktion. Nach dem Ersten Weltkrieg verschwinden langsam die Paterlhütten. Bis in die 1930er Jahre hinein waren sie prägend für die Landschaft, heute sind jedoch ihre Spuren, nicht nur für einen Fremden, kaum noch zu erkennen. Flur- und Hausbezeichnungen verweisen aber auf eine lokale Identität, in der die Tradition der Paterlafertigung eine wichtige Rolle spielt.

13.3 „Mit abgematteten Leibern“ – Arbeit und Technik in der Paterlafertigung

"...lauter Tag- und Nachtschicht sich in den Knopfhütten plagen und quelen, vornher zu verbrennen und mit dem Hintern fast zu erfrieren. Und die übrigen Mannspersonen helfen sich mit großer Mühe die Gläser, Knöpfe und Paterl in andere Länder auszutragen und allseits mit Kummer sich allda zu ernähren und mit abgematteten Leibern aller Orten zu Hause kommen."

(anonym 17. Jh.)⁴²⁸

"Isoliert man dünne Eisenstäbe mittelst Thonmasse und steckt sie drehend in die geschmolzene [Glas-] Masse, nun so ist die Perle fertig."

(Schmidt 1896: 12)

Die beiden Zitate umreißen, worum es auf den folgenden Seiten geht: Die Arbeit, die Mühen und vielleicht auch die Freuden der Menschen, deren Leben mit den Paterla verknüpft ist. Ich habe das erste Zitat an den Anfang dieses Teils über die Arbeit gestellt, denn es ist eine der wenigen Quellen, die Empfindungen und Arbeit zusammenbringt. Das zweite Zitat steht stellvertretend für die vielen Berichte, die sich mehr oder minder nüchtern auf die Beschreibung einer Technik beschränken. Gewünscht hätte ich mir eine Quellenlage, bei der die Gewichtung ähnlich wie in den beiden einleitenden Zitaten liegt: der Großteil über das Leben und Empfinden der Menschen und dazu einige knappe einfache technische Beschreibungen. Die

⁴²⁷ Bavaria 1865: Bd. III. 1. Abth. S. 468f. und Röthel 1985: 72.

⁴²⁸ Erhard (1982: 12) zitiert den unbekanntten Verfasser aus dem 17. Jh., ohne die genaue Quelle zu nennen.

tatsächliche Quellenlage ist leider genau umgekehrt. Dennoch hoffe ich, neben der Beschreibung von eher technischen Aspekten aus der Paterlafertigung auch ein Bild der Lebenswelt der Paterlmacher insgesamt zeichnen zu können.⁴²⁹

Bis zur Ansiedlung der Gablonzer ab 1946 wurden Perlen im Fichtelgebirge über Jahrhunderte auf die mehr oder minder gleiche Art und Weise gefertigt: In kleinen Hütten mit wenig mehr als einem oder zwei Dutzend Arbeitern wurden Perlen und Knöpfe aus dem **Hafen** gewickelt. Das Wickeln von Perlen aus dem Hafen ist eine der ältesten⁴³⁰ und vom technischen Aufwand her die einfachste Art, Glasperlen aus Glasschmelz herzustellen.⁴³¹ Andere meist industriellere Techniken, wie sie etwa im Isergebirge oder Venedig verbreitet waren, kamen nicht zum Einsatz.

Der Wunsiedler Apotheker Schmidt, dem wir das zweite der obigen Zitate verdanken, hat sich vermutlich nie selbst an der Herstellung einer Glasperle versucht. So einfach, wie es seine Beschreibung vermuten lässt, ist das Wickeln von Perlen aus dem Hafen nicht. Die eingesetzten Geräte und Techniken sind nicht allzu kompliziert, die Arbeit selbst erfordert jedoch großes handwerkliches Geschick. Um zu erschließen, wie die Arbeit in einer Paterlhütte aussah, beschreibe ich zunächst die Hütte als Arbeitsplatz, um danach zur Arbeit selbst und dem weiteren Umfeld (Arbeit der Frauen, Subsistenzlandwirtschaft etc.) zu kommen. Quellen hierzu sind einige wenige Photos und Grafiken, ein Filmdokument, heimatkundliche Berichte und Erzählungen, technische Beschreibungen sowie Erinnerungen einiger noch lebender Paterlmacher bzw. ihrer Nachfahren.

13.3.1 Arbeitsplatz

Die Paterlhütten im Fichtelgebirge sind im Vergleich zu anderen Glashütten recht bescheiden in ihren Ausmaßen und in ihrer Ausstattung. In der Region selbst zählen sie dennoch zu den auffälligsten Landschaftsmarken. Sie sind schon von Weitem erkennbar an den riesigen Mengen Feuerholz, die mehrere Meter hoch als Mauern neben der Hütte aufgeschichtet sind und am typischen Aufbau auf dem Dachfirst, der mit seinen seitlichen Schwing-

⁴²⁹ Mein Traum, irgendwann einmal auf einen Physikatsbericht oder ähnliches zum hohen Fichtelgebirge oder gar die Tagebücher oder Memoiren eines Paterlmachers zu treffen, hat sich bisher nicht erfüllt. Die Gesamtschau vieler verstreuter Detailinformationen fügt sich aber doch zu einem recht facettenreichen und scharfen Bild der Lebenswelten der Paterlmacher.

⁴³⁰ Nach Parkert (1925: 137f.) ist die Herstellung von Wickelperlen seit dem 16. Jh. für Deutschland belegt. Zu den Anfängen (Ägypten, Rom etc.) s. auch unter der Überschrift Glasperlen ab S. 44.

⁴³¹ Einen noch geringeren technischen Aufwand benötigt nur die Herstellung der so genannten Powderglass-beads oder gebackenen Perlen, wie sie im westlichen Afrika bekannt sind. (vgl. dazu S. 45f.).

fenstern dem Abzug von Rauch und der Entlüftung dient. Die Hütte selbst ist ein einfacher, ebenerdiger Holzbau, ohne größere Fundamente oder Bodenplatte. Das Dach ist mit Schindeln oder Ziegeln gedeckt.⁴³² Neben dem großen Innenraum, in dem ein oder mehrere Öfen stehen, befindet sich eine einfache Hüttenstube, in der sich die Arbeiter auf hölzernen Bänken ausruhen und während der zwölfstündigen Schichten ein wenig schlafen können. Hier wird auch das Essen eingenommen, welches ihnen Frauen oder Kinder bringen. Unmittelbar neben der Hüttenstube schließt sich der Sandschuppen an, in dem weißer, gewaschener Sand zur Glasschmelze gelagert wird.⁴³³



Abb.40: Glasperlenmacher bei der Arbeit (Ansichtskarte um 1920).

In der Mitte der Hütte steht der Ofen, der in seiner Erscheinung bis ins 20. Jh. hinein weitgehend dem bei Agricola⁴³⁴ beschriebenen runden Glasmacherofen gleicht. Abb.41 zeigt den Grundriss eines Paterlofens und Abb.42 den Standriss. Der Durchmesser eines normalen Paterlofens beträgt etwas über 2m und die Höhe 1,6m. Eine relativ flache Kuppeldecke schließt ihn nach oben hin ab. Als Rauchabzug dient ein Blechrohr in der Mitte der

⁴³² Ursprünglich sind die Hüttendächer mit Holzschindeln gedeckt, die aber im ausgehenden 19. Jh. unter anderem wegen der Brandgefahr durch Schieferziegel ersetzt werden.

⁴³³ Dazu die anschaulichen Beschreibungen, die Frida Veh (1965: 100) von ihren Kindheitserinnerungen gibt, und auch die Reisebeschreibung aus der Illustrierten Zeitung von 1859: 61, in der die Hütte aber ohne Innenausbau geschildert wird. Diese Beschreibung zeigt auch, dass nicht etwa das auf dem First aufsitzende Lüftungsdach zum Rauchabzug dient, sondern ein eigener Schlot, der seitlich abzieht.

⁴³⁴ Agricola veröffentlicht 1556 eine der ersten Abbildung eines Glasmacherofens (ders. 1980).

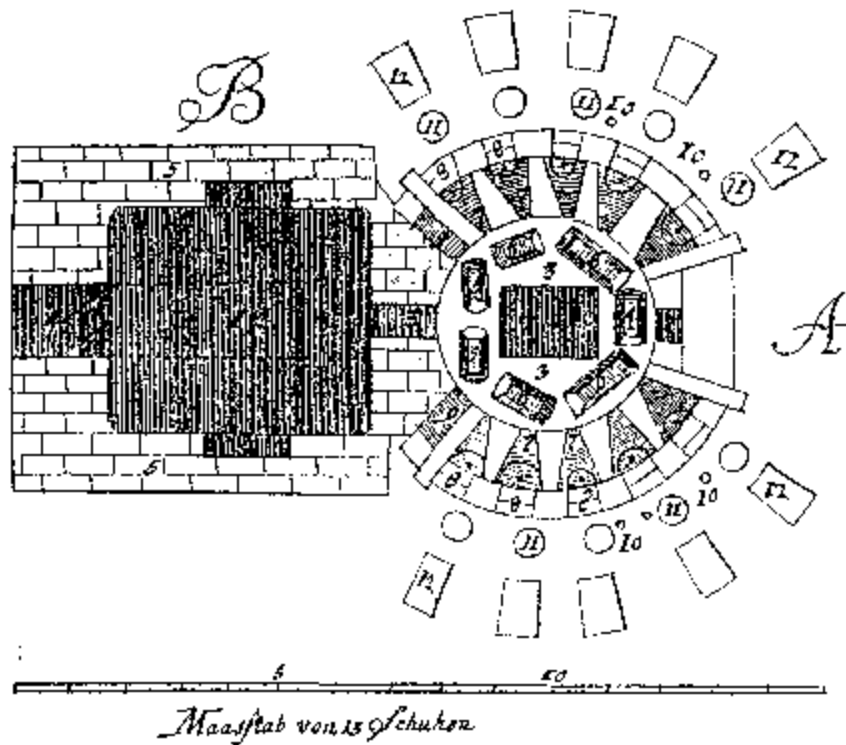
Ofendecke. Der Ofen selbst wird durch einen in der Mitte verlaufenden Hitzekanal geteilt. Der Hitzekanal geht über in den Brennkana, der zur Hüttenaußenwand hinführt, wo er ins Schürloch mündet. Am anderen Ende des Hitzekana, gegenüber dem Schürloch, liegt eine große Öffnung, durch welche die *Hafen* eingesetzt und beschickt werden. Rings um den Ofen läuft in etwa 90 cm Höhe ein etwa spannbreiter Vorsprung, auf dem bei jedem Arbeiter ein wassergefüllter Trog steht. In diesem kann er das Perleneisen kühlen. In gleichmäßigem Abstand rund um den Ofen sind unterhalb des Vorsprungs 10 bis 14 Arbeitsöffnungen angebracht. Die beiden Arbeitsplätze links und rechts neben der großen Öffnung für den Schmelzer sind besonders stark der Hitze aus dem Ofen ausgesetzt. Um sie halbwegs zu schützen, sind kleine Mauervorsprünge zur Arbeitsöffnung des Schmelzers hin angebracht. Im Ofeninneren stehen zu dieser großen Öffnung hin auf Steinplatten mehrere größere Schmelztiegel und vor den Arbeitsöffnungen jeweils ein kleinerer, *Satzl* genannter, rechteckiger *Hafen*, aus dem der Paterlmacher die Glasmasse mit dem Eisen aufnimmt.⁴³⁵ Die Arbeitsöffnung vor jedem Arbeitsplatz führt zum einen zum *Satzl*, zum anderen geht von hier ein kleiner Kanal aus, in den der Paterlmacher die fertigen Perlen vom Eisen gleiten lässt. Dieser Kanal führt zu einer kleinen Kammer an der Ofenaußenwand, die nach oben zum Ofeninneren offen ist. In der Kammer steht ein Tongefäß, in dem die Perlen aufgefangen werden. Dadurch, dass diese kleine Kammer nach oben zum Ofeninneren eine Öffnung hat, wird sie mit Wärme aus dem Ofen versorgt, so dass die Perlen langsam abkühlen können. Mit jedem Arbeitsplatz ist eine eigene Kammer mit einem Krug verbunden, so dass die Produktionsmenge dem einzelnen Arbeiter zugeordnet werden kann.⁴³⁶

Der oben beschriebene Ofen vereint verschiedene Arbeiten wie das Schmelzen des Gemenges, das Formgeben und das Abkühlen der Perlen. Diese Funktionen können auch von einzelnen Öfen übernommen werden. Bischof beschreibt eine Hütte mit vier Öfen, nämlich einem Knopf- oder Perlenofen, mit daran angebauten Kalzinierofen⁴³⁷, einem Holzdarofen und einem Ofen zum Anwärmen der Schmelztiegel.⁴³⁸

⁴³⁵ Im 18. und 19. Jh. wurden die Schmelztiegel und *Satzl* in den Hütten selbst aus Niederlamitzer Ton gefertigt (Bischof 1817: 320), im 20. Jh. wurden sie aus *Hafen*fabriken wie der Firma Lindner in Fichtelberg bezogen. Bischof (a.o.O.) beschreibt einen Ofen mit zwei Schmelztiegeln und vier *Hafen*, aus denen gearbeitet wird, d.h. zwei oder drei Arbeiter arbeiten aus dem gleichen *Hafen*.

⁴³⁶ Veh 1965: 100 und Illustrierte Zeitung 1859: 61.

⁴³⁷ Der Kalzinierofen dient zur Herstellung der teuersten Perlen, der milchweißen Opal-Perlen. Sie werden mit einem Zusatz von kalzinierten und zu Pulver gemahlener Knochenasche hergestellt. Der Kalzinierofen ist mit dem Schmelzofen durch eine Öffnung verbunden und erhält so durch die herüberschlagende Flamme eine gemäßigte Hitze. Auf dem Herd des Kalzinierofens werden Knochen und auch Pottasche, so sie nicht fertig bezogen wird,

Abb.41: Grundriss eines Paterlofens.⁴³⁹

Der Grundriss zeigt den mit A bezeichneten eigentlichen Paterlofen mit einem angebauten Asch- und Einbrennofen (B). 1 bezeichnet das Schürloch, 2 den Feuerherd, 3 die steinerne Bank mit Schmelztiegeln, 4 und 5 die Satzln, 6 die Schmelztiegel, 7 die Arbeitsöffnungen, 8 die Löcher zu den [Abkühlhafen](#), 9 die Öffnung, durch die das Gemenge eingegeben wird, 10 die Eisengabeln für die Paterleisen, 11 die Wasserkübel und 12 die Arbeits-sitze.

kalziniert. Weiterhin kann er als Einbrennofen zum Feuerpolieren der Oberflächen dienen (Bischof 1817: 322).

⁴³⁸ Bischof 1817: 319.

⁴³⁹ Nach Flurl 1792: Tafel III.

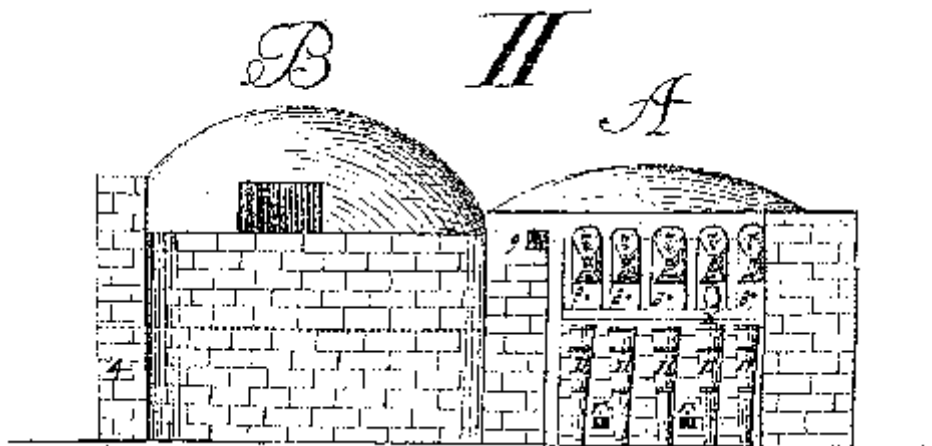


Abb.42: Standriss eines Paterlofens.

(A) mit angebautem Kalzinier- bzw. Asch- oder Einbrennofen (B).⁴⁴⁰

XXVIII. Holzbezug der Perlenhütten 1922 ⁴⁴¹														
D = Derbholz S = Stockholz Zahlen = Ster = Raummeter	Gesamtlieferung		Herrmann Georg Warmenst. 91		Herrmann Hans Warmenst. 16		Trassl Alfons Warmenst. 98		Genossenschaft Warmenst. 103		Trassl Josef Oberwarmenst.		Herrmann C. Bischofsgrün	
	D.	S.	D.	S.	D.	S.	D.	S.	D.	S.	D.	S.	D.	S.
FA Bischofsgrün	170	700	41	175	69	175	0	175	27	175	33	0	0	425
FA Fichtelberg	0	300	0	75	0	75	0	75	0	75	0	0	0	0
FA Goldkronach	0	100	0	25	0	25	0	25	0	25	0	0	0	0
FA Weidenberg	400	600	99	150	161	150	0	150	63,5	150	77	0	0	0
insgesamt	570	1700	140	425	230	425	0	425	90,5	425	110	0	0	425

⁴⁴⁰ Nach Flurl 1792: Tafel III.⁴⁴¹ Die Genossenschaft bezog den Großteil ihres Holzbedarfs vom Forstamt Kemnath. (StABA K 600, Nr. 551).

XXIX. angemeldeter Brennholzbedarf der Paterlhütten für 1923 ⁴⁴²						
Zahlen = Ster = Raummeter	Herrmann Georg Warmensteinach 91	Herrmann Hans Warmensteinach 16	Trassl Alfons Warmensteinach 98	Genossenschaft Warmensteinach 103	Trassl Josef Oberwarmensteinach	Pscherer August Unterlind
Derbholz	1000	700	1200	800	1100	1000
Stockholz	670	470	800	530	730	730
insgesamt	1670	1170	2000	1330	1830	1730

13.4 Arbeiten und Arbeitsteilung in der Paterlhütte

Die Fertigung von Paterla ist kein Handwerk, das eine einzelne Person allein ausüben könnte. Eine größere Zahl von Zuliefer- und Hilfsarbeiten wirken mit den Arbeiten der eigentlichen Paterlafertigung zusammen. Um die benötigten Roh-, Hilf- und Betriebsstoffe bereitzustellen sind mindestens drei oder vier Berufsgruppen außerhalb der Hütte nötig: Kalk- und Silizium kommen im Fichtelgebirge nur als Gesteine vor und werden von Steinhauern in Steinbrüchen abgebaut. Pottasche wird von Aschebrennern im Wald geäschert, auch dies oft weit entfernt von den Hütten. Das Holz als Brennmaterial wird von Waldarbeitern in den Forsten in der Umgebung der Hütte geschlagen. Zur eigentlichen Arbeit der Gewinnung kommt immer noch der Transport direkt zur Hütte hinzu. Sind die Materialien bei der Hütte angelangt, so müssen sie zur Verarbeitung aufbereitet werden, d.h. etwa im Fall der Gesteine, dass diese zerstoßen und oft sogar fein gemahlen werden müssen. Dazu gab es häufig bei den Hütten ein kleines Pochwerk. Oder das Gestein wurde mit Feuern erhitzt und dann zerschlagen. Mühselige Handarbeit war es in jedem Fall und dennoch oft Frauenarbeit. Auch das Holz wurde nicht direkt verarbeitet, sondern von einem Scheithacker gespalten und aufgeschlichtet. Dann gab es die verschiedenen Arbeiten und Berufe, die nötig waren, um Arbeitsplatz und –gerät zu schaffen; vieles wiederum Arbeiten, die nicht die Paterlmacher selbst ausführten. Da ist die Errichtung der Hütte selbst: Zimmermannsarbeit; der jährlich anfallende Bau des Ofens: Maurerarbeit; die Herstellung der [Hafen](#): Töpferarbeit; und die Herstellung und das regelmäßige Ausschmieden der Paterleisen als Arbeit des Schmiedes. Als nächster Bereich kommt die Arbeit des Glas-

⁴⁴² StABA K 600, Nr. 551.

schmelzens mit den schon bekannten Tätigkeiten des Hüttenmeisters, Schmelzers und Schürers. Das sind ein gutes Dutzend verschiedener Berufe, die zusammenwirken müssen, bis der Paterlmacher selbst tätig werden kann. Dieser wird bei seiner Arbeit von Frauen und Kindern unterstützt. Kinder helfen bei den Hilfsarbeiten ebenso wie beim Fertigmachen, was wiederum Frauenarbeit ist.

In der Hütte müssen verschiedene Arbeiten zeitgleich ausgeführt werden, d.h. sie können nur arbeitsteilig vonstatten gehen: Es muss kontinuierlich geschürt werden, also ist neben den Paterlmachern immer auch ein Schürer nötig. Andere Arbeiten schließen einander aus, etwa Ofenbau und die Arbeit am brennenden Ofen. Der Ofen muss jährlich ersetzt werden. Deshalb gibt es für die meisten der Paterlmacher unabhängig von der Nachfrage jedes Jahr für einige Wochen keine Arbeit in der Hütte selbst. Haben sie eine eigene Landwirtschaft wie das bis Anfang des 20. Jh. die Regel ist, so ergänzen sich beide Arbeitsbereiche ideal. Gibt es keine Arbeit in der Hütte, so ist dies in der Regel die Zeit, in der die Arbeiter auf ihren eigenen Feldern gebraucht werden. Im 20. Jh. nimmt die Bedeutung der Landwirtschaft ab und viele Arbeiter sind ganz auf das Einkommen aus der Hütte angewiesen. In den 1920er Jahren wird davon berichtet, dass die Arbeiter, wenn die Arbeit in der Hütte ruht, arbeitslos sind. Es wird von der Not der Arbeitslosigkeit berichtet. Für viele ist der einzige Ausweg in diesen Krisenzeiten die Waldarbeit. Die Landwirtschaft scheint für die meisten Arbeiter zu dieser Zeit nur noch als Nebenerwerb attraktiv zu sein. Indem die Paterlmacher selbst in die Forste gehen, um das Feuerholz für die Hütte zu schlagen, machen sie den Waldarbeitern Konkurrenz. Die Forstverwaltungen beklagen diese Ausweichstrategie. Ist genug Arbeit in der Hütte, dann sollen Forstarbeiter das Holz schlagen, wird diese Arbeit aber knapp, dann wollen die Paterlmacher das Holz selbst schlagen. Einerseits ist dies ein Beispiel für die Flexibilität der Paterlmacher. In der Konkurrenz zwischen Paterlmachern und Waldarbeitern zeigt sich auch eine Hierarchie oder besser ein Zwiebelschalenmodell der Arbeiten: In der Mitte stehen die Paterlmacher, es folgen etwa auf einer Ebene Ofen- und [Hafenmacher](#), Schürer, dann schon weiter am Rand die Waldarbeiter und am Ende Träger, Scheithacker und Aschebrenner. In Zeiten großer Nachfrage werden viele der Arbeiten im Umfeld um die eigentliche Arbeit des Paterlmachens von Spezialisten ausgeführt. In Zeiten der Krise und des Arbeitsmangels werden die Paterlmacher auch zu Ofenbauern, Hafenmachern, Schürern und Waldarbeitern.⁴⁴³ Ich gehe hier auf die Kernarbeiten der Paterlmacher ein.

⁴⁴³ Ein bedrückendes Beispiel ist die Krisenzeit in den 1920ern, in der beklagt wird, dass die Paterlmacher aus Mangel an Aufträgen in den Wald gehen und das ihrer Hütte zugewiesene Holz selbst einschlagen (StABA K 600, Nr. 551, insb. das Schreiben Georg Herrmanns vom 23. April 1923).

Im Kontext der Hüttenarbeit werde ich nicht weiter auf die Waldarbeiten eingehen.

Bemerkenswert an der Glasproduktion im Fichtelgebirge ist, dass bis Mitte des 20. Jh. ausschließlich mit Holz geschürt wird. Bevor es verfeuert wird, trocknet man das Holz in speziellen Darröfen oder auf einer Lattenkonstruktion unter der Hüttendecke. Die Mühe lohnt sich, denn Holz mit einem sehr geringen Wasseranteil brennt nicht nur besser, sondern rußt auch weniger, was bei den Paterlöfen besonders wichtig ist, da die Flamme direkt an die Hafen schlägt. Das Glas selbst wird in der schon beschriebenen Weise aus einem Gemenge erschmolzen. Das Gemenge wird vom Hüttenmeister, teilweise aber auch von den Paterlmachern selbst zusammengestellt. Schmelzer und Schürer sind in den meisten frühen Berichten nicht gesondert erwähnt. Aus der Konstruktionsweise des Ofens, mit dem häufig an der Außenseite der Hütte liegenden Schürloch, ergibt sich aber, dass beide Arbeiten nicht von einer Person allein ausgeführt werden können. Der Glasschmelz wird 24 Stunden in den Schmelztiegeln im Ofeninneren gefeuert, dann zur Reinigung in frisches Wasser geschüttet und so abgelöscht. Im nächsten Schritt wird der Schmelz in die *Satzl* hinter den einzelnen Arbeitsöffnungen gegeben und erneut geschmolzen.⁴⁴⁴ Die Arbeit des Schmelzens kann parallel zur Paterlafertigung stattfinden. Die Arbeitsprozesse der Glasschmelze und der Formgebung sind, wie sich zeigt, auch in den kleinen Paterlhütten deutlich voneinander getrennt.

Es haben immer auch Frauen und Kinder in den Hütten mitgearbeitet, nur ist von ihnen in den Quellen selten die Rede. Sie übernehmen Hilfsarbeiten wie das Herbeischaffen des Feuerholzes oder das Zutragen von Wasser für die Paterlmacher. Das Beschicken der Kühlöfen ist in allen Glashütten Kinderarbeit, in den Paterlhütten entfällt diese Arbeit meist, da die Perlen direkt in den Behälter in der Kühlkammer des Ofens abgestreift werden. Das Leeren dieser Behälter ist Arbeit der Gehilfen. Die Weiterverarbeitung der Perlen, Sieben oder Polieren können von Frauen oder jugendlichen Gehilfen übernommen werden, meist versehen diese Tätigkeit aber die Paterlmacher selbst. Das Sortieren, Anfädeln und Verpacken ist dagegen reine Frauenarbeit. Volpelius erwähnt als einziger Autor 1895, dass Kinder selbst Perlen andrehen. Er berichtet, dass die *„Paterlmacher schon als Kinder das Mechanische der Werkweise erlernt haben, [so dass ihnen] die Arbeit leicht und schnell von der Hand geht; [...] auch Kinder verdienen ihr Brot dabei und oft noch reichlicher als Erwachsene, weil sie schneller arbeiten.“*⁴⁴⁵

⁴⁴⁴ Veh 1965: 100.

⁴⁴⁵ Volpelius 1895b: 75.

13.4.1 Arbeitsplatz und Technik des Perlenandrehens

Zum Fertigen der Paterla sitzen die Arbeiter auf einfachen Hockern⁴⁴⁶ vor den Ofenöffnungen. Ausstattung des Arbeitsplatzes und Gerätschaft bestehen aus zwei Perlen- oder Paterleisen, einem messerförmigen Metallstück zum Abklopfen der geformten Perlen, einem kleinen Krug, der auf dem Absatz an der Ofendecke steht und zum Wasserschöpfen dient, einer einfachen Glasbrille mit Drahtgestell als Schutz für die Augen und einem einfachen Kissen, um das stundenlange Sitzen auf dem harten Holzhocker erträglich zu machen. Zu seiner Linken hat jeder Arbeiter neben seinem Hocker eine eiserne Gabel im Boden stecken. Die Gabelung zeigt nach oben und bildet mit dem Arbeitsabsatz am Ofen etwa eine Höhe, so dass das wichtigste Arbeitsgerät, das Perl- oder Paterleisen, dort abgelegt werden kann. Die Arbeiter sitzen sehr dicht nebeneinander, so dass jeder nur gerade soviel Platz hat, wie er unbedingt braucht. Ausholende Bewegungen, schon gar mit dem Paterleisen, sind nicht möglich. Die Koordination der Arbeiter untereinander ist nicht unproblematisch, zumal sie mit zwei spitzen, langen, heißen Eisen und mit heißem Glas hantieren. Nur aufeinander eingespielte Männer können, ohne – im Wortsinn – aneinander zu geraten, nebeneinander arbeiten.

Das Paterleisen ist ein Eisenstab von etwa 0,8 bis 1,6 m Länge. Flurl spricht 1792 noch von einem einfachen, „spitzigen Eisendrat“.⁴⁴⁷ Im 19. Jh. wird es als ein etwa drei Schuh (0,8 bis 1,5 m) langer, dünner Eisenstab beschrieben, dessen hinteres Griffende eine Stärke von 1 cm und mehr hat, wohingegen das vordere Drittel abgesetzt ist und von einer Stärke von etwa 0,7 cm zur Spitze hin konisch zuläuft.⁴⁴⁸ Jeder Arbeiter hat seine eigenen Eisen, mit denen er sorgsam umgeht. Er achtet darauf, dass es nicht herabfällt oder sonst der Gefahr des Verbiegens ausgesetzt ist. Ähnlich wie bei einem Billardqueue ist es wichtig, dass das Eisen genau ausgewuchtet ist. Selbst geringe Unwuchten führen dazu, dass Bewegungen mit der Griffhand nicht mehr kontrolliert auf die Spitze übertragen werden. Aber selbst bei sorgsamer Pflege arbeitet ein Perleisen unter der beständigen Einwirkung der großen Hitze, so dass ein kundiger Schmied den Eisenstab

⁴⁴⁶ In manchen Hütten sind die Hocker fest angebracht (Bischof 1817: 321).

⁴⁴⁷ Flurl 1792: 471. Es stellt sich natürlich die Frage, ob und wenn ja wie genau Flurl aus eigener Anschauung berichtet. Nach der Dichte seiner sonstigen Schilderungen zu urteilen, ist davon auszugehen, dass um 1790 noch nicht die massiven Paterleisen verwendet werden, wie wir sie aus dem 19. und 20. Jh. kennen.

⁴⁴⁸ Eine andere Variante der Paterleisen ist deutlich länger (ca. 2 m). Sie findet in der Zeit nach 1945 Anwendung. Fraglich ist, ob es im Gegensatz zum kürzeren Eisen eine zeitlich spätere Variante ist, ob beide parallel verwendet werden oder ob es sich um regionale Ausprägungen des Arbeitsgeräts handelt. Die längere Variante ist mir nur aus späteren Quellen bekannt und auch nur im Kontext der Produktion in Warmensteinach und Unterlind.

von Zeit zu Zeit wieder ausschmieden muss. Nur wenige Schmiede waren in der Lage, Paterleisen zu fertigen oder verzogene wieder auszusmieden.⁴⁴⁹

Die grundlegende Technik, mit der im Fichtelgebirge Perlen aus dem **Hafen** gewickelt werden bzw. das Wickeln der Perle als solches, wird als *Andrehen der Paterl* bezeichnet.⁴⁵⁰ Meist wird dabei mit zwei Paterleisen gearbeitet, wobei eines in der Eisengabel neben dem Arbeitsplatz liegt, während mit dem anderen Perlen angedreht werden. Der erste Arbeitsschritt beim Andrehen von Paterla ist das Eintauchen des vorderen Endes des Paterleisens in einen Krug mit einem Wasser-Kaolin-Gemisch. Der dünne Kaolinüberzug auf dem Eisen verhindert das Ankleben des Glases. Als nächstes nimmt der Arbeiter mit der Spitze des Eisens Glasmasse aus dem Satz auf. Durch geschicktes Drehen kann der Arbeiter mehrere Perlen nacheinander *andrehen*. Der Arbeitsschritt setzt sich nach dem Aufnehmen des Schmelzes aus zwei alternierenden Bewegungen zusammen: Einmal das Andrehen der Perle selbst, wobei ein stärkerer Schmelzfaden möglichst gleichmäßig um 360° um das Eisen gewickelt wird. Um eine zweite Perle neben der ersten andrehen zu können, darf der Schmelzfaden aus dem Satz nicht ganz abreißen. Das Eisen wird zügig leicht nach oben bewegt, ein dünner Faden entsteht und wird unweit der ersten Perle, von der er ausgeht, ans Eisen geheftet, um das dann wieder in einer langsameren Bewegung und entsprechend dicker eine weitere Perle gedreht wird. Dieser Ablauf kann wiederholt werden, bis das Ende der dünnen Stabspitze erreicht ist. Dass die so entstandenen Perlen Teil einer spiralförmigen Aufnahme des Glasschmelzes sind, zeigt sich auch nach dem Trennen bei den späteren Fertigprodukten. Aus dem Hafen gewickelte Perlen sind an ihren Enden, also zu den Löchern hin, nie plan, sondern zeigen sich, legt man sie auf eine ebene Fläche, deutlich als Windung einer Spirale, die vom Ansatzpunkt her zum direkt daneben liegenden Endpunkt hin ansteigt. Paterla sind ein Massenprodukt, bei dem es nicht so sehr auf die Perfektion der einzelnen Perle ankommt als auf die Menge. Die Fertigkeit des Paterlmachers zeigt sich unter anderem darin, wie dicht er die Perlen nebeneinander setzen kann. Ein erfahrener

⁴⁴⁹ So z.B. Zeh (mündliche Mitteilung April 2002), der mir auch Gelegenheit gibt, ein gut ausgewuchtetes Perleisen mit einem verzogenen zu vergleichen. Optisch ist kein Unterschied zu sehen, doch in der Hand spürt man die Differenz deutlich, so dass die Auswirkung auf exaktes Arbeiten an wenige Millimeter großen Paterla gut vorstellbar wird.

⁴⁵⁰ Der Autor der Illustrierten Zeitung (1859: 61) gibt z.B. eine gute Beschreibung dieser Arbeit. Allen, auch noch so guten Beschreibungen ist jedoch anzumerken, dass keiner der Autoren selbst diese Arbeit versucht. Da schon seit über 30 Jahren kein Paterlofen mehr im Betrieb ist, war es auch mir nicht möglich, selbst den Arbeitsprozess zu beobachten oder das Andrehen zu versuchen. Andere Techniken der Perlenherstellung wie das Wickeln an der Lampe oder das Drücken von Perlen habe ich nicht nur beobachtet, sondern auch selbst ausgeführt, was mir zumindest für einige der Arbeitsschritte des Paterlmachens Analogien ermöglicht.

Arbeiter dreht in einem Arbeitsgang 10 bis 15 Perlen an, wofür er weniger als eine Minute braucht.⁴⁵¹

Bei einer anderen Methode des Andrehens mehrerer Paterl wird auf das Eintauchen des Paterleisens in Schlicker verzichtet. Nachdem der Paterlmacher eine Perle angedreht hat, schlägt er leicht mit einem Hammer oder einem klingenförmigen Metallstück gegen das Paterleisen. Er hält dabei die Spitze nach oben, so dass die Perle, gelockert durch das Anschlagen, zum Griffende hin rutscht. Im Gegensatz zu den zuvor beschriebenen Varianten reißt hier der Schmelzfaden ab. Mit der freigewordenen Spitze kann erneut Schmelz aufgenommen werden. Bei manchen Perlen erfolgt auch eine Formgebung mit dem Hammer, indem ein vorsichtiger Schlag auf die noch formbare Perle geführt wird und diese damit eine Art Facette erhält. Abgestreift werden die Perlen entweder in Krüge, die in den oben beschriebenen Kammern des Ofens ein langsames Abkühlen ermöglichen, oder direkt in Holzkisten neben dem Arbeitshocker.⁴⁵²

Will der Paterlmacher besonders große Perlen, wie etwa die in Ostafrika und Indien Ende des 19. Jh. beliebten Taubeneiperlen formen, dann bedarf es hierzu einer etwas anderen Technik als der oben beschriebenen. Auch für größere Perlen wird der Schmelz in einer Bewegung aufgenommen, aber jeweils nur für eine einzelne Perle. Da der Schmelz sich beim Aufnehmen ungleichmäßig um das Eisen legt, sorgt der Arbeiter durch weiteres Drehen für eine gleichmäßige Verteilung der Masse. Die endgültige runde Form wird mit einem Formholz gegeben. Es wird jeweils nur eine Perle auf dem Perleisen angedreht, das danach zum Abkühlen in die Gabel neben dem Hocker gelegt wird. Zum Lösen wird wieder leicht gegen das Eisen geschlagen. Je größer die Perlen sind, desto vorsichtiger muss gearbeitet werden, um Risse, Abplatzungen oder gar ein Zerspringen zu vermeiden.

⁴⁵¹ Eine anschauliche Beschreibung des Andrehens und des Versuchs eines Besuchers, selbst Perlen anzudrehen, gibt Danzer (1932: 37f.). Er schildert wie sowohl das Abstechen des Schmelzes aus dem Hafem und das Drehen selbst recht einfach vorstatten gehen. Die Schwierigkeit sei, nicht eine durchgehende Spirale zu formen, sondern einzelne von einander abgesetzte Perlen. Eine minimale Bewegung mit den Fingern der Rechten bestimmt dabei die Stärke des Glasfadens.

⁴⁵² Vgl. dazu z.B. Lassleben 1970. Der Einsatz des Hammers scheint vor allem im 20. Jh. verbreitet gewesen zu sein. Er bedingt unter anderem auch, dass die Spitze des Paterleisens nicht in Tonschlicker getaucht werden muss. Mir selbst bleiben Zweifel, wie diese Methode funktioniert haben soll. Glas(-schmelz) klebt sofort äußerst fest an Metall an, so dass ich mir nicht vorstellen kann, dass direkt auf Eisen oder Stahl angedreht werden kann. Die meisten Beobachter haben die kurze Bewegung, mit der das Perleisen in Tonschlicker getaucht wird, übersehen oder für ein einfaches Abkühlen in Wasser gehalten. Das ist auch den Paterlmachern bewusst und sie machen sich einen Spaß daraus, Besucher vorzuführen, die meinen, sie würden das Andrehen selbst ohne weiteres beherrschen (Danzer 1932: 38).

Gerade bei den größeren Perlen ist daher auch das langsame Abkühlen in der Warmkammer des Ofens besonders wichtig.⁴⁵³

Bei der Beschreibung der Arbeit des Andrehens der Perlen stoße ich an die Grenzen dessen, was mit Worten einigermaßen verständlich beschreibbar ist. Ich habe mehrfach die verschiedenen Techniken von Perlenmachern gezeigt bekommen.⁴⁵⁴ Es waren jedoch immer nur Demonstrationen mit dem Perleneisen, einen Ofen in Betrieb habe ich nicht mehr sehen können. Es existiert lediglich ein 16mm-Film eines sudetendeutschen Studienrats aus den 1950er Jahren, in dem die Arbeit dokumentiert ist. In den 1950er Jahren scheint (wie auch im Film zu sehen) ausschließlich im Stehen gearbeitet worden zu sein. Die Paterleisen sind wesentlich länger als die im Sitzen verwendeten. Der entscheidende Arbeitsschritt ist aber der Gleiche: das Andrehen. Das Eisen liegt beim Aufnehmen am nach oben ausgestreckten Daumen auf der in der Waagerechten ausgestreckten linken Hand. Die Rechte fasst das Eisen weiter hinten und dreht es mit Daumen und Zeigefinger um 360°. Bei der Drehung rollt es vom Daumen der Linken weg hin zur Spitze des Zeigefingers. Es gibt zwei unterschiedliche Arten, die Linke beim Drehen zu halten: Im einen Fall hält der Paterlmacher die Hand flach, senkrecht vor sich (kleiner Finger unten, Zeigefinger oben), im anderen Fall ist die flache Hand mit der Handfläche nach oben in der Waagerechten. Paterlmacher sagen, dass dies ein entscheidender Unterschied in der Technik sei und dieser auch die Qualität der Perlen beeinflusse. Man könne an den Perlen erkennen, wie sie angedreht wurden. Die Technik, bei der das Eisen in der flachen Hand gerollt wird, war in Warmensteinach vorherrschend, die, bei der nur über den Zeigefinger gerollt wird, in Bischofsgrün. Letztere soll nach Aussage der Bischofsgrüner Paterlmacher ein exakteres Arbeiten zulassen. Angesichts des hohen Gewichts der Perleisen war es aber auch die mühsamere Variante.

Die Arbeitsbedingungen in einer Hütte verlangen den Menschen, die dort arbeiten, viel ab. Von der Kraftanstrengung her ist die Arbeit in einer Paterlhütte in der Regel nicht sehr schwer. Die Arbeitsbedingungen sind dagegen physisch stark beanspruchend. Reisende beschreiben die Paterlhütten immer wieder als düsteren, vom Rauch schwarz gefärbten Raum, in dem ein beachtliches Feuer brennt. In Ofennähe herrscht große Hitze, die sich in den Gesichtern der Arbeiter spiegelt. Wer einmal nah an einem loderndem Lagerfeuer in einer kalten Nacht gesessen hat, kann in etwa ermessen, wie sich die Arbeiter vor dem Ofen fühlen: Aus den Arbeitsöffnungen schlägt eine enorme Hitze, die nahe der großen Öffnung zum Mittelkanal hin fast unerträglich ist. Von hinten dagegen durchdringt spätestens nach einigen

⁴⁵³ Illustrierte Zeitung 1859: 61.

⁴⁵⁴ Die wichtigsten Informationen verdanke ich Herrn Zeh aus Bischofsgrün, unter anderem konnte ich bei ihm meine eigene Geschicklichkeit mit dem Perleisen erproben.

Stunden bloßen Sitzens ein klamme Kälte den Rücken, denn die einfach verbretterten Hüttenwände bieten wenig Schutz vor dem kalten Wind, der im Fichtelgebirge nicht nur im Winter bläst. Im Sommer ist die Hitze unerträglich, im Winter die Kombination aus Hitze vom Ofen und Kälte von draußen. Hinzu kommt der Rauch. Bei Inversionswetterlagen, die gerade im Winter im Fichtelgebirge nicht selten sind, zieht der Rauch kaum ab und erfüllt die gesamte Hütte, so dass man kaum sein Gegenüber sieht. Der Rauch reizt Atemwege und Augen. Der Kontrast zwischen der dunklen Hütte und dem grellen Ofenfeuer ist nicht nur für die Paterlmacher direkt vor den Ofenlöchern eine Qual. In Stichen und auf Photos zur Arbeit in der Hütte sind Hitze und Rauch nur schwer zu fassen, sie findet aber Ausdruck in zwei immer wiederkehrenden Elementen. Da ist zum einen die typische Kleidung der Glasmacher. Eine dünne Hose (im 20. Jh. oft eine kurze Hose), ein dünnes Hemd oder sogar ein freier Oberkörper, einfache Latschen oder gar keine Schuhe und oft ein Tuch um den Kopf, das den Schweiß daran hindert, in die Augen zu laufen. Das zweite Element sind die großen Fässer mit Wasser, die meist mehrfach in jeder Hütte stehen. Die Arbeit in einer Paterlhütte mag etwas geruhsamer als in einer großen Glashütte sein, die Hitze der kleinen Öfen erträglicher, doch Hitze und Kälte, grelles Feuer im dunklen, von Rauch durchdrungenem Arbeitsraum und der Wasserbecher als Linderung⁴⁵⁵ gehören zum Bild der Arbeit in der Paterlhütte.⁴⁵⁶

Von den Risiken der Arbeit in einer Glashütte habe ich bereits berichtet (s. auch S. 18ff.). Vieles ist vor dem Hintergrund dessen, was wir über die Paterlhütten wissen auch auf die Situation der Paterlmacher übertragbar. Die Gesundheitsrisiken für Schürer, Schmelzer und Paterlmacher sind vergleichbar mit denen in anderen Hütten. Die Glasmeister sind wie in anderen Hütten des 18. und 19. Jh. auch, einem hohen Risiko der Vergiftung durch das Einatmen der Stäube beim Mischen des Gemenges ausgesetzt. Angesichts der bis weit ins 20. Jh. hinein unveränderten Arbeitsbedingungen in den Paterlhütten, ist sogar von schlechteren Bedingungen in den kleinen Paterlhütten auszugehen, als in den großen Hütten, für die sich weit eher die Investition in separate, gut belüftete Räume lohnt.⁴⁵⁷ Auf der anderen Seite werden im Fichtelgebirge nur einfache Gläser erschmolzen, so dass Belastungen, die sich etwa durch den Einsatz von Blei und anderen Schwermetallen ergeben, hier weniger schwer ins Gewicht fallen. Der Hauptunterschied ist der, dass der Paterlmacher im Gegensatz zu anderen Glasarbeitern wie etwa dem Glasbläser fast ununterbrochen starr auf seinem

⁴⁵⁵ Die Becher dienen zum Nachfüllen von Wasser in den Hafen mit Tonschlicker.

⁴⁵⁶ So z.B. in den Beschreibungen von Maria und Ernst Seidel, die selbst noch Paterlhütten in Betrieb sahen und diese auch mit den Hütten im Isergebirge vergleichen können (Interview Juni 2002).

⁴⁵⁷ Dazu vgl. unter anderem Anacker 1882.

Hocker vor dem Ofen sitzt. Zu den größten Risiken zählen Schäden an den Augen. Die oben erwähnten Schutzbrillen bieten nur bedingt Schutz, so dass das Resultat jahrelanger Arbeit in der Hütte oft schwere Augenschäden, wenn nicht gar die Erblindung sind. Diese zwei Bereiche der gesundheitlichen Risiken sind für die Arbeit in der Paterlhütte (Augenschäden und Risiken, die aus der sitzenden Arbeit resultieren) spezifisch. Im Großen und Ganzen sind sowohl das Verletzungsrisiko als auch die langfristigen Gefährdungen im Vergleich zu anderen Arbeiten des 19. Jh. nicht sehr groß. Gemildert wird die Belastung der Hüttenarbeit dadurch, dass sie nur saisonal ausgeübt und von landwirtschaftlichen Tätigkeiten begleitet ist.⁴⁵⁸

Spätestens nach 1945 arbeiten die Paterlmacher nicht mehr sitzend vor dem Ofen, sondern im Stehen und mit deutlich längeren Paterleisen, was mit der Einführung neuer Feuerungstechniken nach 1945 zusammenhängt. Eine Erklärung für den Wandel ist, dass die Hitze in den Öfen zu groß ist, als dass man es länger direkt vor dem Ofen sitzend aushält. In diese Richtung weisen auch die nun deutlich längeren Paterleisen. Die Arbeit und die Bewegungen der Arbeiter ähneln nun stärker denen in anderen Glashütten. Etwa so wie ein Hohlglasbläser mit der Glasmacherpfeife bewegt sich der Paterlmacher mit seinem Eisen. Hinter dem, was sich hier vordergründig als Wandel in der Arbeitstechnik der Paterlmacher zeigt, steht der gravierende Umbruch, den die Ansiedlung von Glasarbeitern aus dem Isergebirge bringt. Sie geben den Ton an und gestalten auch den Arbeitsplatz Hütte in der Art, wie sie sie aus ihrer alten Heimat kennen. Zumindest in einem späteren Stadium finden auch Glasschmelze und Formgebung nicht mehr aus verschiedenen **Hafen** im gleichen Ofen statt. Die Hafen sind größer dimensioniert. Rasch tritt die Herstellung von Stangenglas neben die Paterlfertigung und verdrängt diese schließlich. Bemerkenswert ist, dass dies ein Prozess ist. Die Gablonzer übernehmen eine Industrie, die wenn auch nicht gerade in einer Blüte, so doch am laufen ist. Rasch modifizieren sie die vorhandenen Produktionsstätten entsprechend ihrer Kenntnisse und Bedürfnisse. Eines der ersten Ziele ist, Stangenglas für die zahlreichen kleinen Druckhütten und Heimarbeitsplätze der anderen Gablonzer Betriebe zu liefern. Dafür werden die vorhandenen Paterlöfen genutzt. Aber sie werden modifiziert: Die kleinen Arbeitshafen verschwinden ebenso wie die Hocker. Nach sehr kurzer Zeit, vermutlich noch in den 1940er Jahren, existiert kein ursprünglicher Paterlofen mehr. Geblieben sind aber die Paterlmacher, die weiterhin in der ihnen vertrauten Technik Perlen andrehen. Sie tun dies jetzt nur an Öfen, deren Konstruktion auf die Herstellung von Stangenglas ausgerichtet ist und nicht mehr auf die von Paterl. Die Paterlmacher müssen sich dem anpassen, indem sie stehend und mit

⁴⁵⁸ Zu den Folgen, insbesondere dem Armutsrisiko siehe S. 387ff.

längeren Paterleisen arbeiten. Was sich nicht wandelt sind die Bewegungsabläufe der Hände. Eine Vermischung des fränkischen Paterlmachens, mit Techniken der Glasarbeiter aus dem Isergebirge finden nicht statt. Es lassen sich zwar mehrere Glasperlenmacher aus dem Isergebirge mit ihren Betrieben im Fichtelgebirge nieder; aber kein einziger Oberfranke erlernt in der Folge Handwerke wie das für das Isergebirge typische Ofendrücken. Ebenso übernimmt kein Arbeiter aus dem Isergebirge die Technik des Paterlmachens.

Aus den Beschreibungen der Technik geht folgendes hervor: Bei der genauen Betrachtung der Arbeit lassen sich Unterschiede sowohl lokaler wie auch historischer Ausprägungen auch vor 1945 erkennen. Das statische Bild eines über Jahrhunderte unveränderten Handwerks lässt sich zumindest im Detail nicht aufrechterhalten. Nicht nur die Produkte, sondern auch die Arbeitsweisen wandeln sich, ohne dass dies auf nachfragebedingte Impulse zurückzuführen wäre. Im Vergleich mit der unüberschaubaren Zahl an Innovationen, die im 19. und 20. Jh. die Gablonzer Industrie prägen, nehmen sich die Wandlungsprozesse in der Paterlindustrie des Fichtelgebirges sehr bescheiden aus. Insgesamt ist die Geschichte des Paterlmachens im Fichtelgebirge durch eine bemerkenswerte Kontinuität geprägt. Erst unter dem Einfluss der Gablonzer kommt es zu gravierenden Veränderungen der Technik des Paterlmachens. Dieser Wandel oder eher Umbruch fällt zusammen mit der Einführung gänzlich neuer Techniken und Produkte und markiert den Übergang zu etwas Neuem.

13.4.2 Arbeiten nach dem Andrehen

Nach dem Abkühlen werden die Perlen gesiebt, geschüttelt und geschwenkt.⁴⁵⁹ Die einzelnen Perlen sind noch durch dünne Glasfäden miteinander verbunden. Um sie voneinander zu trennen, gibt man sie in ein großes Sieb, ähnlich den Sieben, mit denen Getreide geworfelt wird. Die dünnen Verbindungsstücke zwischen den einzelnen Perlen brechen beim Schütteln des Siebes ab und fallen durch das Sieb. Danach werden die im Sieb verbliebenen Perlen gewaschen und getrocknet. Sie haben jetzt eine matte, weißliche Oberfläche. Um sie zu polieren, werden sie zusammen mit Kleie in Säcke gegeben und zwanzig Minuten oder länger vorsichtig geschüttelt bzw. gewendet.⁴⁶⁰ Die Kleie reibt dabei die Oberfläche der Perlen blank und reinigt gleichzeitig das Gemisch, indem das Glasmehl an ihr haften bleibt.

⁴⁵⁹ Vgl. dazu Graeger 1868: 120.

⁴⁶⁰ So Graeger (1868: 120) und Benrath (1875: 351), der auf Theophilus (*Diversarum artium schedula* 2, 31) verweist.

In einer etwas abgewandelten Variante dieses Arbeitsschrittes werden die abgekühlten zusammenhängenden Perlen gleich in einen Sack oder ein Tuch gegeben. Durch Schwenken des Bündels brechen wiederum die dünnen Verbindungen zwischen den Perlen, die dann wiederum gesiebt, gewaschen, getrocknet und poliert werden. Im Gegensatz zu der Perlenfertigung durch die Gablonzer Handwerker erfolgt bei den Fichtelgebirgsperlen keine weitere Nachbearbeitung wie Scheren, Rumpeln und Feuerpolieren.

In einem weiteren Arbeitsschritt fädeln Frauen in Heimarbeit die losen Perlen an. Im 19. Jh. wird diese Arbeit in der Hütte selbst durchgeführt, wobei hier junge Mädchen die Arbeit tun.⁴⁶¹ Auch hier zeigen sich wieder Unterschiede zwischen der Glasperlenfertigung im Isergebirge und im Fichtelgebirge: Im Fichtelgebirge ist das Anfädeln immer reine Handarbeit, im Isergebirge werden bereits im 19. Jh. Apparaturen zum Fädeln eingesetzt. Dem Fädeln zu Bündeln mit 100 bis 1.000 Perlen geht das Sortieren der Perlen von Hand voraus. Gefädelt wird, indem die Perlen auf einer Unterlage auf dem Tisch ausgebreitet werden. In der rechten Hand führt die Arbeiterin eine metallene Ahle, an deren Ende ein Baumwollfaden zur Aufnahme der Perlen befestigt ist. Die Ahle ist i.d.R. leicht gekrümmt, so dass die Arbeiterin in einer Art Schaufelbewegung die Perlen aufnehmen kann. Mit der linken Hand richtet sie die Perlen so aus, dass sie sich leichter aufnehmen lassen. Ist eine ausreichende Anzahl von Perlen auf dem Strang aufgefädelt, so wird dieser von der Ahle gelöst und an den Enden verknotet. Es wird eine bestimmte Anzahl von Perlen auf einen Strang gefädelt und nicht etwa ein Strang von einer bestimmten Länge mit einer beliebigen Zahl von Perlen versehen. Gerade bei den in der Größe recht unterschiedlich ausfallenden Perlen, die aus dem Hafen gewickelt werden, würden die

⁴⁶¹ Die Mädchen in der Hütte werden nach Stück bezahlt und erhalten Mitte des 19. Jh. zwei Pfennig je hundert sortierter und angefädelter Perlen. Sie kommen dabei auf einen Arbeitslohn von 20 bis 25 Kreuzern am Tag (Illustrierte Zeitung 1859: 61).

beiden möglichen Bemessungsarten zu unterschiedlichen Mengen führen.⁴⁶²

Das Verpacken der Perlen für den Versand ist Frauenarbeit, sieht man einmal vom Herstellen der Holzkisten oder Fässer ab. Die Arbeit des Verpackens spielt aber im Kontext der Arbeiten in und um die Paterlhütten im Fichtelgebirge keine oder nur eine geringe Rolle. Die Perlen werden lose oder angefädelt in Maschen und Bündeln an die Händler gegeben. Die größeren Hütten wie etwa die Genossenschaftshütten haben eigene Versandabteilungen, in denen Frauen beschäftigt sind. Diese Arbeiten sind aber nicht mehr der Produktion, sondern dem Vertrieb und Handel zuzuordnen.

Die Arbeitsteilung zwischen den Geschlechtern verändert sich in der Paterlindustrie in der ganzen Zeit ihres Bestehens nicht. Die jeweiligen Arbeiten sind klar nach Geschlechtern aufgeteilt. Männer produzieren (Holz, Öfen und Perlen), Frauen veredeln (Fädeln etc.). Gleiches lässt sich in anderen Regionen und Berufen auch beobachten. In spezifischen historischen Momenten, wie in Kriegszeiten, werden diese starren Geschlechterrollen jedoch überall in Deutschland aufgebrochen. Im Ersten und ganz besonders im Zweiten Weltkrieg besteht im produzierenden Gewerbe ein Mangel an männlichen Arbeitern, so auch in der Paterlindustrie. In vielen Fabriken und Werkstätten übernehmen Frauen die Arbeiten der Männer – nicht so im Fichtelgebirge. Über fehlende Nachfrage können die exportabhängigen Paterlhütten erstaunlicherweise während der Kriege nicht

⁴⁶² Die Art der Bemessung beeinflusst z.B. die Gewinnspanne auf den verschiedenen Handelsstufen: Rocaillesperlen tschechischer Produktion werden immer mit der gleichen Anzahl von Perlen je Strang geliefert, doch die Anzahl unterscheidet sich je nach Farbe. Bis zum Verkauf an den Endverbraucher werden die Perlen nach Gewicht bezahlt. 1 kg weiße Perlen enthält mehr Stränge als 1 kg blaue Perlen, so dass der Händler auf der *mnada* mit weißen Perlen einen größeren Profit erzielen kann.

Das Changieren zwischen den zwei möglichen Bemessungsgrundlagen der Ware Perlen (Gewicht und Anzahl) kann in Verbindung mit den verschiedenen Arbeits- und Erfahrungswelten gesehen werden, in denen sich die Perlen befinden. Als Produkt und später als Arbeitsmaterial steht für die Menschen, die mit ihnen umgehen, das konkrete Artefakt mit seinem haptischen Erfahrungspotenzial im Vordergrund. Auf den verschiedenen Handelsstufen sind die Perlen nicht Produkt oder Arbeitsmaterial, sondern Ware. Hier scheint die abstraktere Fassung nach Gewicht angemessener.

Neben der Ableitung der verschiedenen Bemessungsarten aus der Qualität des Umgangs mit dem Artefakt ist ein weiterer Aspekt zu sehen: Durch den Wechsel der Bemessungsart wird die Markttransparenz negativ beeinflusst. Die Kalkulation wird künstlich erschwert. Durch diese Verschleierung bieten sich den erfahrenen Händlern Vorteile.

Auch im Fall der Fichtelgebirgsperlen, die um die Jahrhundertwende nach Afrika gehandelt werden, erfolgt dieser Wechsel, in der Regel auf der ersten Großhandelsstufe. Die Paterlmacher zählen nach Stück, gefädelt wird nach Stück (ob nun in Heimarbeit im Fichtelgebirge selbst oder beim Verleger etwa der Firma SCHARRER & KOCH), der Verleger bemisst nach Bündeln. In den afrikanischen Quellen ist aber wieder von Pfund als Einheit für die Perlenimporte die Rede und auf den lokalen Märkten dann wieder von Strängen und einzelnen Perlen.

klagen, und die Arbeit in der Hütte wäre körperlich durchaus von Frauen zu leisten. Der Mangel an Arbeitskräften ist für die Hütten ein Problem. Alte Paterlmacher, die z.T. schon im Ruhestand sind, führen die Produktion, so gut es geht fort. Warum übernehmen in dieser Situation nicht auch Frauen Arbeiten in der Produktion? Eine mögliche Erklärung ist, dass Geschlechterrollen in den ländlich geprägten Paterlmacherorten so fest zementiert sind, dass es nicht denkbar ist, dass Frauen am Ofen arbeiten. Ohne diese Vermutung beurteilen zu wollen, erscheint mir eine andere Erklärung stichhaltiger: Wie ich unten ausführe, spielt die bäuerliche Landwirtschaft / Subsistenz eine sehr große Rolle im Leben der Paterlmacherfamilien. Fällt der „Ernährer“ der Familie aus, so ist die Frau gezwungen, auch seinen Teil der Arbeitslast mitzutragen. Sie wird das aber in dem Bereich tun, der die Lebensgrundlage der Familie bildet. Das ist nicht die Paterlfertigung sondern die Landwirtschaft. Mit der bäuerlichen Arbeit ist die Frau vertraut, mit der Arbeit des Paterlmachens dagegen nicht. Da in den Hütten nach Stückzahl bezahlt wird, fällt der Verdienst für einen Anfänger deutlich geringer aus. Es braucht Monate bis die Hände die Bewegungsroutinen perfekt „gelernt haben“. Was vordergründig wie ein starres Geschlechterrollenverständnis erscheint, zeigt sich als Indiz für die eigentliche Bedeutung der Arbeiten in der Paterlhütte und in der Landwirtschaft. Frauen hätten durchaus die Arbeit des Paterlmachens ausüben können, doch ersetzen sie die Männer eben dort, wo deren Haupttätigkeit liegt, nämlich in der Landwirtschaft.⁴⁶³

13.4.3 Wandel der Arbeitszeiten und Produktionsmengen

Nachdem ich die Technik und den Arbeitsablauf geschildert habe, komme ich zu den Bereichen, die wesentlich ausgeprägteren Wandel erkennen lassen. Hierbei sind vier Bereiche von Interesse: die Arbeitszeit, die Art der Arbeiten, die Produktionsmengen und die aus dieser Arbeit erzielbaren Einkommen.

Dabei ergeben sich folgende Fragen: Wann wird von wem und wie lange produziert? D.h. arbeiten die Paterlmacher das ganze Jahr hindurch, oder sind sie für längere Zeiten von der Arbeit in der Hütte freigestellt und gehen dann einer anderen Tätigkeit, etwa in der Landwirtschaft nach? Ist das Paterlmachen vielleicht sogar nur temporärer Nebenerwerb? In diesem Zusammenhang ist auch die Frage des Verdienstes zu sehen, die sich wiederum über die Produktionsmenge erschließt.

Bereits Matthias von Flurl als einer der frühesten Autoren hebt die langen täglichen Arbeitszeiten für den einzelnen Arbeiter hervor: Es wird ohne

⁴⁶³ Auf die Bedeutung der Landwirtschaft gehe ich ausführlich im folgenden Abschnitt (S.399ff.) ein.

Unterbrechung, Tag und Nacht in alle zwölf Stunden wechselnden Schichten gearbeitet. Im späten Frühjahr und den Sommer hindurch sind die Öfen nicht in Betrieb. Angeschürt wird Anfang August; um dann ununterbrochen bis Ostern zu arbeiten.⁴⁶⁴

Sackur rechnet 1861 mit einer Produktion von etwa 5.000 der kleinen Perlen je Arbeiter bei einer Zwölfstundenschicht. Die Wochenproduktion einer Hütte gibt er mit 500.000 Perlen aller Größen an, die mit etwa acht bis zwölf Zentner Glas hergestellt sind. Die wöchentliche Gesamtproduktion an Paterl im Fichtelgebirge schätzt er auf sechs Millionen Perlen.⁴⁶⁵ Volpelius nennt 1895 mit neun bis zehn Maschen (à 1.000 Stück) Paterla als Tagesproduktion eine fast doppelt so große Produktionsmenge je Arbeiter.⁴⁶⁶

Ein erfahrener Arbeiter kann Mitte des 19. Jh. in einer Zwölfstundenschicht etwa 3.000 bis 5.000 Perlen drehen. Bezahlt wurden die Arbeiter nach Maschen. Die Masche wird aber mit je 100 angefädelten Perlen und nicht wie sonst meist üblich mit je 1.000 Perlen gerechnet. Für eine solche kleine Masche erhält der Arbeiter zwei Kreuzer, so dass er auf einen Tagesverdienst von einem Gulden und mehr kommt. Betrachtet man Fichtelgebirgsperlen aus dem 19. Jh., so finden sich hervorragend gearbeitete Perlen. Will der Paterlmacher solche Qualität herstellen, so kann er in einem Arbeitsgang jeweils nur eine oder zwei Perlen andrehen. Die Palette dieser Perlen reicht von rettichkorngroßen bis hin zu taubeneigroßen Perlen. Mitte des 19. Jh. ist es die Regel, dass immer nur eine Perle angedreht und dann das Eisen gewechselt wird.⁴⁶⁷ Im 20. Jh. ist dies anders: Perlen aus dem 20. Jh. haben fast alle eine einheitliche Größe und sind wenig sorgfältig geformt.⁴⁶⁸ Veh berichtet, dass ein Arbeiter in den 1930er Jahren je nach Größe 20 bis 36 Perlen in der Minute andreht.⁴⁶⁹ Das ist etwa doppelt so viel wie ein Paterlmacher in den 1890er Jahren schafft und sogar fünf bis sechs Mal soviel wie in den 1850er Jahren. Diese Produktionssteigerungen sind auf technischen Wandel zurückzuführen, gleichzeitig gehen sie aber auch auf Kosten der Qualität, die deutlich abnimmt.

Betrachtet man den Aspekt Arbeitszeit, so lässt sich über lange Zeit bis zum Ersten Weltkrieg ein recht einheitliches Bild zeichnen: Sind die Hütten unter Feuer, wird über Wochen und Monate ununterbrochen in zwei Schichten gearbeitet. Auf mögliche Nachfragespitzen oder auf fehlende Aufträge können die Hüttenbetreiber reagieren, indem sie die jährliche

⁴⁶⁴ Flurl 1792: 473.

⁴⁶⁵ Sackur 1861: 109f.

⁴⁶⁶ Sackur 1861: 109f.

⁴⁶⁷ Sackur 1861: 109.

⁴⁶⁸ Die emische Bezeichnung *Paterl* steht heute im engeren Sinn für die etwa 5 mm breiten, fast runden Perlen mit großem Loch.

⁴⁶⁹ Veh: 1965: 100.

Betriebszeit der Hütte variieren. Die Belegschaft bleibt weitgehend unverändert: In einer durchschnittlichen Hütte arbeiten mit dem Meister etwa 24 Arbeiter (20 Paterlmacher und je 2 Schürer und Schmelzer). Da die Anzahl der Werkstätten bzw. Arbeitsplätze je Ofen feststeht, kann in Zeiten großen Bedarfs nicht einfach ein weiterer Paterlmacher eingestellt werden. Genauso wenig macht es Sinn, die Zahl der Arbeiter zu reduzieren. Der Ofen wäre dann nur schlecht ausgenutzt. Ist die Nachfrage groß, wie in den 1860er Jahren, so ist der Ofen fast ganzjährig in Betrieb; sinkt die Nachfrage, so kann es sein, dass die Hütte nur für wenige Wochen im Jahr in Betrieb ist.

In den Monaten des Hüttenbetriebs ist die Belastung für die Arbeiter außerordentlich groß. Gegen Ende des 19. Jh. formieren sich die Arbeiter im Fichtelgebirge in verschiedenen Gruppen, um ihre Interessen zu vertreten. Das Fichtelgebirge mit seinen Textil- und Porzellanindustrien hinkt hier keineswegs den Strömungen in Gesamtdeutschland hinterher. An den physischen Arbeitsbedingungen lässt sich wenig zugunsten der Arbeiter verbessern. Das größte Anliegen der Arbeiter ist die Arbeitszeit. Man muss sich dabei immer vor Augen führen, dass die Arbeit in der Hütte nicht ihre einzige Tätigkeit ist. Hinzu kommt meist noch die Arbeit im eigenen kleinen bäuerlichen Betrieb. Einen besonderen Weg gehen die Arbeiter der Genossenschaftshütte. Sie sind damit auch Vorreiter für die Arbeiter der anderen Hütten. Sie führen als erste noch vor dem Ersten Weltkrieg die Acht- bzw. Sechsstundenschicht ein.

Nach dem Ersten Weltkrieg löst auch in den anderen Hütten die Acht- bzw. Sechsstundenschicht die Zwölfstundenschicht ab. Ohne Arbeitskampf geht dies allerdings nicht vonstatten. 1924 streiken die Arbeiter der Paterlhütten für mehrere Wochen. Die Arbeiter der Genossenschaftshütte schließen sich sogar aus Solidarität dem Streik an.⁴⁷⁰ Am Ende des Arbeitskampfes stehen nicht nur kürzere tägliche Arbeitszeiten, sondern auch ein gänzlich arbeitsfreier Sonntag. Welche Auswirkungen haben diese Veränderungen? Zuvor arbeitet die eine Schicht von Mitternacht bis 12 Uhr mittags und eine zweite dann wieder bis Mitternacht, und das sieben Tage die Woche. Es stellt sich die Frage, ob ein Arbeiter, der über längere Zeit ununterbrochen sieben Tage die Woche für zwölf Stunden am Tag arbeitet, wirklich mehr produziert als ein Arbeiter, der einen Tag die Woche frei hat und dessen tägliche Arbeitszeit nur acht Stunden beträgt. Die Arbeit am Ofen ist anstrengend und erfordert Konzentration, so dass ein bestimmtes Maximum an Tagesproduktion je Arbeiter kaum gesteigert wird, wenn er länger arbeitet. Auch verringert sich mit der Verkürzung der Arbeitszeit nicht bloß die Zeit bei gleich bleibender Arbeit. Vielmehr verändert sich auch das, was Arbeiten genannt wird. Im 19. Jh. hat jede Paterlhütte einen

⁴⁷⁰ So ersichtlich aus einem Aktenvermerk im StABA, K 600, 551.

Ruheraum zum Essen, aber auch zum Schlafen.⁴⁷¹ Die Schichten sind zwar länger, aber es wird eben auch während der Schicht in der Hütte gegessen und geschlafen. Die Verkürzung der Arbeitszeit bedeutet eine stärkere Trennung von Freizeit und Arbeit. Das Ruhen, gar das Schlafen, ist früher Teil der Arbeit, nun wird Arbeit immer mehr zur reinen Produktion. Der einzelne Arbeiter produziert in einer Zwölf-Stundenschicht nicht unbedingt mehr, so dass die Produktionsmenge und damit auch das Einkommen des Arbeiters weitgehend gleich bleiben. Die Produktivität je Zeiteinheit steigt damit. Man könnte annehmen, dass im gleichen Zuge die Produktivität der Arbeitsmittel, vor allem der kostspielige Betrieb des Ofens steigt, könnte er doch im Drei-Schichtbetrieb insgesamt effektiver genutzt werden. Das scheint aber nicht der Fall gewesen zu sein: Die Zahl der Arbeiter steigt in den 1920er und 1930er Jahren nicht etwa an, sondern sinkt im Gegenteil dramatisch ab.

Wie oben schon ausgeführt, ist die Zahl der Arbeiter im Hüttenbetrieb wenig flexibel: Brennt der Ofen, müssen auch alle Werkstätten besetzt sein, um ihn effektiv nutzen zu können. Hat er zehn Arbeitsplätze und die Hütte hat zwanzig Paterlmacher angestellt, so bleibt das Resultat gleich, ob jeweils zehn Arbeiter acht Stunden daran arbeiten und der Ofen weitere acht Stunden ungenutzt geschürt werden muss oder ob rund um die Uhr ein oder zwei Arbeitsplätze frei bleiben. Das Ergebnis ist eine ineffektive Nutzung des Ofens. Um das zu verhindern, hätten zusätzliche Arbeiter eingestellt werden müssen, woran aber angesichts der Krisen Ende der 1920er Jahre kaum zu denken ist. Eine kaum auflösbare Zwickmühle, die für viele Betriebe im Zusammenspiel mit anderen Faktoren das Aus bedeutet.

13.5 Einkommen in den Paterlhütten und andernorts

Zahlen über die Einkünfte der Paterlmacherhaushalte finden sich vereinzelt in vielen Quellen. Meine anfängliche Befürchtung, dass sich wenig quantifizieren lassen würden, trifft zwar nicht zu, doch begibt man sich in ein Gewirr komplexester Bezüge. Man muss sich die Frage stellen, welchen Zweck die Auflistung solcher Zahlen erfüllen kann? Mir geht es um Vergleiche, darum, Wandel greifbar zu machen. Zunächst muss man sich aber folgende Fragen zu den Quellen stellen: Wer schrieb wann, wo, was, mit welchem Bezug? Auf wessen Aussagen stützen sich die Autoren (andere Experten, Schätzungen, Zählungen etc.)? Maße, Gewichte und Währungen sind allein für die Region Oberfranken derart vielfältig und komplex, dass Vergleiche und Verknüpfungen von Zahlen verschiedener Autoren nur schwer möglich sind. Zahlen über Einkommen suggerieren innerhalb des hier gefassten historischen Zeitraums eine Aussagekraft, die nur sehr

⁴⁷¹ Illustrierte Zeitung 1859: 61.

eingeschränkt gegeben ist. Geht es um das Leben in den Paterlmacherhaushalten, so lassen sich wichtige Bereiche des alltäglichen Lebens wie etwa das Sammeln von Waldfrüchten kaum in Zahlen fassen. Ich zeige einige Tendenzen anhand von Zahlen auf und verzichte auf den Großteil der fragmentarisch gebliebenen Zahlen. Wertvoller sind trotz oder vielleicht sogar gerade wegen ihrer Subjektivität die Einschätzungen über Verteilung des Wohlstands, wie sie zeitgenössische Ärzte geben.

Als erstes versuche ich, die möglichen Einkommen eines Paterlmachers aus der Hütte selbst zu fassen. Grundlage hierzu sind die Produktionszahlen der Hütten, die individuellen Produktionszahlen von Paterlmachern und die Preise für Paterla ab Hütte. Einige wenige Quellen nennen die Tages-, Wochen- und bedingt noch die Monatsproduktion, so dass sich daraus auch Einkommen errechnen lassen. Es handelt sich aber immer um Hochrechnungen, die von einer bestimmten stündlichen und täglichen Produktion ausgehen. Krankheitsbedingte oder sonstige Ausfallzeiten sind nicht berücksichtigt. Es ist kaum möglich festzustellen, wie viel ein Paterlmacher auf das Jahr gesehen arbeitet, schwankt die Betriebszeit doch je nach Konjunktur. Die Tagesproduktion eines Paterlmachers liegt Anfang des 19. Jh. zwischen neun und 18 Maschen zu je 1.000 Perlen. Die Anzahl der Perlen hängt von Form und Größe der Perlen ab. Erfahrung und Geschicklichkeit des Paterlmachers sind ausschlaggebend für die Menge, die er produzieren kann. Ein erfahrener Arbeiter fertigt fast doppelt so viel wie ein unerfahrener und verdient damit auch doppelt so viel. Nach Flurl bekommt ein Arbeiter je Masche Paterl fünf Kreuzer. Sie müssen die Paterla aber auch selbst anfädeln.⁴⁷² Eine Masche gefärbte Paterl wird für 15 Kreuzer und eine mit schwarzen für zehn Kreuzer verkauft. Nach Bischof und Goldfuß werden um 1817 farbige Perlen zu 20 Kreuzer die Masche verkauft, wenn diese mindestens ein Pfund wiegt. Wiegt die Masche weniger als ein Pfund, so kostet sie 12 bis 18 Kreuzer. Für schwarze Perlen wird wiederum angegeben, dass günstigster als farbige sind. Ein Paterlmacher produziert damit am Tag im Wert zwischen 3,5 und sechs Gulden.⁴⁷³ Dies entspricht aber nicht seinem Verdienst, da er nur fünf Kreuzer je Masche erhält und mit 18 Maschen Tagesproduktion einen maximalen Verdienst von 90 Kreuzer oder 1½ fl. hat. Das Schinden, also die Arbeit auf eigene Rechnung während der Pausen, als zusätzliche Einkommensquelle, wie sonst bei Glashüttenarbeitern üblich, scheint in den Paterlhütten nicht üblich zu sein.

Aus ebenfalls für diese Zeit vorliegenden Zahlen über die Lohnkosten einer Hütte wissen wir, dass täglich für 28 Arbeiter, 2 Schürer, 1 Schmelzer

⁴⁷² Flurl 1792: 473.

⁴⁷³ Bischof 1817: 323.

und 12 Mädchen, die anfädeln, 40 fl Lohn gezahlt werden. Der durchschnittliche Verdienst eines Paterlmachers beträgt danach täglich etwas mehr als einen Gulden.⁴⁷⁴ Ein Vergleich mit anderen Einkommen in dieser Zeit bestätigt die Vermutung, dass ein tägliches Einkommen von etwa 60 bis 90 Kreuzer (also ein bis 1 ½ fl.) für einen Paterlmacher Anfang des 19. Jh. realistisch ist. Im Jahr 1824 werden im Fichtelgebirge für Arbeiten im Straßenbau 20 Kreuzer am Tag gezahlt.⁴⁷⁵ Diese „*Communarbeit durch Steinklopfen*“ ist eine Art Arbeitsbeschaffungsmaßnahme der Gemeinden, um Mittellosen Arbeit zu beschaffen. Zu der Zeit ist sie die unterste Verdienststufe.

Ein Webergeselle im Fichtelgebirge verdient 1849 wöchentlich einen Gulden.⁴⁷⁶ In den 1850er Jahren beträgt der Gesindelohn einschließlich der Naturalverpflegung für Männer durchschnittlich 124 fl. für Frauen 101 fl. im Jahr.⁴⁷⁷ Ein Arbeiter in der Porzellanindustrie verdient Anfang der 1860er Jahre etwa 30 Kreuzer am Tag, Frauen etwa 20 Kreuzer. Ein zweipfündiger Laib Roggenbrot kostet acht Kreuzer, ein Pfund Schweinefleisch 14 Kreuzer und eine Maß Bier fünf Kreuzer.⁴⁷⁸ Volpelius gibt die tägliche Produktion eines Arbeiters mit neun bis zehn Maschen an, für die er bei farbigen Perlen 15 Kreuzer, bei schwarzen 10 Kreuzer erhält.⁴⁷⁹ Volpelius scheint wie viele andere Autoren auch, den Verkaufspreis ab Paterlhütte mit dem Verdienst des Paterlmachers gleichzusetzen. Nimmt man dagegen auch für die Zeit vor 1871⁴⁸⁰ an, dass der Paterlmacher etwa ein Viertel des Verkaufspreises der Perlen als Lohn erhält, so errechnet sich ein Verdienst von 36 bis 70 Kreuzern am Tag. Selbst wenn man die Teuerung und Einkommenszuwächse in den Jahren zwischen den vorliegenden Vergleichszahlen in Rechnung stellt, wird doch deutlich, dass die Arbeit in der Paterlhütte im Vergleich zu anderen Lohnarbeiten gut bezahlt ist.

Bis in die Zeit zwischen den Weltkriegen ist der ganze Haushalt der Paterlmacherfamilie in die Arbeit in der Paterlhütte eingebunden: Die Männer arbeiten als Paterlmacher, die Frauen und Kinder übernehmen Hilfsarbeiten, z.T. in Heimarbeit. Das Einkommen, das die Haushalte dabei erzielen können, liegt im Vergleich zu anderen Lohnerwerbsmöglichkeiten

⁴⁷⁴ Flurl: 1792: 473ff. und Bischof 1817: 323.

⁴⁷⁵ Singer 1997: 130.

⁴⁷⁶ Singer 1997: 130.

⁴⁷⁷ Der bayerische Landesdurchschnitt beträgt dagegen 135 bzw. 110 fl. (Zahlen nach Dörfler 1962: 94).

⁴⁷⁸ Singer 1997: 130.

⁴⁷⁹ Volpelius 1895b: 75.

⁴⁸⁰ Volpelius schreibt zwar 1895, seine Angaben in Kreuzern und Gulden beziehen sich aber auf die Zeit vor 1871, als die Reichsmark eingeführt wird.

recht hoch, ist aber immer auch unsicher. Es hängt ab von der persönlichen Leistungsfähigkeit, denn Krankheit oder Alter sind wie in fast allen anderen Erwerbsbereichen auch bis Ende des 19. Jh. hinein für die meisten Menschen existentielle Risiken. Die Besonderheit der Arbeit in der Paterlindustrie ist die zusätzliche Unsicherheit, die sich aus der Abhängigkeit von globalen Märkten ergibt. Einen Ausgleich bietet die Subsistenz in Land-, Forst- und Sammelwirtschaft; diese lassen sich aber zu keinem Zeitpunkt quantitativ fassen.

Das Können des Paterlmachers selbst ist für das Einkommen ebenso wichtig, wie die Nachfrage nach Paterl auf weit entfernten Märkten in Afrika oder anderen Kontinenten. Der Paterlmacher hat kein festes Einkommen. Bricht die Nachfrage ein, gibt der Hütteneigner das Risiko direkt an die Arbeiter weiter, indem er die Produktion einstellt. Es gibt keine Berichte darüber, dass die Hütten insgesamt für ein ganzes Jahr die Produktion einstellen. Die Zahl der Hütten schwankt dagegen im Laufe der Jahrzehnte, so dass z.B. nach der Blütezeit in den 1860er Jahren wieder einige Hütten ihren Betrieb einstellen.⁴⁸¹ Man kann von einer Zahl von etwa 150 bis 200 Haushalten ausgehen, die kontinuierlich ein Einkommen aus der Paterlfertigung beziehen. Dieses Einkommen schwankt über die Jahre, dennoch ist in den meisten Fällen ein gewisses Mindesteinkommen sichergestellt.

Gleichzeitig ist das Einkommen in den Paterlhütten aber nicht die einzige Erwerbsgrundlage. Die Haushaltseinkommen aus der industriellen Arbeit in der Hütte werden vor allem durch zwei Bereiche ergänzt: die bäuerlichen Arbeit und das Sammeln.⁴⁸² Einen Überblick über Art und Volumen dieser Tätigkeiten zu bekommen, ist aufgrund der Quellenlage nur schwer möglich. Teilweise mögen Überschüsse aus der Landwirtschaft und auch aus dem Sammeln verkauft werden, in der Regel sorgt aber der Verdienst in der Hütte für das nötige Geldeinkommen. Wozu genau das Geldeinkommen aus den Hütten verwendet wird, kann ich nicht sagen. Es lässt sich vermuten, dass es hauptsächlich zur Deckung von Pachtabgaben, staatlichen Abgaben und dem Konsum von Luxusgütern bestimmt ist. Zumindest über die staatlichen Abgaben lassen sich Angaben machen.

Die Steuern und Abgaben, die von den Paterlmachern in der Markgräflichen Zeit zu zahlen sind, reichen vom so genannten Umgeld, einer Art

⁴⁸¹ Die Gründungswelle in den 1860er Jahren zeigt sich z.B. in den zahlreichen Anträgen auf Konzessionen zum Betrieb von Paterlhütten aus dieser Zeit (StABA K 3, F II.). Doch kaum eine dieser Hütten kann noch in den späteren Jahrzehnten belegt werden.

⁴⁸² Auf andere Bereiche innerhalb dessen, was in der früheren deutschen Sozialwissenschaft als „Hauswerk“ bezeichnet wird (Voigt 1956: 103ff.), nämlich die Produktion für den eigenen Bedarf, die nicht durch Vermittlung eines Verlegers oder eigene Vermarktung zu einem Markt gelangt, kann ich hier nicht eingehen.

Getränksteuer, über Mehllakzise, Fleischaufschlag bis hin zu Rekrutengeldern und Baufuhrgeldern. Im Jahr 1799 zahlt der Besitzer eines Trüpfhauses, das auf 90 fl geschätzt wird, $1\frac{5}{8}$ Gulden Gewerbesteuer, zwei Gulden Erbzins und 24 Kreuzer stete Steuer.⁴⁸³ Von der Gemeinde werden weiterhin erhoben: Grundsteuer, Häusersteuer und Familiensteuer. Letzte wird 1848 in die Kapital- und Einkommensteuer umgewandelt. Ein kleiner Bauer zahlt Ende des 19. Jh. jährlich etwa 12 Mark, bei einem Jahreseinkommen von ca. 400 Mark, sind das drei Prozent, wovon der Großteil auf die Grundsteuer entfällt.⁴⁸⁴ Steuern und Abgaben stellen somit in normalen Zeiten durchaus eine Belastung dar, man kann jedoch nicht davon sprechen, dass diese für die Paterlmacher erdrückend sind.

Für die zweite Hälfte des 19. Jh. liegen relativ genaue Angaben zu landwirtschaftlichen Einkommen im Fichtelgebirge vor. 1879 beträgt der durchschnittliche Jahresverdienst männlicher Beschäftigter in der Landwirtschaft 406 Mark, der von Frauen 302 Mark. Der Tagesverdienst ist dabei im Winter mit 1,19 Mark pro Tag für Männer und 0,90 Mark für Frauen deutlich geringer als der im Sommer mit 1,58 bzw. 1,15 Mark. Die Einkommen sind gegenüber 1853 real deutlich um 63% im Fall der Männer und 50% im Fall der Frauen gestiegen.⁴⁸⁵ Bemerkenswert ist die Differenz zwischen der Verdienstmöglichkeit im Winter bzw. Sommer, diese ist Ausdruck der saisonal stark unterschiedlichen Arbeitsaufkommen im Jahr. Im Sommer ist die Arbeit in der Landwirtschaft härter, die Arbeitszeit länger und die Konkurrenz der Arbeitgeber stärker. Die Paterlmacher arbeiten zwar nicht als Lohnarbeiter in der Landwirtschaft, der Arbeitslohn, der einem Landarbeiter gezahlt wird, kann aber als Anhaltspunkt dienen, um zu ermessen wie viel eine Arbeitskraft in Geldwert erwirtschaften kann. Stellt man den Tagesverdienst in der Landwirtschaft dem in einer Paterlhütte gegenüber, so ist es sinnvoll, den geringeren landwirtschaftlichen Verdienst der Wintermonate dem in einer Paterlhütte gegenüber zu stellen.

Ich will das Argument der Produktivität nicht überstrapazieren, denn letztlich bleibt es einer etischen Perspektive verhaftet. Für die Paterlmacher ist es ökonomisch sinnvoll, ihre Arbeitskraft im Sommer in der Landwirtschaft einzusetzen und im Winter in der Hütte. Neben den rein ökonomischen Motiven ist die Arbeit in den Paterlhütten noch aus weiteren Gründen attraktiv. So sind z.B. das Prestige als Paterlmacher höher als in anderen Berufen und die gesundheitliche Belastung, sieht man von der Gefahr für die Augen ab, relativ gering. Zugunsten einer größeren Sicherheit durch Diversifikation wird auf maximale Erträge in einem Arbeitsbereich verzichtet. Dennoch sind die Einkommenszahlen in der Landwirtschaft ein guter

⁴⁸³ Singer 1997: 49f.

⁴⁸⁴ Singer 1997: 109ff.

⁴⁸⁵ Die Angaben entstammen Dörfler 1962: 226.

Anhaltspunkt, um auf die Einkommen in den Paterlhütten zu schließen, wenn für die betreffende Zeit keine spezifischen Zahlen zu den Einkünften in der Paterlhütte vorliegen. Für das Jahr 1879 ist demnach der Tagesverdienst eines Paterlmachers etwa zwischen 1,20 und 1,60 Mark anzusetzen.⁴⁸⁶

Erhebungen zum Reichsgesetz vom 05. Mai 1886 über die Unfall- und Krankenversicherung weisen als jährlichen Durchschnittsverdienst erwachsener (über 16 Jahre) Männer in der Landwirtschaft in Oberfranken 260 bis 500 Mark aus, der Durchschnitt wird mit 359 Mark angegeben. Für Frauen werden Einkommen von 120 bis 350 Mark, mit einem Durchschnitt von 275 Mark angegeben. Ein männlicher Tagelöhner verdient nach der gleichen Erhebung durchschnittlich 1,31 Mark, eine Frau 1,02 Mark. Ein Vergleich mit Unter- und Mittelfranken zeigt, dass Oberfranken zu den Regionen mit relativ niedrigen Einkommen – zumindest in der Landwirtschaft – gehört: Ein Tagelöhner verdient in Mittelfranken im Schnitt am Tag 1,47 Mark, Frauen 1,09 Mark. In Unterfranken liegt der durchschnittliche Verdienst für männliche Tagelöhner bei 1,33 Mark und für weibliche bei 1,10 Mark.⁴⁸⁷

In den 1890er Jahren verändern sich die Einkommen nicht wesentlich. Der durchschnittliche Jahresverdienst für land- und forstwirtschaftliche Arbeiten wird im Wunsiedler Bezirksamtsblatt von 1895 für Männer mit 432 und für Frauen mit 291 Mark ausgeschrieben.⁴⁸⁸ In dieser Zeit geht der Staat mit den Bismarckschen Sozialgesetzen erstmals gegen Armutsrisiken und Armut vor. Ein soziales Netz nach heutigem Verständnis darf man sich aber darunter bei weitem noch nicht vorstellen. Die Renten z.B. sind auf ein, aus heutiger Sicht, kärgliches Mindestmaß begrenzt und entsprechen gerade einmal 18% des durchschnittlichen Arbeitsverdienstes. Das ergibt nach bei dem oben angeführtem durchschnittlichem Verdienst eine Rente von nicht einmal 80 Mark. Eine gesetzlich gewährleistete Witwenrente wird erst 1912 eingeführt und bewegt sich mit 87 Mark auf gleichem Niveau, bedenkt man die Teuerung in den 16 dazwischenliegenden Jahren. Bis 1916 besteht erst im Alter von 70 Jahren Anspruch auf Rente, ab da sinkt das Rentenalter auf 65 Jahre.⁴⁸⁹

Für das Jahr 1900 finden sich im Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik Angaben über den Verdienst in der Paterlfertigung. Danach

⁴⁸⁶ Es geht mir hier darum, dort, wo keine konkreten Zahlen für die Haushalte der Paterlmacher vorliegen, einen Weg zu finden, diese aus anderem Zahlenmaterial abzuleiten. Leider existieren keine Vergleichszahlen aus anderen, die Subsistenzlandwirtschaft ergänzenden Wirtschaftsformen, etwa der Hausindustrie, für das Hohe Fichtelgebirge, weshalb ich auf das recht gute Zahlenmaterial zur Landwirtschaft zurückgreife.

⁴⁸⁷ Die Angaben entstammen Dörfler 1962: 226.

⁴⁸⁸ Singer 1997: 143.

⁴⁸⁹ Singer 1997: 142f.

verdient ein gewandter Arbeiter am Tag bis zu vier Mark, ein weniger gewandter immer noch zwei bis drei Mark. Lehrlinge bekommen vom ersten Tag an eine Mark Tageslohn. Frauen und Kinder erhalten für das Herrichten zum Versand, also das Anfädeln und Verpacken für 100 Maschen (à 500 Perlen) 30 Pf. Der Bericht verweist auf die deutlich gestiegenen Einkommen und die daraus resultierende bessere Lebenssituation der Arbeiter, deren Gesundheitszustand wesentlich besser als noch wenige Jahre zuvor ist.⁴⁹⁰ Im Vergleich mit anderen Einkommensmöglichkeiten im Fichtelgebirge scheint der Verdienst der Paterlmacher bemerkenswert hoch. Der ortsübliche Taglohn in der Region beläuft sich 1903 auf 90 Pf., wobei der Arbeitgeber zusätzlich noch 15 Pf. Krankenversicherung zahlt. Frauen verdienen ein Drittel weniger. In der Porzellanindustrie liegen die Löhne dagegen schon höher: Die Firma C.M. HUTSCHENREUTHER in Hohenberg zahlt 1900 bereits 20 Pf. Stundenlohn für einen Porzellandreher.⁴⁹¹

Um das Jahr 1900 hat sich die Situation für die Perlenmacher im Fichtelgebirge deutlich verbessert. Dazu der Wunsiedler Apotheker und Arzt Albert Schmidt:

„Die Verhältnisse der Arbeiter sind im Gegensatz zu früher durch die höheren Lohnsätze viel besser geworden. Während ihnen sonst ein kurzes Leben prophezeit wurde und man dem Einatmen der heißen Luft die Schuld gab, dass sie viel an Lungenkrankheiten litten, kann in der Neuzeit von einer Kurzlebigkeit nicht die Rede sein. Anscheinend macht die bessere Nahrung ihren Einfluss geltend. In den Hüttenanlagen, die wohl den vorhistorischen sehr ähnlich sind, sind Marketendereien eingerichtet, in denen man sich neben Wurst- und Fleischwaren Bier und Schnaps verschaffen kann, was nicht gerade für die Arbeiter von Vorteil sein kann. Manchmal wird während der Arbeit mehr gekneipt, als gut ist.“

(Schmidt 1900: 94)

Von Armut kann zwar keine Rede sein, doch wird ein guter Teil des Mehreinkommens auch wieder direkt in der Hütte konsumiert. Zur Verbesserung der Lebenssituation der Haushalte oder gar der Produktionsgüter werden die Überschüsse nicht eingesetzt. Man muss sich hier wieder vor Augen führen, dass die Paterlmacher im Gegensatz zu ihren Kollegen im Isergebirge fast ausschließlich abhängige Lohnarbeiter sind. Weiter oben habe ich bereits die Risiken angesprochen, die mit der Arbeit in der Paterlhütte verbunden sind. Was aber folgt für den betroffenen Arbeiter und seine Familie etwa im Fall der Invalidität? Die Antwort ist Armut. Ohne dies ausführen zu wollen bzw. zu können, denn detailliert belegte Einzelfäl-

⁴⁹⁰ Schmidt 1900: 93f.

⁴⁹¹ Singer 1997: 130.

le fehlen, lässt sich sagen, dass Armut immer, auch bis in das 20. Jh. hinein, zum sozialen Bild des Fichtelgebirges gehört. Auch die Haushalte der Paterlmacher sind von Armut bedroht, wenn Krankheit oder Tod sie treffen. Selbst das bloße Alter bedeutet ein Armutsrisiko, denn eine staatliche Vorsorge und soziale Sicherungssysteme fehlen bis zum Ende des 19. Jh. Die Gründung einer Arbeiterhilfskasse in der Scharrerschen Hütte in Bischofsgrün 1864 ist einer der wenigen Belege für Versuche, den genannten Risiken auf betrieblicher Ebene zu begegnen.⁴⁹² Auf Abbildungen, die Paterlhütten und Arbeiter zeigen, sind immer auch ältere Arbeiter zu sehen. Ein Indiz dafür, dass die Arbeit in der Hütte bis ins hohe Alter möglich ist und Sicherheit bietet, aber auch, dass alternative Erwerbsmöglichkeiten fehlen. Erst nach der Reichsgründung 1871 übernimmt der Staat soziale Verantwortlichkeit. Bis dahin ist es den lokalen und familiären Strukturen überlassen, diese Risiken abzufangen.⁴⁹³

Im 20. Jh. nimmt die Sicherheit für die Beschäftigten in der Paterlindustrie zu: Die Höhe des Verdienstes wird in Lohnтарifen festgelegt und die Arbeitsverhältnisse werden vertraglich fixiert.⁴⁹⁴ Jetzt liegt die Gewichtung der einzelnen Gewerbszweige der Haushalte auf der Lohnarbeit in den Paterlhütten. Die meisten Haushalte haben weiterhin ein wenig Vieh, das Holz für den Eigenbedarf wird selbst geschlagen und auch die Sammelwirtschaft verschwindet nicht. Spätestens nach dem Zweiten Weltkrieg sind die Einkommen aus der Paterlindustrie aber nicht mehr nur Ergänzung der Hauswirtschaft, sondern decken den Großteil der Konsum- und Investitionsbedürfnisse der Haushalte. Selbst wenn die Hütten im Sommer für mehrere Wochen den Betrieb einstellen und kein Lohn gezahlt wird, reicht nach 1945 das Einkommen aus der Hütte aus, dass die Paterlmacherhaushalte die Subsistenzlandwirtschaft einstellen können. Nach dem Zweiten Weltkrieg sind zwar nur noch zwei Paterlhütten im Betrieb (die Trasslhütte und die Genossenschaftshütte), doch noch in den 1990er Jahren berichten alte Warmensteinacher, dass man in der Paterlhütte damals durchaus gutes Geld verdienen konnte. Was als ein gutes Einkommen gesehen wird oder was demgegenüber als Armut empfunden wird, ist aber vom Standpunkt abhängig. In der lokalen Sicht des 19. Jh., vor dem Hintergrund einer weit verbreiteten Armut, sind die Paterlmacher fast schon privilegiert. In der Sicht der neu hinzugezogenen Glasarbeiter aus dem Isergebirge stellt sich das Leben der Paterlmacher wie folgt dar:

⁴⁹² StABA, Reg. v. Of., Rep. K3-FII, Nr. 3087.

⁴⁹³ Singer 1997: 142f.

⁴⁹⁴ 1923 gelingt es dem Verband der Glasarbeiter, mit den Hüttenherren der Paterlhütten einen ausdifferenzierten verbindlichen Lohnтарif zu vereinbaren. Ergebnis ist der in dieser Arbeit auf Seite S. 528 als Faksimile wiedergegebene Lohn-Tarif, der eine einmalige Quelle sowohl zu Lohngeschichte wie auch zur vielfältigen Produktpalette der Paterlhütten ist.

„Die Paterlmacher haben ja manchmal nur im Winter gearbeitet – dann haben sie auch gut Geld verdient. Aber sie haben nichts daraus gemacht. Den Sommer haben sie einfach von dem Geld gelebt, dass sie im Winter verdient hatten. Meist haben die dann auch noch das Geld, das sie im Winter beim Hüttenherren verdient hatten, wieder in dessen Gasthaus und Laden ausgegeben. Die hatten ja oft Läden, in denen ihre Arbeiter das Geld, das sie bei ihnen verdient hatten, wieder ausgegeben haben. Ich will nicht sagen, dass die faul waren, aber das hat von uns keiner verstanden, wieso die nicht investiert haben, wieso die nicht weiterkommen wollten. Die haben in dunklen schwarzen Hütten gearbeitet, die waren so, wie das keiner von uns mehr kannte.“⁴⁹⁵

Die emische Perspektive der Paterlmacher selbst ist eine andere. Für die im Fichtelgebirge Geborenen ist die Arbeit in der Paterlhütte eine relativ angenehme im Vergleich zu anderen; vor allem aber ermöglicht sie ein deutlich höheres Einkommen als in der kärglichen Landwirtschaft. Die Vertriebenen aus dem Isergebirge legen die Maßstäbe ihrer böhmischen Heimat an. Diese beziehen sich auf eine hocheffiziente Industrie, die in den 1930er Jahren zu den global führenden Industrien nach dem Muster eines *industrial districts* (dazu S.500) gehört. Das absolute Lohnniveau im Isergebirge war bis 1938 deutlich höher als im Fichtelgebirge. Hinzu kommt, dass die Haushalte der Glasarbeiter aus dem Isergebirge im 20. Jh. einzig auf eine Wirtschaftsform ausgerichtet sind, nämlich auf die Glasindustrie. Die multiple Ausrichtung auf mehrere Wirtschaftsformen (Glasindustrie, Landwirtschaft, Tourismus etc.) ist den Isergebirglern seit Mitte des 19. Jh. nicht mehr vertraut. Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Glasindustrie im Fichtelgebirge ein, in absoluten Zahlen, eher kärgliches Einkommen bietet. Bezogen auf die Gesamtsituation der Haushalte und ihre heterogene Einkommensstruktur, bieten die Einkommen in den Paterlhütten einen zentralen Baustein in einer, auf die lokalen Gegebenheiten und Bedürfnisse abgestimmten Wirtschafts- und Lebensweise der Menschen.

Die beiden Erwerbsbereiche in der Paterlhütte und der bäuerlichen Landwirtschaft sind zusammen trotz der großen Risiken und beschwerlichen Bedingungen eine stabile ökonomische Grundlage der Haushalte. Insgesamt gilt im 19. Jh. auch für die Paterlmacher, was der Gerichtsarzt Dr. Schuster über die Lebenssituation der Bevölkerung des Landgerichtsbezirks Thiersheim im nördlichen Fichtelgebirge sagt:

„Wohlstand ist nur bei Einzelnen zu finden; der größte Theil der Bewohner ist minderbemittelt und arm, nährt sich aber, da sie ein äußerst sparsames Leben [...] gewöhnt sind, ziemlich hinreichend, wenn es halbwegs Verdienst gibt und das Fabrikgeschäft, respective die verschiedenen Fabriken nicht stocken.“⁴⁹⁶

⁴⁹⁵ Ernst Seidel, Interview Juni 2002.

⁴⁹⁶ Zitiert nach Singer 1997: 137.

Für die 1850er Jahre gibt der königliche Gerichtsarzt am Landgericht Kirchenlamitz Dr. Heinrich Wilhelm Walber folgendes Bild der Verteilung des Wohlstands:

„Reiche gibt es unter den sämtlichen Familienhäuptern des Bezirkes nicht 1 Procent. Wohlhabende, die ihr Besitzthum schuldenfrei und einige hundert Gulden baaren Geldes übrig haben, etwa 10 Procent. Minderbemittelte, die zwar Schulden auf ihrem Besitzthum, aber dennoch ein ausreichendes Auskommen haben, bei gutem Haushalt etwa 50 Procent. Wenig bemittelte, die kein Besitzthum haben und nur vom Erwerb durch ihrer Hände Arbeit sich ernähren, etwa 33 Procent. Arme, welche größtentheils oder ganz von Unterstützung leben, etwa gegen 7 Procent.“⁴⁹⁷

Zu den wenig Bemittelten gehören vor allem das Hausgesinde, also Mägde und Knechte, die kaum in den kleinen bäuerlichen Betrieben der Paterlmacher, sondern in Vollerwerbsbetrieben angestellt sind. Die Paterlmacherhaushalte sind eher der Gruppe der „Minderbemittelten“ zuzurechnen. Die Hütteneigner rechnen zu den wenigen Wohlhabenden, wenn nicht gar zu den Reichen. Sie leben dann aber wie z.B. Heinrich Scharrer (S.428ff.) nicht in den Paterlmacherorten. Arme dagegen gibt es, angesichts der oben aufgezeigten Risiken und der bis in die jüngste Vergangenheit hinein kaum vorhandenen sozialen Sicherungssysteme, durchaus einige unter den Paterlmacher.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Arbeiten der Paterlherstellung und die sie begleitenden und ergänzenden Hilfs- und Zulieferarbeiten ein komplexes arbeitsteiliges Zusammenwirken verschiedener Personen mit sich bringt. Die Einkommen aus den Paterlhütten sind großen saisonalen und konjunkturellen Schwankungen unterworfen. Mindestens für ein paar Wochen, wenn der Ofen erneuert wird, in Jahren geringer Nachfrage auf den weit entfernten Absatzmärkten oft sogar für Monate, fällt das Einkommen aus der Paterlhütte für die Haushalte weg. Weiter beeinflussen individuelle Faktoren die Einkunftsöglichkeiten: Nur ein erfahrener Arbeiter kann ein gutes Einkommen erzielen. Die Bezahlung nach Akkord bedingt, dass alle Risiken, seien es konjunkturelle oder individuelle, auf den einzelnen Arbeitern lasten. Krankheit und verminderte Leistungsfähigkeit im Alter schlagen sich direkt auf die Höhe des Einkommens nieder. Das Krisenpotential, das sich im Zusammenhang mit der Hüttenarbeit für die Haushalte ergibt, ist groß: Perlen sind als Mode- und Schmuckartikel z.T. extremen konjunkturellen Schwankungen auf den globalen Märkten ausgesetzt. Krieg und Katastrophen (auf den überseeischen Märkten) können binnen kurzer Zeit zum Wegfall des Einkommens aus der Paterlhütte führen. Gleiches gilt für individuelle Faktoren: Unfall oder Krankheit

⁴⁹⁷ Zitiert nach Singer 1997: 137f.

treffen die Haushalte mit voller Härte. Eine Existenz allein aus den Einkommen aus der Paterlhütte ist für die Haushalte mit extrem hohen Risiken verknüpft. Von staatlicher Seite ist bis Anfang des 20. Jh. nur eine minimale Absicherung gegeben. Das soziale Bild des Fichtelgebirges gibt sich bis in die 30er Jahre des 20. Jh. wie Landschaft und Klima: es ist rau und hart – Armut ist nicht bloße Randerscheinung, sondern Alltag. Fremde Besucher des Tals der Warmensteinach schildern die Paterlmacher um 1900 als arm.⁴⁹⁸ Die zahlreichen Informationen über Armenspeisungen, das Betteln und die Maßnahmen zu seiner Bekämpfung etc. fügen sich zu einem Bild der Armut. Doch die Menschen bleiben angesichts dieser Risiken nicht passiv: Auf der lokalen Ebene finden sich verschiedene Strategien, den Risiken zu begegnen. Verarmte Alte werden aus der Gemeindekasse unterstützt oder erhalten umschichtig in den besser gestellten Haushalten ihre Mahlzeiten. Die wirksamsten Strategien, die Risiken zu minimieren, finden sich aber auf der Ebene der Haushalte selbst in Form einer möglichst breit angelegten Diversifikation der ökonomischen Grundlagen.

13.6 Betriebsformen und Betriebsorganisation der Paterlhütten

Fassen wir zusammen, was wir bisher über die Struktur und die Dimension einer Paterlhütte erfahren haben, so unterscheidet sie sich deutlich von einem einfachen Handwerksbetrieb und ähnelt mit 20 bis 40 Personen, die hier zusammenwirken, eher einer Manufaktur. Dieser Hüttenbetrieb steht oft aber nicht allein, sondern bildet zusammen mit anderen Betrieben des Hütteneigners wie Mühle, Pochwerk, Hammer, Brauerei etc. ein Unternehmen. Im Bayerischen Wald werden diese Gesamtunternehmen oft als Hüttengüter bezeichnet, denn die Glashütte ist unter den beteiligten Betrieben der zentrale und größte. Die Hüttengüter im Bayerischen Wald beschäftigen z.T. 400 und mehr Arbeiter. Die Dimensionen im Fichtelgebirge sind etwas kleiner, im Vergleich zu einem Handwerksbetrieb grenzen die Paterlhütten sich dennoch deutlich als größere mittelständische Unternehmen ab. Wie im Bayerischen Wald sind es auch im Fichtelgebirge Einzelunternehmer, die Betreiber der Paterlhütten sind. Sie arbeiten z.T. selbst in der Hütte als Hüttenmeister oder die Hütte wird, wenn der Hüttenherr selbst nicht im Betrieb tätig ist, von einem angestellten Hüttenmeister geleitet. Letzteres ist der Fall, wenn die Paterlhütte eine unter mehreren Betrieben des Hütteneigners ist. Den Absatz der Produkte besorgt aber stets der Hütteneigner. Erst im 20. Jh. werden auch genossenschaftliche Strukturen in der Paterlindustrie bedeutsam.

⁴⁹⁸ Schmidt 1911: 449.

Die ganze Familie eines Paterlmachers ist im Umfeld der Paterlhütte beschäftigt. Es ist nicht immer klar abzugrenzen, welche Handwerker direkt bei der Hütte angestellt und welche für selbständige Betriebe tätig sind. Die Paterlmacher, ebenso wie Schmelzer, Schürer und Glasmeister sind Arbeiter der Hütte. Schmied, Zimmermann und auch der Hafner sind selbständige Handwerker. Offensichtlich ist der Bedarf der kleinen Paterlhütten an neuen [Hafen](#) nicht allzu groß, denn für andere größere Hütten lohnt es sich meist, einen Hafner fest anzustellen. Es gibt zumindest einen oder zwei Hafner in Warmensteinach, die sich auf die Herstellung von Glashafen spezialisieren. Scheithacker und Forstarbeiter sind ebenso wie die Transporteure i.d.R. Lohnarbeiter, die immer nur befristet eingestellt werden. Gibt es keine Aufträge, dann haben sie auch keine Arbeit und keinen Lohn.

Wo genau die Position der Paterlmacher zwischen angestelltem Arbeiter und selbständigem Handwerker liegt, bleibt schwer fassbar. Nach marxistischem Verständnis sind sie Arbeiter, die keinerlei Eigentum am Produktionskapital haben. Auf der anderen Seite ist auch eine gewisse Freiheit und Eigenverantwortung erkennbar. Das Hauptarbeitsgerät, das Paterleisen, ist Eigentum des Paterlmachers selbst, der es hütet und pflegt. Der Lohn hängt nicht allein von der Arbeitszeit, sondern mehr noch vom Geschick des Arbeiters ab. Das Geschick seiner Hände ist sein Kapital. Über seine Zeit kann der Paterlmacher nicht frei verfügen, vielmehr bestimmen Sachzwänge und der Hütteneigner darüber: Brennt der Ofen, muss ununterbrochen gearbeitet werden. Zu welchem Zeitpunkt die Hütte angeschürt wird und wie lange sie in Betrieb bleibt, entscheidet der Hüttenherr. Da die Arbeit als Paterlmacher selten der einzige Beruf ist, den die Männer ausüben, haben sie immer die Alternative, ganz in der Hütte aufzuhören und ihr Auskommen in Land- und Forstwirtschaft zu suchen. Hier stellt sich die Frage, wie weit die Abhängigkeit der Paterlmacher vom Hütteneigner reicht. Aus Beispielen von anderen Glashütten⁴⁹⁹ ist bekannt, dass es eine Strategie der Hüttenherren ist, die Arbeiter durch Bereitstellung der Wohnungen bzw. den Zwang, hütteneigene Wohnungen zu beziehen, fest an die Arbeit in der Hütte zu binden. Die meisten Paterlmacher sind Eigentümer der Häuser, in denen sie leben. Die von ihnen genutzten Land- und Forstrechte sind dagegen in einigen Fällen im Eigentum der Hüttenherren. Ich gehe weiter unten noch auf die Alternativen ein, die vor allem in der bäuerlichen Landwirtschaft für die Paterlmacher existieren.

Für andere Glasregionen wie den Bayerischen Wald gibt es ausführliche Studien über einzelne Hüttenherren und Hüttenherrengeschlechter wie die

⁴⁹⁹ Parent 2002 schildert einerseits die Vorteile, die Hüttenarbeiter der Glashütte Gernheim dadurch hatten, dass ihnen Wohnungen gestellt wurden, andererseits aber auch die Abhängigkeit, die daraus erwuchs, denn der Verlust des Arbeitsplatzes bedeutete dann auch den Verlust der Wohnung.

Poschinger und Hilz im Bayerischen Wald und Böhmen. Die Paterlhütten im Fichtelgebirge sind deutlich kleiner als die im Bayerischen Wald, dennoch kann man in vielem strukturelle Ähnlichkeiten etwa im Unternehmensaufbau erkennen. Auch im Fichtelgebirge sind es einzelne Familien wie Herrmann oder Trassl, die über Generationen eine herausragende Bedeutung haben, dennoch sind Begriffe wie Hüttenherr, Glashüttengut, Glashüttengeschlecht oder gar -dynastie nicht gänzlich adäquat.⁵⁰⁰

Die meisten Hütten im Fichtelgebirge gründen bis ins 19. Jh. auf so genannten Beutelehen und erbrechtlichem Besitz. Diese Erbrechte sind Besitzrechte. Der Lehnnehmer erhält das Nutzungsrecht (*dominium utile*) vom Lehnsherrn als Inhaber des so genannten Obereigentums (*dominium maius*). Um 1800 verändern sich diese Lehnverhältnisse grundlegend, doch bis dahin sind 95 % des bebaubaren Bodens in Bayern im Obereigentum von Kurfürst, Adel, Kirche und Klöstern. Neben den Nutzungsrechten von Wald mit unterschiedlichen Holz- und Ascherechten und Boden wird noch eine Vielzahl anderer Rechte als Erbrechte vergeben: das Recht eine Hütte zu betreiben, Braurecht, Schankrecht, etc. Erbrecht bedeutet, dass dieses Recht vererbbar ist und nur bei Treuebruch oder beim Erlöschen des Geschlechts wieder an den Eigentümer, also den Lehnsherren, zurückfällt. Die Bezeichnung als Beutelehen besagt, dass der Lehnnehmer einen jährlichen feststehenden Bodenzins und das so genannten Laudenum, eine Abgabe bei Vererbung oder Verkauf, zu leisten hat.

Mit dem Recht zur Errichtung und zum Betrieb einer Glashütte sind meist noch eine Vielzahl anderer Rechte verbunden: Zuvorderst verschiedene Erbrechte zur Nutzung der Wälder, die spätestens mit den Hardenberg'schen Reformen eine unerschöpfliche Quelle für Rechtsstreitigkeiten zwischen den Hüttenherren und den Forstverwaltungen sind. Weiterhin Rechte zur landwirtschaftlichen Nutzung, an denen wiederum die Arbeiter der Hütten partizipieren. Im Fichtelgebirge gingen oft Bergbaurechte bzw. das Recht, einen Hammer zu betreiben, dem zur Errichtung und Betrieb einer Glashütte voran. Zur Nutzung der Wasserkraft liegen die Hütten an Bächen oder Flüssen wie etwa der Steinach im hohen Fichtelgebirge. Hier werden die Hammerwerke betrieben, ebenso wie Pochwerke, die, wenn sie zu einer Paterlhütte gehören, das Quarz- und Kalkgestein wie auch den

⁵⁰⁰ Sämtliche Berichte über Hütten im Fichtelgebirge schildern mittlere Betriebe, in denen arbeitsteilig mit mehreren Paterlmachern, einem Schürer und Schmelzer gearbeitet wird. Wie die Arbeit in den kleinen Einmannbetrieben, als die Paterlhütten in den ältesten Berichten des 15. Jh. erwähnt sind, aussah, wird aber in keiner Quelle detailliert geschildert. Überhaupt fehlen bisher Einzelstudien zu den Hütten im Fichtelgebirge wie sie vergleichbar 1968 von Zenker über „Die alten Glashütten des Isergebirges“ oder die 2001 von Hilz über die Waldglashütten der Familie Hilz vorliegen.

Proterobas zerkleinern. Die Wasserkraft ermöglicht aber auch die Nutzung eines weiteren einträglichen Rechts: des Mülhrechts.⁵⁰¹

Die Glasunternehmen in Ostbayern und die kleineren Paterlhütten im Fichtelgebirge sind komplexe, zahlreiche Betriebe umfassende Einheiten. Wie sich die Rechte und die Position der Hüttenherren der Paterlhütten im Fichtelgebirge im 19. und 20. Jh. entwickeln, kann hier leider im Detail nicht ausgeführt werden – intensive Archivstudien würden vermutlich ein ähnlich vielschichtiges Bild wie in den Fällen aus dem Bayerischen Wald zutage fördern. Als ein Beispiel sei hier die Trasslhütte in Hütten bei Oberwarmensteinach genannt. Sie ist im 19. Jh. und 20. Jh. eine der wichtigsten Perlenhütten in der Region. Allein ein Hüttenbetrieb beschäftigt saisonal mehr als 40 Arbeiter, eine Zahl, die sich entsprechend der weiteren Betriebe vervielfacht. Am Beispiel der Trasslhütte sei dies veranschaulicht: Sie befindet sich seit Mitte des 19. Jh. im Besitz der aus Oberbruck stammenden Familie Trassl. Zu ihr gehören ein landwirtschaftlicher Betrieb, Forstrechte, eine Brauerei sowie eine Gastwirtschaft. Sowohl Braurecht, Schankrecht als auch das Recht, eine Hütte zu betreiben, sind ursprünglich Erbrechte. Die Paterlhütte hat ihre erste Hochzeit mit Beginn der zweiten Hälfte des 19. Jhs. In dieser Zeit werden die Produkte hauptsächlich nach England und Russland exportiert. Im ausgehenden 19. und im 20. Jh. sind es Märkte im Handelsraum des Indischen Ozeans, für die produziert wird. Eine besondere Art von Perlen, die so genannten Taubeneiperlen, wird hauptsächlich für die indischen und ostafrikanischen Märkte gefertigt. An erster Stelle unter den Absatzmärkten werden Bombay, Kalkutta und Sansibar genannt. In der Zeit von 1895 bis 1900 fabriziert die Trasslhütte die bekannten weißen Odol-Fläschchen. Bis zur Einstellung der Paterlfertigung 1946 bleibt die Hütte im Besitz der Familie Trassl. Die anderen Betriebe, wie z.B. die Brauerei, bestehen bis in die Gegenwart und werden weiterhin von der Familie Trassl betrieben. Am Beispiel der Trasslhütte wird deutlich, dass sich auf der strukturellen Ebene des Unternehmens eine ähnliche Diversifizierung findet wie wir sie schon bei den Arbeiten der Paterlmacher gefunden haben.⁵⁰²

13.6.1 Glasperlenmachergenossenschaften

1899 wird in Warmensteinach die erste Glasperlenmachergenossenschaft der Paterlindustrie gegründet, mehr als zwei Jahrzehnte später die zweite in Unterlind. Die Traditionslinien, auf die ich die beiden zurückführe, sind zum einen die im 19. Jh. in Deutschland entstehende Genossenschaftsbewe-

⁵⁰¹ Dazu unter anderem Hilz 2001: 30ff.

⁵⁰² Röthel 1984: 67 und mündliche Mitteilung Zeh: 2000.

gung, zum anderen die gemeinschaftliche Arbeit der Meisterbetriebe im thüringischen Lauscha.⁵⁰³

Eine viel versprechende Strategie kleiner und mittlerer Betriebe, sich auch in Konkurrenz zu den großen Konzernen behaupten zu können, entsteht im 19. Jh. mit der Genossenschaftsbewegung. Unter Genossenschaften fasst das deutsche Recht alle Gesellschaften mit nicht geschlossener Mitgliederzahl, die die Förderung des Kredits, des Erwerbs oder der Wirtschaft ihrer Mitglieder mittels eines gemeinschaftlichen Geschäftsbetriebs bezwecken. Kranken-, Sterbe- oder Unterstützungskassen sind nicht mit inbegriffen. Die vier Hauptformen bilden im 19. Jh. Vorschuss- und Kreditvereine, Bauvereine, Konsumvereine und Produktivgenossenschaften. Schließen sich Handwerker oder Arbeiter zu gemeinsamem Bezug der Rohstoffe zusammen, spricht man von einem Rohstoffverein. Gemeinschaftliche Nutzung von Maschinen oder Werkstätten ist Aufgabe der Werkgenossenschaften und der gemeinschaftliche Verkauf wird über Magazingenossenschaften abgewickelt. Sind zwei oder mehr der genannten Zwecke in einer Vereinigung verbunden, so handelt es sich um eine Produktivgenossenschaft.⁵⁰⁴

Der Gedanke der Produktivgenossenschaften wird Anfang des 19. Jh. in Frankreich durch Vordenker wie de Saint-Simon und C. Fourier⁵⁰⁵ entwickelt. Die Mitglieder einer Produktivgenossenschaft sind zugleich Unternehmer wie auch Arbeiter. Wegbereiter des gewerblichen Genossenschaftswesens im Deutschen Reich war H. Schulze-Delitzsch, der bereits 1859 den ersten deutschen Genossenschaftsverband, den Allgemeinen Verband der auf Selbsthilfe beruhenden deutschen Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften gründet.⁵⁰⁶ Schulze-Delitzsch ist auch der Urheber des ersten Reichsgesetzes über Genossenschaften, das vom Norddeutschen Reichstag am 4. Juli 1868 erlassen wird.⁵⁰⁷ 1898 tritt das erste deutsche Genossenschaftsrecht mit Geltung im gesamten Reichsgebiet in Kraft, das bis heute noch die rechtliche Grundlage aller deutschen Genossenschaften bildet.⁵⁰⁸

Die Glasperlenindustrie im Fichtelgebirge spiegelt in kleinem Maßstab die sozioökonomischen Bewegungen im 19. und 20. Jh. wider. Der Bogen

⁵⁰³ Dazu Horn 1996: 60ff.

⁵⁰⁴ Zur Geschichte der deutschen Genossenschaftsbewegung: Beuthien 1989, Otten 1985 und Faust 1977.

⁵⁰⁵ Fourier 1846.

⁵⁰⁶ Zum Konzept der Produktivgenossenschaft s. Schulze-Delitzsch „Die Genossenschaft in einzelnen Gewerben“ (1873) und die seit 1856 von Schulze-Delitzsch und anderen herausgegebenen „Blätter für Genossenschaftswesen“.

⁵⁰⁷ In Bayern gilt zwar ein eigenes Gesetz, das aber weitestgehend identisch mit dem oben genannten ist. Zusätzlich enthält es eine Bestimmung über Genossenschaften mit beschränkter Haftung (vgl. dazu Schulze-Delitzsch 1873).

⁵⁰⁸ Beuthien 1989.

spannt sich von patronalistischen Bemühungen gegen die härtesten Ausformungen wirtschaftlicher Not, bis hin zu den Genossenschaften, die in geänderter Form bis heute erfolgreich sind. Die „Spar- und Hilfskasse“ der Arbeiter in der Scharrerschen Hütte in Bischofsgrün 1864 ist eher den Unterstützungskassen zuzurechnen. An ihr zeigt sich beispielhaft, dass die Arbeiterschaft in den Perlenhütten des Fichtelgebirges nicht abseits der sozialpolitischen Bewegungen der Zeit steht. Der Anstoß zu ihrer Gründung geht noch vom Eigentümer der Hütte aus. Die Gründung der GLASPERLENMACHERGENOSSENSCHAFT EGMBH Warmensteinach ist dann eine vollständig selbständige Initiative der Arbeiter. Im Jahr 1899 wird von 33 Paterlmachern ein erfolgreicher Weg beschritten, der zu einem Unternehmen führt, das 1974 fast 300 Beschäftigte hat.⁵⁰⁹

Die Baugenehmigung vom 31. Juli 1899 für eine eigene Paterlhütte der Genossenschaft ist gewissermaßen auch ihre Geburtsurkunde. Das Hüttengebäude ist ein massiver eingeschossiger Steinbau. Die Hütte verfügt über einen kleinen Schmelzofen, an dem nur vier Perlenmacher arbeiten können. Als Kapitalfundament dient eine Einlage von 200 Mark (etwa ein Viertel des durchschnittlichen Jahresverdienstes⁵¹⁰), die jedes Mitglied als Geschäftsanteil leistet. 2.000 Mark gewährt die Regierung von Oberfranken als zinsloses Darlehen und vom Verband der Glasarbeiter kommen weitere 2.500 Mark.

Die Anfangszeit bringt durchaus auch Rückschläge, so muss in einem der ersten Jahre jedes Mitglied zur Deckung des Jahresverlustes 158 Mark leisten. Es überwiegen jedoch die positiven Aspekte. Die sozialen Verhältnisse in der Genossenschaftshütte sind deutlich besser als anderswo. Bereits 1902 wird die vierwöchige Lohnzahlung eingeführt, 1906 dann die vierzehntägige. 1908 wird die Sonntagsarbeit eingestellt. Bis dahin wird an den Öfen bis Sonntagmorgen sechs Uhr gefertigt und abends wieder ab 18 Uhr. Nach dem Ende des Ersten Weltkriegs wird die tägliche Arbeitszeit von zwölf auf acht Stunden verkürzt.⁵¹¹

Bis zum Ersten Weltkrieg werden ausschließlich Perlen gefertigt. Die deutschen Kolonien in Afrika und die Balkanländer sind neben Nordamerika die wichtigsten Exportgebiete. Während des Kriegs wird der Betrieb, wie in anderen Hütten auch, leidlich mit den nicht eingezogenen älteren Männern fortgeführt. Nach dem Krieg gewinnt die Weiterverarbeitung der Perlen zu Gebrauchsgegenständen stark an Bedeutung. Gefertigt werden Topfuntersetzer, Wandgehänge, Deckchen etc. Anfang der 1920er Jahre hat

⁵⁰⁹ Erhard 1982: 13ff.

⁵¹⁰ Zum Einkommen im Fichtelgebirge um 1900 siehe ausführlich S. 387.

⁵¹¹ Zur Geschichte der GLASWERKE WARMENSTEINACH EG siehe Spieler 1982: 38ff., sowie Erhard 1982: 13ff. Zahlreiche Informationen verdanke ich auch persönlichen Mitteilungen (Zindulka 1998, Zeh 2000, Lang 1998).

die Genossenschaft 30 Mitglieder, wovon 24 als Perlenmacher arbeiten, die im Wechsel die vorhandenen Aufträge ausführen. Die größte Nachfrage kommt aus Amerika. Da die meisten Exportgeschäfte auf Dollarbasis abgerechnet werden, gelingt es der Genossenschaft, die Inflationszeit noch relativ gut zu überstehen. Gleichzeitig beklagt die Genossenschaft den Wegfall wichtiger Märkte: Das Balkengeschäft bricht ein und auch aus den ehemals deutschen Gebieten in Afrika kommen kaum noch Aufträge. Als Ursache werden die hohen Zölle gesehen. Ebenso beklagt man die neue Konkurrenz der Japaner, die mit billigen Perlen guter Qualität auf den Markt drängen. In einem Bericht zum 75jährigen Firmenjubiläum 1974 heißt es:

„Diesem Konkurrenzreigen schloss sich die Gablonzer Glasindustrie an und damit war die Fichtelgebirgs-Perlenproduktion zum Scheitern verurteilt. Versuche, mit Gablonzer Exportfirmen Verbindung aufzunehmen, brachten wenig Erfolg. Kurzarbeit, teilweise sogar Stillstand mit Arbeitslosigkeit, waren die traurige Bilanz.“

(Spieler 1982: 38)

Ende der 1920er Jahre versucht man, die Produktion auf Pressglas umzustellen. 1927 werden 25 junge Arbeiter in Weißwasser in der Niederlausitz zur Produktion von Pressglas umgeschult. Letztlich scheitert das ambitionierte Unterfangen am hohen Kapitalbedarf. So führt man bis zum Zweiten Weltkrieg die Perlenproduktion mit wechselndem Erfolg weiter. Als wichtiger Produktionszweig kommt noch die Herstellung von Glasstaub hinzu. Erstaunlicherweise steigt die Nachfrage nach Perlen im Krieg an. Die Exporte werden über die Türkei abgewickelt. Die Nachfrage kann kaum befriedigt werden, zumal ab 1942 der Betrieb aus Mangel an Arbeitskräften kaum noch aufrechterhalten werden kann. Trotzdem übersteht die Genossenschaft, die seit 1927 als GLASWERKE WARMENSTEINACH EGMBH firmiert, den Krieg finanziell gut.

Ab März 1946 werden unter Vermittlung von Matthäus Herrmann Gespräche vor allem mit den amerikanischen Besatzungsbehörden zur Ansiedlung der heimatvertriebenen Gablonzer Glasarbeiter geführt. Die Aufnahme der Gablonzer in den Betrieb bringt qualifiziertes Fachwissen in das Unternehmen. Schon nach wenigen Wochen fallen erste weit reichende Entscheidungen: Am 27. April 1946 wird der Abriss der alten Perlenhütte und der Neubau einer Hütte mit Hafenofenproduktion beschlossen. Auch nach dem Krieg spielt die Produktion von Perlen noch eine bedeutende Rolle. Anfang der 1950er Jahre tritt sie jedoch immer mehr in den Hintergrund. Dagegen werden die Glaswerke Warmensteinach bald zu einem der wichtigsten deutschen Produzenten für Druckstangen und Lampenstengel. Sie bleiben damit wichtiges Glied in der Kette der Perlenproduktion, sind doch Stangenglas und Stengel Werkstoff für die Drückhütten, zu deren wichtigsten Produkten Glastperlen zählen. Die Nachfrage kommt nicht nur

von den zahlreichen Gablonzer Betrieben in der Region (dazu S.495ff.), sondern weit darüber hinaus. Bereits Ende der 1940er Jahre wird der zweite Ofen, ein Zweihafenofen, in Betrieb genommen. Zur Stangenglasproduktion kommt noch die Produktion mundgeblasener Hohlgläser und, um diese veredeln zu können, eine Glasschleiferei. Die Eröffnung einer Niederlage in Neugablonz-Kaufbeuren zeigt die engen Verflechtungen mit diesem Zentrum der neu aufblühenden *Gablonzer Industrie* in Westdeutschland. Die Nachfrage nach Stangenglas kann kaum gedeckt werden. 1951 wird die Schleiferei erheblich vergrößert und die Produktion von Pressglas als dritter Sparte der Fertigung aufgenommen. Die Belegschaft zählt inzwischen 125 Mitarbeiter. Eine neue Halle mit einem dritten Glasschmelzofen wird gebaut und ab 1952 wird auch erstmals die Hannover Messe beschickt.

Ab Mitte der 1950er Jahre geht die Nachfrage nach Stangenglas zurück und man konzentriert sich auf die anderen Sparten. Bis Ende 1962 werden alle Öfen auf Ölfeuerung umgestellt, um bereits 1965 durch Gasfeuerung ersetzt zu werden. In den 1970er Jahren sind sieben Öfen mit insgesamt 22 **Hafen** in Betrieb. Die GLASWERKE WARMENSTEINACH EG beschäftigen zu dieser Zeit fast 300 Personen. Perlen werden schon seit Anfang der 1950er Jahre nicht mehr gefertigt, Stangenglas als Grundlage des **Drückens** von Perlen nur noch in verschwindend kleinem Umfang. Die Zeit der Glasperlenproduktion im Fichtelgebirge geht zu Ende.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass die Paterlhütten selbst stets nur relativ kleine Betriebe sind, die i.d.R. Teil eines mittelständischen Unternehmens sind. Diese mittelständischen Unternehmen sind im Besitz von Einzelpersonen und umfassen mehrere Betriebe, die einander ergänzen. Die Hauptleistung des Unternehmers ist in der Bereitstellung des Kapitals zu sehen, denn der Betrieb einer Paterlhütte erforderte einen hohen Kapitaleinsatz für Investitionsgüter wie Öfen und für Betriebsgüter wie Brennmaterial. Der wirtschaftliche Erfolg ist von Konjunkturen auf weit entfernten Märkten abhängig und somit mit einem schwer kalkulierbaren Risiko verbunden. Die Hauptlast dieser ökonomischen Risiken tragen die Arbeiter, die nur Arbeit und Lohn haben, wenn die Händler Perlen kaufen. Wie die Arbeiter selbst durch Diversifikation in mehrere ökonomische Bereiche wie Paterlfertigung, Landwirtschaft und Sammeln diesen Risiken begegnen werde ich im Weiteren aufzeigen.

13.7 Subsistenzwirtschaft der Paterlmacher

„Den Paterlmacherfamilien sagt man nach, daß sie sehr kinderreich sind, was die Mutter nicht hindert, dem Feldbau nachzugehen, der mit jeder Wohnung verbunden zu sein pflegt; denn die Kartoffel bleibt im Fichtelgebirge das beliebteste und gesuchteste Nahrungsmittel. Nicht selten vermehrt die notwendig

gewordene Heimkehr der Töchter, die auswärts im Dienst standen und nicht immer allein eintreffen, die an sich schon hohe Kopfzahl der Familie.“

(Schmidt 1900: 94)

In welchem Verhältnis steht die Fertigung der globalen Ware Paterl zu anderen Formen der Produktion? Im Zentrum der Betrachtung stehen dabei die Haushalte der Paterlmacher und deren Subsistenzproduktion. Zu dieser ist jede Herstellung von Gütern und Dienstleistungen zu rechnen, die nicht für den Markt, sondern für den Eigenkonsum der Produzenten bestimmt ist. In der Tradition des Bielefelder Verflechtungsansatzes und der Weltsystemtheorie soll der Frage nachgegangen werden, inwieweit die Subsistenzwirtschaft der Paterlmacherhaushalte integraler Bestandteil eines globalen marktwirtschaftlichen Systems ist, ja möglicherweise innerhalb der Verflechtung unabdingbar ist.⁵¹²

Vor 1900 sind die Paterlmacher keineswegs nur nebenher ein wenig mit der Landwirtschaft befasst, sie sind vielmehr Bauern, die nebenher Geld in den Paterlhütten verdienen. Diese Kombination von Arbeit in der Perlenhütte und Subsistenzproduktion macht es einerseits möglich, mit einer Landwirtschaft unter sehr ungünstigen Bedingungen – dazu gleich mehr – zu bestehen, andererseits schafft die Subsistenz in der Landwirtschaft ein Gegengewicht zu dem stark von globalen konjunkturellen Schwankungen abhängigen Einkommen aus der Perlenindustrie. Letztlich ermöglicht diese Kombination, die Lohnkosten der Paterlhütten auf einem, im Vergleich zu anderen Standorten, sehr niedrigem Niveau zu halten und so im globalen Wettbewerb trotz übermächtiger Konkurrenz dennoch bis in die Mitte des 20. Jh. zu bestehen.

⁵¹² Für einen Überblick über die theoretischen Ansätze der Bielefelder Subsistenztheorie und die Weltsystemtheorie s. S. 421ff.

Im vorangegangenen allgemeinen Teil über die Geschichte der Glasperlen (S. 342ff.) wurde deutlich, dass Glasperlen nie nur für den eigenen Bedarf gefertigt werden. So ist auch im Fichtelgebirge die Glasperlenherstellung nicht Subsistenzwirtschaft in



Abb.43: Der Warmensteinacher Glasperlenmacher Christoph Hofmann mit seiner Frau Henriette bei der Feldbestellung.⁵¹³

dem Sinne, dass sie der Deckung des Eigenbedarfs dient. Sie ist vielmehr ausschließlich Marktproduktion. Die Haushalte der Paterlmacher sind außer der Lohnarbeit für die Paterlindustrie bis ins 20. Jh. überwiegend auf die Subsistenzwirtschaft ausgerichtet. Die Hauswirtschaften produzieren vornehmlich für den Eigenbedarf. Die Arbeit verteilt sich dabei auf ein breites Spektrum aneignender und produzierender Subsistenz, zu denen Sammeln, Land- und Waldwirtschaft, Fischfang und -zucht, sowie Viehzucht gehören.⁵¹⁴

Im Leben der Paterlmacher hat die Landwirtschaft eine herausgehobene Bedeutung.⁵¹⁵ So schreibt z.B. Alexander von Humboldt in einem Bericht vom 21. Juli 1792 über die Paterlhütte zu Bischofsgrün, dass die Arbeiter nur fünf Wintermonate hindurch in der Hütte arbeiten, während der anderen sieben Monate sind sie mit Holzhauen und Feldwirtschaft beschäftigt.⁵¹⁶ Ohne ausführlicher auf das Leben der Paterlmacher als Bauern einzugehen, bleibt ein Bild vom Leben der Paterlmacher und ihrer Familien mehr als nur fragmentarisch. Es ist kaum möglich, klar festzulegen, welches der beiden Berufsbilder – Bauer oder Paterlmacher – für das Selbstbild bedeutsamer war. Für die meisten Beobachter ist nur das Paterlmachen als etwas Außergewöhnliches einer Beschreibung wert. Die Lebenswirklichkeit der

⁵¹³ Röthel 1984: 51.

⁵¹⁴ Unter Subsistenz ist allgemein die Bestreitung des materiellen Lebensunterhalts in der Auseinandersetzung mit der Natur zu verstehen. Reine Subsistenzwirtschaft wäre in etwa gleichzusetzen mit der geschlossenen Hauswirtschaft (vgl. Bücher 1919: 92), in der die Gruppe bzw. der Haushalt alles Notwendige selbst herstellen kann.

⁵¹⁵ Einen ersten Einstieg und viele weitere Informationen zur Landwirtschaft im hohen Fichtelgebirge verdanke ich Hans Jakob, dem Leiter des Volkskundlichen Gerätemuseums Bergnersreuth.

⁵¹⁶ Humboldt ist einer der wenigen Autoren, von denen konkrete Angabe zur Arbeit der Paterlmacher außerhalb der Hütte gemacht werden (Humboldt 1959: 146).

Paterlmacher, die darüber hinausgeht, bleibt in den Quellen unerwähnt. Sie findet sich allenfalls in Fragmenten am Rande der Erzählungen. Mir geht es darum, dieses Bild zu korrigieren und aufzuzeigen, dass zumindest zu bestimmten Zeiten die ökonomische Bedeutung der Landwirtschaft die der Arbeit in der Paterlhütte überwiegt. Ohne bäuerliche Arbeit ist die Existenz der Paterlmacher zu keinem Zeitpunkt denkbar – fast immer ist sie Subsistenz, d.h. Grundlage für das Leben und oftmals Überleben der Paterlmacherfamilien.⁵¹⁷

Nach meiner Ansicht ermöglicht die Verbindung von Subsistenzlandwirtschaft und Erwerbsarbeit in den Paterlhütten in beiden Bereichen ein Beharren in alten Produktionsformen. Ebenso wie sich die Arbeit der Paterlmacher seit dem 17. Jh. in Hinblick auf die Technik kaum verändert, bietet die Landwirtschaft, so wie sie noch in den 1920er oder 30er Jahren allgemein verbreitet ist, vordergründig ein Bild von Rückständigkeit oder zumindest Beharren. Bis weit in das 20. Jh. hinein sind Rinder, meist sogar Kühe als Zugtiere kein seltener Anblick (Abb.43). Die Felder werden in so genannten Bifängen, also ca. 70 cm breiten Beeten bewirtschaftet. Auch der manuelle Hackfruchtanbau, die Ernte von Getreide mit der Sichel und das Sammeln von Waldfrüchten gehören zum ländlichen Alltag im Fichtelgebirge.

Dem Bild vom rückständigen, technischen Fortschritt verweigernden Bauern und Paterlmacher will ich die These entgegenstellen, dass das Leben der Paterlmacherhaushalte durch eine große Diversität der Erwerbszweige geprägt ist. Diese Vielseitigkeit zeigt sich nicht nur in dem Nebeneinander der beiden Erwerbsarten Landwirtschaft und Paterlfertigung, sondern auch in der Landwirtschaft selbst. Viele verschiedene Standbeine zu haben bedeutet Sicherheit: Bricht die Nachfrage nach Paterla ein, so bietet die Landwirtschaft immer noch ein sicheres Auskommen. Die überseeische Nachfrage nach Paterl kann der Arbeiter in der Hütte in keiner Weise beeinflussen, er kann so viel und so schwer arbeiten wie er will, wenn die Nachfrage aufgrund von Krieg o.ä. einbricht, kann es sein, dass die Verdienstmöglichkeit als Paterlmacher auf einen Schlag komplett ausfällt. Angesichts der mit großen Risiken verbundenen Einkommen aus der Paterlfertigung ist die Absicherung durch ein zweites Standbein als Nebenerwerbsbauer ideal. Mein Eindruck ist, dass die Landwirtschaft zumindest

⁵¹⁷ Im 19. Jh. ist Hunger nicht unbekannt im Fichtelgebirge. Während meiner Arbeit im Fichtelgebirgsmuseum in Wunsiedel habe ich immer wieder über die Hinweise auf existenzielle Not in Krisenzeiten gestaunt. Diese Not wird u.a. sichtbar in der Notwendigkeit von Armenspeisungen oder der Einrichtung von Kinderverwahranstalten. Letzter sollen im 19. Jh. die Kinder der Armen von der Straße holen und die schlimmste Not der Kinder durch kostenlose Speisungen lindern. Auch findet sich Brot, hergestellt aus Moos – im Fichtelgebirgsmuseum Wunsiedel finden sich mehrere Stücke solchen Brotes. Das Wissen um die Herstellung von Nahrung aus Moosen ist aber im 19. Jh. weit verbreitet in der Region.

unter ökonomischen Gesichtspunkten sogar im Vordergrund steht. In Zeiten der Paterlhochkonjunktur etwa in den 1860er Jahren, als die Öfen das ganze Jahr über brennen, tritt die Landwirtschaft meiner Meinung nach in den Hintergrund, gänzlich aufgegeben wird sie aber nicht, bestenfalls eingeschränkt und noch mehr Last den Frauen aufgebürdet. Die Existenz als Bauer ist im hohen Fichtelgebirge immer sehr unsicher. Schlechte Böden und ein raues Gebirgsklima verschärfen die Risiken, die mit einer bäuerlichen Existenz ohnehin verbunden sind. Die Paterlmacherhaushalte begegnen dem auf zweifache Weise: Sie nutzen die Arbeit in der Paterlhütte als zweites Standbein und setzen im Bereich des bäuerlichen Wirtschaftens auf eine große Zahl verschiedener Wirtschaftsformen. Da dabei jeder Bereich für sich kein allzu großes Gewicht hat, ist das Interesse an Optimierung der einzelnen Bereiche nicht sehr groß.⁵¹⁸

Mitte des 19. Jh. ergibt sich folgendes Bild der Landwirtschaft im Fichtelgebirge: Der Boden ist überwiegend in grundherrlichem Verband und dabei meist dem königlichen Ärar ($\frac{2}{3}$) und dem Pfarrer ($\frac{1}{3}$) getreidezehntpflichtig. Für die meisten Betriebe stellen die Fronpflichten aber keine besondere Erschwernis dar. Großpachtungen sind die Regel, wobei die größeren Betriebe nur zwischen zwölf und 30 Tagwerk liegen, der Großteil der kleineren Betriebe, zu denen auch die der Paterlmacher gehören, liegen bei zwei bis drei Tagwerk deutlich darunter. Die Zersplitterung der Grundstücke ist ein Problem, das angesichts der schwierigen Boden- und Geländebeziehungen oftmals kaum zu lösen ist. Die Gemeindegründe sind noch nicht wie in anderen Teilen Bayerns aufgeteilt, sondern werden meist in Kleinpacht gehalten. Die Kleinbauern, unter ihnen auch die Arbeiter der Paterlhütten, sind Pächter des Landes, das sie bebauen, wobei in vielen Fällen der Hüttenherr im hohen Fichtelgebirge wie in der Oberpfalz seinen Arbeitern etwas Land zur Verfügung stellt.

Die Betriebsgrößen der Landwirtschaften von Arbeitern der Paterlhütten sind in keiner Statistik oder anderen Quellen als solche erfasst. Aus den Zahlen, die allgemein zu Oberfranken und den betreffenden Verwaltungsbe-

⁵¹⁸ Hier gilt mein besonderer Dank Gregor Dobler, der mir half, in vielfältigen Diskussionen und Gesprächen den Blick für bäuerliches Wirtschaften und die Handlungsorientierungen der Menschen hinter bloßen technischen Fragen zu schärfen. Irgendwann sah ich mich in der Rolle des fremden Entwicklungsexperten, der Fortschritt, vor allem technischen, als zwingend notwendig betrachtet und aus dessen Sicht die lokalen Akteure sich unverständlicherweise den für sie segensreichen Neuerungen verschließen. Aus der Auseinandersetzung mit dem Ouessantiner Material G. Doblens wusste ich, dass sich hinter der vordergründig sichtbaren Verweigerung von Wandel komplexere sozio-ökonomische Bedingungen verbergen können. Ich fing an, meine eigene Perspektive über die in technischer Hinsicht konservative Paterlhütten hinaus zu lenken und traf auch im bäuerlichen Handeln auf ein viel beschriebenes und oft beklagtes Beharrungsvermögen, um in der Gesamtsicht zu erkennen, dass alles zusammen ein höchst komplexes, gut austariertes und sinnvolles Ganzes ergibt.

zirken vorliegen, lässt sich dennoch ein klares Bild gewinnen. Ein durchschnittlicher Betrieb in Oberfranken hat Ende des 19. Jh. eine Größe von knapp sechs Hektar. Die Anzahl von Klein- und Kleinstbetrieben mit ein bis zehn Hektar bzw. unter einem Hektar ist aber gerade im Fichtelgebirge extrem groß. Wiederum muss man sich vor Augen halten, dass im hohen Fichtelgebirge kleine und kleinste Betriebe vorkommen. Allein das Gesamtbild für den Verwaltungsbezirk Wunsiedel ist deutlich: Ein Drittel der Betriebe hat hier weniger als ein Hektar Fläche, weitere 47,3 % haben zwischen ein und zehn Hektar Betriebsgröße. Die Kleinstbetriebe sind fast immer mit einem Nebenbetrieb oder Gewerbe verbunden. Gleiches gilt auch für den Großteil der Kleinbetriebe.⁵¹⁹

Die Häuser der Paterlmacher sind kleine Bauernhäuser, Söldengütlein oder so genannte Trüpfhäuser, bei denen dem Besitzer nur soviel Grund gehört, wie die Dachtraufe über den Baukorpus hinausreicht. Die Häuser werden jeweils nur von einer Familie bewohnt. Die regionaltypischen Trüpfhäuser haben einen rechteckigen Grundriss. Das Erdgeschoss ist aus Feld- oder Bruchsteinen gemauert, der erste Stock in Fachwerk. Das Dach ist mit Schindeln gedeckt und reicht bis kurz über die kleinen Fenster des Erdgeschosses. Das Fachwerk ist verputzt oder mit Brettern verschalt. Küche und Arbeitsräume sind im Erdgeschoss, die Kammern im ersten Stock. Nur ein Raum im Erdgeschoss wird mit einem Kachelofen von der so genannten *Schwarzen-Küche* aus beheizt. Die *Schwarze-Küche* verdankt ihren Namen den rauchgeschwärzten Wänden. Da sie bis in 19. Jh. oft nur einen offenen Kamin hat, steht der Rauch oft im ganzen Raum, wobei gleichzeitig im Winter die kalte Luft durch den Kamin hineinzieht und für wenig angenehme Arbeitsbedingungen sorgt. Der eine beheizbare Raum ist gleichzeitig Esszimmer, Ruheraum, Krankenzimmer und Arbeitsraum für Heimarbeiten wie das Anfädeln der Paterla.⁵²⁰

Das gesamte Fichtelgebirge wird im Hinblick auf die Qualität als landwirtschaftliche Anbauzone als raue Gebirgszone eingestuft, wobei die Orte, an denen Paterlhütten stehen, noch einmal deutlich härtere Bedingungen in Bezug auf Boden und Klima aufweisen. Sommergetreide ist vorherrschend, der Anbau von Winterroggen ist dagegen wegen der Frostgefahr in der Blütezeit unsicher. In den höheren Lagen des Fichtelgebirges wie etwa im Paterlmacherort Warmensteinach, der auf 600 bis 750 m liegt, ist der Anbau von Wintergetreide fast unmöglich. Hafer, Flachs und Kartoffeln gedeihen zwar gut, sind aber im Allgemeinen zehn bis 14 Tage im Wachstum gegenüber dem Umland, etwa der Bayreuther Gegend, zurück. Auch die

⁵¹⁹ Dörfler 1964: 204f.

⁵²⁰ Singer 1973: 29ff. und ders. 1997: 71ff.

Erträge sind in diesen Hochlagen im Vergleich zum Umland deutlich niedriger.⁵²¹

Findet man in den besseren Lagen des Fichtelgebirges die Fruchtfolge: Kartoffel-Gerste-Roggen-Klee, Weizen, Gerste und Hafer, so sind es in den schlechteren Lagen, zu denen auch die der Paterlmacher gehören, Kartoffel, Sommerroggen (Gerste), Hafer, Brache, Roggen und Hafer.⁵²² Das Verhältnis von Wiesen zu Ackerland beträgt etwa 1 zu 1,35. Das Ackerland wird zu gut zwei Dritteln mit Getreide und einem Achtel mit Kartoffeln bebaut. Den Rest machen Brache und andere Hackfrüchte aus, wobei letztere meist nahe der kleinen Gärten unmittelbar bei den Häusern gepflanzt werden. Im Fall der kleinen Betriebe der Paterlmacher mögen der Hackbau und der Gartenbau im Verhältnis zum Ackerbau mehr Gewicht haben als in rein bäuerlichen Vollerwerbsbetrieben. Hack- und Gartenbau sind überwiegend Arbeiten der Frauen und Kinder, so dass dafür in einem Paterlmacherhaushalt die gleiche Arbeitskraft wie in einem rein bäuerlichen zur Verfügung steht. Weitere Früchte bringen die hausnahen Obstgärten, deren Erträge jedoch deutlich hinter denen in wärmeren, günstigeren Lagen zurückbleiben und immer nur, auch bei größeren Betrieben, der Hauswirtschaft dienen. Ein weiterer wichtiger Teil der Subsistenzproduktion ist bis weit in das 20. Jh. das Sammeln von Waldfrüchten.⁵²³ Es werden sogar Überschüsse mit dieser in der Literatur oftmals übersehenen Wirtschafts-

⁵²¹ Zu den ungünstigen Anbauzonen in Oberfranken zählen neben dem Fichtelgebirge auch die Hofer Gegend, Naila, Münchberg, Berneck, Weidenberg und der Frankenwald. Zu den günstigeren Gebieten zählen Bayreuth, Kulmbach, Thurnau und die Südhänge in den erstgenannten Gebieten. Hier ist der Anbau der ortsüblichen Kulturen in normalen Zeiten sicher und schon deutlich ertragreicher. Am günstigsten ist die warme Zone in Südwestoberfranken mit zeitiger Frühjahrs- und Erntezeit und allgemein langer Wachstumsdauer, so dass z.T. sogar Weinanbau möglich ist (Dörfler 1964: 180).

⁵²² Bis Anfang des 20. Jh. nimmt der Weizenanbau ab und beschränkt sich in den 1920ern auch in landwirtschaftlichen Vollerwerbsbetrieben rein auf den Eigenbedarf. Der Roggenanbau steht als Lieferant für den eigenen Bedarf an Brotmehl an vorderster Stelle des Getreideanbaus. Hafer wird während des Krieges verstärkt angebaut, um die Pflichtabgaben von Futterhafer leisten zu können. In den 1920er Jahren verliert er rasch an Bedeutung. Die größte Rolle hat der Kartoffelanbau. Das Fichtelgebirge mit seinen Hochlagen avanciert sogar zum „Kartoffelanbausanatorium Bayerns“, da seine kargen Böden bei rauer Lage eine natürliche Gesundheitsauslese bedingen. Es entsteht sogar eine gute Nachfrage nach Saatkartoffeln aus dem Fichtelgebirge (Dörfler 1967: 115ff.).

⁵²³ Helfrecht schreibt (1799: 92): "Der Wald hat schöne Grasplätze, und ein reicher Vorrath von schwarzen und rothen Haidelbeeren auf fettem und hohen Gesträuch gibt den Armen einige Nahrung und ein Mittel, sich durch deren Verkauf etwas Geld zu erwerben." Bis in die Gegenwart hinein ist das Sammeln von Pilzen und anderen Waldfrüchten außerordentlich beliebt. Noch in den 1980er Jahren finden über 200 Personen für ein paar Wochen ein Auskommen beim Sammeln von Vogelbeeren für den bekannten *Sechsamertropfen* einer Wunsiedler Likörfabrik (Auskunft von R. Marama, einer ehemalige Mitarbeiterin der Firma). Dass diese Form der Produktion so wenig beschrieben wird, liegt gewiss auch daran, dass es sich eben um eine marktferne Produktionsweise handelt.

form erzielt: So kauft der Wunsiedler Kaufmann Karl Schmidt (Gründer der Schmidtbank) 1841 in größerer Zahl Johannisblumen und Preiselbeeren, für die er je Napf drei Kreuzer zahlt – etwa die Hälfte des Stundenlohns eines Paterlmachers.⁵²⁴

Der Ackerbau im Fichtelgebirge und ganz besonders in rauen und kleinflächigen Hochlagen ist eng mit der als Bifang bekannten Feldbaumethode verknüpft. Unter Bifang versteht man dabei die 70 bis 80 cm breiten Beete, die dadurch entstehen, dass der Einscharpflug so geführt wird, dass die aufgeworfene Erde aus zwei gegenläufigen Strichen über den Acker zu einem Beet aufgeworfen wird. Der Bauer zieht also eine Furche über den Acker, wendet und zieht die zweite Furche unmittelbar neben der ersten, diesmal in entgegengesetzte Richtung aber so, dass die Erde direkt zu der beim ersten Gang aufgeworfenen fällt. So entstehen breite Aufwürfe, die so genannten Bifänge. Die Richtung der Furchen wird vom unteren Ende des Hanges u-förmig zur höchsten Stelle und wieder hinab geführt. An den z.T. steilen Hängen des hohen Fichtelgebirges ist dabei größeres Ackergerät nur schwer einzusetzen. Zusammen mit den z.T. sehr kleinen Flächen und Betriebsgrößen führt dies dazu, dass man bis in die 1960er Jahre noch Bauern mit Kühen die Felder beackern sehen kann. Auch sind vielfach die Felder nicht anders als mit der Sichel von Hand abzuernten. Der zeitgenössische Agrarexperte Ohlmüller von Kirchsletten findet 1872 zur Bewertung des Bifangackerbaus aus Sicht des geschulten Agrarökonomen klare Worte: *„Man sollte die Bifänge für den Nichthackfruchtbau einfach als betriebsschädlich verbieten und so mit Gewalt zum Nutzen der Bauern gegen den Schlendirian vorgehen!“* Die Bifänge ständen der notwendigen Tiefenkultur wie dem Einsatz von besserem Saatgut und künstlichem Dünger entgegen.⁵²⁵ Der von Experten favorisierte Breitbeetbau erfordert aber z.B. eine gründliche Entwässerung der Äcker, die, wie es scheint, für die kleinen Pächter nur schwer zu leisten war.

Die Hektarerträge aus dem Ackerbau belaufen sich bei Weizen und Roggen nach der Brache auf etwa drei Scheffel, bei Hafer auf etwas mehr. Es werden eine Vielzahl verschiedener Kartoffelsorten angebaut, wobei die Erträge 60 Zentner und mehr je Tagwerk betragen. Die Wiesen, auf denen das Futter für die im Stall gehaltenen Tiere gewonnen wird, können in guten Lagen bis zu 30 Zentner je Tagwerk bringen, in schlechten sinken die Erträge auf bis zu acht Zentner. Weidewirtschaft wird meist nur auf den schlechteren so genannten Reutwiesen oder auf Brachen, Stoppelfeldern,

⁵²⁴ Singer 1997: 130.

⁵²⁵ Zitiert nach Dörfler 1962: 179.

Ödungen und in Privatwäldern betrieben. Insgesamt nimmt die Weidewirtschaft aber zugunsten der Stallwirtschaft im 19. Jh. deutlich ab.⁵²⁶

Die Viehhaltung der kleinen Betriebe, wie die der Arbeiter der Paterlhütten, beschränkt sich auf ein oder zwei Stück Milchvieh, die auch als Zugtiere eingesetzt werden (Pferde oder auch Ochsen sind größeren Betrieben vorbehalten). Der Ertrag an Milch wird für die Region mit etwa 1.100 bis 1.500 Liter angegeben, die auch als Zugtiere eingesetzten Kühe der Paterlmacher bringen vielleicht sogar etwas weniger, also um die 1.000 Liter. Die Zucht spielt nur eine geringe Rolle, wobei die Zuchtstiere in Gemeindebesitz sind.⁵²⁷

Die Schweinemast ist bis zum 30jährigen Krieg im gesamten Fichtelgebirge sehr ausgeprägt und steht in ihrer Bedeutung noch vor der Rinderhaltung. Nach den Verheerungen des Krieges erholt sie sich nur langsam, wird im 18. und 19. Jh. stark durch den Rückgang der Laubwälder begrenzt. Die zuvorderst durch die Glashütten stark dezimierten Buchen waren wichtiger Futterlieferant. Neben der verstärkten Anpflanzung von Nadelholz seit dem 18. Jh. wird grundsätzlich die Nutzung der Wälder als Schweineweiden eingeschränkt. Spätestens seit dem 19. Jh. ist aber auch eine gegenläufige Tendenz zu verzeichnen. Verliert die Schweinemast größeren Umfangs für die rein bäuerlichen Mittel- und Großbetriebe an Bedeutung, so gewinnt sie als wichtiges Element der Subsistenzlandwirtschaft für die Haushalte der Klein- und Nebenerwerbsbetriebe, deren Männer in den Industrien arbeiten, zunehmend an Bedeutung. Die positive Entwicklung der Schweinemast geht hier einher mit der zunehmenden Bedeutung des Kartoffelanbaus. Zu dem kleinen Hofgebäude eines Paterlhüttenarbeiters gehört immer ein kleiner niedriger Stall, in dem zwei bis vier Schweine gehalten werden. Die Haltung von Mutterschweinen ist eher selten, meist werden Mastschweine aus den übrigen fränkischen Gebieten oder aus Sachsen, Thüringen und Böhmen auf örtlichen Märkten gekauft. Ab der zweiten Hälfte des 19. Jh. bezieht man die Schweine aus Böhmen, der Oberpfalz oder Ungarn.⁵²⁸

Die Haltung von Ziegen ist Sache der Klein- und Kleinstbauern und auf die gesamte Landwirtschaft gesehen von geringer Bedeutung (auf 300 Tagwerk Nutzfläche kommen im Fichtelgebirge nur etwa drei bis vier Ziegen). Für die kleinsten Höfe haben aber gerade Ziegen eine große Bedeutung: Sie ersetzen hier die Kuh und dienen als Fleisch-, Milch-, Lederlieferant und als Zugtier. Die Haltung von Schafen ist rein statistisch mit elf bis 16 Schafen auf 300 Tagwerk ausgeprägter, ist aber für die Klein-

⁵²⁶ Als weiteren Grund führt Dörfler (1962: 84) die Einführung des preußischen Landrechts 1797 an, nach der hutpflichtige Brachen mit Futter zu bestellen sind.

⁵²⁷ Zur Viehwirtschaft allgemein s. Dörfler 1962: 83ff., zum so genannten Sechsamterind ders. 1964: 286.

⁵²⁸ Dörfler 1964: 54f. und 84f.

und Kleinstbauern weit weniger bedeutend als die Ziegenhaltung. Das Ziegenfutter wurde z.T. aus den Wäldern und Hochlagen geholt und mit Kraxen manchmal über mehrere Kilometer weit herbeigeschafft. Selbst hierfür war eine offizielle Genehmigung, der Grasrupfschein, erforderlich.⁵²⁹

Zusätzlich zu den bereits genannten Vieharten werden auf den Höfen noch verschiedene Geflügelarten, meist Hühner und selten auch Gänse und Enten für den Hausbedarf gehalten.⁵³⁰ Neben der Gegend westlich von Forchheim und dem Frankenwald ist das Fichtelgebirge die einzige Region in Oberfranken mit einer bedeutenden Fischwirtschaft. Die Bauern unterhalten kleinere Teichanlagen für den Haus- und Nachbarbedarf. Der Besatz erfolgt fast ausschließlich mit Karpfen, als Beifisch gilt der Hecht, selten die Äsche, die Forellenzucht dagegen ist kaum verbreitet. Große Tröge aus Granit, wie man sie typischerweise bei den Häusern im Fichtelgebirge findet, dienen neben der Bevorratung von Wasser und dem Kühlen von Speisen auch der Halterung der Fische aus der eigenen kleinen Teichwirtschaft. Insgesamt geht die Teichwirtschaft aber im 19. Jh. schon deutlich zugunsten von Wiesen für die Großviehhaltung zurück. Hinzu kommt, dass die Zucht im 19. Jh. vernachlässigt wird, so dass der Karpfenbestand im Fichtelgebirge stark degeneriert.⁵³¹ Sie ist aber bis in die Gegenwart durchaus prägend für die Landschaft geblieben.⁵³²

Die Lage der Viehhaltung der kleinen Betriebe, wie sie die Paterlmacher besitzen, lässt sich anhand zeitgenössischer Berichte, für das 19. Jh. wie folgt zusammenfassen: „*Der Viehbestand ist meist schlecht, weil dort zuwenig Futter, zuwenig Vieh und zuviel Arbeit da ist.*“⁵³³ „*Im Fichtelgebirge sagt man, es gäbe in normalen Jahren ausreichend Futter, aber bei langer Ruhe der Vegetation und kalter Witterung im Frühjahr werde es in der Regel knapp und, weil es nicht viel taugt, Anlaß zu starkem Fleischschwund und schließlich Notverkäufen.*“⁵³⁴

Trotz dieser schwierigen Bedingungen kommt der wohl profundeste Kenner der oberfränkischen Landwirtschaftsgeschichte, Hans Dörfler, dem

⁵²⁹ Röthel 1985: 53.

⁵³⁰ Ein Haushalt besitzt etwa ein halbes bis ein Dutzend Hühner und einen Hahn. Auf hundert Hühner kommen in Oberfranken in den 1920ern etwa eine Gans und zwei Enten (Dörfler 1967: 229).

⁵³¹ Die Fischzucht wird bis zur Säkularisation weitgehend von klösterlichen Teichwirtschaften betrieben. Für das Fichtelgebirge kommt die Nachzucht meist aus der Oberpfalz, wo unter anderem in den zahlreichen kleinen Teichen der Glasschleiferein (zur Bedeutung der Oberpfälzer Schleifindustrie s. unter dem Stichwort *Böhmische Perle* S.445ff.) eine blühende Fischwirtschaft existiert, von der auch die wichtigsten Impulse für das Fichtelgebirge ausgehen (Dörfler 1967: 231).

⁵³² Dörfler 1964: 83ff.

⁵³³ Dörfler 1964: 83.

⁵³⁴ Dörfler 1964: 135.

wir auch die beiden vorangegangenen Zitate verdanken, zu folgender Gesamtwertung der Landwirtschaft im Fichtelgebirge:

„Trotz der allgemeinen Ungunst des Klimas und der Böden haben die Bauern vermöge ihrer Genügsamkeit und Sparsamkeit im allgemeinen ein gutes Auskommen. Die kleineren Besitzer suchen dazu einen Ausgleich in gewerblicher Betätigung.“⁵³⁵

Hier greife ich noch einmal die oben angeführte Kritik des Agrarexperten an der rückständigen Wirtschaftsweise der Kleinbauern auf. Sie halten an überkommenen Wirtschaftsweisen fest, weil sie ihren Bedürfnissen innerhalb der Subsistenz genügen. Von entscheidender Bedeutung ist die große Diversität. Wie oben deutlich wurde, ist die landwirtschaftliche Produktion der Kleinbauern im hohen Fichtelgebirge sehr vielseitig und versorgt die Haushalte mit dem meisten, das sie zu einem, wenn auch kargen, Leben brauchen. Veränderungen gegenüber sind auch Klein- und Nebenerwerbsbauern aufgeschlossen, jedoch nur dort, wo es ihren Bedürfnissen dient. Für sie steht nicht die Marktproduktion im Vordergrund, sondern die Versorgung des eigenen Haushalts. Es muss zwischen den Vorteilen der neuen Methoden und denen der alten abgewogen werden. Neue Anbauweisen wie etwa der Breitbeetanbau in Verbindung mit der Zusammenlegung kleiner Flächen versprechen größere Hektarerträge. Die Aufgabe der Bifangwirtschaft ermöglicht ökonomischere Methoden der Düngung, Saat etc. Sie erfordern aber oft auch den Einsatz von größerem Gerät, denn es muss z.B. nicht nur auf größeren Schlägen gearbeitet werden, sondern auch tiefer gepflügt werden. Die ein oder zwei Kühe, die ein Paterlmacherhaushalt im 19. Jh. hat, reichen dazu nicht aus, da ein oder zwei Zugochsen für intensiveren Ackerbau notwendig sind. Die Intensivierung der Ackerwirtschaft bringt also unmittelbar auch eine deutliche Ausweitung der Großviehhaltung mit sich. Weiterhin müssen die Flächen für den Breitbeetbau durch künstliche Drainagen gut entwässert werden. Die Bifänge sorgen für die Entwässerung über die zu den Ackerrändern hin abfallenden Furchen. Im Breitbeetbau sind dagegen oft künstliche Drainagen notwendig, deren Anlage gerade im hohen Fichtelgebirge mit seinem felsigen Grund ausgesprochen arbeitsintensiv sein kann. Das extreme Gelände ist vielfach allein schon Grund, dass keine Zusammenlegungen, Drainagen oder ähnliche Verbesserungen möglich sind. An diesen grundlegenden Problemen ändert sich auch im 20. Jh. wenig: Das Gelände bleibt extrem schwierig und schweres Gerät wie Traktoren oder Mährescher sind nur schwer einsetzbar.

Für die Haushalte der Paterlmacher wiegen die Probleme, die eine Landwirtschaft unter derart harten Bedingungen mit sich bringt, gewiss schwer,

⁵³⁵ Dörfler 1962: 83f.

sie müssen aber auch im Kontext der gesamten Wirtschaft der Haushalte gesehen werden: Erstens ist die Landwirtschaft nur ein Teil der ökonomischen Betätigung. Der Wohlstand eines Haushalts gründet sich ebenso auf den anderen Gewerben wie der Paterlfertigung, der Arbeit im Forst, den Hausgewerben und Hauswerken und seit Ende des 19. Jh. auch dem Tourismus. Innerhalb dieses Zusammenspiels verschiedener Erwerbsarten kommt der Landwirtschaft die größte Bedeutung in Bezug auf die Subsistenz der Haushalte zu. Greifen wir noch einmal den Punkt der auf Außenstehende manchmal befremdlich anmutenden „Rückständigkeit“ der Fichtelgebirgsbauern und eben auch Paterlmacher auf, die noch in den 1960er Jahren mit in anderen Regionen längst überkommenen Techniken arbeiten. Bezogen auf den bäuerlichen Bereich der Existenz des Paterlmachers stellt sich die Frage, warum er in seiner kleinbäuerlichen Wirtschaft eine Intensivierung und Ausweitung der Landwirtschaft anstreben sollte, zumal diese nicht in kleinen Schritten, sondern nur in größeren Sprüngen vollziehbar wäre? Warum sollte ein solcher Kleinbauer sich verschulden, um einen Traktor anzuschaffen, wenn ihm ein oder zwei Kühe genug zum Leben bringen? Was sollte ihm die Zusammenlegung des Landes bringen, wenn ein jeweils kleines Stück für die jeweilige Fruchtsorte zum Eigenbedarf ausreicht und dabei auch den verfügbaren eigenen Arbeitskapazitäten entspricht? Als Pächter, der er oftmals ist, ist eben nicht das Land sein Kapital, sondern die eigene Arbeitskraft und somit steht eben auch deren optimale Nutzung und nicht so sehr die des Landes im Vordergrund. Die eigene Arbeitskraft ist aber durchaus optimal genutzt, wenn eine möglichst große Vielfalt an agrarischen Produkten angebaut wird, mit der sich die meisten Bedürfnisse des eigenen Haushalts befriedigen lassen. Letztlich bleibt festzustellen, dass unabhängig vom historischen und individuellen Kontext kaum eindeutig festgelegt werden kann, ob die Menschen primär Bauern, Paterlmacher oder etwas anderes sind bzw. sich selbst als solche definieren. Rein bäuerlich ist ihr Denken und ihr Handeln meist nicht. Gerade dieses Nichtfestgelegtsein macht aber auch die Stärke dieser Strategien aus.

Das Motiv der Diversifikation oder der Flexibilität wird weiter unterstrichen, betrachtet man die weiteren Arbeitsbereiche der Paterlmacherhaushalte. Weshalb ich noch kurz den Blick auf die Hausindustrien und andere Arbeiten der Paterlmacherhaushalte lenken möchte.

13.8 Hausindustrien der Paterlmacherhaushalte

Ein typischer Paterlmacherhaushalt hat mit jeweils ein oder zwei Kühen, Ziegen und Schweinen, einem Dutzend Hühnern, dem Anbau von Roggen, Hafer, Kartoffeln, Rüben, Kraut, weiteren Gartenfrüchten, einer kleinen Teichwirtschaft und den im Wald gesammelten Früchten eine sehr breite

Grundlage der Subsistenz. Für den darüber hinausgehenden Bedarf sorgen gewerbliche Arbeiten: die Arbeit der Männer in den Paterlhütten als Glasträger oder Transporteure und als Forstarbeiter bzw. Flößer. Alle Gewerbe bieten durch ihre außerhalb der Ackerbausaison anfallenden Arbeiten eine optimale Ergänzung zur Subsistenzlandwirtschaft. Diese bedarf zwar, etwa in der Viehhaltung, das ganze Jahr über der Arbeit durch die Familie, doch genügt es während der Wintermonate, wenn die Frau und die Kinder diese Arbeiten versehen. Während der landwirtschaftlichen Arbeitsspitzen, etwa zur Bestellung der Felder oder zur Ernte ruht die Arbeit in den Hütten und die Männer können mithelfen.

In den Monaten der Paterlfabrikation müssen die Frauen aber nicht nur für die Haushalte und das Vieh sorgen, sie arbeiteten auch in Heimarbeit beim Anfädeln, bei dem auch die Kinder mitarbeiten.

Oberfranken ist bis ins 20. Jh. hinein als agrarisch geprägte Region zu werten (im ausgehenden 19. Jh. sind fast 60% aller Haushalte der Landwirtschaft zuzurechnen). Für diese landwirtschaftlichen Haushalte ist es wiederum typisch, dass sie neben der Landwirtschaft noch einen Nebenbetrieb haben (wiederum



Abb.44: Christof Röthel der Schürer der Glasperlenmachergenossenschaft in Warmensteinach, mit Kindern von Feriengästen auf seinem Heuwagen.
(Foto: Röthel 1985: 19).

über 50%). Dazu zählt an vorderster Stelle die so genannten Heim- oder Hausindustrie.⁵³⁶ Betrachtet man die regionale Verbreitung der Heimindustrie in Deutschland im 19. und frühen 20. Jh., so zeigt sich, dass sie in den verkehrsgünstigen Räumen entlang der Mittelgebirge vom Schwarzwald über das Bergische Land, das Sauerland, die Röhn, den Spessart, den Bayerischen Wald, den Frankenwald, das Fichtelgebirge, den Thüringer

⁵³⁶ Heimindustrie als umfassender Begriff schließt Heimarbeit, abhängiges Hausgewerbe und Verlag mit ein. Das Handwörterbuch der Sozialwissenschaften definiert 1956 Heimindustrie als „eine (von einem zentralisierten Absatz her geleitete) dezentralisierte Kleinproduktion, die dadurch charakterisiert ist, daß wirtschaftlich abhängige Kleinproduzenten in eigener Wohnung oder Arbeitsstätte (unter ihnen überlassenen Arbeitsdisposition) ohne unmittelbare Verbindung zum Konsumenten im Auftrag eines Unternehmers tätig werden, der die Produktion unter eigenem Risiko auf die Marktgegebenheiten abstimmt.“ (Voigt 1956: 103ff.).

Wald bis hin zu den Sudeten verläuft. In Oberfranken ist die Hausindustrie vor allem im Fichtelgebirge, sowie um Lichtenfels und in Bamberg verbreitet. Zu den Hausindustrien zählen die Weberei, vor allem im Frankenwald um die Orte Münchberg und Naila,⁵³⁷ die Flechtereie mit allein 8.000 Betrieben um Lichtenfels und immerhin noch 200 im Gerichtsbezirk Wunsiedel, weiterhin die Herstellung von Holzwaren, Schiefertafeln, Schuhwaren, Holzschnitz- und Schreibwaren, Handschuhen, sowie das Spitzen-, Filet- und Weißnähen, Flachshecheln und Spinnen, Nähen, Strumpfwirken, Schneidern, Porzellanmalerei mit jeweils einigen Dutzend bis zu ein paar hundert Betrieben und nicht zuletzt die Glasbläserei, für die rund um Berneck immerhin 50 Betriebe gezählt werden.⁵³⁸

Die zentralisierte Arbeit der Paterlmacher in Hütten, die nicht in ihrem Eigentum sind und unter Arbeitsbedingungen, die auch nur begrenzt ihrer Disposition unterliegen, ist im engeren Sinn gewiss nicht zu den Hausindustrien zu rechnen. Für die Arbeiten wie Sortieren, Anfädeln und Verpacken, die in Heimarbeit durchgeführt werden, wäre eine Zuordnung als Hausindustrie schon eher angezeigt. Die Fertigung von Hohlglasperlen ist gänzlich als Hausindustrie zu sehen. Perlenfertigung ist aber auch im Fichtelgebirge grundsätzlich nie Teil einer reinen Hauswirtschaft. Werden Perlen aus Glas gefertigt, so handelt es sich immer um Marktproduktion.

13.8.1 Hohlglasperlenzeugung als Ergänzung bäuerlicher Subsistenz

In der bisherigen Literatur gelten vor allem Lauscha und Gablonz als Zentren der Hohlglasperlenerzeugung. Dass auch im Fichtelgebirge Hohlglasperlen gefertigt werden, ist bislang wenig bekannt. Aus Quellen vom Beginn des 19. Jh. wissen wir, dass auch an den Paterlhüttenstandorten im hohen Fichtelgebirge die Hohlglasperlenerzeugung als Hausindustrie verbreitet ist.⁵³⁹ Abgesehen davon, dass es ein interessanter bislang unberücksichtigter Aspekt für die Perlenforschung ist, ist diese Erwerbsform auch im Kontext der bäuerlichen Subsistenzlandwirtschaft der Paterlmacher wichtig. 1817 schreibt Bischof:

„Zu Bischofsgrün verfertigen einige Bauernfamilien eine Art sehr schöner Glasperlen auf folgende Weise: Sie blasen vor einem Lötrohr, aus weißen oder farbigen Glasröhren, runde oder längliche Perlen, halten sie, noch an der Röhre hängend und glühend, in geschmolzenes Zinn, wo sie mittels der Röhre mit dem Mund etwas hineinziehen und sogleich wieder ausblasen. Dadurch erhält die

⁵³⁷ Für die Zeit am Ende des 19. Jh. nenne ich hier nur exemplarisch die Zahlen der Weberei, der wichtigsten Hausindustrie in Oberfranken. Dörfler (1964: 227) nennt folgende Betriebszahlen: Berneck 841, Hof 479, Münchberg 3890, Naila 1894, Rehau 474, Stadtsteinach 1800 und Wunsiedel 435, um nur die größten Konzentrationen zu nennen.

⁵³⁸ Dörfler 1964: 227.

⁵³⁹ Bischof 1817: 224.

Perle eine dünne Folie und zeigt ein schönes Farbenspiel. Allein da sie viel zerbrechlicher und teurer als die vorher erwähnten Glaskorallen sind, so finden sie geringeren Absatz und werden daher nur in kleiner Quantität in den Feierstunden gefertigt.“

(Bischof 1817: 324)

Über die Absatzmärkte dieser Perlen ist bislang nichts bekannt, für den Afrikahandel kommen sie gewiss nicht in Frage. Dass sie aber, wie Bischof annimmt, aufgrund ihrer Zerbrechlichkeit nicht für den weiteren Handel taugen, ist, wie der Vergleich mit Gablonz und Lauscha zeigt, nicht richtig. Wichtiger erscheint mir an der Beschreibung, dass von Bauern die Rede ist. Wird sonst von Paterlmachern berichtet, die nebenher ein wenig Landwirtschaft betreiben, so ist hier die Rede von Bauern, die im Nebenerwerb „in den Feierstunden“ Glasperlen fertigen.⁵⁴⁰ Für sie ist es vermutlich schwer, mehr Zeit in die Produktion von Perlen zu investieren. Das bäuerliche Dasein bestimmt ihren Alltag. Die Produktion von Glasperlen dient nicht zur Subsistenz, sondern um Geld für Steuern etc. zu verdienen. Der Schritt zum Vollerwerb durch Hohlglasperlenerzeugung scheint groß gewesen zu sein und wurde im Fichtelgebirge in keinem Fall vollzogen.

13.8.2 Perlarbeiten mit Paterla

Die Paterla verlassen das Fichtelgebirge entweder zu Maschen und Bündeln angefädelt und verpackt oder lose in großen Körben. Die Bündel mit Paterl gehen so, wie sie sind, auf den Weg zu den Konsumenten in entlegenen Weltteilen. Ein Teil der Paterl aber wird noch vor Ort weiterverarbeitet, bevor er auf die globalen Märkte gelangt. In Bayreuth fertigen Frauen bei der Firma SCHARRER & KOCH Arm- und Halsbänder aus Paterla. Es stellt sich die Frage, ob solche Arbeiten auch in den Paterlmacherorten gefertigt werden.

Das Fichtelgebirgsmuseums Wunsiedel hat in seinem Bestand eine Sammlung von gut drei Dutzend größeren und weiteren kleineren Perlarbeiten, in denen Paterl verarbeitet sind. Darunter sind Obstkörbe, Puppenstuhlmöbel, Glockenzüge, Kronleuchter und Borten für Regale.⁵⁴¹ Wo wurden sie hergestellt und wie vertrieben?

Perlarbeiten sind typisch für das 19. Jh. Es gibt eine große Vielfalt an Formen und Funktionen. Im Unterschied etwa zu Perltaschen handelt es sich nicht um so genannten Perlweberei, sondern um Konstruktionen aus Draht,

⁵⁴⁰ Bischof 1817: 324.

⁵⁴¹ So sind z.B. folgende Objekte in der Sammlung des Fichtelgebirgsmuseums Wunsiedel: Inv. Nr. 002323 (ein Konvolut von Miniaturmöbeln), sowie zahlreiche weitere Objekte von Glockenzügen, über Kronleuchter bis zu Obstkörben (Inv. Nr. 002488, 002749, 003935, 004039, 009968 und weitere ca. 100 zum Großteil nicht oder unvollständig inventarisierte Objekte).

auf den Perlen aufgezogen sind. Am bekanntesten sind die so genannten Perlkränze. Sie bestehen aus auf Draht aufgereihten Perlblumen und Perlenghängen. Meist werden sie durch ein aus Zelluloid gepresstes Kreuzzeichen oder eine Jesusdarstellung ergänzt. Sie breiten sich ab der zweiten Hälfte des 19. Jh. von den Städten rasch auch in ländliche Gegenden aus, wo sie sich aufgrund ihrer Haltbarkeit rasch großer Beliebtheit erfreuen. Sie verdrängen die bis dahin gebräuchlichen Kränze aus Stroh- und Papierblumen. Zentren der gewerbsmäßigen Herstellung sind die benachbarten Orte Walldürn und Hettingen in Baden und der böhmische Ort Pribram. Verarbeitet werden Schmelz und Hackeperlen vermutlich böhmischer Provenienz. Die arbeitsintensiven Perlblüten werden in Heimarbeit besonders von kinderreichen Familien gefertigt. Anschließend werden die Halbfertigteile in Fabriken von Frauen zu größeren Objekten zusammengesetzt. Der Vertrieb erfolgt hauptsächlich über Gemischtwarenhändler.⁵⁴²

Über die Perlarbeiten mit Paterla wissen wir nur sehr wenig: Sie wurden in Haushalten im Fichtelgebirge verwendet und stammen aus dem 19. Jh. Die einzige Erwähnung in der Literatur findet sich bei Schmidt.⁵⁴³ Er gibt an, dass diese Paterlarbeiten in den 1840er Jahren gefertigt werden. Für eine Datierung auf die erste Hälfte des 19. Jh. sprechen auch die verarbeiteten Perlen, die eine deutlich bessere Qualität aufweisen als die nach 1890 gefertigten. Aus dem, was wir über die Fertigung von Perlkränzen in Baden und Böhmen wissen, lassen sich einige Vermutungen über die Perlarbeiten mit Paterla bzw. die Verwendung der Paterla ableiten. Mir sind keine Objekte bekannt, in denen sowohl böhmische Perlen als auch fränkische Paterla verarbeitet sind. Nachdem auch in den Produkten der Perlweberei (ein Zentrum ist Schwäbisch Gmünd) keine Paterla verwendet werden, kann man davon ausgehen, dass das Fichtelgebirge nie Lieferant für die mitteleuropäischen Zentren der Glasperlenverarbeitung ist. Die im Fichtelgebirgsmuseum Wunsiedel befindlichen Objekte sind einmalige Zeugnisse für eine lokale Industrie, die aus den lokal gefertigten Paterla Objekte des Alltagsgebrauchs fertigt. Analog zu den Industrien in Primbram und Hettingen / Walldürn und aufgrund des Fehlens von Belegen für größere Fabriken vermute ich, dass es sich um Produkte einer Hausindustrie im Fichtelgebirge handelt. Die Art der Verarbeitung wiederum lässt auf eine serielle Fertigung schließen.

In den 1920er und 30er Jahren zählen zum Verkaufsangebot der GLASPERLENMACHERGENOSSENSCHAFT IN WARMENSTEINACH (dazu S. 395ff.) auch mit Redlhammerperlen gefertigte Objekte wie Untersetzer, Körbe, Blumenampeln etc. Sie entwickeln sich rasch zu einem Verkaufsschlager und

⁵⁴² Handschuh 1992:60f.

⁵⁴³ Schmidt 1900: 83ff.

bieten, da sie in Heimarbeit produziert werden, eine willkommene Erweiterung der Haushaltseinkommen der Genossenschaftsmitglieder. Besonders bemerkenswert ist bei diesen Perlenarbeiten, dass sie nicht aus Paterla gefertigt werden.

Die Perlen, die man für diese Gegenstände verarbeitet, unterscheiden sich deutlich von den im 19. Jh. verarbeiteten Paterla. Bei den Perlen handelt es sich um gleichmäßig geformte Zylinder mit einer Länge von etwa 5 mm, einem Durchmesser von ebenfalls ca. 5 mm und einem großen Loch von ca. 3,5 mm. Das Glas ist opak matt, selten mit einer leicht irisierenden Oberfläche und in meist pastellenen Farbtönen, seltener sind kräftige Farben. Derartige Perlen sind eindeutig nicht handgearbeitet oder gar aus dem [Hafen](#) angedreht.⁵⁴⁴ Es handelt sich um so genannte Maschinenperlen, wie sie die Firma REDLHAMMER in Gablonz in den 1920er und 30er Jahren herstellt. Nachforschungen ergeben, dass die Perlen in den 1930er Jahren tatsächlich nicht von der Glasperlenmachergenossenschaft selbst gefertigt werden, sondern von der Firma SACHSE bezogen werden. SACHSE ist eine der großen Gablonzer Exportfirmen und hat in den 1920er und 30er Jahren vermutlich auch eine Filiale in Bayreuth.⁵⁴⁵

Etwa um ein Jahrzehnt zeitversetzt zum Fichtelgebirge beginnen die Redlhammerperlen in den 1930er Jahren auch die afrikanischen Märkte zu erobern. Eine Entwicklung, die ihren Höhepunkt in den 1940er und 50er Jahren erlebt.⁵⁴⁶ Die Gründe sind die gleichen wie im Fichtelgebirge. Das maschinelle Pressverfahren (Redlhammer-Pressung) ermöglicht die Produktion von Perlen mit exakt der gleichen Größe und Form, wobei die Kosten im Vergleich zu reinen Glasperlen geringer sind. Die Attraktivität dieser Perlen liegt darin, dass sie sich hervorragend eignen, um gleichmäßig geformte und gemusterte Perlenarbeiten herzustellen, seien es Topfuntersetzer in Warmensteinach oder Gürtel in Ostafrika.

Insgesamt ergibt sich ein Bild der Erwerbsarbeiten in einem Paterlmacherhaushalt, das von sehr großer Vielfalt geprägt ist. Dies gilt sowohl für den Bereich der Subsistenz, wie auch den der über die Subsistenz hinausgehenden Gewerbs- und Lohnarbeit. Reich ist keiner der Paterlmacher. „Große Sprünge“ lassen sich mit der Strategie der Diversifikation nicht machen, angesichts unwirtlicher naturräumlicher Bedingungen einerseits und der Abhängigkeit von unberechenbaren globalen Absatzmärkten für die Paterl,

⁵⁴⁴ 2002 konnte ich auf Flohmärkten im Fichtelgebirge einige wenige dieser Perlenarbeiten ausmachen. Als Provenienz wurden mir jeweils Orte im Hohen Fichtelgebirge genannt. Zwei Objekte befinden sich in meinem Besitz. Im Bestand des Fichtelgebirgsmuseums finden sich keine derartigen Arbeiten, dagegen zeigt das Glasmuseum in Warmensteinach mehrere Objekte, die als „Perlenarbeiten aus Redlhammerperlen“ bezeichnet sind.

⁵⁴⁵ Persönliche Mitteilung Seidel Juni 2002.

⁵⁴⁶ Van der Sleen 1967: 87.

ist das Ziel aber auch primär Sicherheit und, wenn möglich, ein bescheidener Wohlstand.

Bevor ich die charakteristischen Merkmale der Paterlindustrie im Fichtelgebirge abschließend zusammenfasse, ist noch das letzte Kapitel in der Geschichte dieser Industrie zu erzählen, nämlich das ihres Endes. Deutlich können hier noch einmal charakteristische Elemente der regionalspezifischen Ausprägung dieser Glasperlenindustrie aufgezeigt werden. Im Vergleich mit der *Gablonzer Industrie* (S.481ff.) werden die Unterschiede der beiden Industrien und der ihnen zugrunde liegenden Ethiken deutlich benennbar. Hier eine agrarisch primär auf die Subsistenz gerichtete Handlungsorientierung, deren Hauptcharakteristikum eine Diversifikation des einzelnen Haushalts über verschiedene grundlegende Wirtschaftsformen ist, auf der anderen Seite die *Gablonzer Industrie* als komplexes Netzwerk von Spezialisten. Hier der Alleskönner, Paterlmacher, Bauer etc., der in keinem Bereich ein Niveau erreicht, das langfristig konkurrenzfähig ist, dort der hoch qualifizierte Spezialist, dessen Erfolg extrem vom Erfolg der Gesamtstruktur seines Netzwerkes, seiner Gruppe abhängt. Man muss es nicht als Ironie der Geschichte sehen, dass es die heimatvertriebenen Gablonzer sind, die nach 1946 der Glasperlenfertigung im Fichtelgebirge zu seiner letzten Blüte verhelfen. Vielmehr sind es Menschen auf der Suche nach einer neuen Heimat, die dorthin gehen, wo Landschaft und bestehende Traditionen eben dieses Gefühl von Heimat finden.

13.8.3 Paterlaproduktion zwischen den Weltkriegen

In den 1920er und 1930er Jahren gibt es verstärkte Bemühungen, die in die Krise geratene Paterlindustrie, wie die ostbayerische Glasindustrie insgesamt, zu sanieren.⁵⁴⁷ Das neue Interesse ist im Kontext der Bewegung zum Schutz bzw. der Förderung der Bayerischen Grenzmark zu sehen. Die ostbayerischen Gebiete wie der Bayerische Wald, die Oberpfalz und Nordost-Oberfranken mit dem Fichtelgebirge zählen zu den wirtschaftlichen Problemzonen des Deutschen Reiches. Die bayerische Ostmarkförderung ist im Kern nicht nur wirtschaftspolitisch motiviert, sondern auch politisch gegen den östlichen Nachbarn die Tschechoslowakei gerichtet. Sie setzt in den 1920er Jahren ein und findet ihren Höhepunkt im Dritten Reich. Heimische Industrien sollen gefördert werden, so wird für Produkte der Hausindustrie aus dem Fichtelgebirge geworben. An das Bewusstsein als deutsche Schicksalsgemeinschaft appellierend baut man die Bayerische Ostmark Straße und fördert den Fichtelgebirgstourismus. Wenn auch die

⁵⁴⁷ 1936 erscheint z.B. Adalbert Frhr. von Poschingers Dissertation über die Glasindustrie der Bayerischen Ostmark oder die 1938 die Dissertation von J. F. Dirscherl über die ostbayerischen Grenzgebirge als Standraum der Glasindustrie.

meisten Bemühungen für die Paterlmacher selbst weitgehend fruchtlos bleiben bzw. an ihnen vorbeigehen, ist doch die Förderung des Tourismus manchem von ihnen direkt zugute gekommen. Wieder zeigt sich die große Fähigkeit der Menschen, die in der Paterlindustrie arbeiten, sich daneben weitere Einkommensmöglichkeiten zu erschließen. Die Paterlindustrie selbst wird aber in den Jahren zwischen den Kriegen weiter von heftigen Krisen erschüttert. Die meisten Betriebe müssen schließen.

Bis zum Ersten Weltkrieg stützt sich die gesamte Perlenproduktion im Fichtelgebirge auf gute Exportgeschäfte. Um 1900 ist die Perlenproduktion noch im gesamten Steinachtal verbreitet und bietet vielen Menschen ein Einkommen. In den 1920er Jahren verschlechtert sich jedoch die Lage deutlich. Bis 1925 arbeiten nur noch sechs Betriebe in der Region.⁵⁴⁸ 1936 stellt Poschinger fest, dass die Gesamtzahl der perlenproduzierenden Betriebe im bayerischen Ostgau, also hauptsächlich im Fichtelgebirge, zwischen 1925 und 1933 noch einmal um die Hälfte gesunken ist. Die Zahl der Beschäftigten ist gar auf knapp elf Prozent der Vorkriegszahl eingebrochen.⁵⁴⁹ Die verbleibenden Arbeiter produzieren zwar bis 1942 weiter die „bayerische Perle“, mit der die Paterlmacher des Fichtelgebirges seit über 100 Jahren die Märkte in entlegensten Weltteilen versorgen, unmittelbar nach dem Zweiten Weltkrieg kommt dann aber das endgültige Aus.

XXX. Betriebszahlen Glas- und Perlenindustrie 1925 - 1933 (nach Poschinger 1936: 13)		
	Betriebe der Glasindustrie in Deutschland	Betriebe der Glasperlenfabrikation in Deutschland (ohne Saarland).
1925	3.588 (107.643 Arbeiter)	279 (1.329 Arbeiter)
davon Bayr. Ostmark ⁵⁵⁰	233 (8.807 Arbeiter)	24 (425 Arbeiter)
1933	4.179 (57.491 Arbeiter)	40 (217 Arbeiter)
davon Bayr. Ostmark	151 (5.580 Arbeiter)	12 (46 Arbeiter)

Für die Jahre 1925 und 1933 liegen erstmals detaillierte Zahlen der Beschäftigten in der deutschen Perlenindustrie vor. Der Großteil der in der nebenstehenden Tabelle verzeichneten Betriebe und Arbeiter ist der thüringischen Glasperlenindustrie zuzurechnen. Doch arbeiten immerhin fast ein Drittel

⁵⁴⁸ Aus den Akten des Forstamts Bayreuth ist ersichtlich, dass bis Ende der 1920er Jahre vier Betriebe in Warmensteinach, einer in Oberwarmensteinach und einer in Unterlind, existieren und ums Überleben kämpfen (StABA, Forstamt Bayreuth, K 600, Nr. 551).

⁵⁴⁹ Poschinger 1936: 43.

⁵⁵⁰ Der Gau Bayerische Ostmark umfasst das heutige Oberfranken, die Oberpfalz und Niederbayern (Kornrumpf 1939: 2f.).

der im Deutschen Reich tätigen Perlenmacher im Fichtelgebirge oder in unmittelbarer Nähe. Sowohl bei den thüringischen wie wohl auch bei vielen der ostbayerischen Betrieben wird es sich überwiegend um Hohlglasperlenproduzenten handeln, so dass es schwer fällt, spezifische Aussagen über die Paterlindustrie zu machen. Was sich aber deutlich in den Zahlen zeigt ist der drastische Niedergang der gesamten Glasindustrie innerhalb weniger Jahren.⁵⁵¹

Wo liegen die Ursachen für den Rückgang und letztlich den Untergang der Paterlindustrie im Fichtelgebirge? Ist es die übermächtige Konkurrenz aus Gablonz und durch neue Mitbewerber wie Japan auf den überseeischen Märkten? Liegt es an der fehlenden Flexibilität bei der Umstellung der Produktionstechniken und der Produktpalette? Oder sind die Betriebsstrukturen und die Kapitaldecke nicht mehr tragend? Hätte die Paterlindustrie an einem verkehrsgünstigeren Standort bessere Überlebenschancen gehabt? Oder ist die Zeit der Glasperlen auf den globalen Märkten Mitte des 19. Jh. schlicht zu Ende? Zumindest letzteres lässt sich, wie wir wissen, mit einem klaren *Nein* beantworten.

Die ökonomische Bedeutung der Paterlindustrie für die Region ist noch in den 1920er Jahren beträchtlich. Bedenkt man, dass in der Paterfertigung meist die gesamte Familie mit Fädeln, Packen etc. am Arbeitsprozess und Einkommen beteiligt ist und stellt man weiterhin in Rechnung, dass noch einmal etwa die gleiche Zahl an Familien in der Zulieferung (Holz, Pottaschgewinnung, Hafensmachen) und weitere im Transport und Veredelung⁵⁵² tätig sind, so sind es in den 1920er Jahren weit mehr als 1.000 Familien, die in dieser strukturschwachen und dünn besiedelten Region von der Perlenherstellung leben.⁵⁵³

Arbeiten vor dem Ersten Weltkrieg noch ein gutes Dutzend Paterlhütten im Fichtelgebirge, so sind es Anfang der 1920er Jahre gerade mal noch die Hälfte. Auch die Zahl der Arbeiter hat sich mehr als halbiert. Der negative Trend setzt sich Ende der 1920er Jahre fort: Durch die Wirtschaftskrise und eine Vielzahl anderer Faktoren gerät die Paterlindustrie in eine schwere Krise. Die Betriebe, die nicht schließen, leiden unter Absatzeinbrüchen und sind gezwungen, über Wochen und Monate die Produktion einzustellen. Der Hüttenbesitzer Josef Trassl schreibt 1924 an das Bayreuther Oberforstamt:

„Wie in der gesamten Deutschen Industrie durch die Stabilisierung der Währung ein ganz erheblicher Rückgang zu verzeichnen ist, so ist auch in der bayerischen Glasperlenindustrie eine Flaueheit eingetreten, die sowohl für die Unternehmer, als auch für die Arbeiterschaft als sehr empfindlich zu bezeichnen ist. Der

⁵⁵¹ Poschinger 1936: 11.

⁵⁵² Allein in Bayreuth gibt es in den 1920er Jahren vier Betriebe, die Perlen aus dem Fichtelgebirge zu Armbändern o.ä. für den Export weiterverarbeiten.

⁵⁵³ Poschinger 1936: 11.

Absatz ist infolge der hohen Preise, bedingt durch die noch enorm hohen Herstellungskosten etc., ganz gewaltig zurückgegangen.“

(StABA K 600, Nr. 551)

Die Folge ist, dass alle Betriebe die Produktion einschränken. Für die Arbeiter wird die Lage unerträglich, so dass es zu mehrwöchigen Streiks kommt. Die meisten Betriebe überstehen die Jahre der Krisen nicht. Bis Mitte der 1930er Jahre ist über die Hälfte der Betriebe gezwungen, ihre Produktion einzustellen.

Wo liegen die Ursachen für den raschen Niedergang der oberfränkischen Paterlproduktion zwischen den Weltkriegen? Zweifellos kommen verschiedene Ursachen zum tragen. Neben der allgemeinen Wirtschaftskrise Ende der 1920er Jahre sehen zeitgenössische Experten wie Poschinger folgende Gründe für den Niedergang der ostbayerischen Glasindustrien:⁵⁵⁴

- die Verteuerung des Brennmaterials.
- die Auffindung besserer und günstiger gelegener Rohstoffvorkommen.
- Konkurrenz.
- Abwanderung von Spezialarbeitern.
- die Grenz- und verkehrsunünstige Lage.
- Schwierigkeiten des Exports.
- Kostensteigerungen durch Lohnerhöhungen.
- Absatzrückgang und Preisverfall.

Die angeführten Gründe gelten in dieser Zeit für viele deutsche Industrien, die unter Weltwirtschaftskrise, Rezession, Reparationen etc. leiden. Andere Gründe, wie die Probleme einer Industrie in einem Grenzgebiet sind spezifisch für die ostbayerische Glasindustrie und wieder andere mögen einzig für die Paterlindustrie gelten. Welche Gründe spezifisch für die Paterlproduktion sind, diskutiere ich im Folgenden.

Innerhalb der ökonomischen Perspektive, der ich auf den letzten Seiten gefolgt bin, lassen sich verschieden Faktoren für den Untergang der Paterlindustrie im Fichtelgebirge ausmachen. Die Paterlhütten verschwinden nicht auf einen Schlag und für die Schließung einer jeden sind die Gründe unterschiedlich gewichtet. Alle Hütten sind einem zunehmenden Kostendruck für Roh- und Betriebsstoffe wie Holz, Pottasche und Quarzsand, Löhne und Transportkosten ausgesetzt. Für einzelne Hütten brechen plötzlich die Absatzmärkte weg. Letztlich lässt sich das 20. Jh. als eine Zeit der Krisen (seien es plötzliche oder schleichende) für die Paterlhütten beschreiben. Eine abschließende Erklärung sind sie jedoch nicht. Krisen bieten immer auch die Chance, sie zu bewältigen. Anderen Perlenindustrien wie der *Gablonzer Industrie* gelingt dies auch. So muss auch das Ende der Paterlindustrie aus der Sicht der Akteure nicht bloß ein Scheitern gewesen sein. Ihr hoher Grad ökonomischer Diversifizierung bedingt, dass für sie die

⁵⁵⁴ Poschinger 1936: 19ff.

Arbeit in der Paterlhütte nicht unbedingt existenziell ist, sie war immer nur Teil der Existenz. Wie auch im Bereich der Landwirtschaft erkennbar, sind die Menschen weniger an Optimierungen oder Innovationen in einzelnen Arbeitsfeldern interessiert als vielmehr an einer möglichst breiten, vielfältigen ökonomischen Grundlage. Hinge die Existenz jedes Einzelnen gänzlich von der Paterlfertigung ab, vielleicht wäre dann der Druck hin zu technischen und anderen Wandlungsprozessen größer. Die Glasarbeiter im Isergebirge, auf die ich im folgenden Kapitel zu sprechen komme, sind im ausgehenden 18. Jh. unter ähnlichen Bedingungen tätig wie die Paterlmacher im Fichtelgebirge. Anfang des 19. Jh., so meine These, setzt in der Region Gablonz ein Prozess ein, der aber zu einer gänzlich anderen Entwicklung wie im Fichtelgebirge führt. Im Zuge dieses Wandels wird die so genannte *Gablonzer Industrie* geschaffen. Es kommt zu einer wesentlich konsequenteren Ausrichtung auf das Arbeitsfeld Glas als im Fichtelgebirge. In der Gablonzer Region entsteht eine hochkomplexe Kultur, in der die Existenz vieler tausend Menschen gänzlich auf die Arbeit in der *Gablonzer Industrie* ausgerichtet ist. Bei Krisen in einzelnen Teilbereichen ist aufgrund der großen Bandbreite oft noch ein Ausweichen innerhalb der *Gablonzer Industrie* möglich, etwa indem von Schmuckproduktion auf die Fertigung von technischem Glas umgestellt wird. In der *Gablonzer Industrie* herrscht hauptsächlich aufgrund interner wie externer Konkurrenz stets ein enormer Innovationsdruck. Dieser fehlt in der Paterlindustrie des Fichtelgebirges fast gänzlich. Auf Krisen reagieren die Akteure in der Paterlindustrie, indem sie sich auf gänzlich andere Arbeitsfelder außerhalb der Glasindustrie verlegen. Das Beispiel der Glasperlenmachergenossenschaft zeigt, dass die Paterlindustrie des Fichtelgebirges dort überlebensfähig ist, wo aktiv Wandlungsprozesse vollzogen werden.

13.8.4 Fazit

Die Paterlindustrie bestimmt zusammen mit Land- und Forstwirtschaft über viele Jahrzehnte das ökonomische Leben der Menschen im Hohen Fichtelgebirge. Die Paterlindustrie verbindet über den globalen Absatz der Produkte die Menschen im Fichtelgebirge mit Märkten und Menschen auf fernen Kontinenten. In Form von sinkender oder steigender und sich stetig wandelnder Nachfrage sind die Paterlmacher abhängig von Entwicklungen, auf die sie weder unmittelbar noch mittelbar einwirken können. Diese zeitweise höchst lukrativen aber stets auch risikoreichen Gewerbe rund um die Paterla ergänzen die Menschen mit anderen Gewerben. Eine Existenz allein auf die Paterla aufzubauen, erscheint zu risikoreich. Bäuerliche Landwirtschaft und andere Tätigkeiten bilden einen Ausgleich für die mit der Paterlfertigung verbundenen Risiken. Aber auch die Landwirtschaft selbst ist im rauen Klima des Fichtelgebirges nicht ohne Risiken. Die Bauern

begegnen dem, indem sie nicht nur auf einen Bereich bäuerlicher Wirtschaft setzen, sondern in mehreren Bereichen aktiv sind. Aus der Perspektive des Bauern gesehen, kann die Paterlfertigung Risiken in der Landwirtschaft abfangen. Dies ist aber von untergeordneter Bedeutung. Im Zentrum der ökonomischen Strategien der Haushalte steht die Landwirtschaft, die mit ihrer großen Vielfalt an Bereichen immer die Subsistenz gewährleistet. Diese Vielfalt bäuerlicher Subsistenz wird ergänzt durch das Sammeln von Waldfrüchten, das im Fichtelgebirge eine große Bedeutung hat. Im Zusammenwirken dieser vielfältigen Ausrichtungen ist zwar die Subsistenz grundlegend gewährleistet, größere Überschüsse können aber kaum erzielt werden. Kapitalaufbau oder Luxuskonsum sind nur äußerst begrenzt möglich. Die Bauern des Hohen Fichtelgebirges begegnen dem mit einer Beschränkung auf einfache Bedürfnisse und indem sie zusätzliche Einkommen in den Paterlhütten, Forsten und in der Heimindustrie suchen. Innerhalb einer Strategie ausgedehnter Diversifizierung kommt der Paterlfertigung damit eine herausragende Rolle im Leben der Menschen zu.

Die Überlegung, dass die Bauern und hier eben auch die Perlenarbeiter nur so viel arbeiten, wie sie zur Befriedigung ihrer Bedürfnisse brauchen und dadurch z.B. technischen Innovationen gegenüber zurückhaltend sind, solange diese rein auf ökonomische Gewinnmaximierung ausgerichtet sind, ist durchaus nicht neu in der Ethnologie. In seiner in den 1920er Jahren entwickelten „Theory of Peasant Economy“ schreibt Chayanov, dass bäuerliche Landwirtschaften sogar bei einer nominal negativen Bilanz überleben. Möglich wird dies, da die entscheidende Wirtschaftseinheit nicht der einzelne Betrieb, sondern der Haushalt ist. Diese bäuerlichen Haushalte (Chayanov spricht von *family farms*) streben danach, ihr Gesamteinkommen zu maximieren. Profit oder marginale Produktion sind dagegen für sich selbst keine Ziele. Sie versuchen nicht die Erträge zu maximieren, sondern in bestmöglicher Weise die bestehenden Bedürfnisse zu befriedigen. Hier zeigt sich eine grundlegende Differenz in den Handlungsorientierungen (Chayanov spricht von *operational logic*) der bäuerlichen Haushalte oder der Paterlmacher im hier vorgestellten Beispiel zu einer rein kapitalistischen Orientierung.⁵⁵⁵

Sahlins zeigt in seiner Theorie der *Domestic Mode of Production*,⁵⁵⁶ dass die häusliche Produktionsweise von Subsistenz und Autarkie bestimmt ist. Spätere Arbeiten vor allem der Bielefelder Schule⁵⁵⁷ führen den Ansatz von Sahlins fort, betonen aber, dass Subsistenzproduktion nicht gleichzusetzen ist mit Autarkie, sondern dass sie vielmehr stets eine Teilstruktur innerhalb eines Wirtschaftssystems ist. Im Fall der Paterlmacher im Fichtelgebirge

⁵⁵⁵ Chayanov 1923.

⁵⁵⁶ Sahlins 1972.

⁵⁵⁷ Vgl. Evers 1987 und Bierschenk 2002.

zeigt sich, dass die Einbindung ihrer Produktion in globale Verflechtungen nur mögliche ist, weil sie in der Subsistenzproduktion eine in manchen Bereichen deutlich nichtkapitalistische Wirtschaftsform als Hauptstandbein haben. Die landwirtschaftliche Produktion und die aneignende Produktion des Sammeln bilden die Subsistenzgrundlage der Haushalte, hier werden die Güter für den Eigenkonsum produziert. Auf dieser Grundlage ist es den Paterlmachern möglich, sich den Risiken einer globalen Marktwirtschaft zu stellen.

13.9 Transport, Absatz und Export der Paterla

Dieser Abschnitt handelt von Absatz und Export der Paterla. Wichtig ist dabei auch die Frage des Transports, liegt doch das Fichtelgebirge nicht gerade verkehrsgünstig. Für das Fichtelgebirge selbst ergibt sich ein gutes Bild der ersten noch lokalen Teilstrecken. Versucht man aber den Paterla auf ihrem Weg über die Region hinaus zu folgen, so verliert sich bald ihre Spur, bis sie schließlich in Afrika wieder auftauchen. Über den Zwischenhandel, Export und Import gibt es kaum Informationen.

Der Absatz der Waren gestaltet sich für die Paterlmacher aus dem Fichtelgebirge nicht einfach. Eine lokale Nachfrage nach ihren Produkten ist nur in geringem Maße vorhanden, so dass sie fast gänzlich vom Export abhängig sind.⁵⁵⁸ Die Waren werden mühsam von Trägern in die Handelsstädte Eger oder Nürnberg geschafft. Für Warmensteinach nennt das Kirchenbuch von 1699 neben den Waldarbeitern und Flößern die Glasmacher und die Glasträger als die wichtigsten Berufsgruppen. Im Fichtelgebirge ist die Glasperlenproduktion immer in enger Symbiose mit den Arbeiten des Vertriebs bzw. des Transportes verbunden. Wie auch im Fall der Perlenindustrie in Gablonz zeigt sich hier im Fichtelgebirge, dass Produktion und Vertrieb mindestens gleichgewichtig sind. Das ist bei den meisten anderen Handwerken anders. Sie produzieren in erster Linie für die Subsistenz und lokale Nachfrage. Im Fall der Perlenproduktion wiederum können Perlen stets nur für eine über den lokalen Markt hinausreichende Nachfrage produziert werden. So verwundert es nicht, dass neben der eigentlichen Produktion dem überregionalen Vertrieb und Transport eine besonders gewichtige Rolle zukommt. Auf den Abschnitt über die Paterlhütten und Paterlmacher müsste daher ein gleichgewichtiger Abschnitt über Transport und Vertrieb folgen. Es gibt jedoch kaum Quellen, denen Aussagen speziell zum Bereich Transport und Versand der Paterla zu entnehmen sind. Die Spur der Perlen verliert sich hier nicht ganz, sind doch Analogien und Ableitungen aus allgemeineren Informationen möglich, sie wird aber deutlich unschärfer und ist schwerer zu verfolgen. Einer der wenigen

⁵⁵⁸ So z.B. Poschinger 1936: 36.

Hinweise auf den Transport findet sich bei Poschinger, der von „*einem alten Geschlecht aus der Haidauer Gegend, dass ihre vierspännigen, mit Glas beladenen Lastzüge zweimal im Jahr nach Barzelona fuhren und dort Glas gegen andere Waren eintauschten*“⁵⁵⁹ berichtet. Die Haidauer Glashändler kommen zwar auch über Nürnberg und haben daher auch Zugang zu Paterla aus dem Fichtelgebirge, doch bezieht sich das auf die Zeit des 17. und 18. Jh. Paterla aus dem Fichtelgebirge werden also über Nürnberg auch mit den nordböhmisches Händlern zur Iberischen Halbinsel gelangen, wie sie aber im 19. Jh. und später von Nürnberg aus weitergehandelt oder weitertransportiert wurden ist kaum belegt.

Versuchen wir trotz der dürftigen Quellenlage ein Bild davon aufzuzeigen, wie Paterla im 19. Jh. nach Afrika gelangen. Was passiert mit den fertigen Perlen? Eine Paterlhütte fertigt Ende des 19. Jh. im Durchschnitt wöchentlich etwa 500.000 Perlen, was acht bis zwölf Zentnern (400 bis 600 kg) entspricht. Wie werden sie gelagert, wie verpackt oder weiterverarbeitet? Werden neben den für den Export bestimmten Perlen auch solche für lokale Märkte produziert?

Zur letzten Frage komme ich zuerst: Alle Quellen sind sich einig, dass im Fichtelgebirge überwiegend für den Export nach Übersee produziert wird. Das scheint sich im Laufe der Jahrzehnte bzw. Jahrhunderte kaum zu ändern. Nur ein geringer Teil der Produktion, der nicht für den Export bestimmt ist, verbleibt in der Region. Im Folgenden gilt es u.a. zu klären, was mit diesem Teil geschah. Auch für die Fichtelgebirgspaterla gilt, was ich oben schon für Perlen allgemein festgestellt habe: Die lokale Nachfrage ist ökonomisch, zumal angesichts der großen Produktionsmengen, vernachlässigbar.⁵⁶⁰ Über den lokalen und regionalen Verkauf und Gebrauch von Paterla habe ich nur eine einzige Erwähnung gefunden. Die Hausweber des Fichtelgebirges und der Oberpfalz verwenden die Paterla, damit das Garn nicht ausfranst, wenn es durch die Löcher der verschiedenen hölzernen

⁵⁵⁹ Poschinger 1936: 10.

⁵⁶⁰ Dass der lokale Absatz von Paterl im Fichtelgebirge ökonomisch keine Rolle spielte, bedeutet nicht, dass er gänzlich zu vernachlässigen wäre: Die Paterl haben die Rolle eines im wahrsten Sinn des Wortes kleinen identitätsstiftenden Objekts in der Region bekommen. Jeder kennt sie – und zwar unter dem emischen Begriff „Paterla“ – und ein jeder kann Geschichten meist aus der Kindheit über sie erzählen. „*Ach Paterl – ja mit denen haben wir als Kinder immer gespielt*“ ist die geläufige Entgegnung, wenn ich im Fichtelgebirge vom Gegenstand meiner Arbeit berichte. Paterl als Produktionsausschuss oder Restmengen sind in den Hüttenorten in großen Mengen verfügbar. Ein Beutel mit verschiedenen Paterl ist gewissermaßen das regionaltypische Spielzeug. Dabei sind Paterl als Spielzeug nicht auf die Produktionsorte selbst beschränkt: Sie sind Mitbringsel für die Kinder von Verwandten, Freunden und Bekannten. Weiterhin findet man in der weiten Umgebung der alten Hütten häufig alte Glasperlen – ein zweiter Erzähltopos, der immer wieder auftaucht.

Webgegenstände läuft.⁵⁶¹ Es gibt keine Hinweise, dass Paterla in Tracht und Schmuck verwendet werden. Anders ist dies im Fall der zu Perlkränzen etc. verarbeiteten Paterla. Auf die hausindustrielle Verarbeitung von Paterla in Perlkränzen etc. gehe ich in einem eigenen kleinen Abschnitt (S.413ff.) ein. Ihre Produkte finden sich in zahlreichen Haushalten. Ob sie über den Markt (d.h. durch Verkauf in Läden o.ä.) in die Haushalte gelangen oder als Geschenke bzw. Tausch von den Herstellern lässt sich nicht mehr sagen.

Möglicherweise werden Paterla auch regional und überregional durch Wanderhändler(innen) vertrieben. Die Vermutung ist aus mehreren Gründen naheliegend, Belege fehlen jedoch auch hier. Das Wandergewerbe oder Hausieren ist bis weit ins 20. Jh. hinein eine der wichtigsten Vertriebsformen in Mitteleuropa. Auch in Bayern, wie in anderen Gebieten gibt es bestimmte Orte oder Gemeinden,⁵⁶² wo es die bestimmende Wirtschaftsform ist. Jede Gemeinde ist auf bestimmte Waren spezialisiert, so sind z.B. die Bewohner der Gemeinde Lisberg bei Bamberg auf den Handel mit Wagenschmiere und Maschinenöl spezialisiert, das sie von Nürnberger Fabriken beziehen und im gesamten rechtsrheinischen Bayern vertrieben. Im Fichtelgebirge ist die Gemeinde Nagel auf das Hausiergewerbe konzentriert. Einzig die Frauen ziehen durch das gesamte Oberfranken und weit bis ins Thüringische und Sächsische hinein.⁵⁶³ Der Handel ist beschwerlich, doch durchaus einträglich und bringt sogar einen bescheidenen Wohlstand. In ihren großen Kraxen transportieren die Frauen ihre Waren in wochenlangen Fußmärschen von Ort zu Ort. Haupthandelsware sind Textilien und auch, wenn auch eindeutig nicht als Hauptware, Perlarbeiten aus Fichtelgebirgspaterla. Darüber, welche Art von Perlenarbeiten sie vertreiben, liegen keine Informationen vor. Es ist kaum anzunehmen, dass es sich um die sperrigen Drahtkonstruktionen mit Paterla handelt. Gut vorstellbar ist aber, dass sie z.B. die prächtigen Klingelzüge vertreiben. Dies sind etwa zehn Zentimeter breite und oft über einen Meter lange Perlarbeiten, in denen kleinere Paterla auf Textilfäden verarbeitet sind.⁵⁶⁴ Andere Produkte mögen Untersetzer und ähnliches sein, für diese gibt es jedoch aus dem 19. Jh. keine Belege. Überhaupt fehlen Informationen, wo genau die Hausindust-

⁵⁶¹ Ausstellung Glasperlenherstellung im Heimatmuseum Erbendorf, s. auch S.358 zur Paterlhütte in Erbendorf.

⁵⁶² Das königliche bayerische Statistische Landesamt nennt 1910 folgende Hausierergemeinden: „1. Weidach. 2. Winzer. 3. Neukirchen b. hl. Blut. 4. und 5. Ramberg und Silz. 6. Calrsberg. 7. Bierbach. 8. Bundenthal. 9. Tiefenbach. 10. Nagel. 11. Lisberg. 12. Traindorf. 13. Schopfloch. 14. Rauschenberg. 15. Sand. 16. Frammersbach. 17. Sandberg. 18. Karlshuld. (Decker 1910).

⁵⁶³ Die Körbe, in denen die Frauen ihre Waren auf ihren Fußmärschen tragen, werden im lokalen Sprachgebrauch des Fichtelgebirges als ‚Sachsenkörbe‘ bezeichnet.

⁵⁶⁴ In der Sammlung des Fichtelgebirgsmuseums Wunsiedel befinden sich drei sehr gut erhaltene Exemplare (Inv. Nr. FGM 6300-Konvolut-Paterlarbeiten).

rien im 19. Jh. ansässig sind, von denen die Hausiererinnen ihre Waren beziehen. Einziger Hinweis ist eine Information von Maria Berndt in Weidenberg, die berichtet, dass die Gablonzer Betriebe Glasperlen bis in die Oberpfalz und auch nach Nagel brachten, wo sie zu Ketten angefädelt werden. Diese Arbeiten hätten die Heimarbeiter in den entsprechenden Orten bereits vor dem Krieg gemacht. In Weidenberg und Umgebung habe man nicht genug Arbeiter gefunden, die solche Arbeiten verrichten konnten, also habe man bis in die Oberpfalz gehen müssen.⁵⁶⁵

So wenig man über die lokalen und regionalen Vertriebsformen der Paterla weiß, so wenig weiß man auch über die Arbeitsbereiche Transport, Verpackung etc. für die überregionale Distribution. Spezielle Lagerräume für die fertigen Perlen sind nicht bekannt. Teilweise werden sie von Frauen und Mädchen in der Hütte selbst angefädelt, teilweise wird dies in Heimararbeit getan. In letzterem Fall müssen die Perlen zu den Häusern geschafft werden. Danzer berichtet, dass die Arbeiter in einer der großen Hütten⁵⁶⁶ in Warmensteinach Anfang der 1930er Jahre am Ende ihrer 8stündigen Schicht die von ihnen selbst gefertigten Perlen in einen Sack schütten und mit nach Hause tragen, wo sie von Frau und Kindern sortiert und auf Schnüre gefädelt werden.⁵⁶⁷

Von der Firma SCHARRER & KOCH in Bayreuth ist bekannt, dass sie die Perlen lose in großen Schranzen, großen handgeflochtenen runden Körben mit zwei seitlichen Handgriffen, bezieht. Dabei stellt sich jedoch die Frage, wie und wann die Perlen gezählt werden, arbeiten die Paterlmacher doch nach Leistungslohn. Das Zählen der Perlen ist Teil der Arbeit des Anfädels, es macht wenig Sinn, die Perlen einmal in der Hütte zu zählen und dann wieder beim Anfädeln. Die Vermutung liegt nahe, dass die Paterlmacher nach Gewicht bezahlt werden; dafür oder für die bloße Existenz einer Waage in der Hütte fehlen jedoch jegliche Hinweise. In allen Quellen ist die Rede davon, dass die Arbeiter nach Stückzahl, gerechnet in Maschen, bezahlt werden. Die Paterlmacher arbeiten zwar in jeweils von einander getrennte Behälter in den Kühlofen, Hinweise darauf, dass die Produktion jeweils für jeden Arbeiter separat weiterverarbeitet wird, fehlen aber. Dies erscheint auch wenig sinnvoll. Gesichert ist, dass ein Großteil der Paterla lose die Hütten verlassen, sei es um in Heimararbeit am Ort angefädelt zu werden oder direkt an einen Händler. Wie die angefädelte Ware in den Hütten verpackt wird, ist nicht bekannt.

⁵⁶⁵ Maria Berndt Interview November 2001. Zum Hausierergewerbe vgl. Decker 1910.

⁵⁶⁶ Danzer (1932: 38) spricht von 20 Arbeitern an einem Ofen in einer mehrere hundert Jahre alten Hütte, so dass es sich vermutlich nicht um die Genossenschaftshütte handelt, da ihr Ofen deutlich kleiner ist. In Betracht käme z.B. die Hütte von Georg Herrmann.

⁵⁶⁷ Danzer 1932: 38.

Auf kurzen Strecken – so auch von Hütte zu den Heimarbeiterinnen – erfolgt der Transport in einfachen Säcken, mit Kraxen oder Schubkarren. Für Großtransporte benutzt man Schlitten, Karren oder Lastwagen. Die Absatzmärkte liegen im Westen, von östlichen Handelsverbindungen ist nichts bekannt. Im 19. Jh. ist es üblich, dass Händler und Verleger aus Frankfurt und Nürnberg über Wochen in Untersteinach sind. Sie kaufen die Perlen und Knöpfe von den Paterlhütten und organisieren den Weitertransport zu ihren Stammhäusern.⁵⁶⁸ Es kommt aber auch vor, dass sich die Hüttenmeister selbst mit ihrer kostbaren Fracht auf den Weg machen.⁵⁶⁹

Von Glashütten aus anderen Regionen wie dem Spessart wissen wir, dass der Transport ein zentrales Problem ist, das als Standortfaktor durchaus schon bei der Planung einer Hütte vorrangig mitbedacht wird. Problematisch ist dabei, dass zum einen überhaupt Transportkapazitäten vorhanden sein müssen. Sind Gespanne und Wagen in der Umgebung verfügbar? Ein weiteres Problem bei der Organisation des Transports ist das äußerst unregelmäßige Aufkommen des Bedarfs. Wie wir oben gesehen haben, produzieren die Paterlhütten nur saisonal. Das allein kann aber nicht Ursache für das sehr unregelmäßige Anfallen des Transportbedarfs sein, wird dies doch auch als ein Problem von Hohl- und Flachglashütten geschildert. Die Ursache liegt vermutlich im Absatz der Waren, die jeweils in größeren Kontingenten verkauft werden. Bäuerliche Frondienste oder diesen im Umfang gleichwertige Lohndienste durch Bauern sind allein noch keine ausreichende Lösung für das Problem des Transports unmittelbar ab Hütte.⁵⁷⁰ Im Folgenden wird auch anhand einiger weiterer Details bezüglich der Lage im hohen Fichtelgebirge deutlich, dass es im Fichtelgebirge im Bereich des Transports Tendenzen zur Professionalisierung gibt.

Der Beruf des Glasträgers ist neben dem des Paterlmachers der im 18. Jh. unter der Bevölkerung im Steinachtal an den Glasstandorten der häufigste. Die nächstgelegene größere Stadt ist Bayreuth, die etwa vier Stunden mit der Postkutsche entfernt liegt. Nun werden die Perlen nicht mit der teuren Postkutsche versandt worden sein. Glasträger schaffen die Perlen in Kraxen nach Bayreuth.⁵⁷¹ Hier sind spätestens für die Mitte des 19. Jh. Perlenexportfirmen belegt, die auch als Verleger fungieren. Anfang der 1880er Jahre

⁵⁶⁸ Illustrierte Zeitung 1859: 61.

⁵⁶⁹ Dies ist zumindest von den benachbarten Hütten aus dem Oberpfälzer Wald bekannt (Busl 1988: 14).

⁵⁷⁰ Einen guten Einblick in die Probleme des Transports und Absatzes von Glashütten vor 1900 bietet Amrhein (1900) in seinem Bericht über die kurmainzische Glashütte bei Burgjossa im Rahmen der kurmainzischen Handelspolitik. Aufschlussreich sind auch die Arbeiterordnungen von 1406 und 1790 für die Glashütten des Spessarts (Amrhein 1900: Anhang).

⁵⁷¹ Erhard 1982: 12 und 16.

besorgen zwei Bayreuther Firmen den Versand bzw. Export der Paterla aus dem Fichtelgebirge: SCHARRER & KOCH und BETTMANN & KUPFER.

13.9.1 Indien und Zentralafrika als Exportziele der Paterlaindustrie

Versuche, ein Bild vom Handel mit Fichtelgebirgspaterla im 18. Jh. zu zeichnen bleiben unscharf. Die markgräfliche Regierung ist bemüht, durch Zollmaßnahmen die eigenen Industrien zu begünstigen. Wirklich fundierte Maßnahmen werden aber erst mit der Übernahme durch Preußen ergriffen. Unter der Führung Hardenbergs wird eine zielbewusste Handelspolitik begonnen, zu der es auch gehört, zunächst einmal gründliche Erhebungen der bestehenden Verhältnisse vorzunehmen. Hierzu zählen die Berichte Alexander von Humboldts ebenso wie die Hardenbergs selbst, die heute zu den wichtigsten Quellen auch für die Geschichte der Produktion und des Handels von Paterla zählen. Wie Hardenberg in einer Denkschrift anlässlich seines Weggangs aus Franken im Jahr 1797 schreibt, ist die Zahl der Paterlhütten im Fichtelgebirge von drei im Jahr 1772 auf fünf gestiegen. Um die Exporte dieser Hütten zu schützen, führt man 1793 ein Einfuhrverbot aller ausländischen Paterla ein. Der Absatz der fünf Hütten wird mit 9 bis 10.000 fl angegeben. Ausgeführt werden die Paterla in markgräflicher Zeit hauptsächlich nach Hamburg, Amsterdam, Frankfurt und Leipzig. Von dort gehen sie weiter nach England und Frankreich und, wie zeitgenössische Quellen berichten, in den afrikanischen Sklavenhandel. 1798 werden große Mengen auch nach Italien, Ungarn, Spanien und nach Ost- und Westindien exportiert.⁵⁷²

Ende des 19. Jh. ist nur noch die Rede vom Export nach Übersee: So erwähnt Liebold für die 1860er Jahre Indien als alleiniges Exportziel der Hütte in Schönbrunn. Amthor gibt 1881 für die Paterlaindustrie insgesamt Indien und das „*Innere Afrika's*“ als Hauptexportziele an.⁵⁷³

In den 1860ern korreliert die Gründungswelle von neuen Paterlhütten im Fichtelgebirge mit einer Hochkonjunktur der Perlenimporte nach Sansibar. In den 1870er Jahren verschwinden viele der Hütten wieder, ein Zeichen der Wirtschaftskrise, die ab 1873 Europa erfasst. Aber bereits in den 1880er Jahren prosperiert der Handel mit Glasperlen nach Sansibar wieder. Glasperlen aus dem Fichtelgebirge haben jetzt vermutlich sogar einen Anteil von sieben Prozent an den Gesamtimporten an Glasperlen nach Sansibar. Das sind zwar im genannten Jahr Perlen in einem Wert von 700 MT\$, doch sind das nur die Zahlen der Importe, die auf Sansibar konsumiert werden, die Zahl der Importe für die gesamte Swahiliküste liegt um ein Vielfaches höher. Der Anteil der einfachen Paterla an den Importen für den Karawa-

⁵⁷² A. Hildt, Handelszeitung von 1798, Seite 2 (zitiert nach Volpelius 1895b: 79).

⁵⁷³ Liebold 1947: 56 und Amthor 1881: 11.

nenhandel mag aber sogar höher liegen als an den Importen nach Sansibar, da die durch Handel und städtische Kultur geprägte Nachfrage auf Sansibar vermutlich mehr Perlen höherer Qualität, wie sie aus Gablonz und Venedig kommen, nachfragen, die Märkte im Hinterland eher einfachere Perlen wie eben die Paterla bevorzugen.⁵⁷⁴

Bis in die 1850er Jahre werden die Glasperlen über, wie zeitgenössische Quellen schreiben „*miserable Wege*“ (Schmidt 1900: 93) aus dem Fichtelgebirge nach Berneck und von dort weiter nach Bayreuth geschafft. Die schlechten Wege erlauben kaum den Einsatz von Fuhrwerken, so dass Träger mit hohen Körben auf dem Rücken diese Arbeit übernehmen. Bis Ende des 19. Jh. ändert sich nicht viel an dieser Situation. Von Bayreuth aus werden die Perlen Ende des 19. Jh. zumeist über Hamburg versandt. Schmidt erwähnt die Verpackung der gebündelten Perlen in Fässern, d.h. sie werden bereits im Fichtelgebirge so verpackt, wie sie auch auf Sansibar anlanden, in Hamburg wird demnach lediglich umgeladen. Im ausgehenden 19. und in der ersten Hälfte des 20. Jh. erfolgt dann der Transport von Bayreuth aus mit der Bahn. Möglicherweise wurden die Fässer aber nicht ganz bis Hamburg mit der Bahn verfrachtet, sondern nur bis zu einem mit Hamburg verbunden Binnenhafen. Hauptexportziele sind jetzt von Hamburg aus nach dem Wegfall Russlands und Persiens Indien und Afrika. Die Exportmenge beträgt 1899 30.000 Zentner, von denen gut 2/3 Ringperlen sind. Der Export läuft von Hamburg aus vor allem in zwei Richtungen: Einmal über Indien nach Afrika, also die Swahiliküste, und ins Kongogebiet.⁵⁷⁵ In Ostafrika werden Ringperlen seit den 1890er Jahren bis in die 1960er Jahre hinein gehandelt und sind als *imurto narok* die vermutlich meistgeschätzten Perlen der Maasai (S. 129ff.).

13.9.2 Nürnberger Handel

Aus verschiedenen Quellen über die Perlenhütten im Bayerischen Wald, der Oberpfalz, Böhmen und dem Fichtelgebirge wissen wir um die frühe Bedeutung der Stadt Nürnberg im Handel mit Glasperlen. Immer wieder finden sich seit den Anfängen der Perlenherstellung bis ins 19. Jh. hinein Quellen, die von der zentralen Rolle Nürnbergs als erster Knotenpunkt im Handel mit Glasperlen zeugen. Es ist mir aber leider bisher nicht gelungen, in den einschlägigen Archiven konkretes Material über den Nürnberger Handel zu finden.⁵⁷⁶

⁵⁷⁴ Dazu S. 129ff.

⁵⁷⁵ Zum Transport und den Exportzielen um 1900 siehe Schmidt 1900.

⁵⁷⁶ Das Rugament der für die Überwachung der Handwerke zuständigen reichsstädtischen Behörde wird nach der Annexion Nürnbergs durch Bayern 1806 weitgehend an eine Papierfabrik verkauft. Die eigenen Archive der Handwerke gelangten nach Auflösung der Zwangsinnungen 1861 nur zum kleinen Teil in das Stadtarchiv Nürnberg. So finden sich

Die älteste Nachricht über den Handel mit Glasperlen im deutschsprachigen Raum ist das kaufmännische Hauptbuch eines Regensburger Kaufmanns aus den Jahren 1383 bis 1407. Aus diesem geht hervor, dass *Koralenschnüre* (Paterlaketten) nach Nürnberg und Breslau geliefert wurden, um dort zu *Paternostern* (Rosenkränzen) verarbeitet zu werden. Die so genannten *Patterlglaser* aus der Bergreichsteiner Gegend lieferten ihre Ware um 1600 an nürnbergische Händler (genannt werden Friedrich Luckner, Magdalena Schmid, Mathias Schmid und Philipp Volenschein). Die Paterla wurden in Fässer abgepackt und von Fuhrleuten aus Holletitz bei Neuern nach Nürnberg geliefert.⁵⁷⁷

Die freie Reichsstadt Nürnberg spielt seit dem Mittelalter eine herausragende Rolle im europäischen Handel. In der Folge wächst sie zur gebietsmächtigsten deutschen Reichsstadt heran und erlangt im 15./16. Jh., besonders während der Reformation, politische und wirtschaftliche Bedeutung. Diese stützt sich auf das in der Stadt ansässige Handwerk und auf den Fernhandel. Unter dem 30jährigen Krieg hat die Stadt schwer zu leiden und wird stark geschwächt. Einen erneuten Aufschwung nimmt die Wirtschaft im 19. Jh., nachdem die Stadt im Jahre 1806 an das Königreich Bayern gefallen ist. Nürnberg wird immer wieder als einer der Orte früher Glasperlenproduktion in Europa genannt. Diese lässt sich aber erst im 16. Jh. nachweisen, frühere Erwähnungen beziehen sich auf die *Paternosterer*, die aber kein Glas, sondern Bein und Holz verarbeiten. Glasperlen selbst werden von den *Perleinmachern* gefertigt. Die Perleinmacherordnung aus dem Jahr 1535 bestimmt, dass ein angehender Meister „*dotter geel, grun und ein schlecht gut gelb glas*“ zu machen im Stande sein muss. Größere Bedeutung erlangt die Herstellung von Glasperlen in Nürnberg aber nicht.

einige wenige Archivalien zum Glaserhandwerk, über Glasperlen findet sich jedoch weder hier noch in den Gutachten und Akten des Handelsvorstands etwas.

Im Adressbuch der Stadt Nürnberg von 1829, dem ältesten im Stadtarchiv vorhandenen Adressbuch mit alphabetischer Auflistung der „Künste, Handlungen, Gewerbe und Handwerker“, werden die folgenden glasverarbeitenden Berufe aufgezählt (in Klammern die Zahl der hier genannten Personen bzw. Firmen): Glaser und Glashändler (13), Glasschleifer (4), Glasschleifwerk (1), Glasschneider (2), Glaswerksmeister (1), Glaszierrathschneider (1). Im Adressbuch 1890 finden sich die Sparten: Glasmaler siehe Maler, Glasermeister, Glas- und Glaswarenhandlungen siehe Porzellanwarenhandlungen, Glas- und Lichtbilderfabrik, Glasschleifer und -Schneider. Glasperlen oder Export nach Afrika sind in keinem Eintrag ausdrücklich erwähnt.

Für den umfangreichen Sammelbestand Firmen- und Wirtschaftsarchive (E 9) liegt ein Branchenverzeichnis nicht vor. Im Register der Firmennamen zu diesem Bestand hat eine kursorische Durchsicht keine Firma erbracht, aus deren Namen der Handel mit Glasperlen oder der Export nach Afrika hervorgehen würden. Auch in den städtischen Gewerbean- und abmeldungen und Gewerberegistern (C 22/II) und im Gewerbekataster (C 22/V) lässt sich über einen eventuellen Glasperlenexport nach Afrika nichts entnehmen, da in der Regel außer dem An- bzw. Abmeldedatum und dem Namen keine Angaben gemacht werden.

⁵⁷⁷ Blau 1954: 103.

Nürnberg hat intensive Handelskontakte zu Venedig und bezieht alle Arten von venezianischen Gläsern. Der Konkurrenz durch Venezianische Perlen ist das Nürnberger Handwerk nicht gewachsen. 1621 ist nur noch ein einziger *Perleinmacher* verzeichnet. In der Nürnberger Handwerksordnung von 1629 findet sich schon kein Hinweis mehr auf die *Perleinmacher* und 1637 stellte schließlich auch der letzte Betrieb seine Tätigkeit ein.⁵⁷⁸ Seit dieser Zeit hat es in Nürnberg keine eigene Glasperlenindustrie mehr gegeben. Die wichtigsten Produkte der Nürnberger Glasindustrie im 17. und 18. Jh. sind Spiegel und Brillen. Diese ist durchaus auch im Zusammenhang mit dem Glasperlenhandel interessant, denn ihre Produkte locken die böhmischen Glashändler nach Nürnberg. 1781 sind hier zwölf Brillenmacher ansässig, die jeweils wöchentlich etwa 1.200 Brillengläser fertigen. Weitere neun Brillenmacher sind im benachbarten Fürth tätig. Die Spiegel kommen meist aus den Spiegelglashütten im nahen Bayerischen Wald und werden in die Schweiz, nach Frankreich und Spanien exportiert. Hauptabnehmer für die Brillengläser sind England, Spanien, Italien, Holland und Russland. Glashändler aus Nordböhmen nehmen ihren Weg über Nürnberg, um sich dort mit Brillengläsern und auch mit billigen Paterla für ihre Handelsniederlassungen auf der Iberischen Halbinsel einzudecken.⁵⁷⁹

13.9.3 Die Bayreuther Perlenexportfirma SCHARRER & KOCH

Ob es bereits im 18. Jh. im Fichtelgebirge oder seiner Umgebung Händler bzw. Exporteure gibt, die mit Paterla handeln, ist nicht bekannt. Eine mehrsprachige Anzeige⁵⁸⁰ (deutsch, englisch und französisch) aus dem Jahr 1888 belegt, dass Paterlhütten ihre Waren direkt vermarkten. Bis Mitte des 19. Jh. sind es Nürnberger Händler, die einen Großteil der Paterlproduktion abnehmen. 1856 lässt sich der Nürnberger Kaufmann Heinrich Scharrer in Bayreuth nieder. Seinen Nürnberger Betrieb gibt er deshalb aber nicht auf. Bayreuth bietet ihm den Vorteil, dass es näher an den Produktionsstätten im Fichtelgebirge liegt, zumal Scharrer auch daran interessiert ist, direkt als Unternehmer in der Perlenproduktion tätig zu werden. Im Fichtelgebirge selbst hat sich nie ein Exporteur oder Händler für Glasperlen niedergelassen. Auch Scharrer selbst zieht es nicht dauerhaft dorthin, schließlich ist er bereits ein arrivierter Kaufmann und pflegt mit den gehobenen bürgerlichen Kreisen Umgang Bayreuth scheint daher der angemessene Standort für seine Vorhaben.

⁵⁷⁸ Volpelius 1895b: 37f.

⁵⁷⁹ Volpelius 1895a: 31.

⁵⁸⁰ Jargstorf 1995: 88.

Als Geschäftsgebäude des *Handelsgeschäfts für Spiegel, Glasperlen und Perlspielzeug* dient Scharrer das barocke Anwesen in der Friedrichstraße 7 in Bayreuth. 1861 heiratet Heinrich Scharrer die Tochter des Christian Koch. Dieser ist 1838 als Hofintendant Herzog Alexanders von Württemberg nach Donndorf in das Schloss Fantaisie gekommen und hat 1844 die Gaststätte zur Sonne in Bayreuth übernommen, wo Heinrich Scharrer auch dessen Tochter kennen lernt. Koch tritt 1864 als Kompagnon in die Firma seines Schwiegersohns ein. Nach der Hochzeit zieht Scharrer zurück nach Nürnberg. 1874 stirbt



Abb.45: Firma SCHARRER & KOCH in der Friedrichstraße 7 Bayreuth. (Foto um 1900: Stadtmuseum Bayreuth)

Christian Koch, 1890 Heinrich Scharrer.⁵⁸¹ Letzterer scheint neben dem Betrieb in Bayreuth weitere zu haben: So besteht z.B. das Geschäft in Nürnberg weiter. Scharrer ist aber nicht nur als Händler für Glasperlen tätig. Zumindest in den späten 1860er Jahren ist er auch Inhaber einer Perlenhütte in Bischofsgrün. Für das Jahr 1867 ist die Gründung einer Spar- und Hilfskasse für die Arbeiter in der Scharrerschen Glasperlenfabrik in Bischofsgrün belegt. Gefertigt werden nicht nur Wickelperlen, sondern auch Lampenarbeiten. Aus den Statuten ist ersichtlich, dass fünf Lampenarbeiter, fünf Perlenmacher und zwei Hilfsarbeiter beschäftigt sind.⁵⁸² Mir ist keine Quelle bekannt, in der von mehr als einer Glasperlenhütte in Bischofsgrün die Rede ist. Vor 1859 existierte eine Glasperlenfabrik in Bischofsgrün, die z.B. schon von Alexander von Humboldt erwähnt wird. Als Humboldt sie besuchte, war sie im Besitz des Kommerzienrats Loewe.⁵⁸³ 1859 beantragen die Eigentümer Adam Greiner et Cons. die Konzession zur Umwandlung der bestehenden Glasperlenhütte zu einer Glasfabrik. 1862 ist diesem Gesuch immer noch nicht stattgegeben worden und die Eigentümer beantragen die Erlaubnis, eine neue Glasperlenhütte bauen zu dürfen.⁵⁸⁴ So spärlich die Quellen auch sind, so wird doch deutlich, dass die Eigentümer um 1860 um eine Umstrukturierung bemüht sind. Wie auch immer die einzelnen Schritte ausgesehen haben: 1867 ist Heinrich Scharrer Eigentümer

⁵⁸¹ Herterich 1998: 69f.

⁵⁸² StABA, Reg. v. Ofz., Rep. K3-FII, Nr. 3087.

⁵⁸³ Humboldt 1959: 164.

⁵⁸⁴ StABA K 600 Nr. 551.

einer (rsp. der) Glasperlenfabrik in Bischofsgrün, die nun neben Paterla auch Lampenarbeiten fertigt.

Die Geschäfte der Firma SCHARRER & KOCH in Bayreuth entwickeln sich nach dem Wegzug Scharrers wenig günstig. Erst der Schwiegersohn Scharrers bringt sie ab Mitte der 1880er wieder auf wirtschaftlichen Erfolgskurs. Nachdem verschiedene Geschäftsführer erfolglos versucht haben, die Firma zu leiten, gewinnt Scharrer 1874 seinen Schwiegersohn Bruno Müller zunächst als Prokurist. 1877 wird dieser Teilhaber. Müller selbst unternimmt ausgedehnte Geschäftsreisen in die wichtigsten mitteleuropäischen Handelsstädte und sogar bis nach Indien und Japan. Es gelingt ihm, das Geschäft stetig auszuweiten. Sein Erfolg bringt ihm sogar den Titel eines königlich-bayerischen Kommerzienrats ein. Nach dem Tod Heinrich Scharrers im Jahr 1890 ist Müller zunächst zusammen mit den Erben Teilhaber, ab 1907 dann Alleininhaber der Firma.⁵⁸⁵

1909 übernimmt Theo Köhler die florierende Firma. Schon seine Lehre hat er bei SCHARRER & KOCH absolviert. Die Firma expandiert weiter und eröffnet Filialen in Gablonz und Venedig. Der Erste Weltkrieg bringt ein jähes Ende für das blühende Exportgeschäft, das sich auch nach dem Krieg nicht sofort wieder erholt, so dass Koch von nun an das Geschäft in den Bereichen Spielzeug und Modeschmuck ausbaut. Der Export von Perlen gewinnt seine vormalige Bedeutung nicht mehr, wenngleich er bis in die 1960er Bestandteil des Geschäfts ist. 1968 übernimmt die Enkelin Theo Kochs, Sigrid Gottstein, die Firma. Zusammen mit ihrem Mann stellt sie das Geschäft unmittelbar nach der Übernahme gänzlich auf den Handel und die Produktion von Spielzeug um. Aus der Firma SCHARRER & KOCH wird die Firma SIGIKID, die 1972 von Bayreuth nach Mistelbach umzieht. Die Gebäude in der Friedrichstraße in Bayreuth sind seit diesem Zeitpunkt ungenutzt. Ladebaum mit Seilwinde und die zahllosen Glasperlen zwischen den Pflastersteinen im Hof zeugen noch heute von der langen Tradition dieses Ortes als Umschlagplatz für Paterla und andere Perlen in alle Welt.⁵⁸⁶

Darüber, wie die Perlen aus dem Fichtelgebirge nach Bayreuth gelangen und wie sie von dort weiter vertrieben werden, liegen nur wenige Informationen vor: Aus dem Fichtelgebirge werden die Perlen in Schranzen angeliefert. Der Transport erfolgt größtenteils mit Pferdefuhrwerken. Im 18. und frühen 19. Jh. sind es zumeist Träger, die zu Fuß mit großen Kraxen auf dem

⁵⁸⁵ Herterich 1998: 69ff. Bruno Müller hat auch im Geschäftshaus in der Friedrichstraße seinen Hauptwohnsitz (so der Eintrag im Adreß- und Geschäftshandbuch der Kgl. Kreishauptstadt Bayreuth von 1906/07).

⁵⁸⁶ Zur Geschichte der Firma SCHARRER & KOCH: Herterich 1998: 69ff. Eine (leider kaum mit Text versehene) Dauerausstellung im Stadtmuseum Bayreuth gibt einen Überblick über die breite Palette der von Scharrer & Koch gehandelten Perlen.

Rücken die Perlen nach Bayreuth transportierten, bis 1876 eine gut ausgebaute Straße von Bayreuth über Weidenberg nach Warmensteinach fertig gestellt wird. SCHARRER & KOCH beziehen größtenteils lose Ware, die dann von Frauen in den Räumen der Firma in Bayreuth angefädelt wird. Auch die weitere Verpackung der Bündel (100 Perlen je Schnur, 12 Schnüre 1 Bund = 1.200 Perlen) in Packpapier und Ölpapier findet hier statt. Die Perlenbünde werden dabei zunächst einzeln in Packpapier gewickelt, danach zu größeren Gebinden, i.d.R. etwa schuhkartongroße Päckchen in Ölpapier, verpackt und mit Schnur verschnürt. Für den Transport nach Übersee werden in der eigenen Schreinerei Kisten aus einfachem Holz gefertigt. Diese füllt man im Haus selbst mit den Päckchen und verschließt sie. Im Innenhof des Firmengebäudes lädt man die Kisten auf Pferdefuhrwerke und transportiert sie zum Bahnhof. Das letzte Pferd wird erst in den 1950er Jahren, als Lkws auch den Transport zum Bahnhof übernommen haben, an eine Spedition verkauft.⁵⁸⁷

Die Information, dass die Perlen aus dem Fichtelgebirge lose an die Firma SCHARRER & KOCH nach Bayreuth geliefert werden, steht im Widerspruch zu dem, was wir über die Paterlafertigung wissen: Werden Paterlmacher doch nach Stückzahl bezahlt und sämtliche Perlen direkt in der Hütte oder in Heimarbeit vor Ort angefädelt. Das Beispiel SCHARRER & KOCH belegt, dass wohl auch nach Gewicht abgerechnet wird. Das ist in sofern interessant, da dies nach meiner Ansicht genau den Übergang des Objekts Perle vom Produkt zur Handelsware markiert.

Direkt vom Fichtelgebirge aus oder über Bayreuth oder Nürnberg führt der Weg der Paterla nach Frankfurt, Leipzig, Breslau oder Hamburg. Die Ladungen mit Glasperlen müssen dabei bis ins 19. Jh. hinein zahlreiche Grenzen, resp. Zoll- und Mautstellen überqueren. Die Kosten⁵⁸⁸ der Ware werden dabei ganz erheblich erhöht. Auf ihren weiteren Weg über Bayreuth hinaus verliert sich die Spur der Paterla aus dem Fichtelgebirge: Sie werden zu einem Stückgut unter vielen anderen im nationalen und transnationalen

⁵⁸⁷ Herterich 1998: 70ff.

⁵⁸⁸ Es ist dabei nicht nur allein mit den nationalen und regionalen Zollstellen an den Grenzen getan, hinzu kommen noch zahllose Mautstellen, etwa an Brücken. Der *Neuen Zoll- und Mautordnung für Baiern, Neuburg und die obere Pfalz* von 1804 kann man entnehmen, dass je Zentner Ware 3 fl Konsumo-Tarif (§ 17) oder 2 Kreuzer Effito-Zollsatz zu leisten sind, so nicht die günstigeren Tarife für Hohlglas von 1 fl zur Anwendung kommen (Tabelle S. 76f.). Hinzu kommt für Gespanne je Pferd ein Weggeldtarif von mindestens 4 Kreuzer einfache Wegstrecke, plus 2 Kreuzer für die Retourfahrt. Dieses Weggeld kann sich je nach Ziel und Art der Ware auf bis zu 1fl 12, plus 36 retour erhöhen. Für Vorspannpferde gilt ein geringerer Tarif von 50%. Ein vierspänniges Gespann mit zwei Pferden Vorspann, wie es auf solch Langstrecken üblich ist, zahlt allein für die bayrischen Gebiete also bis zu 5 Gulden 200 Kreuzer. Damit ist es aber noch nicht getan: Hinzu kommt noch Fährgeld und Mautgeld an fast jeder Brücke. Immerhin ist letzteres durch die Reformen des Monteglas für jeden Transporteur kalkulierbar. Vor jeder Brücke mit Maut steht ein Schild mit dem bayrischen Wappen und der Brückenklasse, nach der sich das Brückengeld berechnet (dazu § 20).

Handelsstrom. Wohin die Perlen exportiert werden ist jedoch in einigen Fällen bekannt – sicherlich ist man stolz darauf, dass Produkte aus dem Fichtelgebirge in fernen, exotischen Weltteilen bekannt und begehrt sind.

Flurl schreibt 1792: *„der Handel damit [Paterl] ist auch sehr ausgebreitet, und geht nach Sachsen, Preußen, Schlesien und selbst bis nach Holland.“*⁵⁸⁹ Helfrecht nennt 1799 als Exportziele Afrika und Asien.⁵⁹⁰ Nach Aussage von Bischof & Goldfuß exportieren die Paterlhütten 1817 nach Polen, Schlesien, in die Schweiz, nach Österreich und über Leipzig, Frankfurt und Hamburg nach Afrika und Amerika.⁵⁹¹ Bemerkenswert ist, dass Flurl 1792 als Exportziele für die Drahtprodukte des Paterlhütteneygners Ludwig Haider Ost- und Westindien nennt. Womit sich folgende Fragen stellen: Sind unter diesen Drähten auch solche, die über indische Handelsplätze weiter nach Ostafrika gelangen? Werden die Glasperlen aus der Paterlhütte des Ludwig Haider für die gleichen Märkte wie der Draht produziert? Die Vermutung scheint nicht gänzlich abwegig. Möglicherweise kann eine Analyse von Metallen ostafrikanischer Provenienz, die sich dem frühen 19. Jh. zuordnen lassen hier Aufschluss bringen. Aus den Berichten Alexander von Humboldts wissen wir, dass die fünf von ihm erwähnten Hütten im Fichtelgebirge um das Jahr 1796 Paterla im Wert von insgesamt 20.500 fl. herstellen und nach England und Frankreich exportieren, von wo sie weiter in den Afrikahandel gehen.⁵⁹² Als Exportziele der Firma SCHARRER & KOCH werden für die Zeit unter T. Köhler (ab 1909) besonders erwähnt: Ostafrika, Indien und später auch Pakistan.⁵⁹³ Indien gehört auch schon zu den Exportzielen, die Flurl 1792 und Liebold für die Mitte des 19. Jh. angeben.

Am 03. Oktober 1935 überfällt das faschistische Italien Abessinien, das heutige Äthiopien. Mitte März 1936 muss daraufhin die Lindner Hütte in der nördlichen Oberpfalz ihre Produktion einstellen. Sie hatte seit vielen Jahren überwiegend für den Export in das Gebiet des heutigen Äthiopien und Eritrea produziert.⁵⁹⁴ Offensichtlich ist es nicht möglich gewesen, neue Absatzmärkte zu finden. Es wäre interessant, der Frage nachzugehen, wie von offizieller Seite auf die Hütterschließung reagiert wird. Eine Paterlhütte, die für Abessinien produziert, ist zweifellos in den Augen der Nationalsozialisten Teil der so genannten „Mumpiz-Industrie“. Auf der anderen Seite war die strukturschwache Bayerische Ostmark ein Sorgenkind der staatlichen Arbeits- und Wirtschaftspolitik. In groß angelegten Kampagnen

⁵⁸⁹ Flurl 1792: 474.

⁵⁹⁰ Helfrecht 1799: 72.

⁵⁹¹ Bischof 1817: 324.

⁵⁹² Meyer 1891: 102.

⁵⁹³ Herterich 1998: 71.

⁵⁹⁴ Blau 1954: 102.

wird dafür geworben, Produkte aus der Ostmark zu kaufen, darunter auch weihnachtliche Bastelarbeiten und anderes mehr, das kaum auf globalen Märkten verkauft werden kann.

Veh nennt neben Russland, das überwiegend schwarze Perlen bezieht, Amerika, Indien, Australien und Afrika als Hauptabsatzgebiete. In Afrika liegt der Schwerpunkt auf dem Handel in Richtung Nord- und Ostafrika. Besonders erwähnt werden bei Veh wie bei anderen Ägypten und Abessinien. Auch das „Kongogebiet“ findet bei Veh wie bei früheren Autoren Erwähnung und ist neben Russland Hauptabnehmer der schwarzen Perlen. Die Türkei nennt Veh als Abnehmer zunächst überwiegend der türkisblauen Perlen und später nur noch der ringförmigen Perlen.⁵⁹⁵

Im Jahr 1936 produziert die GLASPERLENMACHER-GENOSSENSCHAFT eGmbH in Unterlind ausschließlich für den Export.⁵⁹⁶ SCHARRER & KOCH bezogen Glasperlen nicht nur aus dem Fichtelgebirge, sondern auch aus dem Bayerischen Wald, aus Böhmen und wohl auch aus Venedig.⁵⁹⁷ In der breiten Produktpalette nahm die so genannte *Bayrische Perle* eine herausragende Stellung ein. In der frühen Kolonialzeit gehört sie in Afrika zu den wichtigsten europäischen Glasperlen. Sie ist charakteristisch für afrikanischen Perlenschmuck aus dem ausgehenden 19. Jh. Einige der ältesten Stücke aus der Region des nördlichen Tanganjika, viele mit der Zuordnung „*Massai*“ enthalten diese Perlen. Da der Großteil dieser Perlen wie der Name treffend belegt, in Bayern und hier wiederum im Fichtelgebirge gefertigt wurde und SCHARRER & KOCH weiterhin der mit Abstand wichtigste Exporteur für diese Region ist, ist davon auszugehen, dass viele der Perlen in alten Maasaischmuckstücken ihren Weg über Bayreuth nach Afrika nehmen.

⁵⁹⁵ Veh 1965: 104.

⁵⁹⁶ StABA K 600, Nr. 551.

⁵⁹⁷ Dafür spricht, dass SCHARRER & KOCH eine Filiale in Venedig hat. Nur könnte der Export auch ausschließlich direkt von der dortigen Filiale organisiert worden sein ohne den Umweg über das Mutterhaus in Bayreuth. Ein weiterer Beleg sind zahlreiche venezianische Perlen in einer Ausstellung des Stadtmuseums Bayreuth, die Perlen aus den ehemaligen Beständen der Firma Scharrer & Koch zeigt. Venezianische Perlen sind unter den gezeigten Exponaten nach böhmischen Druckperlen am häufigsten. Da die Auswahl der Ausstellungsstücke von ästhetischen Gesichtspunkten geleitet wird, kann sie auch nur als ein bedingt repräsentativer Schnitt gesehen werden. Rocaillies, die auch und wohl in nicht geringem Umfang gehandelt werden, fehlen gänzlich. Auch wird die Auswahl durch nicht gekennzeichnete Zuerwerbungen ‚bereichert‘. Nach einer mündlichen Auskunft (Horsch-Albert Juli 1999) handelt es sich bei den venezianischen Perlen jedoch mit einer Ausnahme (einer Chevronperle) nicht um Zukäufe. Ob sie jedoch nur als Muster in den Bayreuther Beständen waren oder aber auch von hier ausgeliefert wurden, bleibt offen. Dennoch führt dieser Ausstellungsteil mit seinen mehreren hundert Perlen die Breite der Angebotspalette anschaulich vor Augen. Auch wird anhand der Objekte (leider nicht in den Texten) deutlich, dass SCHARRER & KOCH nicht nur im Verkauf, sondern auch im Einkauf international orientiert war.

Zur weiteren Warenpalette zählen gedrückte Perlen etwa für Gebetskränze und Rocaillesperlen. Dazu Sigrid Gottstein, die Enkelin des letzten Firmeninhabers:

„Gleichermaßen wurden aber auch [neben der Bayrischen Perle] riesige Mengen von kleineren Glasperlen und Holzperlen verschifft – diese kamen aus dem Böhmerwald. [...] Im Laufe der Zeit wurde das Sortiment immer mehr erweitert durch Pailletten, die so genannten ‚Muranobeads‘ – ziselierte venezianische Glasperlen – oder sogar technische – Isolierperlen – aus Keramik, auch so genannte Hohlperlen – wie kleine Christbaumkugeln – für Karnevalsschmuck oder geschliffene Perlen – à la Swarovski. Interessant ist, dass der Großteil der Güter nur für den Export bestimmt war...“⁵⁹⁸

Somit finden sich in der Handelspalette der Firma SCHARRER & KOCH alle im Ostafrikahandel wichtigen Perlen. Welchen Anteil der Handel mit Ostafrika hat und wie dieser über Bayreuth hinaus abläuft, wer z.B. die Partner von SCHARRER & KOCH im Export sind, kann eine gründliche Aufarbeitung der Firmengeschichte noch ans Tageslicht fördern. Zahlreiches Material in privaten und staatlichen Archiven, so z.B. im Staatsarchiv München, harret noch einer gründlichen Aufarbeitung.

⁵⁹⁸ Zitiert nach Herterich 1998: 72f.

14 Spreng, Schleif und neuenglische Händler – die Geschichte der *Böhmischen Perle*

In diesem Kapitel geht es um die Frage, wie eine spezifische Art Perlen, die so genannten *Böhmischen Perlen*, nach Ostafrika kam. Am Beispiel einer Perle, wie sie auf Märkten in Arusha oder Nairobi gefunden werden könnte, soll modellhaft der Frage nachgegangen werden, wie sich historische Herkunft und Handelsweg rekonstruieren lassen. Ergebnis ist die Rekonstruktion der Handelswege und Produktionskontexte der *Böhmischen Perlen*, die im 19. Jh. den Beginn der *Gablonzer Industrie* markieren.

14.1 Auf dem Souvenirmarkt in Nairobi

Zur Zeit meiner Feldforschung in Nairobi im Jahr 1998 gibt es noch einen großen Souvenirmarkt inmitten der City zwischen River Road und Moi Avenue. Dieser besteht aus einer Ansammlung von mehr als 100 Marktständen, die in fünf Gassen unterteilt sind.⁵⁹⁹ Die Händler sind fast alle Afrikaner, die meisten Kenianer. Einige haben traditionelle Objekte im Angebot, zumeist Holzskulpturen, selten Schmuck, darunter ein paar Perlenobjekte, einzelne Perlen dagegen gar nicht. Es dauert einige Zeit, bis die Händler auf Nachfrage eine Plastiktüte oder eine Dose mit Glasperlen hervorholen. Bei einem der jüngeren Händler finde ich ein Kaffeedose mit etwa einem halben Kilo loser Perlen darin. Die meisten sind gebrauchte Rocaillesperlen, den Farben und dem Glas nach nicht älter als 50 Jahre. Aufgrund der vielen weißen und rosa Rocaillesperlen vermute ich, dass ein Schmuckstück der Kikuyu die Quelle für viele der Perlen war. Die wenigen grünen Plastikperlen, die sich zwischen den Glasperlen in der Dose fanden, haben vermutlich einmal zu einer *subha* (muslimische Gebetskette) gehört. Weiter gibt es ein paar größere Glasperlen, weiße und honiggelbe (beide gedrückte böhmische Perlen) sowie eine einzige, stark beschädigte schwarze Lampenperle mit weißen Punkten und schließlich das Fragment, kaum die

⁵⁹⁹ Wiederholt geht von einer in unmittelbarer Nachbarschaft gelegenen Moschee Protest aus, der 1999 dazu führt, dass der gesamte Markt mit allen Bänden abgerissen wird. Die einfachen Bretterbuden waren angeblich ein Schandfleck und ein Hort der Kriminalität im urbanen und modernen erscheinenden Zentrum Nairobis (persönliche Mitteilung Larandillai's 2000).

Hälfte, einer opaken blauen Perle mit großem Loch und noch gut erkennbarer, nicht ganz gleichmäßiger Facettierung. Dieses Fragment einer Perle, einer so genannte *Böhmischen Perle*, wie ich heute weiß, soll Ausgangspunkt für die folgenden Ausführungen sein.

In meinen Feldnotizen habe ich nur stichpunktartig einige Beobachtungen zu dem damaligen Marktbesuch und den Perlen notiert. Ich weiß weder, wie der Händler hieß, noch habe ich die Perlen gekauft. Der Preis schien mir viel zu hoch und was sollte ich mit einer Dose voll wahllos zusammengewürfelter Perlen? Als Geschenk für meine Souvenirhändlerinnen in Arusha taugen sie nicht recht – rosa Perlen treffen weder den Geschmack der Maasai, noch den der Touristen in Tansania. Erst viel später, als ich schon längst wieder in Deutschland bin und von meinem Schreibtisch aus die Geschichte des böhmischen Perlenhandels bearbeite, stoße ich auf die faszinierende Geschichte der *Böhmischen Perlen*. Erst da wird mir bewusst, dass ich mit diesem kleinen, unscheinbaren Fragment, das ich unter den vielen anderen Perlen in der Dose fand, den Faden zu einem bedeutenden Abschnitt in der Geschichte des Perlenhandels in der Hand hielt. Diese *Böhmische Perle* ist mit über hundert Jahren vermutlich die älteste unter den vielen Perlen in der Dose. Im Gegensatz zu den Rocaillesperlen kann ich hier den Produktionsort eindeutig bestimmen: die Region Gablonz. Damit verbunden ist auch die Hoffnung, den Weg, den diese Perle vor mehr als hundert Jahren von Gablonz nach Ostafrika nimmt, rekonstruieren zu können.

Ich bewege mich im Folgenden auf zwei Ebenen bzw. zwischen zwei Polen: Zum einen erlauben das Objekt selbst und der dingliche Kontext, in dem ich es fand, bestimmte Aussagen bzw. Hypothesen. Auf der anderen Seite stehen historische Abläufe, die in der Beschreibung, wie sie mir möglich ist, weit entfernt sind von einer Detailgenauigkeit, die bis zu einer einzelnen kleinen Perle und ihrer konkreten Objektbiographie hinabreicht. Vielmehr sind es kaum mehr als die groben Linien einer Seefahrts-, Handels- und Produktionsgeschichte im 19. Jh.

Dinge sind immer auch Träger von Bedeutungen. Hahn (2003) spricht von Objektzeichen in Abgrenzung zu Textzeichen. Objekte sind jedoch als Zeichen weit weniger eindeutig und präzise in ihrer Bedeutung als Texte. Als wesentlich erweist sich hier die Varianz der Schärfe im Sinne der

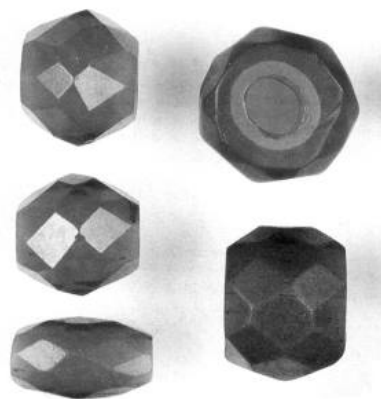


Abb.46: Böhmische Perlen.
Achtseitige Facettenperlen mit je 40
Facetten; Länge Lochkanal 1,5 bis
2,1 cm.
(Quelle: Picard 1989: 2).

Präzision der Beziehung zwischen Objekt und Bedeutung. Materielle Kultur zeigt sich dabei als offener und nur kontextabhängig definierbarer Bedeutungsträger. Als Kontexte, innerhalb derer das Objekt einem Text vergleichbar als Bedeutungsträger gelesen werden kann, kommt zum einen der Kontext des Fundes in Betracht, also im Fall der Perle die primär synchrone Perspektive auf einen afrikanischen Kontext; zum anderen kann das Objekt mit Informationen bezüglich der Produktion von Glasperlen verknüpft werden. Damit wird dann auch eine Annäherung an historische Kontexte der Produktion und Distribution möglich.

14.1.1 Interpretation aus dem Fundkontext

Welche Aussagen, Interpretationen und Vermutungen lassen sich aus dem Kontext ableiten, in dem ich das Perlenfragment gefunden habe?

Auf meine Frage, ob er etwas über die Perlen und ihre Herkunft wisse, antwortet der Verkäufer, dass es „*alte Perlen, wirklich alte*“ seien. Allem Anschein nach ist er nur ein angestellter Verkäufer und nicht der Eigentümer des Ladens. Das konkrete Wissen der Verkäufer um Herkunft der Waren ist i.d.R. eher gering. Es ist Aufgabe der Ladeneigentümer, die Waren zu beschaffen. Gerade im Handel mit Curios bzw. Antiquitäten⁶⁰⁰ wird, wie die Händler sagen, *der Profit im Einkauf und nicht im Verkauf gemacht*.

Steiner (1994) beschreibt die scheinbar unachtsame Aufbewahrung und Präsentation von Objekten als eine Verkaufsstrategie. Ich will sie hier unter dem Schlagwort *Schatzsuche* fassen. In Ansätzen findet sich diese Strategie auch bei Händlern in Arusha (vgl. dazu das Fallbeispiel von ABDALALI'S CURIO-SHOP, S.206ff.). Diese Strategie ist aber immer nur spezifisch für Curios oder Antiquitäten, Souvenirs dagegen werden gänzlich anders, nämlich geordnet und übersichtlich, oft in homogenen Reihen präsentiert.⁶⁰¹ Der Laden, in dem ich die Perlen fand, bot sowohl Souvenirs als auch Curios an, wobei die Präsentationsform eindeutig die von Souvenirs war. Nichts verweist darauf, dass andere Waren, wie z.B. die losen alten Perlen verkauft werden, nichts animiert zur Schatzsuche. Daher ist anzunehmen, dass die Perlen in der Dose gar nicht Verkaufsware sind, sondern zur Weitergabe an eine Produzentin von Souvenirs gedacht sind.

⁶⁰⁰ Ich unterscheide, wie schon dargelegt (S. 163ff.), zwischen Souvenirs, Curios und Antiquitäten.

⁶⁰¹ Beide Formen nebeneinander, doch klar voneinander abgegrenzt, habe ich am Beispiel von CULTURAL HERITAGE in Arusha vorgestellt, vgl. S. 221ff.

Wie kam dieses Perlensammelsurium nach Nairobi und in diesen Laden? Es gibt, ganz ähnlich wie in Westafrika,⁶⁰² auch in Ostafrika Händler, die über die Dörfer ziehen und nach Objekten für den Antiquitäten- bzw. Curiomarkt suchen. Oft sind es die Ladeneigentümer selbst, die solche Expeditionen unternehmen, es gibt aber auch Händler, die sich ganz auf die Warenbeschaffung verlegt haben und als Zulieferer für Geschäfte in den großen Zentren wie Nairobi, Mombasa oder Arusha fungieren. Bei ihren Besuchen in entlegenen Dörfern kaufen sie auch Objekte, die sich aufgrund ihres schlechten Zustands kaum noch für den Verkauf eignen. Manchmal ist es für den Händler notwendig, mit Blick auf die langfristigen Geschäftsverbindungen, überhaupt etwas abzunehmen und ist die Qualität noch so schlecht. Ebenso kann es für den Aufkäufer einfacher sein, ein größeres Konvolut inklusive einiger unbrauchbarer Objekte zu kaufen. Eine gewisse Sonderrolle hat der Handel mit Glasperlenobjekten, denn die in ihnen verarbeiteten Perlen stellen als Rohmaterial immer einen gewissen Materialwert dar. Als Rohmaterial für traditionelle oder moderne Schmuckformen einer lokalen Bevölkerung taugen sie zwar nicht mehr, für die Produktion von Souvenirs finden sie aber in durchaus nennenswertem Umfang Verwendung.⁶⁰³

Wie bei allen bisher gezeigten Handelsketten, so zeigt sich auch hier, dass nur in Ausnahmen eine einzelne Handelsstufe bzw. ein einziger Händler zwischen Produktion und Konsumtion steht. Immer gibt es einen Händler, der sich auf die Seite der Produktion – hier den Verkauf von gebrauchtem Schmuck – konzentriert, und einen anderen, der sich zur Konsumtionsseite hin orientiert – hier der Ladenbesitzer in Nairobi, der die losen Perlen verkauft.

Das Sortiment der einzelnen Buden auf dem eingangs vorgestellten Markt in Nairobi lässt sich jeweils recht deutlich einer bestimmten regionalen oder nationalen Provenienz zuordnen. Da sind drei oder vier Buden mit überwiegend äthiopischen Objekten, mehrere mit nordkenianischen und sudanesischen, zumindest zwei mit Objekten aus Uganda und an die zehn mit tansanischen. In dem kleinen Laden, in dem ich die Perlen finde, sind, zumindest dem groben Überblick nach, alle Objekte aus Kenia.

Die einfache Instantkaffeedose, die als Verpackung der Perlen dient, erlaubt keine weiteren Schlüsse; sie wird vermutlich nicht einmal als Transportbehälter gedient haben. Wenn ich gebrauchte Perlen bei einem

⁶⁰² Vgl. z.B. Steiner 1994, der den Handel mit traditioneller Kunst in der Côte d'Ivoire beschreibt, wobei der Handel mit traditioneller Kunst in Westafrika ungleich größere Dimensionen hat als in Ostafrika.

⁶⁰³ Ich gehe auf die möglichen Formen der Wiederverwendung gebrauchter Perlen ausführlich auf S. 140ff. ein.

reisenden Händler sah, dann waren diese immer in einer Plastiktüte verstaut. Die Perlen selbst lassen als Ensemble folgende Aussagen zu:

Die Farbzusammensetzung der Rocaillesperlen (sehr viele weiße und rosane und deutlich weniger schwarze und grüne Perlen) weist auf einen Gebrauchskontext im Gebiet der Kikuyu, also im südöstlichen Kenia, hin. Die wenigen größeren Perlen sind für mich nicht eindeutig zuzuordnen, abgesehen davon, dass es sich nicht um typische Perlen tansanischer Ethnien handelt. Das Alter der Perlen kann insoweit bestimmt werden, als dass sie nicht neu, sondern gebraucht sind, und dass sie nach Farbe und Glasbeschaffenheit sowie Form der gedrückten Perlen in der Zeit zwischen etwa 1930 und 1960 hergestellt wurden. Die Rocaillesperlen könnten böhmischer oder venezianischer Provenienz sein, nicht aber indischer oder japanischer. Die gedrückten Perlen dagegen sind eindeutig Produkte der *Gablonzer Industrie*, wobei deutsche oder tschechoslowakische Herkunft möglich ist.

Die genaue Betrachtung des Fragments der *Böhmischen Perle* zeigt, dass die Bruchstelle senkrecht zum Loch verläuft. Das bedeutet, dass es immer noch eine im Umfang geschlossene Perle ist, sie somit auch nicht aus einer ansonsten intakten Kette herausgebrochen sein kann. Die Kette muss also geöffnet worden sein, um die Perle zu lösen, oder die Schnur ist gerissen. Man kann also davon ausgehen, dass sie als Teil des Perlenmixes in den Laden kam. Die Perle, wäre sie noch komplett, hätte in etwa einen Durchmesser von 9 mm mit einem großen Loch von 5 bis 6 mm gehabt. Mit wenig mehr als einem Zentimeter Länge ist sie etwa so lang wie dick. Die Außenfläche ist mehrfach in Facetten abgeflacht. Das Glas ist an der Oberfläche von mattblauer, opaker Farbe, an der Bruchkante zeigt es sich aber in einem kräftigeren schimmernden, möglicherweise sogar **transluzenten** Blau. Dies könnte zum einen als Spuren längeren Gebrauchs gesehen werden. Das Merkmal kann jedoch auch die Folge eines charakteristischen Produktionsprozesses sein. Im Fall der *Böhmischen Perle* ist nämlich die Oberfläche durch das Schleifen, je nach anschließendem Polieren, deutlich matt und muss somit nicht unbedingt auf längeren Gebrauch verweisen.

Der Versuch der Rekonstruktion der Geschichte des Perlenfragments führte bisher dazu, dass es mit den anderen Perlen zusammen in den Laden gekommen ist, es wird sicher nicht einzeln dorthin gelangt sein. Wenn dem so war, kann weiter geschlussfolgert werden, dass die Perle aus dem Hinterland der kenianischen Swahiliküste, genauer dem Gebiet der Kikuyu stammt. Vermutlich wurde sie dort zum letzten aber auch zum ersten Mal als Schmuck gebraucht. Letzteres ist aber schon deutlich eine Vermutung. Über den Zeitpunkt, wann die Perle dorthin kam, und auch über den Weg kann bislang keine Aussagen gemacht werden.

Ein nächster Schritt führt dazu, die Perle typologisch zuzuordnen. Gelingt dies, kann versucht werden, den Kontext der Produktion zu bestimmen und in einem weiteren Schritt von diesem aus auf mögliche Wege der Distribution zu kommen.

Zum Zeitpunkt des Fundes ist lediglich klar, dass es sich nicht um eine gedrückte Perle handelt, und dass sie exakt einem Typus von Perlen entspricht, den ich bereits aus Westafrika kannte. Das Fragment habe ich aber nur in Bezug darauf betrachtet, ob es sich um eine gedrückte Perle (mit denen ich durch meine Arbeit mit den Gablonzern in Weidenberg gut vertraut bin) handelt oder nicht. Ich suche nach dem, was ich kenne. Die nicht ganz gleichmäßige Facettierung fällt mir auf und ist für mich Indiz, dass es kein typisches Produkt der *Gablonzer Industrie* sein kann. Mit dieser Einschätzung liege ich aber nicht ganz richtig, denn ich habe ein Produkt aus eben der Phase in der Hand, als die *Gablonzer Industrie* sich zu bilden beginnt, und das eines, wenn nicht das erste global erfolgreiche Massenprodukt dieser Industrie ist: die *Böhmische Perle*.⁶⁰⁴

Als *Böhmische Perlen* werden unter Sammlern gezogene, facettierte, handgeschliffene Perlen meist blauer Färbung bezeichnet. Gezogen bedeutet, dass im ersten Arbeitsschritt nach der Verfertigung des Glases, noch in der Glashütte selbst, die Glasmasse zu Glasröhren ausgezogen wird. Die so gewonnenen, viele Meter langen Glasröhren werden in Stücke von etwa einem Meter gebrochen und in dieser Form an weiterverarbeitende Betriebe geliefert. Bis hierher ist der Produktionsprozess aller gezogenen Perlen weitgehend gleich, zumindest zeigen Wandlungsprozesse etwa in der Technik der Glasverhüttung oder des Ausziehens noch keine Auswirkungen auf die Gestalt der Perle als solcher. Auf der nächsten Stufe der Fertigung sind dann schon deutliche Unterschiede zu erkennen, weshalb man z.B. gehackte und gesprengte Perlen unterscheidet. Beide Formen der Erzeugung von kleinen *Bissel*, wie die gehackten oder gesprengten Perlen in Gablonz genannt werden, waren zur Herstellung von *Böhmischen Perlen* gebräuchlich, und beide bringen deutlich unterscheidbare Produkte hervor (die Bruchkanten werden beim Sprengen sauberer). Bis hierhin handelt es sich um eine in vielen Zentren der Glasperlenproduktion anzutreffende Technik zur Herstellung von Glasperlen. Was aber zeichnet eine echte *Böhmische Perle* aus? Nicht allein die Facettierung ist entscheidend, sondern der Schliff von Hand.

Kehren wir noch einmal zu der Dose mit Perlen zurück. Ich suchte in Nairobi nach alten Perlen, die ich zuordnen konnte, am besten nach Perlen aus der Region Gablonz. Am sichersten bestimmbar ist dabei die Gruppe

⁶⁰⁴ *Böhmische Perle* ist hier keine Bezeichnung der regionalen Herkunft, sondern bezeichnet einen bestimmten Perlentyp.

der gedrückten Perlen. Die verschiedenen Techniken des **Drückens** sind fast ausschließlich auf die *Gablonzer Industrie* beschränkt, auch sind gedrückte Glasperlen i.d.R. eindeutig als solche erkennbar. So reicht denn im Fall von gedrückten Perlen auch die technische Bestimmung aus, um gleichzeitig eine regionale Zuordnung zu gewinnen. Facettierte Perlen, die in Form gedrückt wurden, lassen sich, so sie aus der ersten Hälfte des 20. Jh. stammen, fast immer Produktionsorten im Isergebirge zuordnen. Das einzige, was ich über das Fragment der *Böhmischen Perle* zu dem Zeitpunkt wusste, als ich sie fand, war dass sie keine gedrückte Perle war. Wo aber kam sie her, mit welcher Technik wurde sie gefertigt und ließ sie sich eventuell ähnlich präzise regional und historisch zuordnen wie gedrückte Perlen? Ist grundsätzlich eine Herkunftsbestimmung der handfacettierten Hacke- oder Sprengperlen möglich? Sowohl die Fertigung von Hackeperlen wie von Sprengperlen aus Glasröhren und der Handschliff sind im 19. Jh. auch in anderen Regionen verbreitete Techniken. Diese drei Grundtechniken in der Perlenfertigung (das Ziehen, das Hacken, der Schliff) sind dabei nicht auf Europa beschränkt. So kann z.B. in Indien die Herstellung von Glasröhren und deren Weiterverarbeitung zu Glasperlen auf eine lange Tradition zurückblicken, die bis in die Gegenwart fortlebt. In Afrika wiederum werden importierte Perlen mit einfachsten Mitteln auf Steinen geschliffen. In Europa finden sich mit Venedig und dem Fichtelgebirge sogar zwei Regionen, von denen auch ich lange Zeit annahm, sie hätten Perlen ähnlich der *Böhmischen Perle* gefertigt. Die *Böhmische Perle* ist über viele Jahrzehnte, von Anfang des 19. Jh. bis in die 1880er Jahre hinein, ein ausgesprochen erfolgreiches globales Handelsgut, dessen Produktion Hunderten von Familien ein Auskommen verschafft. Der Zeitraum, in dem die *Böhmische Perle* eine global erfolgreiche Ware ist, erstreckt sich über mehrere Jahrzehnte und ist mit Sicherheit lang genug, um Perlenmacher an Produktionsstandorten dazu zu verlocken, dieses global erfolgreiche Produkt zu adaptieren bzw. zu kopieren. Wurden derartige Perlen möglicherweise auch an anderen Orten gefertigt? Und wenn nicht, warum nicht? Es geht um den Versuch, das Erfolgsmodell *Gablonzer Industrie* (und der *Böhmischen Perle* als ihr erstes global erfolgreiches Produkt) zu erklären.

14.2 Böhmische Perlen

Zunächst einmal wende ich mich der Geschichte einer speziellen Art der Glasperlen zu, die unter dem Namen *Böhmische Perle* am Anfang der Erfolgsgeschichte einer ganzen Glasregion steht. Wichtige Aspekte der Geschichte der Glasperlenherstellung im Isergebirge können in diesem Teil nur am Rande gestreift werden. Hier steht die Frage im Vordergrund, wie eine ganz spezielle Art Glasperlen die Märkte der Welt erobert. Ist das Netz der historischen und globalen Handelsströme dieser Perlenart aufgespannt,

so ergeben sich auch Antworten auf die mögliche Objektbiografie der Perle im Markt von Nairobi. Im folgenden Kapitel richte ich dann die Aufmerksamkeit allein auf Gablonz und die Geschichte seiner Perlenproduktion.

Böhmische Perlen sind in internationalen Sammlerkreisen unter den Namen *Bohemian* oder *Russian beads* bekannt. Die gleichen Perlen mit nordamerikanischer Provenienz werden als *Hudson-Bay-Company beads* bezeichnet und als *Ambassador beads*, wenn sie in Afrika gefunden werden. Dabei handelt es sich meist um blaue, an den Enden zum Loch hin facettierte Glasperlen. Sie wurden im 19. Jh. in der Gablonzer Region hergestellt und global vermarktet. Bis zum Ende des 20. Jh. geben sie durch ihr Vorkommen an den Orten ihres erstmaligen Gebrauchs Zeugnis von längst vergangenen, z.T. aber auch bis in die Gegenwart vitalen Handelsbeziehungen. In den 1980er Jahren werden die *Böhmischen Perlen* zu begehrten Sammlerperlen. Allen voran US-amerikanische Sammler sind im Zuge einer großen ‚Indianer-Euphorie‘ bereit, hohe Preise für *Russian beads* oder *Hudson-Bay-Company beads* zu zahlen. Als die Preise auf dem US-Markt immer höhere Regionen erreichen, wird es auch attraktiv, gleichartige Perlen aus anderen Weltteilen in die USA zu handeln. Das Gleiche gilt für die meisten Typen historischer Handelsperlen. Zitat eines deutschen Kunsthändlers 1997:

„Heute ist Afrika fast ganz leer gekauft, erst West- und Südafrika, Anfang der 90er gingen dann die Hausahändler nach Äthiopien, heute findest Du nur noch schwer wirklich gute Perlen.“

Gerade im Fall der *Böhmischen Perlen*, die im 19. Jh. über amerikanische Händler global vertrieben werden, kann man davon sprechen, dass sich am Ende des 20. Jh., also nach mehr als 100 Jahren, die Handelsströme umkehren. Werden sie im 19. Jh. über Neuengland in alle Welt gehandelt, so wandern sie aus aller Welt in US-amerikanische Sammlungen.

Vor der großen Sammelwelle für Glasperlen in den 1980er Jahre gab es einige spezifische Regionen, in denen *Böhmischen Perle* gehäuft vorkamen. Meine Hypothese ist, dass die *Böhmischen Perlen* dort, wo sie bis in die 1980er vorkommen, die Endpunkte wichtiger Handelsströme des 19. Jh. markieren. Es mag dabei als Kuriosum erscheinen, dass ausgerechnet dort, wo heute ein Großteil der noch existierenden *Böhmischen Perlen* in privaten Sammlungen verwahrt wird, nämlich an der amerikanischen Ostküste, einst einer der Knotenpunkte ihres Handels lag, von dem aus sie in alle Welt gingen.

Bekannt wurden die *Böhmischen Perlen* als Tauschware im nordamerikanischen Fellhandel des frühen 19. Jh. Allein schon dieses Teilstück der sich mehrfach verzweigenden Spur führt zu einigen der interessantesten Stationen der Seefahrts- und Handelsgeschichte des 19. Jh. Bereits dieser vergleichsweise gut belegte Handelsstrom von Gablonz nach Alaska umfasst jeweils aus unterschiedlichen Richtungen die halbe Welt. Die ersten

Perlen werden über den Landweg aus westlicher Richtung über Moskau und Sibirien nach Alaska gekommen sein. Später gelangen sie aus östlicher Richtung, über den Atlantik, um Kap Horn nach Alaska. Eben diese Spur führt zumindest bis China und dann möglicherweise sogar bis in den Indischen Ozean und nach Sansibar. Dieser Spur folgend geht es zunächst darum, den Weg über die einzelnen Stationen aufzuzeigen. Ostafrika steht dabei am Ende der gedachten weltumspannenden Spuren.

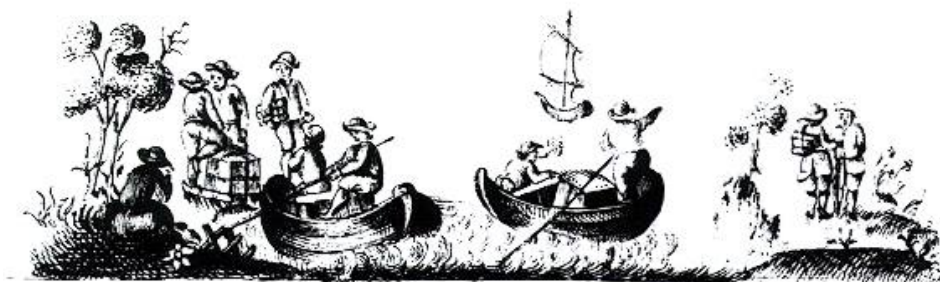


Abb.47: Darstellung eines Glasgeschäfts nordböhmischer Händler aus Haida (Druckgrafik aus der Stadturkunde Haidas von 1782 im Bezirksarchiv Česká Lípa).

Böhmische geschliffene Perlen des 19. Jh. finden sich in großer Menge in einigen bestimmten Regionen der Welt. Wir wissen also zum einen, wo der Ursprung dieser Perlen ist, zum anderen zeigen uns die Vorkommen dieser Perlen, wo die Endpunkte der Handelswege liegen: Zunächst an der Pazifikküste des amerikanischen Nordwestens, wohin sehr große Mengen dieser Perlen gelangten. Weiter sind diese Perlen im Gebiet der Great Lakes in den USA und Kanada zu finden, ebenso wie in Kalifornien und Arizona. Mittelamerika und Südostasien sowie der Mittlere Osten und Afrika sind die weiteren Verbreitungsgebiete. Ausgangspunkt sämtlicher Handelsströme bildet die Region Gablonz, wo ich daher auch zunächst den historischen Kontext der Produktion dieser besonderen Perle beleuchten will.

14.2.1 Geschichte der Produktion der *Böhmischen Perle*

Böhmen war Anfang des 19. Jh. für sein florierendes Glasschleiferhandwerk bekannt. Nicht jedes Glas kann geschliffen werden, erst spezielle Gläser, allen voran Bleikristallgläser, ermöglichen Ende des 18. Jh. in größerem Umfang den mechanischen Schliff von Glas. Böhmen wird rasch zum Marktführer im Bereich des geschliffenen Glases, unter anderem, weil Böhmens bis dahin übermächtige Konkurrenz Venedig über keinerlei vergleichbare, günstige Energieform zum Antrieb der Schleifsteine verfügt. Die Glasregion im Isergebirge bot dagegen mit zahlreichen Bächen und Flüssen gute Voraussetzungen für den Einsatz wassergetriebener Schleifmühlen. Glasperlen und -steine sind in der frühen Zeit die wichtigsten Massenprodukte der böhmischen Schleifmühlen. Heute sind es vor allem geblasene Hohlgläser (Schalen, Gläser etc.) und figürliche Plastiken. Bis in

die Gegenwart sind die Erben der böhmischen Glasindustrie, Tschechien, Deutschland und Österreich, die führenden Nationen, was Glasschliff anbelangt; einzig die japanische Industrie ist zur ernstzunehmenden Konkurrenz geworden. Glasperlen zählen aber heute nicht mehr zu den Produkten der arbeitsintensiven Handschleiferei. Seit Ende des 19. Jh. werden facettierte Perlen und Glassteine im Isergebirge in der Form am Ofen gedrückt. Teilmechanisierte Formen des **Perlendrückens** sind im Fall der facettierten Perlen deutlich günstiger und bringen gleichzeitig auch Produkte homogenerer Qualität und Form. Bis in die Gegenwart werden in Tschechien noch Perlen gefertigt, die in ihrer Form den *Böhmischen Perlen* des 19. Jh. ähneln.

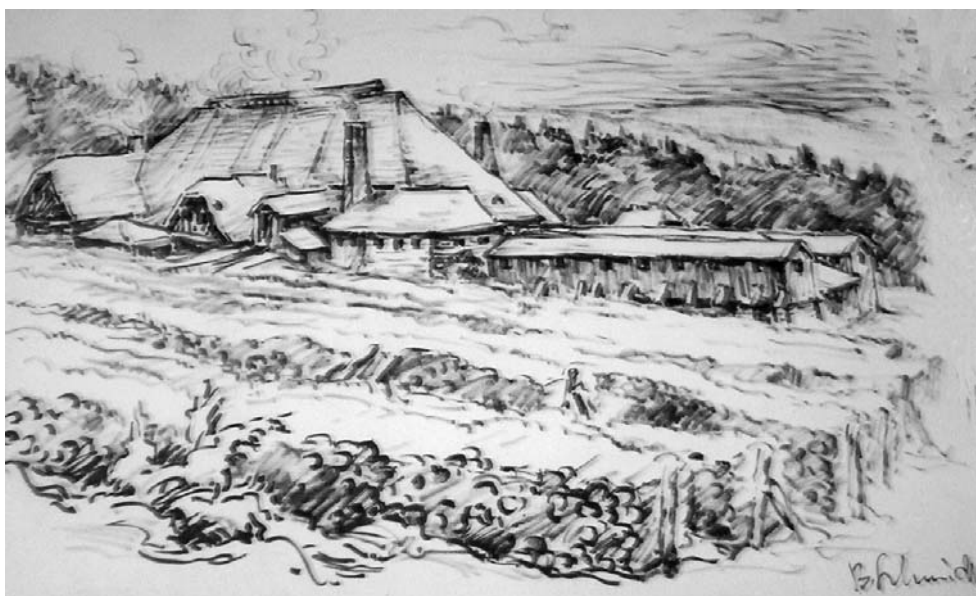


Abb.48: Glashütte mit hölzernen Ziehgängen im Isergebirge (Federzeichnung aus dem frühen 20. Jh. von B. Schmidt).

Die hölzernen Ziehgänge weisen auf die Produktion von Stangenglas hin. Die dargestellten Holzvorräte sind eine historisierende Darstellung (das Original befindet sich im Besitz des Glasknopfmuseums Weidenberg).

Auch in dem eingangs erwähnten Perlensortiment, das ich in Nairobi fand, sind gedrückte Perlen. Ich werde auf Geschichte und Technik des Perlendrückens im folgenden Kapitel eingehen. Hier will ich nur kurz auf den Unterschied zwischen gedrückten Perlen, den aus dem **Hafen** angedrehten Paterla und den handfacettierten *Böhmischen Perlen* eingehen. Das Drücken von Perlen erfolgt in Formen, wodurch weitgehend homogene Produkte erzeugt werden. Denken wir an die Paterla aus dem Fichtelgebirge, so wird deutlich, dass bei der Produktionsart des aus dem Hafen Andrehens keine Perle gänzlich einer anderen gleicht. Die Variabilität der einzelnen Perlen innerhalb einer bestimmten Produktionsmenge ist recht groß. Führt man sich vor Augen, dass das Andrehen aus dem Hafen, welches die historisch älteste Art der Perlenherstellung ist, die wir im Kontext dieser Arbeit

betrachten, dann wird parallel zur Entwicklungslinie der Techniken ein kontinuierliches Streben zu homogeneren Produkten erkennbar. Die Wertschätzung des Einzigartigen, des Ausgefallenen, ist ein Phänomen jüngerer westlicher Entwicklung. Die Wertschätzung individueller Perlenkreationen, wie sie etwa Peter Zindulka, der letzte im Fichtelgebirge tätige Perlenmacher, in Warmensteinach schafft, ist eine Facette des Luxus innerhalb westlicher Konsumorientierungen.⁶⁰⁵ Blickt man zurück auf die Paterla des Fichtelgebirges, zeigt sich sowohl auf Seiten der Handwerker wie auch der Konsumenten, ein Streben nach gleichförmigen Produkten. Das handwerkliche Können eines Paterlmachers zeigt sich darin, dass er große Mengen weitgehend homogener Paterla fertigen kann. Die verschiedenen Techniken, die in der Produktion der *Böhmischen Perlen* zusammenkommen, spiegeln eben dieses fortgesetzte Streben nach Techniken, die homogene Formen ermöglichen, wieder. Perlen zeigen in der Entwicklung der technikabhängigen Form ein Streben nach Gleichförmigkeit; das Künstliche oder Artifizielle, das man schätzte, war und ist z.T. bis in die Gegenwart nicht ihr individueller Charakter, sondern das, was wir heute als Standardisierung bezeichnen würden. Die Technik des Ziehens von Glasröhren, die Grundtechnik in der Produktionskette einer *Böhmischen Perle*, gestattet die Erzeugung einer großen Zahl Perlen mit gleichmäßiger Lochung und Wandstärke. Diese Art der Perlen ist also schon deutlich gleichförmiger als die aus dem Hafen gewickelten Paterla. Durch Formen des Glasbatzens vor dem Ausziehen lassen sich gleichmäßige, symmetrisch geformte Außenkanten schaffen – eine Technik, die erst im 17. Jh. aufkommt und unter anderem mit der *Böhmischen Perle* als Produkt die globalen Märkte erobert. Es ist ein Streben nach glatter, symmetrischer Form, das den Weg hin zur Moderne begleitet und sich auch in der *Böhmischen Perle* ausdrückt. Dieses Streben nach glatten Kanten, fort von den runden, gewachsenen Formen natürlicher Produkte, findet weiteren Ausdruck in der Verzierung der Perlen durch den Facettenschliff, wie man ihn auch im Schliff von Edelsteinen findet. Man muss sich dabei vor Augen führen, dass der Schliff von Facettierungen bei Edelsteinen eine Entwicklung der Neuzeit ist. Der typische geschliffene Edelstein, wie er im Diamanten mit Brillantschliff schon zum Symbol geworden ist, wird erst Anfang des 20. Jh. aus dem so genannten Altschliff entwickelt. Betrachtet man etwa die Edelsteine in mittelalterlichen Kronen, so bemerkt man, dass keiner der

⁶⁰⁵ Zindulka fertigt Lampenperlen in kleinen Auflagen bzw. als Unikate, die er dann in eigenen Schmuckkreationen verarbeitet. Gelernt hat der gebürtige Tscheche sein Handwerk bei Gablonzern in Weidenberg. Ohne weiteres kann man in ihm den letzten Erben der Gablonzer Tradition im Fichtelgebirge sehen. Doch arbeitet er als einzelner Kunsthandwerker, der nicht mehr in die Struktur einer von einer ganz spezifischen Kultur geprägten Industrie, wie es die Gablonzer Industrie war, eingebunden ist.

Steine geschliffen ist. Der Schliff von Edelsteinen setzt sich erst ab dem 15. Jh. durch. In der Folge übernimmt man auch in Glassteinen und Glasperlen diese Techniken des Schliffs. Natürliche Edelsteine und Glas stehen dabei durchaus nebeneinander und letzteres ist nicht, wie es aus heutiger Sicht allzu leicht scheint, bloßes Imitat des Edelsteins. Aspekte wie Dauer, Beständigkeit, Farbigkeit und Ebenmaß der Form stehen bei beiden Produkten hoch in der Gunst der Konsumenten, prädestinieren sie für den Gebrauch im Schmuck und geben ihnen den Charakter von Luxusartikeln. Endlich, im ausgehenden 19. Jh., verhilft die Formtechnik des Drückens von Perlen am Ofen, wie sie typisch für die *Gablonzer Industrie* ist, dem Streben hin zu gleichmäßigeren, ebenmäßigeren Formen in der Gestalt schmückender Perlen zum endgültigen Höhepunkt.⁶⁰⁶

Diese Tendenz hin zur Gleichförmigkeit lässt sich auch innerhalb der Entwicklung der *Böhmischen Perle* selbst ausmachen: Anfangs werden die Glasstangen ausschließlich gehackt, wodurch die Perlen eine nicht ganz glatte Bruchkante erhalten. Durch die Entwicklung verschiedener Techniken des Stückelns, allen voran die unterschiedlichen Formen des Sprengens (vgl. S.461f.), werden immer glattere Bruchkanten erzeugt. Eine ähnliche Entwicklung zeigt sich bei den Schlifftechniken. Natürlich sind die technischen Entwicklungen des Sprengens, des Schleifens usw. immer auch, und oft zuvorderst, technisch-ökonomische Fortführungen. Stets stehen Bedürfnis und Technik in einem dialogischen Verhältnis zueinander. Dieses in größtmöglicher Tiefe zu hinterfragen, würde hier zu weit führen. Es sollte jedoch deutlich werden, dass es immer auch eine historisch festzumachende Wahrnehmung der Dinge gibt – und diese unterscheidet sich deutlich von unserer heutigen. Unser heutiger Geschmack und unsere Wahrnehmung von Dingen werden nur allzu leicht als die einzig möglichen gesehen. Geschmack und Wahrnehmung wandeln sich aber und sind weder historisch noch interkulturell konstant. Einer konstruktivistischen Sicht folgend, können Wahrnehmung und Geschmack nicht als etwas biologisch Determiniertes, sondern vielmehr als kulturell abhängige Konstrukte gesehen werden.⁶⁰⁷

Besonders deutlich wird dies beim Aspekt der Farbigkeit. Der Entwicklung intensiver, leuchtender und klarer Farben widmeten die Glasmacher besondere Aufmerksamkeit. Die nordböhmische Perlenindustrie verdankt ihren Erfolg zu einem nicht geringen Teil den Innovationen der *Komposithütten* und deren Produkten, den Kompositionsgläsern. In Bezug auf die Wahrnehmung von Farbigkeit zeigt sich, dass etwa die europäische Welt des 19. Jh. deutlich anders durch Farben geprägt ist als unsere heutige.

⁶⁰⁶ Vgl. zur technischen Entwicklung von farbigen Gläsern S. 24.

⁶⁰⁷ Vgl. dazu z.B. Corbins *Geschichte des Geruchs* von 1996 (zuerst franz. 1982).

Mir wurde dies sehr bewusst, als ich versuchte, mich in die historischen Lebenswelten des Fichtelgebirges in dieser Zeit einzuarbeiten. In einer Umwelt, die weit weniger farbliche Reize vermittelt als die heutige, haben die Menschen in dieser Zeit ein großes Bedürfnis nach Farbigkeit. Zur Verdeutlichung sei der Bereich der Architektur angeführt: Während meiner Tätigkeit am Fichtelgebirgsmuseum gehörte es zu meinen Aufgaben, von Museumsseite die Renovierung zweier historischer Gebäude zu betreuen. Im Gespräch mit Kirchenmaler, Restaurator und Architekten wurden deutlich, dass die heute favorisierten dezenten, oft sogar schlicht weiß gehaltenen Bemalungen von Wänden, Decken, Stukkaturen, Türen, Fassaden etc. nicht wirklich einen historischen Zustand spiegeln. Dagegen zeigen die Analysen der Wandfarbschichten immer wieder Wandbemalungen in kräftigen Farben. Ein leuchtender, kräftiger Blauton, wie er an einigen Stellen der Gebäude als Farbschicht des 19. Jh. zu identifizieren ist, war in der zweiten Hälfte des 19. Jh. so beliebt im Fichtelgebirge, dass Bauernhäuser sowohl innen wie außen mit diesem Blau – einer industriellen Farbe – gestrichen wurden. Für unseren heutigen Geschmack erscheint die Vorstellung dieser dominanten Farbigkeit geradezu eine Zumutung. Im 19. Jh. gab es aber keine farbigen Schilder, Autos etc., mit denen zusammen ein solches Haus ein schrilles Konzert der Farbigkeit ergeben hätte. Vielmehr stillt dieses industrielle Blau, als es aufkommt, das Bedürfnis der Menschen nach Farbe und eben gerade nach künstlicher Farbe. Farbiges Glas befriedigt ebenfalls genau dieses Bedürfnis. Doch ist Glas in seiner Farbigkeit noch weit vor den meisten anderen Materialien dazu in der Lage, leuchtende Farbigkeit zu bieten. Die Menschen des 18. und 19. Jh. lebten in einer Welt mit weit weniger farblichen Akzenten als unsere heutige, doch dort, wo sie die Möglichkeit hatten, Farbe zum Einsatz zu bringen, taten sie es auch mit einer Freude oder Vehemenz, die vielleicht heute nur schwer nachvollziehbar ist. In der Glasverarbeitung jedenfalls ist das ausgehende 18. und das 19. Jh. durch ein fortgesetztes Streben nach klaren, kräftigen Farben gekennzeichnet. Die geheimen Gemengestuben, vor allem der Komposithütten, sind die Orte, wo an diesem Projekt gearbeitet wird. Ziel ist es, immer neue, immer kräftigere, klarere Farben zu kreieren. Die Möglichkeiten, die sich im Werkstoff Glas bieten, haben im 19. Jh. in keinem anderen Material auch nur ansatzweise eine Parallele. Im Glas sind Materialeigenschaften vereint, die einerseits einmalige Farbigkeit ermöglichen und andererseits kann fast jedes Material in seiner oberflächlichen Erscheinung durch Glas imitiert werden – es sei nur an das so beliebte [Beinglas](#) aus dem Fichtelgebirge erinnert, das Porzellan imitiert, denn Glas war günstiger in der Herstellung und vor allem wesentlich einfacher zu verarbeiten.

Bis Ende des 18. Jh. ist Glaskomposition aus Venedig konkurrenzlos, weshalb diese bis heute oft auch als *venezianischer Fluss* bezeichnet wird. Von Venedig wurden die speziellen Gläser in Gestalt der typischen Kuchen in alle Welt exportiert – an die Glasbetriebe in Nordböhmen, ebenso wie zur Perlenfertigung nach Westafrika (siehe S. 37ff.). Aber spätestens ab der zweiten Hälfte des 17. Jh. ist die Fertigung falscher Steine nach italienischer Art, d.h. aus **Komposition**, auch in Nordböhmen im Raum Turnau verbreitet. Die beliebtesten Farben waren bis ins 19. Jh. hinein Rubin und Granat. Bis zum 19. Jh. weitet sich die Kompositionsbrennerei weiter aus. Brenneien stehen nun auch in Wiesenthal, Liebenau, Josefsthäl und Kukan. Morchenstern ist im 19. Jh. das Zentrum der Kompositfertigung, mit einer Glaskompositionsfabrik, acht Kompositionsbrennern, vierzehn Glas- oder Kompositionsdruckern, 40 Perlenbläsern, 1.580 Glasschleifern und 270 Perlenanreihern.⁶⁰⁸



Abb.49: Die Region Gablonz.

(Quelle: von Greifenberg: „Isergebirge- Riesengebirge – Waldenburger Gebirge“ ohne Verlag, o.J. um 1930).

Anfang des 19. Jh. steht die Herstellung von Kompositglas in der Region Gablonz in voller Blüte. Sie geht zusammen mit der Fertigung von Glasperlen (allen voran den *Böhmischen Perlen*) und Glassteinen. Im Jahr 1826 ist die Kompositzerzeugung in den Herrschaften Morchenstern und Kleinskaln, in den Städten Turnau und Liebenau samt Umgebung, sowie den Orten Semil, Rohozec, Großskal und Svijan anzutreffen. Hier arbeiten insgesamt

⁶⁰⁸ So Zuman 1929: 57.

68 Glas- und Kompositionsdrucker, 2.064 Glas- und Kompositionsschleifer, elf Kompositionsbrenner. Die Kompositionsbrennereien fertigen 1826 533t Rohstoff.⁶⁰⁹ Wobei auf Turnau allein schon 228t entfallen, Gablonz und Morchenstern folgen mit je 125t Jahresproduktion. Die wichtigsten Glashütten stehen zu dieser Zeit in Antoniwald, Christianstahl und Tiefenbach. Sie erzeugen im gleichen Jahr zusätzlich zu der genannten Produktionsmenge der Kompositionsbrennereien 545t Quetschstangen und 510t Lüstersteine. Fast die Hälfte der Produktion entfällt dabei auf Antoniwald, wo 1826 allein 300t Quetschstangen gefertigt werden. Leider liegen keine Zahlen über den Wert der aus den Kompositionsgläsern gefertigten Perlen vor. Neumann (1827: 39) gibt den Umsatz für Kompositionssteine mit 458.312 fl für dieses Jahr an, wobei er mit dieser Zahl den gesamten Umsatz der Kompositionswaren meint, also inklusive der Perlen. Die Löhne der Arbeiter in der Kompositfertigung belaufen sich 1826 auf 137.510 fl. Die Herstellung von Kompositglas bleibt bis ins 20. Jh. eine der Stärken der *Gablonzer Industrie*. Ihre Zentren liegen im ausgehenden 19. und im 20. Jh. in Gablonz, Morchenstern, Albrechtsthal und Josefthal.

Noch einmal die grundsätzliche Frage aufgreifend, worin die Beliebtheit von Glasperlen begründet liegt, zeigt sich, dass der Entwicklung der Kompositgläser eine herausragende Bedeutung zukommt. Aus Kompositglas lassen sich Perlen und Steine fertigen, die auf den ersten Blick nicht von Edelsteinen zu unterscheiden sind. Sie profitieren damit von der Wertschätzung – wobei Wert hier ökonomisch gemeint ist – der seltenen Edelsteine. Durch die industrielle Produktion wird es gleichzeitig möglich, Glassteine für den Konsum breiter Massen zu fertigen. Die *Gablonzer Industrie* fertigt das, was Adel und Großbürgertum des 19. Jh. als ‚echten‘ Schmuck tragen, zu erschwinglichen Preisen in Glas und mit unedlen Metallen für breite Bevölkerungsschichten. Neben der Kompositglasfertigung wäre hier also auch noch die [Gütlerei](#) als metallverarbeitendes Gewerbe zu nennen. Auf diese im Sprachgebrauch der Gablonzer ‚schwarze Kunst‘ braucht hier aber nicht weiter eingegangen zu werden, denn sie spielt für die Produkte, die nach Afrika gehandelt werden, keine Rolle. Wichtig ist, dass entscheidende Impulse innerhalb der Glasperlenindustrie von einer europäisch-westlichen Nachfrage nach Schmuck ausgehen. Die *Gablonzer Industrie* liefert dabei die Bijouterie oder unechten Schmuck, wie er auch emisch bezeichnet wird, der den echten Schmuck von Adel und Großbürgertum imitiert. Letzterer ist ein im ökonomischen Sinn wirklich knappes Produkt. Der Gablonzer Schmuck ist praktisch in jeder Menge herstellbar, weshalb der *Gablonzer Industrie* auch immer daran gelegen sein muss,

⁶⁰⁹ Die Zahlen für das Jahr 1826 entstammen Neumann 1827: 39 (zitiert nach Neuwirth 1994: 111).

Konkurrenz zu vermeiden. Wichtigstes Mittel dazu ist der Schutz des Wissens. Das Wissen um die Formeln der Glaskompositionen wird streng geheim gehalten. Viele Gläser des 19. Jh. können heute gar nicht mehr gefertigt werden, denn das Wissen um ihre Zusammensetzung ist verloren gegangen. Mit ihren Glaskompositionen gelingt es den Gablonzern, Produkte auf den Weltmarkt zu bringen, die niemand anderes fertigt. Das Geschick besteht darin, ein Massenprodukt exklusiv zu halten.

Auch in afrikanischen Kontexten finden sich durchaus Parallelen zu der Substitution edler, ‚echter‘ Werkstoffe durch Glaskomposition. Auch hier sind die Gablonzer erfolgreich, indem sie wirklich alles, was an Materialien zur Herstellung von Perlen verwendet wird, in Glas imitieren. Das reicht von den Achaten, die sich bei den Tuareg hoher Wertschätzung erfreuen, über die Korallen im Nigergebiet bis hin zu Amber und Beinperlen. Die Erfolgsgeschichte der Gablonzer Perlen basiert hier in weiten Teilen auf einem gänzlich anderen Prinzip als dem der venezianischen Perlen. Beispielsweise sind die in Westafrika weit verbreiteten Millefioriperlen Produkte, die keine Substitute für andere Waren darstellen, sondern eigenständige neue Formen des Schmucks. Gablonzer Perlen sind vielfach so erfolgreich, weil sie günstige Substitute zu anderen Waren sind. Sie sind diesen vielfach sogar in der Sicht der Konsumenten überlegen, da sie bessere Materialeigenschaften wie Haltbarkeit etc. aufweisen, und oft auch wegen ihrer Gleichförmigkeit. Diese bildet einen Vorteil sowohl im Tausch, die Ware ist homogen und daher je Stück ohne weiteres vergleichbar, wie auch in der Verarbeitung.

Nachdem die Glasindustrie und der Handel Nordböhmens Anfang des 19. Jh. vor allem durch die Kontinentalsperre zunächst in eine Krise geraten, können sie sich nach dem Friedensschluss von 1815 rasch erholen. Nicht nur in der Sparte der Glasperlen entwickelt sich eine Vorliebe für farbige Gläser. Die böhmischen Glasmacher entwickeln neue farbige Glasmassen und experimentieren mit neuen Veredelungstechniken. Der Glastechnologe Friedrich Egermann (1777-1864) entwickelt in Blottendorf, später in Haida unter anderem das so genannte Achatglas. 1818 wird die Gelbbeize von Glas eingeführt, wenig später folgt das so genannte Lithyalin, ein an Marmor erinnerndes Farbglas und schließlich 1834 die Rotbeize des Glases.⁶¹⁰ Letztere spielt zwar keine große Rolle in der Perlenproduktion, doch verweisen all diese Entwicklungen über den bemerkenswert dynamischen Innovationsgeist hinaus auch auf weitere interessante Verbindungen. Die Entwicklung des Achatglases ist im Zusammenhang mit der erfolgreichen Exportindustrie in Idar-Oberstein zu sehen, mit der Nordböhmen nicht nur in Konkurrenz steht, sondern die auch von hier beliefert werden.

⁶¹⁰ Kühn 2002.

Gleichzeitig kommen aus Idar und Oberstein entscheidende Impulse für das Schleifhandwerk nach Nordböhmen. Achate selbst werden in Nordböhmen nicht geschliffen, doch ist eine erstaunliche Verflechtung und Orientierung auf die gleichen Märkte festzustellen. Echte geschliffene Achatperlen aus Idar-Oberstein, sowie dort geschliffene Perlen aus nordböhmischen Achatgläsern und gänzlich in Nordböhmen gefertigte Substitute der Achatperlen zielen auf die gleichen globalen Märkte. Sowohl in der nordböhmischen wie auch in der Idar-Obersteiner Produktion spielt die Entwicklung neuer Farben eine ganz entscheidende Rolle. In beiden setzt die technische Entwicklung in den 1820er Jahren ein und setzt sich, vor allem in Nordböhmen, bis ins frühe 20. Jh. fort.⁶¹¹

Klumpp (1987: 39) schreibt zur Bedeutung der neuen Farben für die Maasai:

“The [...] most important factor in change in the last hundred years is the influx starting in 1902 of enormous quantities of small, durable modular glass beads in highly saturated colors. These had enormous appeal to the color-starved Maasai. Maasai selection of colors eventually influenced the selection of beads for importation until today, only Maasai colors are available in the shops.”

Vor der Einfuhr von Glasperlen in großen Massen, die etwa um 1902 einsetzt, benutzen die Maasai für ihre Ornamente die gleichen Farben wie alle anderen ethnischen Gruppen auch. In Ostafrika sind das Rot, Weiß und Schwarz bzw. Blau. Glasperlen bieten bis zur Jahrhundertwende kaum ein anderes Farbspektrum als das, was auch mit natürlichen Pigmenten (die Farbe Rot z.B. durch Ocker) oder in den natürlichen Farben der Werkstoffe wie Metall und Holz vorhanden ist. Gegen Ende der 1880er Jahre beginnt sich das zu ändern. Die Glasperlen, die jetzt ins Gebiet der Maasai gelangen, sind Schwarz, Dunkelblau, Dunkeltürkis, ein **transluzentes** Zitronengelb, Dunkelgrün, Mattrosa, Weiß und Rot mit weißem Einzug (so genannte *white hearts*). Schon zu dieser Zeit sind eindeutig Farben vertreten, die so weder im Fichtelgebirge noch in Indien gefertigt wurden. Es muss sich um venezianische oder, was aufgrund der Handelsverflechtungen wahrscheinlicher ist, um böhmische Perlen handeln. Um das Jahr 1904 wird das Zitronengelb durch ein opakes kräftiges Gelb ersetzt, und ein transparentes Dunkelrot tritt in Konkurrenz zum blässeren Rot früher Jahre (der weiße Einzug verstärkt die Leuchtkraft des ansonsten eher blässroten Glases, machte aber auch die Perlen teurer). Bis etwa 1910 geben die Maasai die Verwendung der ohnehin wenig beliebten Farbe Rosa ganz auf. Anfang des

⁶¹¹ Zu Handel und Produktion von Achatperlen siehe Eppler 1912. Entscheidende Entwicklungen der Färbetechniken des Achats finden z.B. in den Jahren 1813 und 1850 statt (Spittler 2002b: 47).

20. Jh. bilden sich die Farbpräferenz und die fest gefügten Farbsets der Maasai in der Form, wie sie bis heute fortbestehen. Kurz nach dem Ersten Weltkrieg verschwinden Türkis und Dunkelgrün und Hellblau und Lindgrün tauchen erstmals im Handel auf. Die *white hearts* werden in dieser Zeit knapp und finden in Folge keine Verwendung mehr. Nach dem Zweiten Weltkrieg tauchen ein sattes Orange, wie es heute noch verwendet wird, und zwei kräftige opake Rottöne neu auf dem Markt auf.⁶¹²

Im afrikanischen Kontext zeigt sich, dass auch in der Gegenwart eben diese Unterschiede in Geschmack und Wahrnehmung sowohl von Farbigkeit, als auch der Gestalt der Perlen existieren. Die Lampenperlen von Peter Zindulka (des letzten Perlenmachers im Fichtelgebirge), jede ein Unikat, würden in Arusha nicht den Geschmack der lokalen Konsumenten treffen. Zum einen sind sie fast ausschließlich aus **transluzentem** Glas gefertigt, hier aber bevorzugt man opake Perlen, deren Farben kräftiger sind. Auch ist es nicht die individuelle, einzigartige Perle, die die Wertschätzung der Konsumenten in Arusha findet, sondern die gleichförmige, einer homogenen Produktart entstammende. Das hat wiederum durchaus praktische (technische) Gründe,⁶¹³ ist aber weit darüber hinaus auch mit der Wahrnehmung und ästhetischen Wertschätzung von Waren verknüpft.⁶¹⁴

Der entscheidende Wendepunkt nicht nur in der Fertigung von Perlen der Art der *Böhmischen Perlen* war die Einführung der Formtechniken des Glasdrückens. Gedrückte facettierte Perlen sind zwar nicht mehr *Böhmische Perlen* im engeren Sinn, doch stellen sie eine Weiterentwicklungen der handfacettierten Perlen dar. Der entscheidende Unterschied ergibt sich aus der Produktionstechnik, zeigt sich aber auch deutlich in der Form: Beim Facettieren durch Handschliff ergibt sich eine nicht ganz gleichmäßige Anordnung der Facetten. Jede gezogene und handgeschliffene Perle, und um

⁶¹² Klumpp 1987: 40f.

⁶¹³ Auf die Vorteile, die eine gleichförmigere Gestalt der Perlen für die Verarbeitung zu Schmuck bedeuten, gehe ich auf den S. 103ff. ausführlicher ein. Wo die Grenzen zwischen rein technisch-praktischem Nutzen und ästhetischer Wertschätzung in der Sicht der Maasai Konsumentinnen verläuft, ist schwer auszumachen und zeigt sich dabei nicht nur als rein sprachliches Problem. Zwischen „gut“, im Sinne eines technisch brauchbar, und „schön“ zu differenzieren ist mir in den meisten Gesprächen sehr schwer gefallen.

⁶¹⁴ Perlenschmuck ist in der Kultur der Maasprecher eine spezifische Art der Kommunikation. Schmuck vermittelt eine Vielzahl an Informationen über seinen Träger. Setzt man die Kommunikation mittels des Schmucks mit Sprache gleich, so käme den einzelnen Perlen der Rang von Worten (im Fall einzelner, sinntragender Perlen wie etwa der *isaen lo koko*) oder auch nur von Silben oder Tönen gleich, wie im Fall der kleinen Rocaillesperlen, die einzeln keine spezifische Bedeutung transportieren und erst in der Kombination zu Mustern und Ornamenten Sinnträger werden. Welchen Wert aber hätte in einer Sprache die Einmaligkeit einer Wortschöpfung? Das Schmuckstück kann individuellen Charakter haben. Die Perlen hingegen sollten aus der Sicht der Konsumentinnen möglichst gleichförmig sein und möglichst wenig Varianz in der Farbigkeit aufweisen, denn nur so lassen sich gleichmäßige, klare Ornamente im Schmuck schaffen.

solche handelt es sich bei den *Böhmischen Perlen*, ist ein Unikat. Eine der wichtigsten Entwicklungen in der Herstellung von Glasperlen ist der in der Region Gablonz entstandene Glasdruck. Die in Form gedrückten Perlen sind in großen Mengen jeweils weitgehend homogen, ein Umstand der nicht nur bei früheren Konsumenten, sondern durchaus heute noch etwa bei afrikanischen Käuferinnen geschätzt wird. Die ersten Drückhütten werden in den 1850er Jahren aufgebaut. Der Beginn der technischen Glasperlenproduktion im großen Umfang setzt in den 1880er Jahren an. 1899 wird im Isergebirge die weltweit erste Fabrik zur Herstellung von Rocaillesperlen eröffnet.⁶¹⁵

Egal, wie Glasperlen hergestellt werden, ob aus dem [Hafen](#) angedreht, an der Lampe gewickelt, gezogen oder gedrückt, sie alle können facettiert werden. Nun muss facettiert nicht gleichbedeutend mit geschliffen sein, ist doch die einfachste Art, facettierte Perlen herzustellen, etwa im Fall von Perlen, die aus dem Hafen gewickelt werden, diese, solange das Glas noch formbar ist, entsprechend zu marbeln. Die Paterlmacher im Fichtelgebirge z.B. drücken mit einem messerartigen Metallstück gegen die Perlen, wenn sie direkt aus dem Ofen kommen, und geben ihnen so einzelne Facetten. Diese einfachste Form des Facettierens ist wenig verbreitet, erzeugt sie doch nur Perlen, die in ihrer etwas kruden Form nur entfernt geschliffenen Perlen ähneln. Kanten und Fläche der Facetten sind nie auch nur annähernd so scharf und glatt wie beim Schliff. Der Arbeitsaufwand bei dieser Art des Facettierens ist zwar deutlich geringer als beim Schliff, da aber die Produkte qualitativ auch nicht annähernd an geschliffene Perlen heranreichen, waren sie keine wirkliche Konkurrenz. Den Zugang zu hochpreisigeren Marktsegmenten brachten die facettierte Paterla also nicht, waren aber gleichzeitig arbeitsintensiver als nichtfacettierte, so dass sich diese Art der Fertigung nicht wirklich durchsetzte. Die Produktionsstrategie der Paterlhütten im Fichtelgebirge blieb an den unteren Preissegmenten ausgerichtet. Zu einer wirklichen Konkurrenz für die *Böhmische Perle* konnten die facettierte Paterla nie werden.

Ebenso selten wie facettierte Paterla sind facettierte Lampenperlen, die einzeln an der Lampe mit Hilfe einer Metallform (einem Halbmodell) gearbeitet werden. Genau wie facettierte Hohlperlen, wie sie vor allem in Lauscha bis in die Gegenwart gefertigt werden, sind diese keine Massenware wie die *Böhmischen Perlen*. Der Arbeitsaufwand ist im Vergleich zu handfacettierten Bissel (Hacke- oder Sprengperlen) je Stück deutlich höher. Dies ist aber auch ein nicht ganz zulässiger Vergleich zweier Produkte. Lampenperlen, und dies gilt ganz besonders für die facettierte Hohlperlen, sind immer dem hochwertigeren Produktsegmenten zuzurechnen. Gewiss sind die Übergänge oft fließend, die Lampenperle markiert im Vergleich mit

⁶¹⁵ Nový 2002.

der gehackten oder gesprengten facettierten Perle das obere Qualitätssegment individuell gestalteter Perlen, letztere dagegen eher den Bereich der Massenware. Bis Ende des 19. Jh. sind auf den globalen Märkten gezogene, gehackte oder gesprengte Perlen auch mit Abstand die häufigsten unter den facettierten Perlen. Bereits vor Ende des 19. Jh. werden sie aber gänzlich von den in der Form gedrückten Facettenperlen abgelöst, die höchste Qualität der Form mit (noch dazu ausgesprochen flexibler) Massenproduktion vereinen.⁶¹⁶

14.2.2 Gablonz Anfang des 19. Jh.

Die wohl beste Beschreibung der frühen *Gablonzer Industrie* stammt von Carl Joseph Czoernig, der 1829 Gablonz als eine schnell aufblühende Industriestadt beschreibt, die kaum dreißig Jahre zuvor ein nur wenig bekanntes Dorf war. Aber bereits 1829 ist ihr Aufstieg zu einem der bedeutendsten Gewerbsorte des Königreichs absehbar. Die Gablonzer Glasindustrie scheint zu dieser Zeit ganz überwiegend auf die Produktion geschliffener Perlen ausgerichtet zu sein.

„Gablonz [beschäftigt sich] mit einem Industriezweige, den es in dieser Art mit keinem andern Orte in der Welt theilt, und dessen Producte, die Bedürfnisse der fernsten Völker Amerika's, Asien's und Afrika's stillend, einen Artikel des ausgebreitetsten Welthandels darbiethen. Es wird damit die Bereitung der geschliffenen Glasperlen gemeint, nach deren Besitze die Señora in Mexico und Lima nicht minder strebt, als eine schwarze Königin in Afrika, und die eben so einen köstlichen Theil des Putzes einer Dame aus Ägypten und der Levante, wie der westindischen Sclavin ausmacht.“

(Czoernig 1829: 199)

Gablonz hat fast ein faktisches Monopol auf die Herstellung der facettierten Perlen, die zu dieser Zeit an keinem anderen Ort der Welt in nennenswertem Umfang gefertigt werden. Zwar liefern Venedig, Bayern (das Fichtelgebirge), Thüringen (Lauscha) seit langem und Russland seit Anfang des 19. Jh. Glasperlen, doch sind diese mit wenigen Ausnahmen ungeschliffene Perlen. Nicht nur, dass die Gablonzer Perlen als einzige facettiert sind, sie erhalten dadurch, wie Czoernig anmerkt, auch einen Glanz und ein Schimmern wie keine anderen Perlen. Mit ihrer in Form und schimmernder Farbigkeit an Edelsteine erinnernden Gestalt treffen die *Böhmischen Perlen* den Geschmack in vielen Regionen und entwickeln sich zum gefragten Handelsgut. Um wieder die eingangs angesprochene Frage aufzugreifen: Was macht die

⁶¹⁶ In Weidenberg sollen solche facettierten Lampenperlen noch nach 1946 hergestellt worden sein. Selbst gesehen habe ich keine. Dagegen wurden sowohl in Weidenberg wie auch in Neugablonz facettierte Perlen am Ofen gedreht. Die wichtigste Quelle zur Handelsgeschichte der facettierten Perlen ist Harris (1989).

Böhmische Perle so einzigartig bzw. wie lässt sich ihr Erfolg als globales Handelsgut erklären? Es sind zum einen die Material- und Formeigenschaften des Produkts: Die nordböhmischen Glashütten, allen voran die kleinen Kompositihütten, produzieren Anfang des 19. Jh. Gläser in einer Qualität, die zu den besten der Zeit gehört. Nicht umsonst sind unter den Hauptabnehmern der nordböhmischen Glasindustrie in Deutschland, die für den Schliff von Edelsteinen bekannten Orte Idar und Oberstein. Hier liegt eine der grundlegenden Erklärungen für den Erfolg der *Böhmischen Perle*: Die Qualität des Glases bot zusammen mit dem handwerklich gekonnten Schliff (der wiederum auf starke Einflüsse aus Idar und Oberstein zurückgeht) ein Produkt, das große Ähnlichkeit mit echten Edelsteinen aufweist. Aufgrund der angewandten Produktionstechniken kann auf jeder Stufe der Produktion eine immer weiter fortschreitende Mechanisierung (des Ziehens, Sprengens, Sortierens, Schleifens, Anfädelns etc.) erreicht werden, die zusammen mit einer sehr flexiblen Kooperation der einzelnen unabhängigen Betriebe zu einer größtmöglichen Optimierung der Produktionskosten führt. Am Ende steht ein Produkt, das in seiner Farbigkeit und Gestalt den Geschmack auf vielen Märkten entspricht und gleichzeitig konkurrenzlos günstig hergestellt werden kann.

Das dickwandige Kreidekristallglas Südböhmens eignet sich wie kein anderes Glas für den Glasschnitt und -schliff. Der berühmte böhmische Graveur Caspar Lehmann, der am Hof Kaiser Rudolfs II. in Prag arbeitet, verhilft mit seinen handwerklich meisterhaften Arbeiten Anfang des 17. Jh. dem Produkt ‚geschliffenes Glas‘ zu seinem Durchbruch. Bald schon arbeiten zahlreiche Graveure vor allem in Südböhmen und graviertes böhmisches Glas wird zu einem international gefragten Exportartikel. Es verdrängt bald das bis dahin führende emaillierte Glas. Mit der Entwicklung neuer Glassorten im letzten Viertel des 17. Jh. drängen böhmische Erzeugnisse die bis dahin führenden venezianischen zurück. Südböhmen und die benachbarte Oberpfalz sind auch im 19. Jh. Zentren des Glasschliffs – allein in der Oberpfalz sind zeitweise über 400 Schleifmühlen in Betrieb. Die Vermutung liegt also nahe, dass auch hier facettierte Perlen hergestellt wurden. Lange Zeit ging auch ich davon aus, dass die facettierten Perlen, wie ich sie aus Afrika kannte, sowohl aus Böhmen, Venedig, als auch aus Ostbayern stammen könnten. Die Befassung mit der Technik der Fertigung facettierter Perlen und ihrer Geschichte macht deutlich, dass vermutlich im 19. Jh. der überwiegende Teil dieser Perlen aus Böhmen stammt.

In der Zeit vom Ende des 18. bis Ende des 19. Jh. sind von Hand facettierte Perlen ein Produkt, das in keiner vergleichbaren Ware ein Surrogat hat. Im Folgenden will ich der Frage nachgehen, warum Böhmen eine derartige Vormachtstellung in der Produktion dieser Perlen erringen kann, so dass die Bezeichnung *Böhmische Perle* sogar zum Synonym für facettier-

te Perlen wird. Warum produzieren die anderen Zentren der Perlenherstellung keine facettierten Perlen in großem Umfang – ist doch sonst das Kopieren von erfolgreichen Produkten anderer Standorte geradezu charakteristisch für fast alle Glasperlenindustrien? Die Antwort gliedert sich in zwei Bereiche, die beide die Bedingungen der Produktion betreffen. Venedig als Böhmens größtem Konkurrenten in der Glasperlenproduktion fehlen die natürlichen Voraussetzungen für eine vergleichbare Schleifindustrie. In der venezianischen Glasschliffindustrie kommen nur handbetriebene Schleifsteine zum Einsatz. Günstige Antriebsenergien wie Wasserkraft fehlen und das bedeutet im Fall eines Massenprodukts wie Glasperlen einen entscheidenden Nachteil gegenüber der nordböhmischen Konkurrenz.

Aber es gibt auch andere Regionen, wie z.B. das Fichtelgebirge oder das Gebiet des Bayerischen und Böhmisches Waldes, die naturräumlich die gleichen Voraussetzungen bieten wie das Isergebirge. Alle drei zeichnen sich durch großen Waldreichtum zum Vorteil der Glasindustrie, durch zahlreiche Flüsse und Bäche zum Vorteil des Schleifhandwerks und durch die Verfügbarkeit billiger Arbeitskräfte aus.

Folgende Gründe sprechen gegen die Annahme, facettierte Perlen seien auch im Fichtelgebirge oder der Oberpfalz gefertigt worden: 1. Das Glas der Paterlmacher im Fichtelgebirge ist kaum zum Schliff geeignet; 2. Dort, wo im Fichtelgebirge Perlen gefertigt werden, gibt es keine Glasschleifmühlindustrie; 3. Die Glasschleifmühlen in der Oberpfalz erleben ihre Blüte in einer Zeit, als die sie beliefernden Oberpfälzer Glashütten keine Glasperlen mehr produzieren. Warum sollten also aus einer Gegend, in der Perlen gefertigt werden und in der zugleich ausreichend Wasserkraft für den Schliff zur Verfügung steht, diese Glasperlen in eine Gegend mit ähnlichen topographischen Bedingungen, jedoch im Gegensatz zur vorherigen mit einer florierenden Schleifindustrie geschafft werden, wenn in dieser Gegend auch noch gleichzeitig eine große Glasindustrie vorhanden ist? Die Oberpfalz mit dem Bayerischen Wald ist im 19. Jh. eines der Zentren des Glasschliffs, doch werden hier in dieser Zeit in den Glashütten keine Perlen mehr gefertigt; die Glashütten sind auf gänzlich andere Produkte wie Flachglas (bekannt sind die Spiegelglashütten dieser Region) und Hohlgläser ausgerichtet. Im angrenzenden Fichtelgebirge werden Perlen gefertigt, doch erlaubt das einfache Glas der Fichtelgebirgspaterla, wie bereits erwähnt, keinen Schliff. Im Fichtelgebirge haben sich auch in anderen Bereichen auf lokaler Ebene keine Strukturen zwischenbetrieblicher Kooperationen gebildet, etwa zwischen Produzenten und Händlern wie sie so charakteristisch für die *Gablonzer Industrie* sind. Daher mag es nicht verwundern, dass es auch nicht zu einer überregionalen Kooperation zwischen fränkischen Paterlhütten im Fichtelgebirge und den Schleifmühlen der Oberpfalz kommt. Aber das ist vermutlich schon zu weit gedacht,

wenngleich durchaus der Versuch unternommen wurde, auch Paterla als facettierte Perlen zu formen. Die Paterla des Fichtelgebirges sind ein Produkt, das doch recht wenig mit den Produkten des Isergebirges gemein hat. Einzig das Isergebirge vereint Ende des 18. Jh. und Anfang des 19. Jh. die Voraussetzungen, die es für die Herstellung von handfacettierten Perlen prädestinieren: Es gibt eine Glasindustrie, die Perlen herstellt, ebenso wie eine Industrie des Glasschliffs, die günstige Wasserenergie nutzt. Auch herrscht kein Mangel an Arbeitskräften, die bereit sind, für einen geringen Lohn zu arbeiten. Diese Gründe allein würden schon ausreichen, um einen klaren Vorteil der Glasperlenindustrie des Isergebirges zu begründen; es kommt jedoch noch ein weiterer Faktor hinzu: die einmalige Struktur der Industrie des Isergebirges als *industrial district* (s. S. 500ff.). Sie tritt in der Blütezeit des Handels mit Böhmisches Perlen in der ersten Hälfte des 19. Jh. erstmals klar und voll ausgeprägt in Erscheinung. Später wird sie unter dem Begriff *Gablonzer Industrie* fast zu einem Markennamen.

Die *Böhmische Perle* ist das erste global erfolgreiche Massenprodukt dieser *Gablonzer Industrie*, seine Erfolgsgeschichte begleitet die erste Phase in der Entstehungsgeschichte der *Gablonzer Industrie*. Als die *Böhmische Perle* Ende des 19. Jh. von anderen Produkten im internationalen Handel verdrängt wird, steht die *Gablonzer Industrie* in ihrer ersten Blüte. Wenngleich die *Gablonzer Industrie* weit mehr ist als eine reine Perlenindustrie – man denke nur an die Bedeutung der *Gürtler*, also der Handwerker, die Glassteinen und -perlen (meist in Metall) fassen – so will ich zunächst einzig der *Böhmischen Perle* und ihrer Geschichte folgen.

Die Perlen werden sowohl aus reinem Glas wie aus *Kompositglas* gefertigt. Ersteres wird von vier Hütten, unter denen die Riedelhütten die wohl bekanntesten sind, in Form von Stangenglas gefertigt und an die Schleifmühlen geliefert. Komposition, Gläser aus komplizierten Gemengen, Überfänge etc. liefern mehrere kleinere Komposithütten. Nicht nur im Sprachgebrauch der Gablonzer Glasarbeiter wird zwischen Glas und Komposition oder Kompositglas unterschieden. Kompositglas ist bleihaltig und leichtflüssig, also leichter schmelzbar als andere Glasarten, und eignet sich auch besser als die meisten anderen Gläser zum Schliff.

Czoernig schätzt für das Jahr 1829, dass die Glasperlenfertigung zusammen mit der Fertigung von Kompositsteinen etwa 6.000 Menschen in Gablonz und Morchenstern ernährt. 1829 sind 152 Schleifmühlen mit 1.865 Beschäftigten in Betrieb, wobei mit Schleifmühlen nur die mit Wasser betriebenen gemeint sind. Daneben gibt es noch Schleifereien mit so genanntem Handzeug, bei denen der Schleifer den Schleifstein mit der Hand antreibt, bzw. dem Trämpelzeug, bei dem der Arbeiter beide Hände zum Schleifen frei hat und den Schleifstein mit den Füßen antreibt. An Hand- und Trämpelzeug arbeiten weitere 1.071 Arbeiter. Außerdem gibt es noch

121 Glasperlenbläser, die an der Lampe arbeiten, 38 Glasvergolder, 48 Glasmacher in den Glashütten und insgesamt mehr als 600 Arbeiter, zu denen Glasdrücker, Sprenger und Polierer zählen. Die Anreihler, also die Arbeitskräfte, die das Anfädeln der Perlen und teilweise auch das Abpacken zu Bündeln übernehmen, sind meist Kinder und Alte, die gar nicht mitgezählt sind. Zusammen sind das an die 4.000 Arbeiter. Ein durchschnittlicher Gablonzer Haushalt bestand zu dieser Zeit aus sechs Personen. Die Zahl von 6.000 Menschen, die nach Czoernig ihr Auskommen durch die Glasindustrie erhalten, ist daher, wie er selbst einräumt, vermutlich deutlich zu niedrig angesetzt. Zumal weiterhin noch die zahlreichen Arbeitskräfte in den von der Glasindustrie abhängigen Gewerben gezählt werden müssen, wie der Waldwirtschaft, dem Transport und dem Handel.⁶¹⁷

XXXI. Zahl der Schleifstätten im Raum Haida-Steinschönau 1856 ⁶¹⁸			
Steinschönau	600	Falkenau	400
Preschkau	500	Wolfersdorf	420
Meistersdorf	350	Lindenau	340
Parchen	250	Radowitz	60
Hillemühle	150	Kittlitz	100
Ullrichsthal	100	Bürgstein	50
Schelten	40	Schaiba	120
Kamnitz	40	Sonnenberg	230
Haida	150	Johannesdorf	20
Blottendorf	400	Wellnitz	30
Arnsdorf	350	Kreibitz	40
Langenau	560	Gesamtzahl	5.360

Die Anfänge der Herstellung der böhmischen (facettierten) Perlen liegen in der ersten Hälfte des 18. Jh., wobei der Glasschliff aus Ostbayern und Idar-Oberstein übernommen wurde. Zu einer nennenswerten Größe gelangt die Herstellung geschliffener Perlen erst im 19. Jh. Als Exportartikel werden die geschliffenen Perlen erst im 19. Jh. wichtig – in den ersten drei Jahrzehnten des 19. Jh. kommt es geradezu zu einem Boom, der sich, abgesehen von kurzen Einbrüchen, bis in die zweite Hälfte des 19. Jh. als steter Aufschwung fortsetzt.⁶¹⁹ Mitte des 19. Jh. hat sich die Zahl der Schleifstätten fast verdoppelt. Allein im Raum Haida (Nový Bor) und Steinschönau (Kamenický Senov) sind 5.300 Schleifstätten, d.h. Hand- und Fußtrampelzeuge, in Betrieb (dazu nebenstehende Übersicht). Insgesamt wird die Produktion geschliffener Gläser allein in dieser Region weit über 10.000 Menschen ein Auskommen gegeben haben.

⁶¹⁷ Czoernig 1829: 210.

⁶¹⁸ Industriestatistik für das Jahr 1856, zitiert nach Pittrof 1987: 146.

⁶¹⁹ Czoernig 1829: 210.

In der ersten Hälfte des 19. Jh. wurden alle facettierten Perlen von Hand geschliffen. Als *Russische Perlen* werden in Gablonz die einfacheren Exportperlen bezeichnet. Sie werden hergestellt, indem zuerst Glasröhren mit sechs oder sieben flachen Seiten und einem großen Loch geformt und gezogen werden. Hierzu wird monochromes, meist blaues, seltener aber auch **Komposit**glas verwendet. Die Herstellung gleicht im Weiteren der, wie sie weiter oben bereits allgemein für die *Böhmische Perle* beschrieben wurde: Die Glasröhre wird in kleinere Stangl von etwa einem Meter gebrochen. Anschließend werden diese zu kleinen Stücken gesprengt, die in ihrer Länge in etwa dem Durchmesser entsprechen. Soweit es sinnvoll ist, bezüglich der Form zwischen *Böhmischer Perle* und *Russischer Perle* zu unterscheiden, könnten unter letztere Bezeichnung die einfacheren Formen gefasst werden und im Vergleich dazu als *Böhmische Perle* die aufwendig geschliffenen. Reine Hackeperlen wiederum, also solche, die nach dem Stückeln nicht weiter in ihrer Form, sei es durch Schliff oder Polieren, verändert werden, könnten unter einen weit gefassten Begriff der *Böhmischen Perle* subsumiert werden, wären aber nicht als *Russische Perle* zu bezeichnen.

Ende des 18. Jh. war Morchenstern einer der Hauptorte der Perlensprengerei. Von hier gelangt die Technik Anfang des 19. Jh. auch nach Zasada, dem Ort, wo bis heute der Großteil der Rocailles für den afrikanischen Markt gefertigt wird. 1812 heiratet die Witwe des Morchensterner Sprengperlenmachers Anton Posinke einen gewissen Urban aus Beran bei Zasada. Benda übernimmt das Handwerk des Posinke und führt später diese Technik auch in Labau ein. Das Sprengen mit Hand- oder Trämpelzeug bleibt bis Ende des 19. Jh. in Neudorf, Zasada und Morchenstern verbreitet. In Gablonz selbst haben zu dieser Zeit bereits Sprengmaschinen Einzug gehalten. Josef Riedel jun. führt 1886 die ersten Perlensprengmaschinen nach venezianischem System ein.⁶²⁰

Um die Glasröhren auf die Länge der späteren Perle zu zerstückeln, bedient man sich bei der Herstellung der *Russischen Perle* der Technik des Sprengens, denn Schneiden oder Zerhacken, wie es für die kleineren Rocailles oder Hackeperlen angewandt wird, würde zu keinen brauchbaren Ergebnissen führten. Die Stangl werden zunächst mit einer Feile, einer hart zugeschliffenen Stahlplatte oder einer Diamantspitze angeritzt. Im nächsten Arbeitsschritt lassen sich die einzelnen Stücke dann durch Erhitzen und anschließende Berühren mit einem kalten Gegenstand absprengen. Das Sprengen erfolgt an so genannten Sprengzeugen, die wie die Schleifsteine

⁶²⁰ Neuwirth 1994: 192f.

entweder im Handbetrieb (Handzeug) oder im Fußbetrieb (Trämpelzeug) und später auch mit Elektromotoren angetrieben werden.⁶²¹

In der ersten Zeit, also im ausgehenden 18. und frühen 19. Jh., werden nur runde Stangl zur Herstellung von *Böhmischen Perlen* verwendet, später auch eckige. Unterschieden werden zweimalige, dreimalige und fünfmalige Perlen, die wiederum alle als gesprengte oder facettierte Perlen bezeichnet werden. Um 1900 ist die Zeit der Sprenger längst vergangen. Winter schreibt 1900 mit einem Anflug von Nostalgie:

„Die Sprenger von einst saßen bei ihrer in wagrechter Achse laufenden Sprengscheibe, die sie durch Drehen mit dem Fuß in Bewegung setzten und sprengten durch Abfeilung Perle um Perle von dem dünnen Glashohlstab ab. In einem der Grenzorte des Sprachgebietes traf ich noch so ein Ueberbleibsel früherer Zeit, einen alten Sprenger, der sich von der rastlos fortschreitenden Zeit hatte überflügeln, anstatt mitreißen lassen. Im besten Falle kann er im Tag ein Kilo Perlen sprengen [...] 4000 bringt er im Tag bei 14stündiger Arbeitszeit fertig. Den wenigen anderen Handsprengern, die derselbe Lieferant beschäftigt, zahlt er nur sieben Kreuzer für das Tausend.“

(Winter 1900: 91)

In Gablonz existiert bereits Anfang des 19. Jh. ein deutliches Bewusstsein, dass die geschliffenen Perlen der eigenen Produktion denen anderer Hersteller überlegen sind. Angesichts der Erfahrungen in der Weberei, die eine große Rolle als Hausindustrie gespielt hat, entsteht die Sorge um eine mögliche Konkurrenz aus England. Gerade ein derart hervorragendes Exportgut wie die böhmischen Glasperlen muss doch, so die Sorge, die größte Handelsnation herausfordern. Warum sollte England sich damit begnügen mit böhmischen Perlen zu handeln und nicht versuchen, vergleichbare Produkte selbst zu fertigen? Die Herstellung gerade der facettierten Perlen lässt sich aber kaum mit Maschinen allein bewerkstelligen, sondern ist vielmehr arbeitsintensive handwerkliche Arbeit. Soweit gleicht die Ausgangslage im Isergebirge der im Fichtelgebirge: Die Lohnkosten machen einen Großteil der Produktionskosten aus und können kaum durch den Einsatz von Maschinen gesenkt werden. Geringe Löhne, die genügsamen Arbeitern gezahlt werden, bilden somit einen Kostenvorteil.

⁶²¹ Altmütter 1841: 105f. und Neuwirth 1994: 191ff.

„Der Gebirgsschleifer lebt genügsam mit seiner Familie, Jahr aus, Jahr ein, von Kartoffeln und Brot, und mancher starb, ohne je wo anders Fleisch gegessen zu haben, als bey einem Hochzeitsschmause, – daher die Fremden oft unbegreifliche Wohlfeilheit der hiesigen geschliffenen Glasartikel.“

(Czoernig 1829: 209)

Ein Vergleich der Löhne in der nordböhmischen Glasindustrie mit denen in den englischen Glasfabriken zeigt, dass um 1880 der böhmische Arbeiter nicht einmal ein Drittel des Lohns eines englischen erhält.

„Die Bezahlung des Schürers erfolgt im Wochenlohn; 8 Thaler (14 Gulden, 30 Francs) in England, 2½ bis 3 Thaler (4 Gulden 22 Kreuzer bis 5 Gulden 15 Kreuzer oder 9 Francs 37,5 Centimen bis 11 Francs 25 Centimen) in Böhmen, wofür derselbe noch beim Eintragen behülflich sein muß.

[...oder] der Schürer [wird] nach der »Schmelze« bezahlt, wofür er 20 bis 25 Neugroschen (1 Gulden 10 Kreuzer bis 1 Gulden 27,5 Kreuzer oder 2 Francs 50 Centimen bis 3 Francs 12 Centimen) erhält.“

(Stein 1862: 120)

Czoernig gibt 1829 den Wert eines Bundes (100 Dutzend) geschliffener Perlen für den Afrikahandel in Gablonz, d.h. als Preis, den die Exporteure den Lieferanten zahlen, mit etwa 1 Taler an. Die Lieferanten werden den Produzenten wiederum entsprechend weniger gezahlt haben. Den Gesamtwert der ausgeführten Glasperlen beziffert er auf mehr als eine Millionen Gulden. Da Czoernig die Zahlen 1829 publiziert, müssen sie sich auf vorausgegangene Jahre beziehen, zumal sie sich nicht mit Angaben decken, die für das Jahr 1829 selbst vorliegen. Ein Bund ordinärster geschliffener Glasperlen mit 1.200 Stück kostet nach Czoernig in Gablonz acht bis zwölf Kreuzer. Andere Perlen sind deutlich teurer, so dass ein Bund Perlen durchschnittlich mit 30 Kreuzer angesetzt werden kann. Legt man diesen durchschnittlichen Wert von 30 Kreuzer an, dann errechnet sich bei einer jährlichen Ausfuhr von Perlen im Wert von einer Million Taler eine Gesamtzahl von 2.400.000.000 Glasperlen, die von Gablonz aus bereits in den 1820er Jahren in alle Welt gehen.⁶²²

Für das Jahr 1829 existiert eine der wenigen detaillierten Preislisten. Sie zeigt gegenüber den Zahlen, die Czoernig gibt, einen Anstieg der Preise für Glasperlen. Doch sind Vergleiche nur sehr eingeschränkt möglich, wissen wir doch beispielsweise nicht, welche der unten genannten Perlensorten die gängigsten waren und welche außergewöhnliche Luxusartikel. Die günstigsten Sorten sind für 45 Kreuzer zu haben, also für deutlich mehr als die bei Czoernig genannten acht bis zwölf Kreuzer. Jeweils Hundert Dutzend, also

⁶²² Eigene Hochrechnungen basierend auf Zahlen von Czoernig (1829: 214).

ein Bund mit 1.200 Perlen, kosten 1829 bei der Firma Karl Joseph Zenker aus Josefthal:⁶²³

rosenrothe geschliffene Perlen	52 kr bis 4	klein gestreifte Perlen	1 fl
fl 45 kr.		mittel gestreifte Perlen	1 fl
fein geschliffene Perlen	1 fl 40 kr	verspiegelte Perlen	45 kr
bis 5 fl 40 kr		genarbte Perlen	5 fl
granatfarbne geschliffene Perlen	57 kr bis 4	Rubinel Perlen	50 kr
fl 55 kr		Korallen-Perlen	1 fl 30 kr
granatfarbne geschliffene Perlen	57 kr bis 4	Granat Lorbeeren	45 kr bis
fl 55 kr			51 kr
klein gewundene Spulen	45 kr		
klein gewundene Perlen	45 kr		
mittel gewundene Perlen	12 fl 30 kr		

Außer der Preisliste von Zenker existieren für diese Zeit keine Quellen, die Preise für einzelne Perlensorten nennen.

Die globale Konkurrenzfähigkeit der böhmischen Perlenproduktion wie auch der im Fichtelgebirge, wo das Lohnniveau vergleichbar ist (S. 382ff.), erklärt sich durch die im Vergleich zu anderen Industrienationen, aber auch zu anderen stärker industrialisierten Gegenden in Deutschland niedrigen Löhne. Doch im Gegensatz zu den Paterlmachern im Fichtelgebirge bleiben die Perlenmacher im Isergebirge nicht an dem Punkt stehen, sich darauf zu verlassen, mit geringen Ansprüchen bezüglich der Löhne eine Position auf dem Weltmarkt behaupten zu können. Im Isergebirge entwickelt sich eine eigenständig Struktur der Zusammenarbeit von Exporteuren, Lieferanten, verarbeitenden Gewerben und den Glashütten. Gerade von den Händlern – den Exporteuren – gehen entscheidende Impulse für die Produktion aus. Sie liefern die Vorgaben für die Produzenten. Die enge Zusammenarbeit zwischen Händlern und Produzenten ist möglich, weil sie beide am gleichen Ort ansässig sind – im Fichtelgebirge dagegen fehlen die Händler. Zurückgehend auf die Zeit des Glashandels auf die Iberische Halbinsel haben die großen Handelshäuser neben den Stammhäusern im Isergebirge meist auch feste Niederlassungen im Ausland, dort, wohin die Gablonzer Produkte gehandelt werden. Von dort beziehen sie die wichtigen Informationen über die jeweiligen Nachfragemärkte. In Zusammenarbeit mit den Produzenten schaffen dann die so genannten Mustermacher, die von den Exporthäusern beschäftigt werden, die neuen Produkte für die jeweiligen Märkte. Im Laufe des 19. Jh. führt dies zu einer immer weiteren Auffächerung der Produktpaletten, so dass Anfang des 20. Jh. jedes Jahr einige Tausend neuer Produkte von Gablonz aus auf Märkte in aller Welt gelangen.

Den Hauptabsatz finden geschliffene Perlen in der ersten Hälfte des 19. Jh. in den jungen Staaten Südamerikas statt. Mexiko, Buenos-Aires,

⁶²³ Zitiert nach Neuwirth 1994: 95.

Kolumbien und Peru werden z.B. von Czoernig (1829: 217) besonders erwähnt. Nicht weniger wichtig ist zu dieser Zeit der Absatz nach Nordamerika, insbesondere nach Philadelphia, New York und Baltimore. Dorthin wird direkt von Gablonz aus geliefert. Gablonzer und Haidaer Exportfirmen sind zwar Ende des 19. und Anfang des 20. Jh. noch weit entfernt von ihrer heutigen Größe, doch der Handel nach Amerika wird fast ganz von ihnen abgewickelt. Die guten Handelsbeziehungen nach Südamerika setzen das intensive Engagement böhmischer Glashändler auf der Iberischen Halbinsel im 18. Jh. fort. Fremde Handelshäuser sind es dagegen, die erhebliche Partien geschliffener Perlen über Frankreich nach Haiti und über Livorno nach Ägypten und Schwarzafrika schaffen, ebenso wie sie über Triest und Konstantinopel die Levante und den Mittleren Osten versorgen. In Europa sind die wichtigsten Importländer Italien, Frankreich und Deutschland. Hier sind die größten Nachfrager Schwäbisch Gmünd, Idar und Oberstein, die vermutlich hauptsächlich **Komposit** aus Gablonz importieren. Um 1829 ist der Export nach Russland aufgrund restriktiver Einfuhrbestimmungen für Importwaren kaum noch möglich, zuvor jedoch waren Russland und Polen Hauptabnehmer für böhmische Perlen. Auch Afrika wird als wichtiges Exportziel genannt. Wohin die Perlen in dieser frühen Zeit in Afrika gingen, wird leider in den Gablonzer Quellen selten genauer spezifiziert, immerhin ist die Rede von „Sklavenhandel französischer, spanischer und holländischer Händler“ und auch die „Guineaküste“ wird gesondert erwähnt. Jedenfalls scheint die in Gablonz selbst bekannte Hauptrichtung Westafrika gewesen zu sein.⁶²⁴

14.2.3 *Böhmische Perlen* in Russland und Alaska

Ende des 18. Jh. schicken sich die nordböhmischen Exporteure an, zur bedeutendsten Gruppe der Perlenexporteure weltweit zu werden. Es sind bereits zu dieser Zeit unterschiedlichste Perlen, die von Gablonz aus ihren Weg in alle Teile der Welt nehmen. Mit den *Böhmischen Perlen* greife ich nur einen spezifischen Typus heraus, wenngleich den wohl wichtigsten böhmischer Provenienz unter den Glasperlen der damaligen Zeit. *Böhmische Perlen* im Sinne einer bestimmten Art, nämlich der facettierten Bissel, werden vorwiegend in einige bestimmte Regionen gehandelt. Ostafrika ist eine unter ihnen. Ziel ist es, den Weg der in Nairobi gefundenen Perle zu rekonstruieren. Doch lassen sich die Wege der *Böhmischen Perlen* nicht direkt aus den Quellen herauslesen. Weshalb zunächst einmal dem Weg der *Böhmischen Perlen* dort zu folgen ist, wo sich Spuren aufzeigen lassen. Die komplexen Wege des Handels der *Böhmischen Perle* fügen sich dann zu einem Bild, das auch Aussagen darüber zulässt, wann und wie die eingangs

⁶²⁴ Czoernig 1829: 213.

erwähnte Perle aus dem Isergebirge nach Ostafrika gelangt sein mag. Zunächst einmal folgen wir aber einem der Hauptströme böhmischer Glaswaren, nämlich den Haidaer Händlern, die mit Gablonzer Glaswaren nach Polen und Russland zogen.⁶²⁵

Russland ist Ende des 18. und am Anfang des 19. Jh. bis zur Einführung äußerst restriktiver Einfuhrbeschränkungen in den 1820er Jahren eines der Hauptexportziele für Perlen aus dem Isergebirge. Böhmische Glashändler ziehen mit großen von Pferden gezogenen Lastwagen, meist in kleinen Kolonnen, auf dem Landweg nach Moskau. Hier bleiben die Händler für mehrere Wochen, manchmal sogar Jahre, um ihre Glaswaren zu verkaufen. Einer der Hauptexportartikel Russlands sind Felle. Mit dem Fellhandel gelangen die *Böhmischen Perlen* auch immer weiter Richtung Osten. Im 17. und 18. Jh. dringen russische Fellhändler in die sibirischen Weiten vor, bis sie schließlich den Pazifik erreichen. 1741 entdeckt Vitus Bering Alaska. Russische Fellhändler erschließen bald die neuen Jagd- und Handelsgebiete. Die russische Regierung unterstützt diese z.T. extrem brutale Kolonisation; die russische AMERIKA FELLHANDEL COMPAGNIE wird gegründet und übernimmt auch die Verwaltung der entfernten Kolonie.

Die russische Expansion wird von den bereits in Amerika etablierten Kolonialmächten als Affront aufgefasst. Spanien sieht die gesamte amerikanische Pazifikküste als sein Hoheitsgebiet an. Der erste Austausch von europäischen Handelswaren mit der einheimischen Bevölkerung an der Nordwestküste Amerikas ist für das Jahr 1774 belegt, als die Besatzung des spanischen Schiffs *Santiago* Kleidung, Glasperlen und Messer mit einer Gruppe von Haida gegen Otterfelle, Decken und Holzschatullen austauscht. Insgesamt ist Spanien jedoch kaum in der Lage, seine Interessen so weit im Norden geltend zu machen. England wiederum sieht sich in seiner aus dem Osten über Land fortschreitenden Expansion herausgefordert. Eine der Aufgaben, die Cook auf seiner letzten Expedition erfüllen soll, ist es, in Erfahrung zu bringen, was genau die Russen erreicht haben und was sie weiter planen. Bereits vier Jahre nach der Landung der *Santiago* steuert Cook den Nootka Sund an der Westküste von Vancouver Island an und kann auch erfolgreich Handel mit den dort lebenden Indianern treiben. Bei dem Versuch, weiter nordwärts zu segeln, geraten seine Schiffe in extremes Schlechtwetter und müssen südwestlich abdrehen. Sie landen zunächst auf Hawaii, wo Cook getötet wird. Von dort segeln die Schiffe weiter nach Kanton in China. Hier stellen die Briten fest, dass die Seeotterfelle, die sie in Nootka gekauft haben, zu extrem guten Preisen verkauft werden können. Die Mannschaften wollen umgehend zurück nach Alaska, um weitere Felle aufzukaufen, doch die Offiziere ordnen an, zurück nach England zu segeln.

⁶²⁵ Vgl. u.a. Zenkner 1968: 43ff.

Auch dort erkennt man das Potential für gute Profite und so unternehmen die Briten in den folgenden Jahren große Anstrengungen, einen kontinuierlichen Seehandel über den Pazifik zwischen Alaska und China aufzubauen.⁶²⁶

Die Engländer erhalten jedoch sehr bald Konkurrenz durch amerikanische Händler von der Ostküste. Diese verfügen über intensive Handelskontakte zu böhmischen Glas- und Perlenhändlern, von denen einige auch mit eigenen Niederlassungen in neuenglischen Städten vertreten sind. Einige Jahre stehen beide Nationen in scharfer Konkurrenz zueinander, doch mit dem Amerikanisch-Englischen Krieg von 1812-1814 muss sich England ganz aus dem profitablen Alaskahandel zurückziehen. Russland selbst ist es nie gelungen, eine gut funktionierende Anbindung Alaskas an sein eigenes Territorium zu etablieren. Der Hauptgrund ist, dass China kein Interesse hat, Russland im Pazifikhandel erstarken zu lassen. Es erlaubt daher den Warenaustausch mit russischen Händlern nur an einem einzigen Ort, Kyaktha, im Norden der Mongolei. Russland ist also gezwungen, zuerst die Felle über See aus Alaska zu einem russischen Pazifikhafen zu schiffen, um sie von dort weiter über Land zu transportieren. Dies macht es ihnen nahezu unmöglich, mit den amerikanischen Händlern zu konkurrieren. Daher erlahmt das russische Interesse an der neuen Kolonie auch bald. Die russischen Fellhändler und Jäger sind nun mehr oder weniger von ihrem Mutterland abgeschnitten bzw. im Stich gelassen und daher gezwungen, ihre Felle für europäische Waren und Geld bei amerikanischen Händlern einzutauschen. Selbst wenn die Versorgung aus dem Mutterland in den 1820ern noch funktioniert hätte, so war doch der Strom der *Böhmischen Perlen* ohnehin schon an der westlichen Grenze, also für die Einfuhr aus Böhmen blockiert.

Für den Handel mit *Böhmischen Perlen* nach Alaska spielt der Wegfall Russlands als Absatzmarkt aber zu dieser Zeit schon keine Rolle mehr. Die Versorgung erfolgt auf dem Seeweg um Kap Horn. Handelssegler von der Ostküste laufen mit europäischen und amerikanischen Handelswaren beladen zunächst Hawaii an, wo sie Wasser und Proviant aufnehmen, um dann weiter nach Kanton zu segeln und von dort schließlich nach Alaska. Die Strecke zwischen Alaska und China befahren sie mehrere Male, bevor sie, oft nach mehreren Jahren, mit chinesischen Luxusgütern beladen zurück um Kap Horn an die Ostküste segeln. Glasperlen sind für diesen Seehandel ein ideales Handelsgut, können doch mit einer Schiffsladung ohne weiteres neben anderen Waren und Proviant viel Perlen als Tauschwaren für mehrere Schiffsladungen Seeotterfelle transportiert werden. Die Segler können so mehrfach zwischen Alaska und Kanton verkehren, bevor sie wieder an die

⁶²⁶ Wolf 1997: 184f.

Ostküste zurücksegeln. Dieses enorm profitable Geschäft währt nur bis Ende der 1820er Jahre, als es ein Opfer seines eigenen Erfolges wird: Die Seeotterpopulation ist derart dezimiert, dass innerhalb kürzester Zeit der Handel fast gänzlich zum Erliegen kommt.

Zur gleichen Zeit sind Engländer und Amerikaner auch über den Landweg in Richtung Westen vorgedrungen, wieder getrieben vom Fellhandel, diesmal jedoch mit Biberfellen. 1793 erreicht Alexander Mackenzie die Pazifikküste. In rascher Folge errichtet die NORTHWEST COMPANY, für die Mackenzie arbeitet, zahlreiche Handelsposten an der Küste, die später von der HUDSON BAY COMPANY übernommen werden. Die amerikanische HUDSON BAY COMPANY hat zur gleichen Zeit weiter südlich ihre Expansion gen Westen vorangetrieben. St. Louis wird zum Zentrum des amerikanischen Fellhandels.

Die *Böhmischen Perlen* sind Wegbegleiter bei diesen Expansionen, ob zur See oder auf dem Landweg. Die ersten *Böhmischen Perlen* mögen um 1800 noch auf dem Landweg über Moskau an die russische Handelsgesellschaft gelangt sein. Vermutlich gehören böhmische Perlen auch später zu den Handelswaren, die von Russland über Sibirien kommen, doch spielt, wie bereits gezeigt wurde, die Warenversorgung über diese Route nur eine sehr geringe Rolle. Die Stationen der russischen AMERIKA FELLHANDELS COMPAGNIE sind weitgehend auf die Versorgung zunächst durch englische und dann durch US-amerikanische Schiffe angewiesen. Mit diesen gelangen *Böhmische Perlen* erstmals auch auf dem Seeweg um Kap Horn. Erst in der zweiten Hälfte des 19. Jh., nach der Erschließung des Landwegs, werden Glasperlen über Land in die Gebiete der HUDSON BAY COMPANY gehandelt. Insgesamt bleibt bis ins 20. Jh. hinein der Transport zur See günstiger als der auf dem Landweg.

Der Weg der *Böhmischen Perlen* oder *Russian beads* nach Alaska und in das Gebiet der HUDSON BAY COMPAGNIE kann relativ gut nachgewiesen werden. Auf die Frage, wie sich historisch lokale Bedürfnisse und die Nachfrage nach Glasperlen entwickelt haben, gehe ich im ostafrikanischen Kontext ein. Bezogen auf den Handel an die Nordwestküste Amerikas ist wichtig festzuhalten, dass die europäischen Glasperlen nicht bloß eine lokale Nachfrage durch die Handelspartner bedienen. Vielmehr besteht schon vor Ankunft der Europäer ein weit reichendes Handelsnetz.⁶²⁷ Glasperlen sind als Tauschmittel und -ware in diesem System willkommen. Die hier gemachte Beobachtung wird durch andere Beispiele bestätigt und kann zu folgender Hypothese verdichtet werden: Lokaler Bedarf an Glasperlen ist mehr oder weniger universell. Ein schwunghafter Handel mit Glasperlen kommt dann zustande, wenn ein bestehendes überregionales

⁶²⁷ Vgl. dazu ausführlicher Wolf 1997: 185ff.

Handelssystem mit dem Angebot einer Glasindustrie verknüpft wird. Glasperlen nehmen dann unter den Handelswaren eine herausragende Position ein.

Nachdem ich auf den vorangegangenen Seiten den Handel mit *Böhmischen Perlen* auf dem Seeweg nach Alaska aufgezeigt habe, will ich weiter den Seehandel um Kap Horn verfolgen, denn auch in den Jahrzehnten, die auf den Boom des Fellhandels folgen, bleibt der Seeweg um Kap Horn eine wichtige Handelsroute. Auf den Fellhandel der ersten zwei Jahrzehnte des 19. Jh. folgen bald der kalifornische Goldrausch, der Guanohandel und auch der Handel mit afrikanischem Elfenbein. Im Zuge dieser Handelskonjunkturen ist stets die *Böhmische Perle* als Handelsware bedeutsam, so wie es immer Segler von der Ostküste Nordamerikas sind, die zu den Stationen der *Böhmischen Perlen* führen.

14.2.4 Der Weg um Kap Horn

Die Absatzmöglichkeiten von Glasperlen als ideale globale Ware entwickeln sich analog zur Erschließung neuer globaler Handelsströme. Die Geschichte der Glasperlen ist somit eng verknüpft mit der Entwicklung der Transportmöglichkeiten. Exemplarisch soll hier die Entwicklungsgeschichte des Seehandels um Kap Horn aufgezeigt werden. Sie veranschaulicht die dynamischen Entwicklungen der westlichen Expansion im 19. Jh., wobei deutlich wird, dass es stets um begrenzte Konjunkturen geht. Diese dauern ein oder zwei Jahrzehnte, um dann wieder relativ abrupt zu enden. Was dies für die Produzenten bedeutet wurde bereits aufgezeigt: Sie können wie im Fichtelgebirge den Konjunkturen mit einer Art oszillierenden Industriestruktur begegnen, die ihr Volumen entsprechend anpasst; oder es werden wie im Isergebirge flexible Strukturen geschaffen, indem zusammen mit der Seite der Händler nach neuen Marktchancen gesucht wird.

Der Seeweg um Kap Horn ist zwar nicht so gefährlich, wie seine Aura vermuten lässt, dennoch war er beschwerlich und erforderte großes seglerisches Können. Bis zur ersten Hälfte des 19. Jh. spielte diese Route im internationalen Seehandel kaum eine Rolle. Daran änderte auch der florierende Handel mit Fellen Anfang des 19. Jh. wenig. Einmal um Kap Horn herumsegelt, vermieden die Segler von der Ostküste, zurück zur amerikanischen Ostküste zu segeln und zogen es vor, so lange wie mögliche, die einträglichen Passagen im Pazifik zu befahren.

Europäische Schiffe unterschieden sich bis ins 15. Jh. in vielen grundlegenden Eigenschaften kaum von den Dhaus des Indischen Ozeans, wie sie noch heute in der Küstenschiffahrt in Ostafrika anzutreffen sind, auf die ich im Kapitel über den Handel im Indischen Ozean ausführlicher eingegangen bin (S. 236ff.). Seit dem 13. Jh. war in Europa der Typ der Kogge vorherrschend. Bis ins 15. Jh. reicht die Zeit dieser bauchigen Rahsegler. Von der

Kogge führt eine rasche Entwicklung zu den spanischen Vieldeckern, die bald darauf auch in Holland und England ältere Schiffstypen ablösen und bis ins 19. Jh. der wichtigste Schiffstyp bleiben. In der ersten Hälfte des 19. Jh. werden in Nordamerika die schnellen Clipper entwickelt. Ihre Hauptaufgabe besteht darin, von der Ostküste Amerikas den Weg um Kap Horn zu den Stätten des Goldrausches nach San Francisco an die Nordwestküste zu bewältigen. Für die Handhabung der riesigen Segelflächen werden Mannschaften von 100 Mann und mehr benötigt. Der Boom dauert nur einige Jahre und bricht Ende der 1850er zusammen. Seit 1858 werden vor allem in Großbritannien Komposit-Clipper gebaut. Ihre Bauweise kombiniert die Holzverplankung mit einem Gerüst aus stählernen Spanten. Sie benötigen mit etwa 60 Mann nur die Hälfte der Besatzung der großen Clipper. Es sind Komposit-Clipper wie die bekannte *Cutty Sark*, die als Teesegler die Blütezeit des europäischen Seehandels einleiten. Sie sind es, die den Handel im Indischen Ozean erstmals in bedeutendem Umfang mit den nordeuropäischen Staaten und Amerika verbinden. Sie umsegeln in wenigen Wochen Südafrika. Die wohl wichtigste Route von Europa aus verläuft westwärts. Sie führt von Deutschland ausgehend an die südamerikanische Küste, um Kap Horn, nach China, wo europäische Waren verkauft werden, dann zurück nach Südamerika und weiter nach Europa. Das begehrteste Gut ist der südamerikanische Guano, von dem bis zum Ersten Weltkrieg jährlich bis zu 1 Mio. Tonnen nach Europa importiert werden. Er wird als Salpeter für die Düngerproduktion ebenso wie für die Herstellung von Dynamit gebraucht. Um die Jahrhundertwende bestimmen Großsegler von über 100 m Länge, mit vier Masten und Ganzmetallrümpfen, wie die 1902 gebaute *Preußen*, den Seehandel. Innovationen, Art der Besegelung und Takelage ermöglichen es, die Mannschaftsstärken zu halbieren. Nur noch 30 Mann sind notwendig, diese Windjammer von bis zu 8.000 t Ladekapazität zu segeln. Ihre Rümpfe sind nicht mehr gänzlich keilförmig wie die der Clipper, sondern unten abgeflacht. Sie liegen auch vollbeladen noch wie ein aufgestelltes Brett im Wasser und sind ideal für fragile Frachten. Auch die Ladezeiten verringern sich Ende des 19. Jh. drastisch. Brauchte ein großes Schiff 1880 noch zwei bis drei Monate Liegezeit, um seine Ladung komplett zu löschen, so sind es aufgrund neuer Hebetechniken 1905 nur noch zwei bis drei Wochen. Die Zeit der Frachtsegler auf hoher See endet nach dem Ersten Weltkrieg. Im 20. Jh. sind es ohnehin nur noch Frankreich und Deutschland, die nennenswerte Flotten unterhalten. 1925 gibt es in Deutschland noch 33 Segler mit einer Tonnage von mehr als 1000. 1929 geht der letzte große Frachtsegler auf seine letzte Fahrt.⁶²⁸

⁶²⁸ Zur Geschichte der Segelschifffahrt ausführlich u.a. die jüngst erschienen Publikationen von Marquardt 2002 und Kozian 2002.

Nachdem der Pelzhandel in Alaska Ende der 1820er zum Erliegen kommt, folgt eine Zeit, in der nur sehr wenige Schiffe von Westen um Kap Horn in den Pazifik segeln. Der Weg um Kap Horn ist in dieser Zeit mit den einfachen, noch immer recht langsamen Seglern beschwerlich und langwierig. Doch bald schon ändert sich die Lage grundlegend, als in der Mitte des 19. Jh. die Zeit der schnellen und wendigen Clipper beginnt. Das erste Problem der Umseglung der Südspitze Amerikas sind die extremen Windverhältnisse südlich von Kap Horn. Hier herrschen fast beständig Orkanwinde, können diese doch nördlich der Antarktis ungebremst von Landmassen in Ost-West-Richtung rund um den Globus wehen. Das heißt, auf dem Weg in den Pazifik ist, wenn auch nur für eine relativ kurze Strecke, ein beständiges Kreuzen gegen den Sturm notwendig. Je weiter gen Süden man segelt, desto einfacher wird das Kreuzen. Dieser Vorteil wird durch die extreme Kälte wieder aufgehoben, denn die raschen Segelmanöver beim Kreuzen sind bei gefrorener Takelage und Segelzeug, wenn sie denn überhaupt möglich sind, eine enorme Belastung für die Mannschaften. Das Segeln gegen den Wind ist mit den Schiffen des frühen 19. Jh. immer noch enorm schwierig und nicht selten müssen Segler südlich von Kap Horn für viele Tage, Wochen, manchmal mehrere Monate ununterbrochen gegen den Wind kämpfen, um eine Strecke von wenigen hundert Seemeilen zu überwinden. Unmittelbar nördlich wiederum kommen die Segler in ein Gebiet mit häufiger Flaute, das auf dem Weg nach Norden durchquert werden muss. Sind die Schiffe erst einmal nördlich auf Höhe des 30. Breitengrades angelangt, so finden sie mit dem Südostpassat hervorragende Winde, um binnen kürzester Zeit in nordwestlicher Richtung über den Pazifik nach China zu segeln.⁶²⁹

Gut zwanzig Jahre nach dem Niedergang des Pelzhandels bricht Ende der 1840er Jahre der Goldrausch in Amerikas Nordwesten aus. Dieses Ereignis entwickelt sich zu einem enormen Katalysator für die Entwicklung der Segelschiffahrt und des Seehandels. 1848 erfasst dieser Rausch binnen kürzester Zeit ganz Nordamerika. Tausende folgen dem Lockruf des Goldes. Sie kommen von der amerikanischen Ostküste oder direkt aus Europa. Der Landweg durch den nordamerikanischen Kontinent nach Westen ist zwar erschlossen, doch langwierig und teuer. Die Schiffspassage ist im Vergleich dazu schneller und vor allem auch deutlich günstiger. Wieder sind es Händler und Reeder von der Ostküste, die ihre Chance wittern und bald schon im großen Stil in den Seehandel um Kap Horn einsteigen. Das Geschäft verspricht enorme Gewinne, die Preise für einfache Waren wie

⁶²⁹ Der Passat ist ein auf beiden Erdhalbkugeln das ganze Jahr hindurch auftretender, beständiger Wind. Er weht vom Hochdruckgürtel der Subtropen zum Äquator. Erdrotation und Bodenreibung bedingen, dass er abgelenkt wird, so dass er auf der Nordhalbkugel als Nordostpassat und auf der Südhalbkugel als Südostpassat auftritt.

Konserven, Werkzeuge und Handelswaren wie Glasperlen sind an der Westküste vier- bis zehnmal so hoch wie an der Ostküste. Die Nachfrage nach Transportkapazität für Personen und Güter kann kaum gedeckt werden. Glasperlen sind aufgrund ihres geringen Volumens die ideale Beiladung. Binnen kürzester Zeit investieren die kapitalkräftigen Reeder der Ostküste enorme Summen in Schiffsneubauten. Die große Zeit der Clipper und mit ihnen der *Böhmischen Perle* bricht an.

Clipper sind bis zu 20 Knoten schnelle, für hohe Geschwindigkeiten gebaute und getakelte, Segler, die Mitte des 19. Jh. zum Transport von Tee und anderen leicht verderblichen Waren eingesetzt werden. Sie sind der bestimmende Schiffstyp der Reedereien an der amerikanischen Ostküste. In der Zeit des Goldrausches entsteht so etwas wie ein Wettstreit der Reedereien um die schnellste Passage rund um Kap Horn. In dieser Zeit wird der Mythos Kap Horn geschaffen. Die Segler werden immer schneller und können von immer kleineren Mannschaften gesegelt werden. Nach der Zeit des Goldrausches, in der die *Böhmischen Perlen* nach Kalifornien und Arizona gelangen, folgt in den 1870er Jahren mit dem Guanohandel eine weitere Blütezeit des Handels um Kap Horn. Die enorme europäische Nachfrage nach Salpeter aus den Salpeterminen in Venezuela und Chile macht es möglich, binnen kurzer Zeit ein Vermögen in diesem Geschäft zu verdienen. Immer größere und schnellere Segler werden gebaut, es ist die Zeit der Windjammer und Großsegler, die bis in die 1930er reicht. Von Europa kommend, überqueren die Segler den Atlantik, umsegeln Kap Horn, überqueren den Pazifik nordwestlich nach China oder noch weiter in Richtung Westen, um dann auf dem Rückweg an der südamerikanischen Küste Salpeter zu laden. *Böhmische Perlen* scheinen wiederum Begleiter dieses Seehandels zu sein, deckt sich doch das heutige Vorkommen dieser Perlen mit den Stationen des Handels.

Die letzte Frage, die zu klären ist, wäre die, wie die *Böhmischen Perlen* nach Ostafrika kamen. 1829, als Czoernig Gablonz und die Produktion geschliffener Perlen beschreibt, sind Händler an der Ostküste der USA die wichtigsten Abnehmer der *Böhmischen Perlen*. Sie sind keineswegs für den lokalen Konsum an der Ostküste selbst bestimmt. Es gibt keine Hinweise darauf, dass *Böhmische Perlen* in nennenswertem Umfang an der Ostküste selbst konsumiert werden bzw. dort verbleiben. Sie sind vielmehr eine Handelsware, die ausschließlich weitergehandelt wird. Die Händler der Ostküste benötigen sie, um auf weit entfernten Märkten die von ihnen begehrten Waren eintauschen zu können. Das Beispiel des Handels mit Seeotterfellen habe ich bereits geschildert. Der Guano- und Salpeterhandel geht überwiegend über europäischen Händler, die auch direkt die *Böhmischen Perlen* beziehen können. Ein wichtiges Aktionsfeld der Händler von der Ostküste wird dagegen ab den 1830er Jahren der Handel mit Elfenbein

und Gewürzen aus Ostafrika, wo vermutlich zeitgleich auch Perlen aus Böhmen in größerem Umfang auftauchen.

Seit der Unabhängigkeit haben neuenglische Händler begonnen, regelmäßige Handelsfahrten nach Indien zu unternehmen. In der ersten Hälfte des 19. Jh. etablieren sie sich im Gewürzhandel. Zwischen 1800 und 1857 transportieren amerikanische Schiffe mehr als die Hälfte des Pfeffers aus Sumatra. Der Gewürzhandel bringt sie dann auch nach Sansibar. Gewürzexporte in die USA sind bald die drittgrößten Exporte Sansibars. Ab 1830 steigern sich die amerikanischen Aktivitäten im Sansibarhandel noch einmal deutlich. Der Salemer Händler John Bertram kann ein inoffizielles Handelsabkommen mit dem Sultan von Muskat als Herrscher Sansibars schließen. Von den dreizehn größeren Handelsschiffen, die 1833 Sansibar anlaufen, sind neun amerikanisch. Sie bringen Waffen, Stoffe und Kurzwaren wie Glasperlen. 1835 können die USA als erste westliche Nation ein Handelsabkommen mit Sansibar abschließen.⁶³⁰

Perlen sind neben Stoffen, Waffen und Draht eine der wenigen anderen Waren westlicher Provenienz, für die eine große Nachfrage an der Swahiliküste besteht. So liegt es nahe, dass die Händler aus Salem neben *merikani* (US-amerikanische Baumwollstoffe bester Qualitäten) auch die *Böhmischen Perlen* nach Sansibar mitbringen. Gewürze, *Kopal*, Elfenbein und andere Waren werden seit den 1830er Jahren in großem Umfang von Sansibar in die USA exportiert. Sansibar ist in dieser Zeit ein blühender Handelsplatz. Kaum anderswo als hier findet der Handel in Ostafrika so gute Bedingungen. Der Handel ist frei und die Abgaben mit fünf Prozent äußerst gering. Wenn also in dieser Zeit *Böhmische Perlen* auf den Märkten Ostafrikas auftauchen, dann ist es sehr wahrscheinlich, dass Sansibar der Entrepôt ist, über den sie Eingang nach Afrika finden. Kommen sie aus westlicher Richtung auf dem Weg um das Kap der Guten Hoffnung oder aus östlicher Richtung etwa in Fortsetzung der Routen, die im oben skizzierten Handel um Kap Horn ja schon bis Kanton in China reichen?

In den ersten Jahrzehnten nach seiner Übersiedlung nach Sansibar 1832 war der Sultan Sayyid Said (1804-1856) selbst im Handel mit Glasperlen aktiv. Aus der Handelskorrespondenz US-amerikanischer Händler geht hervor,⁶³¹ dass der Sultan selbst Waren direkt aus den USA bezog und so die auf Sansibar ansässigen europäischen und amerikanischen Händler umging. Mitte des 19. Jh. überschwemmen Waren aus den Lagern des Sultans den Markt für Glasperlen auf Sansibar. Was, da es sich um einen der wichtigsten Importartikel handelt, die Märkte insgesamt beunruhigt. Leidtragende sind nach zeitgenössischen Quellen⁶³² vor allem englische

⁶³⁰ Naseem 1976: 34.

⁶³¹ Bennett & Brooks 1965: 383ff.

⁶³² Bennett & Brooks 1965: 280ff.

Händler, was umgekehrt auch den Schluss zulässt, dass der Handel mit Glasperlen von englischen Händlern dominiert war, bevor die amerikanischen Händler den Handel bestimmen. Es sind in der Folge vor allem amerikanische Händler, die ihren Vorteil in der Bedrängnis der englischen Händler sehen. Ihnen gelingt es etwa in der Zeit zwischen 1850 und 1880, nicht nur den Handel mit Textilien zu dominieren, sondern auch den mit Glasperlen.⁶³³

Die englischen Händler haben selbst vermutlich noch gar keine größeren Mengen europäischer Glasperlen nach Sansibar importiert, sondern vielmehr indischen Perlen, die schon seit Jahrhunderten auf den Märkten Ostafrikas etabliert waren, über ihre Niederlassungen in Indien bezogen und von dort nach Sansibar verschifft. Die Händler aus Neuengland handeln mit *Böhmischen Perlen*. Ihre kleinen Schiffe laufen zumeist gar nicht Indien an, sondern segeln direkt von Neuengland nach Ostafrika. Als Eigner von Schiff und Ladung schlossen sich mehrere Händler zusammen. So konnte zum einen der hohe Kapitalbedarf leichter gedeckt werden, gleichzeitig konnte ein Händler auf diese Art sein Kapital auf mehrere Handelsunternehmungen verteilen und so unter anderem das Risiko vermindern.⁶³⁴ Ganz ähnliche Strategien finden sich schon bei den Händlern der Antike (zum Perlenhandel der Antike s. ausführlich S. 266ff.) und in institutionalisierter Form dann bei den Handelskompanien des 17. und 18. Jh.

Als Grundlagen des Erfolgs der Händler aus Neuengland könne folgende Aspekte genannt werden:

Im Gegensatz zu den portugiesischen Unternehmungen seit dem 16. Jh. konnten die amerikanischen Unternehmungen sich auf eine global konkurrenzfähige Produktion im eigenen Mutterland stützen. Dies sind vor allem die bekannten *merikani*, die amerikanischen Baumwollstoffe. Die böhmischen Perlen sind durchaus den *merikani* vergleichbar, sind sie im 19. Jh. doch einzigartig in ihrer Qualität und diesbezüglich den einfachen indischen Perlen überlegen. Letztere sind einfache gewickelte Perlen, die sich noch am ehesten mit den Paterla des Fichtelgebirges vergleichen lassen. Wenngleich die *Böhmischen Perlen* nicht aus nordamerikanischer Produktion selbst stammen, so haben doch die nordböhmischen Glasexporteure beste Kontakte nach Neuengland und sind dort mit eigenen Niederlassungen präsent. Aufgrund dieses bestens etablierten Handelsflusses können die Böhmischen

⁶³³ Die Korrespondenz von auf Sansibar tätigen Händlern aus Neuengland in Bennett & Brooks 1965.

⁶³⁴ Exemplarisch sei hier nur die Barke *Reaper* genannt, die in den 1840er Jahren mehrere Fahrten nach West- und Ostafrika unternahm und zu deren vielfältiger Ladung an Handelswaren auch Kisten mit Glasperlen gehörten. Eigner waren zur Hälfte Robert Brookhouse und je zu einem Viertel William Hunt und Joseph H. Hanson aus Salem. (Bennett & Brooks 1965: 282ff.)

Perlen als Waren durchaus im Handel der neuenglischen Händler eine Position gleich nach den *merikani* einnehmen.

Von großer Bedeutung sind weiter die guten Beziehungen, die amerikanische Händler schon früh zu den lokalen Herrschern auf Sansibar aufbauen konnten. Noch vor allen anderen westlichen Nationen schlossen die USA ein Handelsabkommen mit dem Sultan von Sansibar, dies aber zu einer Zeit, als noch keineswegs von kolonialen Hegemonialbestrebungen der westlichen Mächte gegenüber Sansibar die Rede sein konnte. Sultan Sayyid Said war auf der Höhe seiner Macht, wogegen die westlichen Händler noch darum rangen auf den Märkten der Swahiliküste Fuß zu fassen.

Es gelingt den amerikanischen Händlern zum einen, auf politischer Ebene vor allem durch die Etablierung ständiger Vertreter vor Ort und den Abschluss von Handelsabkommen, die bis dahin dominierenden Briten zu überholen. Ebenso entscheidend ist die Bindung der lokalen indischen Händlergruppen durch Gewährung langfristiger Zahlungsziele bzw. Kredite. Die amerikanischen Händler verkaufen ihre Waren meist an indische Händler auf Sansibar, die diese dann weiter aufs Festland verschiffen und dort verkaufen. Die wenigsten dieser Händler sind kapitalkräftig genug, um größere Warenkäufe vorzufinanzieren. Die bis zum Auftauchen der amerikanischen Händler übliche Praxis bei Warenkäufen besteht daher darin, dass jeweils nur kleine Mengen und nicht auf Vorrat gekauft wird. Auf Sansibar anlandende Handelsschiffe sind so gezwungen, längere Zeit im Hafen zu liegen, bevor sie ihre gesamten Waren absetzen können.⁶³⁵

Der Handel auf Sansibar ist im 19. Jh. geprägt vom jahreszeitlichen Rhythmus, wie ihn die Monsunwinde vorgeben. Von Juni bis September ist die Zeit der größten Aktivität für die Händler. Jetzt bringen Zwischenhändler die Exportwaren von der Küste. Bis spätestens 15. September müssen Segler, die Bombay erreichen wollen, auslaufen. Schaffen sie dies nicht, so kann es sein, dass sie nicht in Bombay anlangen. Die amerikanischen Segler verkehren gut abgestimmt auf den Monsun. Sie laufen Sansibar an, löschen einen Teil der Ladung und lassen diese zusammen mit ihren Bestellungen bei ihren Agenten zurück. Dann segeln sie weiter nach Muskat und Bombay, um auf dem Rückweg ihre bestellten Waren in Sansibar zu laden. So brauchen sie nicht, wie sonst üblich, für einige Monate auf Sansibar zu bleiben, um den Wechsel der Winde abzuwarten. Alle Geschäfte sind auf schnellen Umsatz angelegt, Kapital für längere Zeit anzulegen, ist im Interesse keiner Seite. Die indischen Händler kaufen selten auf Vorrat, zum einen, weil zunächst die nötige Kapitaldecke fehlt, vor allem, weil sie fürchten, dass mit dem nächsten Schiff neue Waren kommen, die ihnen den

⁶³⁵ Zum Handel der neuenglischen und indischen Händler auf Sansibar s. vor allem Naseem 1976: 48ff.

Markt verderben. Die Amerikaner wiederum nutzen die Zeit, indem sie, anstatt selbst langsam ihre Waren abzusetzen, diese komplett den Indern überlassen. Für sie ist es vorteilhafter, die Waren auf Kredit zu verkaufen, als selbst für einige Monate in Sansibar zu bleiben.⁶³⁶

Mit ihren kleinen Schiffen und dem breitgefächerten Warenangebot sind die Händler aus Salem einerseits ausgesprochen flexibel, bringen andererseits aber auch nicht allzu viel Unruhe in die Märkte auf Sansibar. Am Beispiel der Versuche des Sultans, den Handel mit Glasperlen zu dominieren, sieht man, dass es durchaus möglich ist, bestimmte Marktsegmente zu monopolisieren. Bemerkenswert ist, dass es nur wenige Dutzend Schiffe sind, die jedes Jahr Sansibar anlaufen, so dass verständlich wird, dass ein großer Segler, vollbeladen mit einer einzigen Ware durchaus den Markt überfordern kann. Konsequenz ist, dass das Angebot die Nachfrage bei weitem übersteigt und die Preise binnen kurzem deutlich einbrechen. Für die lokalen Händler bedeutet dies dann, dass die Bestände der entsprechende Ware, die sie noch auf Lager haben, deutlich an Wert verlieren und kaum noch abzusetzen sind. Die kleinen amerikanischen Schiffe bringen jeweils nur eine begrenzte Menge, die jeweils ohne größere Preisirritationen von den Märkten aufgenommen werden kann. Die Handelsaktivitäten der Händler aus Salem sind einzeln klein genug, um nicht den Zorn der Mächtigen (des Sultans oder der großen indischen Händler) auf sich zu ziehen, und gleichzeitig auch flexibel genug, um auf die Launen des Marktes zu reagieren. Zu letzterem Aspekt gehört auch, dass sie mit ihren nicht allzu großen Warenmengen auch weitersegeln können, um ihr Glück auf kleineren Märkten, etwa in Mosambik zu versuchen, wenn sie diese Waren auf Sansibar selbst nicht absetzen konnten.⁶³⁷

Um die Überlegungen abzuschließen, welche Vorteile die kleinen amerikanischen Schiffe im Sansibarhandel haben, seien abschließend noch zwei Aspekte angeführt: Zum einen sind die Frachtkosten je Stück bzw. Tonne bei einem kleinen Schiff größer als bei einem großen Segler. Dagegen steht ein Aspekt, der heute nur noch schwer vorstellbar ist, nämlich die Ladezeit bzw. die Probleme des Verstauens allgemein. Ladebäume werden erst Anfang des 20. Jh. eingeführt. Im gesamten 19. Jh. werden sämtliche Waren in Sansibar einzig mit Personenkraft be- und entladen. Einen großen Segler von mehreren hundert Tonnen zu entladen, dauert ohne weiteres mehr als zwei Monate. Sind unterschiedliche Waren für verschiedene Häfen geladen, so kann es sein, dass mehrfach komplett be- und entladen werden muss. Galt es doch beim Stauen, primär die Anforderungen des Segelns zu beachten, so dass Waren wie Glasperlen, die in Fässern verstaut sind, und

⁶³⁶ Naseem 1976: a.a.O.

⁶³⁷ Naseem 1976: a.a.O.

Eisendraht z.B. ganz unten gestaut werden, um ein besseres Gleichgewicht und einen möglichst tief liegenden Schwerpunkt zu erzielen. Diese umständlichen Ladevorgänge können in der Seefahrt mit den Monsunwinden durchaus eine rechtzeitig Abreise vereiteln. All diese Aspekte (Mannschaftskosten, Nutzung des Stauraums, Ladezeiten, Höhe des Gesamtkapitals etc.) gilt es abzuwägen. In den 1830er und den nachfolgenden Jahren ist die Entscheidung für kleinere Schiffe demnach ein Vorteil für die neuenglischen Händler. In den 1870er und 80er Jahren, den letzten Jahren der Segelschiffahrt nach Sansibar, unterscheiden sich die Tonnagen der Schiffe, die Sansibar anlaufen, kaum noch.⁶³⁸

Den Händlern aus Salem gelingt es rasch, bestimmte Marktsegmente zu bestimmen. Über das System der kurzfristigen Kredite können sie indische Händler auf Sansibar an sich binden. In der Folge stärken sie durch dieses Kreditsystem die Händler, die mit ihnen kooperieren, so dass diese die Schlüsselstellungen im Karawanenhandel auf dem Festland einnehmen können. Die indischen Händler sind mit Hilfe der amerikanischen Kredite in der Lage, die Finanzierung der Karawanen zu übernehmen. Die ausführenden arabischen Karawanenleiter müssen im Gegenzug für die Kreditleistung der indischen Finanziers von eben diesen ihre Handelswaren für die Expedition beziehen und können nur an diese verkaufen.⁶³⁹ Vermutlich beschränken sich die indischen Händler und Finanziers daher nicht auf eine Ware allein, etwa *merikani*, sondern halten die gesamte Palette an Tauschwaren für eine Karawane bereit. Für die Händler ist wichtig, dass sie neben *merikani* immer auch Glasperlen, Draht und einige andere Waren vorrätig haben. Diese Nachfrage nach einem breiteren Warenangebot schlägt auf die amerikanischen Händler durch. Auch sie müssen neben Textilien Glasperlen, Draht etc. anbieten. Nur so konnten sie, zumindest näherungsweise, den Handel mit bestimmten, für sie wichtigen Partnern monopolisieren.⁶⁴⁰ Bezogen auf das Warenangebot der Händler aus Salem bedeutet das, dass

⁶³⁸ Die enorme Bedeutung, die dem Be- und Entladen bzw. dem Stauen zukam, illustrieren auf sehr eindrückliche Weise die harschen Kritiken von Händlern im Afrika- und Asiengeschäft am ÖSTERREICHISCHEN LLOYD (s. dazu Oesterreichisch-ungarischer Export-Verein 1899, insb. 39ff.). Denn schlecht gestaute oder gelagerte Ware konnte nicht nur empfindliche Zeitverluste für einen Händler bedeuten, sondern auch Schäden und Totalverluste an seiner Ware, für die er gar nicht oder nur schwerlich auf Ersatz hoffen konnte. Dass dies nicht nur ein Problem beim staatlichen ÖSTERREICHISCHEN LLOYD war, zeigt sich unter anderem darin, dass die Erfindung des Containers und seine Einführung in der Schifffahrt in den 1960er Jahren, wenngleich für den Laien unspektakulär, zu einer der großen revolutionären Innovationen in der Entwicklung des Transports und des globalen Warenverkehrs zählen.

⁶³⁹ Naseem 1976: a.a.O.

⁶⁴⁰ Der Begriff Monopolisierung ist hier gewiss nur ganz beschränkt haltbar. Er soll auch nicht auf faktische Monopole bezogen sein, sondern eine Tendenz aufzeigen.

sie, um mit *merikani* gute Geschäfte machen zu können, gleichzeitig Glasperlen und andere Waren anbieten müssen.

Die Entwicklung des Warentransports zeigt sich in der skizzierten Form als Beispiel eines Globalisierungsaspektes: Durch immer weiter verbesserter und beschleunigter Transportbedingungen verändern sich auch die Handelsnetzungen; neue Akteure treten in Erscheinung mit neuen Waren. Den Wandlungsprozessen auf Seiten der Warenproduktion, die sich parallel zur Entwicklung in der Distribution abgespielt haben, wende ich mich nun zu.

Geschliffene böhmische Perlen spielen im 17. und 18. Jh., der Blütezeit der böhmischen Handelshäuser auf der iberischen Halbinsel, keine Rolle. Sie markieren vielmehr den auf diese Zeit folgenden Wandlungsprozess. Der Handel mit Glasperlen lässt sich deutlich vor dem Hintergrund einiger großer historischer Entwicklungen skizzieren: Spanien und Portugal gründeten ihre koloniale Macht nicht auf den Handel, sondern auf militärische Vormachtstellung. Exemplarisch wird dies später anhand der Entwicklungen im Indischen Ozean noch deutlich werden. Beide Nationen jedenfalls verfügten über keine eigene exportorientierte Produktion in den Mutterländern. Sie sind deshalb darauf angewiesen, aus anderen europäischen Regionen Waren zu beziehen, die sie für den Handel in ihren Kolonien brauchten. Glas ist, wie an anderer Stelle bereits gezeigt,⁶⁴¹ ein ideales Gut für diese Formen des Handels. Bezogen wird es aus Venedig und von den böhmischen Händlern. Als die Blütezeit der spanischen und portugiesischen Kolonialreiche zu Ende geht, sind auch die böhmischen Glashändler, die über einen Zeitraum von gut 200 Jahren nicht nur Reichtum, sondern vielmehr eine ganz eigene Kultur und Identität erlangt haben, gezwungen, sich nach neuen Feldern umzuschauen. Zwei Faktoren kommen in der Zeit Ende des 18. Jh. zusammen. Einerseits müssen sich die böhmischen Händler bezüglich ihrer Absatzmärkte neu orientieren – und sie tun dies global – andererseits treffen sie in ihrer Heimat auf eine ursprünglich feudal geprägte Glashüttenkultur, die sich in einer schweren Krise befindet. In dieser Zeit des Umbruchs gelingt es der Gruppe der global orientierten böhmischen Exporteure auf der einen Seite, auf den globalen Märkten neue Nachfragemärkte für Glasprodukte zu erschließen. Hierbei stoßen sie offensichtlich auf eine Nachfrage nach Glasperlen. Auf der anderen Seite können sie in ihrer nordböhmischen Heimat ein Vakuum füllen, indem sie die impulsgebenden Funktionen in der neu strukturierten Glasindustrie übernehmen. Dies ist die Zeit, in der das entsteht, was später unter dem Begriff *Gablonzer Industrie* gefasst wird: ein einzigartiges Modell einer händlergeprägten Industriekultur, für dessen erste Phase die *Böhmische Perle* als herausragendes Symbol gesehen werden kann.

⁶⁴¹ Vierke 2001.

Böhmens Glasperlen, wie Glaswaren allgemein, sind auf dem amerikanischen Markt im Verhältnis zu anderen Waren ausgesprochen wertvoll. Angesichts der rasch wachsenden Märkte verwundert es, dass es nicht schon bald zu einer eigenen, lokalen Produktion von Glasperlen in Amerika kommt. Obwohl große Mengen von Glasperlen in Nordamerika selbst konsumiert werden und weitere große Mengen an europäischen Glasperlen über nordamerikanische Händler ihren Weg in alle Teile der Welt finden, scheint es in Amerika selbst keinerlei lokale Produktion von Glasperlen gegeben zu haben. Es ist daher durchaus interessant, in einem kurzen Exkurs auf die Frage einzugehen, warum in Amerika keine eigene Glasperlenproduktion entstand. An den Preisen, die für Glasperlen gezahlt werden, kann es jedenfalls nicht liegen. Während in Europa nach dem Siebenjährigen Krieg der Handel darniederliegt, wird 1789 in Amerika böhmisches Glas *al pari* mit Silber gestellt. In der Folgezeit sinkt der Preis zwar, kann 1810 aber wieder Parität mit Silber erreichen.⁶⁴²

Die Frage, warum in Amerika keine Glasperlenindustrien entstanden, verspricht z.T. auch Antworten darauf, warum dies in Afrika ebenfalls nicht zutraf. Ich will keineswegs ausschließen, dass im 18. und 19. Jh. Glasperlen in Amerika gefertigt werden, schließlich entstehen in dieser Zeit Hohl- und Flachglasindustrien auf dem nordamerikanischen Kontinent. Im Gegensatz zu Afrika finden sich vergleichbare Umweltbedingungen, wie sie die europäischen Glasstandorte aufweisen. Es ist vielleicht sinnvoll, in diesem Zusammenhang die Entwicklung der europäischen Perlenindustrien in drei grobe Entwicklungsstufen einzuteilen. Am Anfang stehen kleine lokale Produktionen, die seit der frühen Neuzeit für regionale Nachfragen produzieren. Im Laufe der Zeit bilden sich regionale Konzentrationen und in dieser zweiten Phase der Bildung regionaler Zentren der Glasperlenherstellung spielt nicht die Produktion, sondern vielmehr der Absatz die entscheidende Rolle, wie dies am besten am Beispiel Venedigs deutlich wird, das primär aufgrund seiner engen Anbindung an die Exportaktivitäten der venezianischen Kaufmannschaft und nicht etwa aufgrund günstiger Rohstoffvorkommen zu seiner bekannten Größe aufsteigen konnte. Gleiches gilt für Gablonz, hinzu kommt jedoch bei beiden die Akkumulierung eines immer größeren Wissenspotentials auf Seiten der Produktion. Als sich in Amerika die ersten Glasbetriebe angeschickt haben mögen, Glasperlen zu produzieren, sind die großen europäischen Zentren schon gut auf den globalen Märkten positioniert. Die Löhne des Fichtelgebirges oder des Isergebirges zu unterbieten ist schwer, das Wissen etwa der venezianischen oder Gablonzer Glasmacher wird streng gehütet. Es zu kopieren ist umso

⁶⁴² Blau 1954: 104. Weiter zitiert er den Hüttenherren Meyer mit folgendem Ausspruch: „So viel Gewicht an Glas fortgeht, ebensoviel kommt als Geld zurück.“

schwerer, als es auf verschiedenen Ebenen und in verschiedenen Betrieben innerhalb einer komplexen Struktur verankert ist. Nur in den Bereichen der Perlenproduktion, die weitgehend automatisiert sind und im Sinne von *economies of scale* in großen Fabriken angesiedelt sind, wie im Falle der Herstellung von Schmelzperlen oder Rocaillesperlen, findet ein direkter globaler Wettbewerb der großen Industrien statt. In den 1880er Jahren ist es zuerst Gablonz, das Venedig seine bis dahin unangefochtene Führungsposition streitig macht, kaum 30 Jahre später müssen sich diese beiden dann der Konkurrenz Japans stellen, das während des Ersten Weltkrieg rasch an Boden gewinnt. Anfang des 20. Jh. würde ich die dritte Phase ansetzen, in der auch Konkurrenten wie Indien wieder an Bedeutung gewinnen, da der immer noch recht hohe Lohnkostenanteil in der Produktion von Glasperlen die europäischen Anbieter in der zweiten Hälfte des 20. Jh. immer weiter zurückdrängt. Zusammenfassend kann also für die USA gesagt werden, dass eine Perlenproduktion im 19. Jh. gegen die Konkurrenz der bestehenden europäischen Zentren Gablonz und Venedig kaum hätte etabliert werden können, geht es doch nicht darum, eine einzelne Perlenhütte aufzubauen (das markiert die erste Phase, die in Europa von Gablonz, Venedig und bedingt sogar auch im Fichtelgebirge schon durchschritten worden war), sondern darum, einen *industrial district* aufzubauen. Das wäre vielleicht möglich gewesen gegen Konkurrenten wie dem Fichtelgebirge, doch das waren, um es etwas überspitzt zu formulieren, schon im 19. Jh. Auslaufmodelle, ohne eine wirkliche Chance gegen Konkurrenten wie Gablonz. Die globalen Märkte schufen eine heterogene Nachfrage, die nur von ausgesprochen flexiblen *industrial districts* wie der *Gablonzer Industrie* befriedigt werden konnte.

Den böhmischen Glasperlenmachern gelang es im 19. Jh., eine derart erfolgreiche Industrie bzw. Industriekultur zu schaffen, dass sie nicht allein auf dem amerikanischen Markt führend wurden. Mit Produkten wie der *Böhmischen Perle* oder später den gedrückten Perlen ist die *Gablonzer Industrie* seit der ersten Hälfte des 19. Jh. derart konkurrenzfähig, dass auf einem der größten Märkte überhaupt, in Nordamerika, keine eigene Glasperlenindustrie in Konkurrenz zu ihr entstehen kann. Trotz der hoch stehenden amerikanischen Industriekultur gründeten amerikanischen Händler selbst teilweise ihren Erfolg auf die Produkte der *Gablonzer Industrie* und nicht auf eigene amerikanische Produkte. Was verbirgt sich hinter diesem Erfolgsmodell *Gablonzer Industrie*?

15 Dröckr, Lieferanten und Exporteure – die *Gablonzer Industrie*

Glasperlen aus dem Isergebirge finden, wie im vorangegangenen Kapitel gezeigt, seit dem frühen 19. Jh. ihren Weg nach Ostafrika. Um die Jahrhundertwende werden sie dann zur Importmassenware und machen noch heute den Großteil der in Arusha verkauften Perlen aus. In den fast 200 Jahren, in denen Perlen aus der Region Gablonz nach Ostafrika gehandelt worden sind, haben sich verschiedene Wandlungsprozesse vollzogen. Hier geht es mir darum, wie bereits im Kapitel über die Paterlafertigung im Fichtelgebirge, soziale und kulturelle Kontexte der Produktion und deren historischen Wandel aufzuzeigen. Die Geschichte der Perlenproduktion im Isergebirge mit Gablonz als Zentrum ist ungleich komplexer und umfangreicher als die des Fichtelgebirges, so dass ich mich hier auf einige gerade in Bezug zum Ostafrikahandel wichtige Ausschnitte konzentriere. Im Vergleich der beiden Glasperlenregionen Isergebirge und Fichtelgebirge lassen sich, bei gleichzeitigen vielschichtigen Parallelen, auch ebenso deutliche Unterschiede aufzeigen. Ich will es jedoch nicht bei dem bloßen Vergleich bewenden lassen, sondern von Gablonz aus den Blick auf die Einbindung in globale Marktstrukturen und -entwicklungen aufzeigen. Der Handel spielt im Kontext der *Gablonzer Industrie* eine ungleich größere Rolle als in der Paterlaindustrie. Eine meiner Thesen ist, dass gerade die herausragende Rolle der Händler, insbesondere der Exporteure, eine Besonderheit der *Gablonzer Industrie* ist, die auch den Erfolg dieser Industrie erklärt. In meinen Augen ist das Modell *Gablonzer Industrie* eines der faszinierendsten Beispiele dafür, wie Menschen auf Globalisierung reagieren bzw. wie sie diese aktiv mitgestalten. Sie tun dies, indem sie nicht nur ihr Handeln nach außen entsprechend ausrichten, sondern vielmehr, indem sie über die Struktur ihrer Gemeinschaft hinaus die gesamte Kultur auf diese globale Orientierung hin ausrichten. Das reicht bis hin zum Entstehen einer eigenen selbstbewussten Identität.

Die Anfänge der nordböhmischen Glasperlenfertigung liegen im 15. Jh. bei den Glasmacherfamilien der Schürer, Preussler und Wander. Die erste Phase, die bis ins 18. Jh. reicht, ist durch feudale Strukturen geprägt und unterscheidet sich wenig von anderen Glasindustrien in Mitteleuropa. Das

18. Jh. bringt dann zunächst eine schwere Krise für die europäischen Glas- und Glasperlenindustrien, die auch die venezianischen und die nordböhmischen Werkstätten schwer trifft. In Nordböhmen bedeutet sie den Niedergang der alten Glasmachergeschlechter bzw. deren Wechsel in andere Wirtschaftsbereiche. Abgelöst werden sie von einer Glas- und Glasperlenindustrie gänzlich neuer Prägung. Nun sind es die großen Glashändler, von denen die gesamte Industrie vorangetrieben und geprägt wird. Die Krisenzeit im 18. Jh. markiert den Beginn einer bis in die Gegenwart reichenden Kette sehr dynamischer Wandlungsprozesse in der Glasindustrie Nordböhmens. Den Anfang bildet, wie oben (S. 443ff.) gezeigt, das Aufkommen der *Böhmische Perlen* im späten 18. Jh. Diese von Hand facettierte Spreng- oder Hackeperle erobert von Gablonz aus die Weltmärkte. Produktion und Handel mit der *Böhmischen Perle* markieren den Beginn einer neuen Ära in der Industriegeschichte Nordböhmens.

In Gablonz und Umgebung entsteht zu Beginn des 19. Jh. eine neue Form der Industriekultur, die im Gegensatz zu den Strukturen, aus denen sie hervorgeht, und auch im Gegensatz zu anderen vergleichbaren Glasindustrieregionen, wie etwa dem Fichtelgebirge, nicht mehr von einzelnen großen Hüttenherren und deren Unternehmen geprägt ist, sondern sich als komplexe Struktur vieler, vor allem kleiner und mittlerer Betriebe zeigt, wobei Produktion, Vertrieb und Export aufs Engste miteinander verwoben sind. Ausgehend von der Hypothese, dass die *Gablonzer Industrie* sich unter anderem dadurch auszeichnet, dass es sich um eine von Händlern geprägte Industrie handelt, werde ich die Entwicklung des globalen Handels der Gablonzer Perlenexporteure beleuchten. Anhand des Beispiels der *Böhmischen Perle* lassen sich exemplarisch Verknüpfungen zwischen historischen Wandlungsprozessen auf Produzentenseite, der Entwicklung des globalen Handels und lokaler bzw. regionaler Konsumtion aufzeigen. Konkrete Beeinflussungen zwischen lokaler Produktion und Konsumtion in fernen Weltteilen zu verfolgen, ist nur in Ausnahmen möglich. Eine lückenlose Verbindung etwa zwischen Wandlungsprozessen in Gablonz und eben solchen in der Region Arusha lässt sich nur bedingt darstellen. Was sich jedoch zeigen lässt, sind Korrelationen innerhalb eines eng verwobenen Netzes, die ein Bild ergeben, in dem deutlich sichtbar wird, wie Menschen mit ihrem Handeln in den jeweiligen lokalen Kontexten in bemerkenswerter Nähe zu anderen Akteuren in fernen Lebenswelten stehen.

Der politische Bezirk Gablonz war von 1850 bis 1938 mit 210 km² einer der kleinsten Bezirke in Böhmen. Im nördlichen Böhmen gelegen, geht er mit dem nach Nordwesten hin offenen Neißetal in den Friedländer Zipfel und die Lausitz über. Die Landschaft ist also zur Oder hin offen, wohingegen sie vom böhmischen Elbflusssystem durch Gebirgszüge getrennt ist. Ein Umstand, der z.B. den späten Anschluss der Stadt Gablonz, die im westli-

chen Teil des Bezirks liegt, an das böhmische Verkehrsnetz bedingt. Im Osten fließen die Kamnitz und die Iser zur Elbe hin, sind also geographisch Teil des eigentlichen Böhmen. Dieser Teil der Region wurde, trotz der Unwegsamkeit der Kamnitzschlucht, auch wesentlich früher an das innerböhmische Eisenbahnnetz angeschlossen als die Stadt Gablonz, die jedoch Sitz zahlreicher Exporthäuser war. Der gesamte Bezirk Gablonz lag im deutschen Sprachgebiet Böhmens, im Süden unmittelbar an das tschechische Sprachgebiet grenzend. In der Kombination aus geographischen und kulturellen Grenzen ergab sich fast eine Insellage der Gablonzer. Der nördliche Teil des Bezirks, der an andere deutsche Bezirke grenzte, bestand aus den fast unbewohnten Wäldern des Isergebirges. Im Osten trennten Iser- und Riesengebirge Gablonz vom deutschen Schlesien sowie dem südöstlich gelegenen Bezirk Starkenbach. Zum westlich gelegenen Reichenbach stand Gablonz fast immer in scharfer, nicht nur ökonomischer Konkurrenz.

Die Südhälfte des Bezirks Gablonz mit den Städten Gablonz und Morchenstern gehört 1930 mit über 100.000 Einwohnern zu den am dichtesten besiedelten und wirtschaftsstärksten Regionen in Mitteleuropa. Bis Anfang des 19. Jh. finden die meisten Arbeiter in Gablonz und Umgebung ihr Auskommen in der Hausweberei, nach deren Niedergang arbeiten fast alle in der Glasindustrie. Czoernig zufolge arbeiten die meisten Tschechen in der Landwirtschaft, wogegen die deutsche Bevölkerung überwiegend in der Industrie und im Handel tätig ist.⁶⁴³ Die kulturelle Grenze zum tschechischen Teil im Süden ist im 19. Jh. scharf gezogen. Dieses Nebeneinander zweier unterschiedlicher Kulturen spielte für die *Gablonzer Industrie* durchaus eine positive Rolle. Die agrarisch geprägten tschechischen Gebiete im Süden boten ein Arbeitskräftepotential, ohne das der Erfolg der *Gablonzer Industrie* nicht denkbar wäre. Wie ein pulsierender Stern breitete sich die *Gablonzer Industrie* in Zeiten der Hochkonjunktur ins Tschechische aus, um sich bei einer Abschwächung der Ökonomie wieder auf die Kerngebiete zurückzuziehen. Die tschechischen Bauern in den kargen südlichen Wald- und Berggebieten waren, ganz ähnlich wie die Paterlmacher im Fichtelgebirge, Subsistenzbauern. Die Gablonzer dagegen hatten Anfang des 19. Jh. den Sprung von einer agrarischen Kultur zu einer industriellen vollzogen.⁶⁴⁴

Das Isergebirge ist in seinen naturräumlichen Gegebenheiten dem Fichtelgebirge in seiner rauen Kargheit als waldreiche Mittelgebirgsregion durchaus vergleichbar. Mit dem Gemeindegebiet von Harrachsdorf reicht der politische Bezirk Gablonz bis ins Riesengebirge. Der Steindlberg ist hier mit 1246 m die höchste Erhebung. Das Klima ist noch rauer und unwirtlicher als im Fichtelgebirge. Die Hauptlagen des Gebietes sind auf etwa

⁶⁴³ Czoernig 1829: 210f.

⁶⁴⁴ Stütz 1992: 14.

600 m Höhe, die Stadt Gablonz selbst auf 500 m. Die mittlere Jahrestemperatur liegt knapp unter 10°C, mit einer frostfreien Sommerperiode von gerade einmal 135 Tagen im Wiesenthal und 196 Tagen in Gablonz selbst. Letzteres hat eine jährliche Niederschlagsmenge von 945 mm, Wiesenthal mit 1205 mm deutlich mehr. Der Niederschlag fällt größtenteils als Schnee. In Gablonz liegt im Winter durchschnittlich mehr als 100 Tage eine dichte Schneedecke, weshalb bis ins 20. Jh. hinein schwere Pferdeschlitten zu den wichtigsten Transportmitteln zählen. In hochgelegenen Orten wie Morchenstern sind zwei bis vier Meter Schneehöhe im Winter nicht selten. Das extreme Klima (im Sommer über 30°C und im Winter bis zu -40°C) führt dazu, dass Abweichungen von den Mittelwerten zu Missernten durch Trockenheit oder zu großer Nässe führen. Zusätzlich bedingt die recht isolierte Lage mehrfach, dass kein oder nur unzureichender Ausgleich von außen erfolgt und so kommt es z.B. 1771/72, 1815/16 und 1847/48 zu schweren Hungerkrisen in der Region.⁶⁴⁵ Wie in anderen Mittelgebirgen auch, suchen die Menschen im Isergebirge nach anderen ökonomischen Grundlagen und finden sie in der Exportproduktion von Glas. Die unwirtschaftlichen ökologischen Bedingungen begünstigen eine bedingungslose Orientierung hin zur risikoreichen Produktion globaler Waren.⁶⁴⁶

Erstmals urkundlich erwähnt wird die Kirchengemeinde Gablonz im Jahr 1356. Die Bevölkerung ist zu dieser Zeit vermutlich tschechischsprachig. Mitte des 16. Jh. setzt eine erste stärkere Welle der Kolonisation durch deutsche Bauern im Isergebirge ein. Sie kommen aus den umliegenden deutschen Gebieten. Etwa zur gleichen Zeit kommen auch die ersten Glasmacher, vornehmlich aus dem obersächsischen Erzgebirge ins Isergebirge. Zu dieser Zeit waren die Glasmacher im Erzgebirge in immer stärkere Konkurrenz zum aufblühenden Bergbau geraten. Letzterer hat wie die Glashütten ebenfalls einen enormen Holzbe-



Abb.50: Die Gemeinde Gablonz.
(Ausschnitt aus: von Greifenberg: „Isergebirge-
Riesengebirge – Waldenburger Gebirge“ ohne Verlag,
o.J. um 1930).

⁶⁴⁵ Stütz 1992: 21ff.

⁶⁴⁶ Vgl. u.a. Stütz 1992: 76ff., sowie Zenkner 1992: 28ff.

darf und verspricht den Landesfürsten deutlich größere Profite. 1548 erbaut der Glasmeister Franz Kuntze die erste Glashütte im Herrschaftsgebiet von Klein Skal. Sie entwickelt sich rasch zu einem großen Hüttengut und bildet die spätere Gemeinde Grünwald. Gablonz selbst ist zu dieser Zeit ein reines Bauerndorf. 1558 wird von einem Hans Schürer die erste Hütte in Labau gegründet. 1577 übernimmt Hans Schürer vertraglich das Reiditzer Hüttengut. 1598 kommt es dann zur Gründung einer Glashütte in Friedrichswald durch den Glasmeister Peter Wander aus dem Glasmachergeschlecht der Wander, die wir bereits aus dem Fichtelgebirge kennen. Anfang des 17. Jh. finden diese ersten positiven Entwicklungen ein jähes Ende. Der Dreißigjährige Krieg verwüstet große Teile der Region. Während der anschließenden Rekatholisierung wird der Großteil der protestantischen deutschen Bauern vertrieben.⁶⁴⁷

Die Grundherrschaften im Isergebirge wechseln im Verlauf der Geschichte wiederholt ihre Eigentümer.⁶⁴⁸ Ab Mitte des 19. Jh. setzt sich stärker die Selbstverwaltung der Gemeinden im zu Österreich gehörenden Böhmen durch. Mitte der 1860er werden die ersten Bezirksamter gegründet. Sie sind Ausdruck der Überleitung der Amtsgeschäfte von den Herrschaftsverwaltungen auf die Selbstverwaltungen. Die Loslösung der Tschechoslowakei von Österreich-Ungarn im Jahr 1918 hat zunächst kaum Auswirkungen auf lokaler und regionaler Ebene in Gablonz. Bis in die 1930er Jahre hinein macht sich ein immer stärkerer Druck der tschechischen Zentralregierung gegen die deutsche Minderheit bemerkbar. 1938 wird Gablonz als Teil des Sudetenlandes dem Deutschen Reich angegliedert. Nach dem Zweiten Weltkrieg wird die deutsche Bevölkerung in mehreren Wellen der Austreibung bis 1946/47 fast gänzlich vertrieben. Tschechische Bevölkerung aus den umliegenden Gebieten wird neu angesiedelt und führt die *Gablonzer Industrie* bis in die Gegenwart im ehemaligen Bezirk Gablonz fort.⁶⁴⁹

Den Gablonzern gelingt es im Gegensatz zu fast allen anderen Gruppen von Vertriebenen und Flüchtlingen, sich in der neuen Heimat in geschlossenen Gruppen anzusiedeln. Hauptort ist Neugablonz bei Kaufbeuren neben anderen Orten wie Weidenberg, Schwäbisch Gmünd, Karlsruhe, Gotha,

⁶⁴⁷ Zenker 1992: 28ff.

⁶⁴⁸ Im Dreißigjährigen Krieg erwirbt Wallenstein alle diese Herrschaften, so dass sie erstmals unter einheitliche Verwaltung kommen. Nach 1634 werden sie vom Kaiser wieder an verschiedene Herren gegeben. Die wichtigsten Verwaltungssitze sind in Klein Skal, Morchenstern, Nawarow/Sichrow und Reichenberg. Die Herrschaft Klein Skal, zu der auch Gablonz gehört, ist vor dem Dreißigjährigen Krieg im Besitz derer von Wartenberg, nach dem Krieg geht sie an den Grafen Nicolaus Des Fours. Von einem seiner Nachkommen wird sie 1803 an Franz Zacharias Edler von Römisch verkauft, dessen Nachkomme sie wiederum an den Baron Ludwig Oppenheimer verkauft, dem von der Jahrhundertwende bis 1945 Wilhelm von Medinger als letzter Besitzer folgt.

⁶⁴⁹ Zenker 1992: 65ff.

Trappenkamp, Lauscha, Enz und Linz. An allen diesen Orten entstehen nach 1945 neue Zentren der Glas- und Schmuckindustrie, die auch sämtlich (soweit dies die politischen Verhältnisse erlauben) in engem Austausch miteinander stehen.

15.1 Historische Entwicklung der *Gablonzer Industrie*

In der ersten Hälfte des 20. Jh. ist der Begriff *Gablonzer Waren* zum Synonym für Modeschmuck aus Glas und andere Glaskurzwaren geworden. Ebenso ist der Begriff *Gablonzer Industrie* weit mehr als eine regionale Bestimmung; wie im Laufe des Kapitels deutlich wird, verbirgt sich hinter der *Gablonzer Industrie* ein einmaliges ökonomisches und kulturelles Modell, das auch nach der Vertreibung der Gablonzer aus dem Isergebirge an den neuen Heimatorten fortgesetzt wird.

Lange vor der Herausbildung der eigentlichen *Gablonzer Industrie* bildet sich eine Schicht global orientierter deutschsprachiger Händler in der Region Gablonz. Sie vertreiben die Produkte einer herrschaftlichen Hüttenindustrie, die ganz ähnlich strukturiert ist wie in anderen Glasregionen. Die Anfänge der *Gablonzer Industrie* und wohl auch einer der Hauptschlüssel zu ihrem Erfolg liegen in der Herausbildung einer spezifischen Händlerkultur. Die nordböhmischen Exportfirmen für Glas sind hauptsächlich in drei Orten anzutreffen: Gablonz, Steinschönau und Haida. Die beiden letztgenannten waren schon im 17. und 18. Jh. im Handel nach Spanien und Portugal führend. Gablonz selbst entwickelt sich vor allem im 19. Jh. zum regionalen Zentrum, wo sich in der Folge dann auch immer mehr Exportfirmen niederlassen. Die Firmen aus Haida konzentrieren sich hauptsächlich auf das Geschäft nach Deutschland, Frankreich, die Niederlande, Großbritannien, Spanien, Portugal und Amerika. Die Händler in Steinschönau sind auf den Export nach Russland und Polen sowie in südliche Richtung, nach Italien und in den Orient ausgerichtet. Hierunter fällt auch Afrika, das heute noch im Exporthandel der Firma JABLONEX zur Abteilung Orient gezählt wird.⁶⁵⁰

Bereits vor dem Dreißigjährigen Krieg wird von Steinschönau aus Glas ins Ausland exportiert. Nach den Jahrzehnten des Krieges, unter denen Steinschönau selbst nur wenig zu leiden hatte, gelingt es den Händlern rasch, internationale Bedeutung zu erlangen. 1654 besteht der Ort aus 96 Häusern, von denen 30 Glashändlern gehören. Berühmtheit erlangt der in Steinschönau geborene Georg Franz Kreibich, der zwischen 1685 und 1721 etwa 30 längere Handelsreisen durchführt. Sie führen ihn bis nach Konstantinopel, London, Moskau, Rom und Stockholm. Die große Blüte des Glashandels der nordböhmischen Händler beginnt Mitte des 18. Jh. 1787 hat Steinschö-

⁶⁵⁰ Zenkner 1992: 95ff.

nau bereits 222 Häuser, in denen überwiegend Glasarbeiter und Glashändler wohnen. 1804 zählt der Ort etwa 40 Glashandelshäuser. Steinschönau ist nun das bedeutendste Zentrum des europäischen Glashandels. In fast jedem städtischen Zentrum Europas haben die Glashändler aus Nordböhmen eigene Niederlassungen, die so genannten Kontore. Der größte Händler Steinschönaus, Franz Vogel, beschäftigt um 1800 allein 162 Glasveredler. Dieser erste Aufschwung findet durch die napoleonischen Kriege ein Ende. Die Kontinentalsperre macht fast jede Ausfuhr unmöglich, so dass kaum noch Absatzmöglichkeiten bestehen und zahlreiche Betriebe schließen müssen.⁶⁵¹

Waren die Glashändler zu Beginn noch allein auf Wanderung gegangen, so kommt es bereits im 17. Jh. zur Gründung von Handelsvereinen, den so genannten Kompanien. Diese werden keineswegs nur von Händlern selbst, sondern zu ganz erheblichen Teilen von reichen Bauern und Handwerkern der Gegend mitgetragen. Steinschönau scheint eher durch Familienunternehmen im Handel geprägt zu sein, wogegen die Handelskompanien ihren Ausgang in Blottendorf und seit 1757 in Haida haben, das in diesem Jahr zur Stadt erhoben wird. Bis weit ins 19. Jh. hinein können die Kompanien ihre Bedeutung bewahren.⁶⁵²

Die frühen Handels- und Exportfirmen sind als Familienbetriebe organisiert. Die Haushalte sind im Isergebirge und im südlichen Lausitzgebirge angesiedelt, von hier aus führt der Vater als Familienoberhaupt das Unternehmen, das im Ausland so genannte Niederlagen (Kontore) unterhält. Die ältesten Söhne der Familie übernehmen typischerweise die Leitung der Niederlagen und leben für viele Jahre fern der Heimat. Neben den fest etablierten Handelsverbindungen suchen Händler aus Nordböhmen immer wieder neue Märkte. Von den Hütten im Isergebirge kaufen sie die Grundausstattung an Waren, ergänzen diese aber auch durch andere Waren. So gehören Händler aus Haida regelmäßig zu den Abnehmern von Produkten der bayerischen Spiegelhütten und der Nürnberger Brillenschleifer. Für die Handelsexpeditionen schließen sich oftmals zwei oder mehr Händler zusammen und ziehen mit Schubkarren und Wagengespannen bis nach Moskau und Istanbul. Vor allem nach dem Aufkommen der Bleigläser und des nun möglichen Glasschliffs haben die nordböhmischen Händler eine exklusive Ware zur Hand, die in aller Welt gefragt ist.

Der entscheidende historische Wendepunkt ist die Krise der Glashüttenindustrien im 18. Jh. Für die adligen Herren der Glashütten im Isergebirge ist die Glasfabrikation nun weniger interessant als andere Erwerbszweige. Die Rechte an großen land- und forstwirtschaftlichen Besitzungen ermögli-

⁶⁵¹ Kleinert 1972: 19 und Kühn 2002: 2f.

⁶⁵² vergleiche auch Kühn 2002.

chen es ihnen, sich anderweitig zu orientieren. Sie können ausweichen, anstatt zu einer Reformierung der Glasindustrie gezwungen zu sein. Anders die Glashändler, sie können schwerlich Getreide und Holz aus Böhmen nach Spanien vermarkten. Gleichzeitig sind sie es, die mit ihren Vertretern dort sind, wo Nachfrage entsteht, dort wo Märkte für globale Waren entstehen. Sie erkennen, was gefragt ist und das sind spezifisch auf jeweils kleine Marktsegmente oder auf einzelne Märkte abgestimmte Angebote an Glaswaren, vor allem Glasteile. Es sind die Händler aus Haida und Steinschönau, die diese Nachfrage aufnehmen und aus nordböhmischer Produktion befriedigen.⁶⁵³

Händler mit detaillierter Kenntnis über das, was auf globalen Märkten nachgefragt wird, suchen nicht das entsprechende Angebot, das es vermutlich so auch gar nicht gibt, sondern gestalten vielmehr ausgehend von der Nachfrage ein hierzu passendes Angebot. Ihre spezifische, oftmals schnell wechselnde, aber auch Profite für die Produzenten versprechende Nachfrage stimuliert die Herausbildung einer Vielzahl kleiner und mittlerer Produktions- und Veredlungsbetriebe. Ganz ähnlich wie im Fichtelgebirge können viele kleine Waldbauern zuerst das Risiko der Produktion globaler Waren nur aufgrund ihrer landwirtschaftlichen Subsistenz eingehen. Doch können beide Seiten, gestützt durch die Erfolge auf expandierenden globalen Märkten eine symbiotische Beziehung herausbilden.

Händler, die auf globalen Märkten agieren, müssen flexibel sein. Viele Unwägbarkeiten in Bezug auf die Nachfragemärkte, wie Kriege, politische Richtungswechsel, Naturkatastrophen etc., können dazu führen, dass sie ihr Warensortiment binnen kürzester Zeit gänzlich umorientieren müssen. Finden sie neue Chancen auf neuen Märkten, so bedeutet dies oft auch, dass das Angebot modifiziert wird. Die neuen Waren für den neuen Markt bietet aber womöglich der alte Produzent nicht mehr, also wechselt der Händler zu einem neuen. In Gablonz waren die Händler die gestaltende Kraft. Das Abkommen, auf dem die Zusammenarbeit zwischen Export und Produktion besteht, lässt sich wie folgt beschreiben: Die Exportseite garantiert, sich weitgehend auf den Glasmarkt zu beschränken, also immer wieder nach neuen Möglichkeiten im Bereich Glas und Schmuck zu suchen und nicht etwa grundlegend in ein anderes Marktsegment zu wechseln, und weiter, dass sie ihre Nachfrage überwiegend nach Gablonz richten. Die Produktionsseite garantiert, dass sie alles, was auf den weit entfernten Märkten nachgefragt wird, auch produzieren kann. Jede Seite garantiert Flexibilität und erhält Stabilität aus der Exklusivität auf Gruppenebene. Der einzelne Händler mag den Produzenten wechseln, doch bleibt er bei seiner neuen Wahl innerhalb der Gruppe. Produzenten, Lieferanten und Exporteure sind

⁶⁵³ Dazu Pittrof 1987.

durch eine gemeinsame Identität als Gablonzer verbunden. Diese Identität wird gestützt durch die mehr oder weniger isolierte Lage, sprachlich-kulturell nach Südosten und naturräumlich nach Norden. Durch die Insellage ist bereits so etwas wie eine Grundstruktur, eine Hülle vorgegeben, in die hinein, ausgehend von Gestaltungsimpulsen der Händler, eine ganz eigene Kultur entsteht. Die Zahl der Betriebe, die zu dieser Einheit *Gablonzer Industrie* zu zählen ist, erreicht mit mehreren hundert Produktionsbetrieben und über hundert Exportbetrieben bereits im 19. Jh. ein Volumen, das eine enorme Bandbreite an produzierten Gütern und damit Flexibilität ermöglicht. „*Dar hout ötz ou fr siech ogefang*“ (Zenkner 1992: 125) – wer konnte, versuchte den Schritt in die Selbständigkeit. Die selbständige Arbeit ist wohl eines der wichtigsten Ideale der *Gablonzer Industrie*, so dass es schließlich zwischen 1918 und 1938 allein im Bezirk Gablonz weit mehr als 2.000 kleingewerbliche Glaswarenerzeuger gibt.⁶⁵⁴

Neben den Impulsen der Händler spielt die innovative Kraft der Produzentenseite eine ganz entscheidende Rolle für das Aufblühen der *Gablonzer Industrie*. Mit der von den Exporteuren nach Gablonz geleiteten globalen Nachfrage findet die Produktion insgesamt gute Wachstumsbedingungen. Doch ist die Binnenkonkurrenz enorm. Nach außen treten die unterschiedlichen Akteursgruppen – bis heute⁶⁵⁵ – geeint auf, nach innen kämpft jeder für sich. Die kleinen Familienbetriebe achten akribisch darauf, dass wichtiges Wissen nicht nach außen dringt. Die Gablonzer sagen: „*Der Gablonzer stiehlt mit den Augen*“, weshalb oft selbst die Nachbarn keinen Zutritt zur Werksatt erhalten. Jeder Betrieb entwickelt seine eigenen Techniken. Diesem durchaus partikularistischen Charakterzug der *Gablonzer Industrie* steht aber ein sehr starkes gemeinschaftliches Element zur Seite, das sich unter anderem in den verschiedenen Verbänden äußert, in denen sich Unternehmer wie auch Arbeiter zusammenschließen. Sie finden ihren Ausdruck z.B. im so genannten Sprengeraufstand Ende des 19. Jh., bei dem organisierte Arbeiter als Maschinenstürmer auftreten und sich gegen die Rationalisierung auflehnen und mehr noch in der raschen Beilegung dieses und ähnlicher Konflikte. Bemerkenswert sind nicht so sehr die Konflikte, die wohl unvermeidbar sind in derart dynamischen Umbruchprozessen, sondern die immer wieder erzielte Gemeinsamkeit über die sozialen Grenzen hinweg. Sucht man nach den verbindenden Elementen, so stößt

⁶⁵⁴ Zenkner 1992: 124ff.

⁶⁵⁵ Als ich 1999 einer Bekannten, die bei der Messe in Frankfurt arbeitet, erzählte, dass ich über „die Gablonzer“ arbeite, war ihre spontane Reaktion ein Seufzen: „Die Gablonzer, die sind schwierig, die wollen nur gemeinsam auftreten. Das gibt es sonst bei keiner anderen Gruppe, dass sie sagen, entweder wir stehen zusammen oder wir kommen gar nicht. Obwohl es eigentlich von der Struktur her gar nicht möglich ist – sie haben es geschafft.“

man in den Erzählungen der Gablonzer selbst immer wieder auf die besondere Rolle der Bildungseinrichtungen.

Der Beruf des Händlers bedarf bestimmter spezifischer Fähigkeiten, die in vielen Fällen bereits explizit in die Erziehung der Kinder einbezogen werden. Die Grundlagen einer spezifischen Arbeitsmoral werden ebenso vermittelt wie praktische Fähigkeiten wie Fremdsprachen oder Arithmetik. Maria Seidel in einem Interview (Juni 2002) über die besondere Rolle der spezifischen glas- und handelsbezogenen Ausbildung in Gablonz:

„Das war ganz merkwürdig, das fing schon im Kindergarten an. Da hat man beim Zählen mit Perlen gelernt. Das fing mit einem Wurf an, das sind drei Stück, dann ein Dutzend und ein Gros. Bis zu einem Gros, das sind 144 Stück, hat man vielleicht nicht gezählt, aber das Zählen in Wurf und so weiter hab' ich schon vor der Schule im Kindergarten und auch zuhause mit meinem Vater gelernt. Ich hab' immer drei Perlen genommen und viermal drei auf einen Haufen zu einem Dutzend geschoben. Zwei Jahre bin ich in den Kindergarten gegangen, mein Mann nur ein Jahr. Dann kam die Volksschule, da hatten wir bereits Geometrie und Zeichnen, und später die Bürgerschule, die sechste, siebte und achte Klasse. Da hatten wir bereits Steno, Englisch oder Französisch, und ich hatte auch ein Jahr Tschechisch als Pflichtfach.“

Vergleichbar damit ist, was der Reisende Jean Baptiste Tavernier 1889 über die Art berichtet, wie die Kinder der Vanias Indiens auf ihre spätere Arbeit als Händler vorbereitet werden:

„They accustom their children at an early age to shun slothfulness, and instead of letting them go into the streets to lose their time at play, as we generally allow ours, teach them arithmetic, which they learn perfectly, using for it neither pen nor counters, but the memory alone, so that in a moment they will do a sum, however difficult it may be. They are always with their fathers, who instruct them in trade, and do nothing without explaining it to them at the same time.“

(Jean Baptiste Tavernier 1889)⁶⁵⁶

Auch in Steinschönau wird bereits 1856 eine spezielle Glasschule gegründet, in Haida 1870, wo sich die Lehre am piaristischen Kollegium bereits im letzten Drittel des 18. Jh. besonders auf die Bereiche Wirtschaft und Glastechnik richtet. Beide Schulen bestehen bis heute fort.⁶⁵⁷

Die im 19. Jh. entstehende *Gablonzer Industrie* gliedert sich in mehrere Bereiche. Da ist zum einen der Export, gefolgt von den Lieferanten, den Schleifern, **Gürtlern** und anderen Veredlern, den Glasdrückern, die dem Glas seine Form geben und am Anfang der Produktions- und Distributionskette den Glasproduzenten. Die Stufe der Glasproduktion als Lieferant des Rohmaterials ist die Stufe, auf der sich am deutlichsten ausgeprägt indu-

⁶⁵⁶ Zitiert nach Naseem 1976: 20.

⁶⁵⁷ Vgl. dazu Kühn 2002.

strielle Betriebsformen bilden. Die Hütten der Riedels sind hierfür wie auch für die Entwicklung der exportorientierten *Gablonzer Industrie* insgesamt exemplarisch.

Riedel gehört zu den Namen, die einem in der Geschichte der Glasperlenfabrikation im Isergebirge immer wieder begegnen. Am Anfang der später weit verzweigten Familie steht Johann Christoph Riedel (1673-1744), ein legendärer Glashändler aus Neuschloß bei Leipa. Er war einer der ersten Händler, die böhmisches Glas in ganz Europa und sogar bis nach Übersee verkauften. Auf seiner letzten Verkaufsexpeditionen nach Osten wurde er 1744 ermordet. Seine Biographie bildet den Grundstoff für Sagen und vielleicht sogar für Schillers Ballade „Die Kraniche des Ibikus“.⁶⁵⁸

Johann Leopold Riedel (1726-1800), der Enkel Johann Christophs, vollzieht in der Krisenzeit des Glashandels während des Siebenjährigen Krieges (1756-1763) die Wandlung zum Glasproduzenten und pachtet vom Grafen Des Fours die Zenkerhütte in Antoniwald. Rasch baut er das Unternehmen aus und pachtet eine Hütte in Neuwiese und die Karlshütte. 1776 beginnt er mit dem Bau der Riedelhütte in Christiansthal. Unter den Nachfolgern Johann Leopolds kommt es zu einer Spaltung in zwei Linien der Familie Riedel. Sein ältester Sohn Leopold Riedel (1761-1821) begründet die so genannte Polauner Linie, die vor allem für die Perlenproduktion die interessantere ist. Leopold richtet sein Hauptinteresse darauf, die Qualität der Gläser zu verbessern und das Geschäft mit Raffineuren und Glashändlern auszubauen. Er etabliert enge Kontakte zu den Händlern in Steinschönau und Haida. Sein Sohn Franz Anton (1786-1844) leitet die Firma in den Zeiten, als mit der *Böhmischen Perle* der Ruhm nordböhmischer Perlen als globaler Ware etabliert wird. Die Produktion von Glasstangen für die Glasperlen findet unter anderem in den Riedelhütten statt. Orte wie Josefthal, Maxdorf und Antoniwald erleben einen enormen Aufschwung in dieser Zeit. Franz Anton Riedel fordert gezielt die Neugründung zahlreicher selbständiger Glasschleifereien im Kamnitztal, in denen neben anderen Produkten vor allem die *Böhmische Perle* geschliffen wird. Auch in der Produktion von Glas finden entscheidende Innovationen statt, so werden neue Glasfarben wie Goldrubin und die mit Uranoxid gefertigten gelben und grünen Anna-Gläser entwickelt. Als Josef Riedel d.Ä. (1816-1894) die Riedelhütten übernimmt, werden diese noch als Waldhütten einzig mit Holz gefeuert. 50 Jahre später übergibt er seinem Sohn hochmoderne Produktionsbetriebe, die einzig mit Gas und Kohle gefeuert werden.⁶⁵⁹

Die Firma Josef Riedel jun. ist ohne Zweifel der größte Glas- und Glasperlenproduzent des ausgehenden 19. und beginnenden 20. Jh. im Isergebir-

⁶⁵⁸ Zur Chronik der Familie Riedel siehe unter anderem <http://www.riedelcrystal.co.at>.

⁶⁵⁹ Chronik der Familie Riedel *ibid.*

ge. Ihre Schmelzperlen oder Rocailles dürften zu dieser Zeit einen Großteil der nach Ostafrika gehandelten Perlen ausmachen. 1886 bringt Josef Riedel jun. die ersten Perlensprengmaschinen nach venezianischem System von einer Venedigreise nach Polaun. In der Folgezeit ist es auch möglich, einige italienische Facharbeiter abzuwerben, die sich mit ihren Familien im Isergebirge niederlassen. Mit ihrer Hilfe gelingt es, binnen kurzer Zeit eine industrielle Schmelzerzeugung aufzubauen. 1888 kann Riedel bereits die Glasperlenfabrik in Przychowitz eröffnen. Sie hat eine Tagesproduktion von 10.000 kg.⁶⁶⁰ Die erste Fabrik zur Produktion von Rocailles im heutigen Desná wird 1899 eröffnet. Die rasche Expansion in der Produktion von Rocailles in Gablonz um die Jahrhundertwende geht einher mit der Erschließung großer Absatzmärkte u.a. in Ostafrika. Diese sind nach der Eröffnung der Ugandabahn 1902 sehr gut erreichbar: Die Versorgung mit Glasperlen, welche schon seit etwa einem Jahrzehnt stetig gewachsen war, vollzieht wie Klumpp (1987: 55) schreibt, einen Quantensprung. Die Masse der nachgefragten Perlen sind opake böhmische Rocailles. Die Firma Josef Riedel jun. kann bis zum Ersten Weltkrieg rasch weiter expandieren. Neben den technischen Innovationen in der Fertigung von Perlen sind eine Reihe von Neuerungen im Bereich der Glasherstellung, vor allem der Glasfarben, von entscheidender Bedeutung, nicht nur für den Markterfolg in Ostafrika. Anfang des 20. Jh. ist Riedelglas in gut 600 verschiedenen Farben erhältlich.⁶⁶¹

Während des Krieges wird es zunehmend schwerer zu exportieren und so können z.B. japanische Produkte auf den ostafrikanischen Märkten Fuß fassen. Doch nach 1918 erobert Riedel seine Marktanteile wieder zurück. Die stete Weiterentwicklung des Glases und der Glasprodukte hält auch nach dem Krieg an. Die *Gablonzer Industrie* macht zwar einen Strukturwandel durch, an dessen Ende noch deutlicher als zuvor eine von mittleren und kleinen Betrieben geprägte Struktur steht. Dank ungebremster Innovationsstätigkeit können die politischen Schwierigkeiten nach dem Krieg jedoch rasch überwunden werden und ein erneuter global orientierter Export setzt ein. Dank seiner globalen Orientierung wird die *Gablonzer Industrie* auch weniger schwer von der Wirtschaftskrise Ende der 1920er erschüttert als etwa Deutschland. Nischen für den globalen Export finden sich dank der großen Flexibilität immer wieder. Die 1930er Jahre sind bis zum Anschluss des Sudetenlandes an das Deutsche Reich eine Blütezeit des Perlenhandels

⁶⁶⁰ Neuwirth 1994: 192f.

⁶⁶¹ Die neuen Farben ermöglichen es, wie oben schon gezeigt, den Maasai und anderen Gruppen, Schmuck zu einem ausdrucksstarken Medium zu entwickeln. In Europa stehen die neuen farbigen Gläser aus Gablonz am Anfang des modernen Signalwesens, so gehen z.B. die heutigen Ampelfarben auf die Entwicklungen der nordböhmischen Gläser zurück.

für die Gablonzer. 1938 bezeichnet dann den Anfang einer Katastrophe, die 1948 mit der endgültigen Vertreibung der Gablonzer endet.

Der Anschluss an das Deutsche Reich wurde von vielen Gablonzern als das kleinere Übel gesehen. *„Fast alle waren für den Henlein – es war klar, dass die Deutschen ebenso wie die Tschechen unseren Untergang bedeuteten, aber sie waren das kleinere Übel – eigentlich wollten wir nach Österreich“* (Ernst Seidel 2002). Und wirklich hatte die Gablonzer Industrie nicht allzu viel Gutes vom Anschluss an das Deutsche Reich zu erwarten. Denn bereits vor dem Unglück, das der spätere Krieg und die Vertreibung brachten, geriet die Gablonzer Industrie in eine Krise. In vielen Bereichen fehlte der deutschen Verwaltung das Verständnis für die besonderen Bedürfnisse dieser Industrie. Bereits in den ersten Tagen zeigte sich, dass ganz besonders der Export unter den neuen Bedingungen zu leiden hatte. Zunächst waren weder Post noch Reichsbahn dazu in der Lage, den Anforderungen dieser an globalen Märkten orientierten Industrie Genüge zu tun.⁶⁶²

Den neuen Machthabern war gar nicht daran gelegen, gute Bedingungen für Produktion und Absatz dieser Industrie zu schaffen. So erklärt z.B. das Berliner Institut für Konjunkturforschung im November 1938, dass es nicht wünschenswert sei, die Verbrauchsgüterindustrie zu modernisieren. Aus diesem Grund sind insbesondere in der *„übersetzten“* Glasindustrie, die *„Arisierungen“* von der Zustimmung des Reichswirtschaftsministeriums abhängig. Genaue Aufstellungen über die Zahl der *„arisierten“* und liquidierten Unternehmen liegen noch nicht vor.⁶⁶³

Es sind also nicht nur die jüdischen Betriebe der *Gablonzer Industrie*, gegen die sich die neuen Machthaber richteten: Die gesamte *Gablonzer Industrie* wird als *„Mumpitzindustrie“* diffamiert und soll zerschlagen werden. Der Leitartikel in *„Das Schwarze Korps“*, dem Zentralorgan der Reichsführung-SS vom 1. Juni 1939 unter der Überschrift *„Schluß mit der Mumpitzindustrie“*, gibt anschaulich die dahinterstehende Logik wieder: Deutschland habe es geschafft, Vollbeschäftigung zu erreichen, es herrsche sogar Arbeitskräftemangel. Es würden alle nur verfügbaren Arbeitskräfte gebraucht und deshalb könne es nicht sein, dass Arbeitskraft verschwendet werde, um etwas herzustellen, das nicht gebraucht werde. Es wird eine direkte Verbindung zu den jüdischen Krämern hergestellt, die schon erfolgreich im Zuge der *„Entkrämerung“* bekämpft wurden. Sie konnten nur *„Ramsch“* und *„Mumpitz“* verkaufen, *„dessen Bedarf durch eine kostspielige Werbung künstlich erweckt werden muss.“* Der Autor fährt weiter fort:

„Machen wir doch mit dem Krämer auch das entbehrlich, was für den Krämer und eigentlich nur für den Krämer erzeugt wird! Müssen wir Arbeitskräfte bei

⁶⁶² So auch die Einschätzung von Ernst Seidel im Interview Juni 2002.

⁶⁶³ Osterloh 2002: 15f.

der Herstellung von Waren verzetteln, für die es gar keinen wirklichen Bedarf gibt, die nur gekauft werden, wenn ein rede- und reklamegewandter Händler sie an den Mann bringt?“

(*Das Schwarze Korps*, 1. Juni 1939, S. 2f.)

In der Sicht der Nationalsozialisten ist der Produzent in der „Mumpitzindustrie“ nicht besser als der Krämer und ebenso wie dieser „*besser im nächsten Straßenbau aufgehoben*.“ Die Nationalsozialisten verkennen bei allem Irrwitz – der allein schon in der Idee falscher Bedürfnisse liegt – völlig das wirtschaftliche Potential der *Gablonzer Industrie*, das im Export liegt. Aber wahrscheinlich war Mitte 1939 ohnehin klar, dass der Weg Deutschlands nicht in eine fruchtbare Koexistenz mit anderen Staaten und hin zu freiem Welthandel führte, sondern in die weitgehende Isolation. Für die Glasperlenmacher brachen jedenfalls schwierige Zeiten an. Zusammen mit den anderen Zweigen der *Gablonzer Industrie* hatten sie unter vielfältigen Problemen zu leiden: Die Rohstoffversorgung wurde zusehends schwerer. Die Produktion litt darunter, dass viele der jungen Männer zum Militärdienst eingezogen wurden. Ganz besonders aber hatte der Export zu leiden – wiederum mit negativer Wirkung auf die Produktion. Nicht nur, dass Außenhandelskontakte immer schwieriger wurden, eine der größten Gefahren ging von den nationalsozialistischen Besatzern selbst aus. Gerade im Export waren eine große Zahl jüdischer Händler tätig. Der überwiegende Teil von ihnen wurde enteignet, verhaftet, deportiert und umgebracht. Angaben über die Zahlen liegen bisher nicht vor. Viele derer, die als Juden verfolgt wurden, waren assimilierte Juden. Ernst Seidel, der selbst bis 1938 in einem jüdischen Betrieb arbeitete, schätzt, dass gut 80% der Gablonzer Exporteure Juden waren. Die mündlichen Überlieferungen vieler Gablonzer geben aber ein anderes Bild: So habe ich des Öfteren gehört, dass es bis auf ein oder zwei Ausnahmen eigentlich keine Juden in Gablonz gab. Es waren mit Sicherheit deutlich mehr – eine wissenschaftliche Aufarbeitung dieses Aspektes wäre wünschenswert und ist heute, nachdem auch die tschechischen Archive wieder gut zugänglich sind, auch leichter als noch vor 15 Jahren.⁶⁶⁴

Die Katastrophe, die 1938 für die *Gablonzer Industrie* und die Gablonzer begann, findet in den Jahren von 1945 bis 1948 ihren Höhepunkt. Die meisten der Betriebe der *Gablonzer Industrie* werden enteignet und große Teile der Bevölkerung vertrieben. Einzig die Fachkräfte hält man z.T. noch für mehr als ein Jahrzehnt in ihrer alten Heimat fest oder verschleppt sie

⁶⁶⁴ Die Bedeutung jüdischer Glashändler für den mährischen Glashandel zeigt Václav in seinem 1999 erschienen Aufsatz über den Anteil der Juden am Glashandel und an der Entwicklung der Glasproduktion in Mähren.

nach Russland. Sie sollen als Reparation beim Wiederaufbau helfen und vor allem sollen sie ihr Wissen weitergeben.

Mit der Vertreibung der Deutschen endet aber keineswegs die Geschichte der Gablonzer Perlenproduktion. Im Isergebirge wird die Produktion an den gleichen Orten z.T. bis heute fortgeführt. Aus der Riedelschen Fabrik ging mittelbar auch die heutige DESNÁ hervor, die wiederum seit 1992 zusammen mit der Fabrik in Zásada die Firma ORNELA bildet. Heute stammen sämtliche von Europa nach Ostafrika gelieferten Rocaillesperlen aus der Produktion von ORNELA. Der Export erfolgt exklusiv über JABLONEX, dem vormals staatlichen Exportunternehmen. Allein am Hauptsitz in Gablonz beschäftigt JABLONEX über 500 Mitarbeiter, wobei der Handel von Glasperlen zwar nicht der einzige Geschäftszweig ist, doch wohl der wichtigste.⁶⁶⁵

Das Erfolgsmodell *Gablonzer Industrie* kann im sozialistischen Staat Tschechoslowakei aber nicht fortleben. Den vertriebenen Gablonzern gelingt es jedoch, an ihren neuen Heimatorten in erstaunlicher Weise an diese Kultur der *Gablonzer Industrie* anzuknüpfen und sie z.T. bis in die Gegenwart fortzuführen. Die meisten der Vertriebenen finden eine neue Heimat in Bayern, wo sie am Rande von Kaufbeuren innerhalb weniger Jahre Neugablonz als neues Zentrum der *Gablonzer Industrie* aufbauen. Die Riedelhütte wird in Schwäbisch Gmünd neu aufgebaut und produziert bis in die 1970er hinein auch wieder Rocaillen für den ostafrikanischen Markt.

In Weidenberg unweit von Bayreuth siedelt sich eine weitere kleinere Gruppe von Gablonzer Glasarbeitern an. Mit über 900 Personen machen sie damals ein gutes Drittel der Bewohner des fränkischen Ortes aus. Unter den etwa 50 mittleren und kleineren Betrieben in Weidenberg sind auch einige Perlenproduzenten wie die Firmen MAX BERNDT oder ADOLF LANG, ebenso wie ein Betrieb, der Glasperlen einfärbt, und die Firma KAULFUß, die hauptsächlich mit Stangenglas handelt.

Der Betrieb von Max Berndt produziert bis 1972 Drückperlen für den ostafrikanischen Markt. Auf einer Musterkarte der 1960er Jahre) finden sich Perlen, wie sie in der Hütte der Firma MAX BERNDT bis 1972 gehandelt wurden. Auf der linken Seite sind die Formmuster angebracht, auf der rechten die Farbmuster. Nach Aussage von Frau Berndt sind sämtliche Perlen der Musterkarte für den afrikanischen Markt bestimmt. Bemerkenswert sind vor allem die Perlen mit den Nummern 3145, 3153, 3155 sowie 3181. Sie entsprechen den in der Region Arusha von Maasai verwendeten Perlen.

⁶⁶⁵ Zu den anderen Geschäftszweigen zählen der Handel mit Glasschmuck, Holzperlen und sogar Kunstblumen, mit denen im Jahr 2000 insgesamt ein Jahresumsatz von 77.000.000 US\$ (Export 69.300.000 US\$) erzielt wird. (Quelle: www.czech-top-export.com/firms/jablonex (21.09.2003))



Abb.51: Musterkarte „Ostafrikaperlen“ Firma Max Berndt Weidenberg.
(um 1960; Eigentum Maria Berndt)

Die kreisrunden, tablettenförmigen Druckperlen wie Nummer 3153 auf der Karte bezeichnen die Ilarus und Kisonko in Arusha als *entepe* (*inteppei*). Sie werden vor allem mit den Brustgürteln der *ilmurran*, den *ingiene olgoo* assoziiert. Diese sind über ihre ganze Länge jeweils mit einer Reihe *inteppei* besetzt. Es gibt *inteppei* in drei Größen, wobei nur die kleinste heute noch auf den Märkten gehandelt wird. Solche mit einem Durchmesser von 8 bis 10 mm nennt man *ilkalikali*, die mit 7 mm *ilkamaniki* und die kleinen mit 5 mm *ilteregeya*. *Ilkalikali* ist das *olaji* der zwischen 1940 und 1955 Geborenen, sie sind die *rechte Hand* der *ilnyangusi*. Die Perle auf der Musterkarte der Firma MAX BERNDT aus Weidenberg zeigt eine solche *entepe* der *ilkalikali*. Nach Klumpp (1987: 288) gibt es *inteppei* in den opaken Farben Rot, Weiß, Schwarz, Blau, Gelb, Orange und seltener auch in Grün. Vergleicht man damit die opaken Farben auf der Musterkarte, so sind dies genau die Farben der Musterkarte. Die Übereinstimmung zwischen den in Weidenberg gefertigten Perlen und den in Arusha verwendeten in Farbe und Form kann angesichts der vielen hundert Formen und Dutzender Glasfarben als eindeutiger Beweis gewertet werden, dass in Weidenberg in den 1960er Jahren Perlen speziell für den Markt im Maasaigebiet gefertigt werden. Gleichzeitig wissen aber die Produzenten nichts von dem Markt, für den sie produzieren. Sie wissen nichts über die Maasai, deren Märkte oder die dortigen Händler. Ostafrikaperlen sind es für sie, weil sie an einen Schweizer Händler mit Sitz in England liefern, der aus ihrer Produktpalette eine Musterkarte „Ostafrika“ zusammengestellt hat. Dieser wiederum

arbeitet mit Importeuren in Ostafrika zusammen, wird also vielleicht auch nie einen lokalen Markt im Maasaigebiet gesehen haben.

Frau Berndt berichtet, dass sie in ihrem Betrieb in den 1960er Jahren mit bis zu sechs Drückern an drei Zweispännern arbeiten. Die tablettenförmigen Perlen stellen sie nur in opaken Farben her. Ein mittlerer Betrieb, wie der des Max Berndt, kann vermutlich die gesamte Nachfrage einer solchen speziellen Perle decken. Mit einem nächtlichen Anruf stoppt der Schweizer Exporteur 1967 über Nacht die Produktion der Ostafrikaperlen. Der Sueskanal ist durch den Ausbruch des dritten arabisch-israelischen Krieges blockiert. Die günstigen Schifffahrtsverbindungen von Europa nach Ostafrika werden erst ab Mitte 1975 wieder frei. Die Firma MAX BERNDT aber nimmt die Produktion von Afrikaperlen nicht wieder auf. Die *ilkalikali*, die in den 1960er Jahren *ilmurran* sind, konnten sich noch mit den tablettenförmigen Perlen der Firma MAX BERNDT schmücken, die darauf folgenden *olaji* müssen sich nach neuen Perlen umsehen. Die Produktionsseite bestimmt hier wieder einmal die Konsumtion, doch wird es den Nachfolgern von *ilkalikali* nur Recht gewesen sein, dass sie eine andere Perle zu ihrem Markenzeichen machen mussten.⁶⁶⁶

Hauptproduzent der in Ostafrika verkauften Glasperlen wird spätestens in den 1970er Jahren wieder die Region Gablonz. Die großen Hütten, die Stangenglas und oft auch Rocailles produzieren, sind seit den Benesch-Dekreten verstaatlicht, ebenso wie fast alle kleineren und mittleren Betriebe, wenn sie nicht verstaatlicht wurden, so doch in tschechische Hand übergegangen sind. Die Olivenperlen, die in Ostafrika gehandelt werden, stammen etwa aus der Produktion der mittelständischen Firma ALŠOVICE-SKLENĚNÁ BIŽUTERIE, die Rocailles werden von der Firma ORNELA in Zásada hergestellt.

Der vormals staatseigene Konzern JABLONEX wird Anfang der 1990er Jahre privatisiert und in eine Aktiengesellschaft umgewandelt. Die exklusiven Vertretungsrechte für zahlreiche Produktionsfirmen bleiben aber bestehen. 2002 vertritt JABLONEX z.B. große Firmen wie BIŽUTERIE ČESKA MINCOVNA, ZELEZNOBRODSKE SKLO, SKLENĚNÁ BIŽUTERIE, LIGLAS A GRANAT und ORNELA. Letztere ist einer der weltweit größten Produzenten von Rocaillesperlen. Von hier stammen sämtliche nach Ostafrika gelieferten Rocailles. Das 1948 gegründete Unternehmen fasste mehrere enteignete deutsche Betriebe zusammen. Zunächst firmierte das Staatsunternehmen unter dem Namen ŽELEZNOBRODSKÉ SKLO ŽELEZNÝ BROD. 1964 wurde eine große Fabrik zur Herstellung von Rocailles in Zásada eröffnet, die dritte große Produktionsstätte der Firma. Das Stangenglas bezieht man aus Desná

⁶⁶⁶ Interview Maria Berndt Juni 1999 und November 2001. Zum Schmuck der *ilkalikali* siehe Klumpp (1987: 288).

von der 1972 gegründeten JABLONECKÉ SKLÁRNY DESNÁ, die seit den 1970er Jahren gänzlich auf elektrische Glasschmelzöfen umgestellt ist. In den 1980er Jahren werden in Desná wiederum neue Öfen gebaut, diesmal speziell für die Fertigung von Glas für die Rocaillesproduktion. Damit existieren in den 1980er Jahren in der Region Gablonz zwei Zentren der Rocaillesproduktion. Ende 1990 wird in Zásada die staatliche Firma ČESKÉ PERLIČKY gegründet. Anfang 1991 wird in der Region Desná der parallele Schritt mit der Gründung der staatlichen DESENSKÉ SKLÁRNY vollzogen. Gut ein Jahr später, im Juni 1992, wird die Firma ORNELA mit Hauptsitz in Zásada gegründet, die unmittelbar die beiden erstgenannten Firmen aufkauft. Damit ist seit 1992 die gesamte Produktion von Rocaillesperlen in Tschechien in einem Unternehmen vereint.⁶⁶⁷

Bis Ende der 1980er hat JABLONEX das Monopol auf den Export von Glasperlen. Es bestehen enge Kontakte zu den beiden kenianischen Importhäusern. In den 1980er Jahren sind an der tschechoslowakischen Botschaft in Nairobi zwei Vertreter der Firma JABLONEX. Raj Haria, der heute Inhaber der Firma USHANGA ist, erzählt, wie sein Vater Zauetchand Popatlal Harier Ratesh bis zu seinem Tod jedes Jahr mit Vertretern der Firma JABLONEX eine mehrtägige Safari unternahm. Auf einer solchen Reise 1989 in den Masai-Mara Nationalpark starb er auch. Bis heute reist der Chef der Firma USHANGA jedes Jahr mehrere Male nach Tschechien. Die Geschäfte laufen immer noch gut, aber das Monopol bröckelt und Raj würde wohl nicht mehr wie sein Vater ein halbes Dutzend oder mehr JABLONEX-Vertreter auf eine kostspielige Safari einladen.

Die Blütezeit für den Glasperlenhandel über Mombasa und Nairobi geht schon in den 1970er Jahren zu Ende. Zum einen setzt ein langsamer Rückgang der Nachfrage ein, weil der Gebrauch traditioneller Schmuckformen in vielen Gesellschaften zurückgeht. Wichtiger aber noch ist der Einfluss staatlicher Restriktionen. Sowohl Glasperlen wie auch Eisendraht werden als Luxuswaren eingestuft und mit Einfuhrzöllen von insgesamt 150 % belegt. Die Lage verschlechtert sich aber noch einmal dramatisch, als 1980 die Einfuhr von Glasperlen nach Kenia ganz unterbunden wird.⁶⁶⁸

Die Händler setzen normalerweise etwa dreimal so viele weiße Perlen wie rote und blaue und sogar fünfmal mehr weiße als grüne, orange oder gelbe um. So werden denn auch die weißen Perlen als erste knapp. Anfang 1982 sind die Vorräte an weißen Perlen bei beiden Importeuren aufge-

⁶⁶⁷ Informationen aus persönlichen Gesprächen mit versch. Mitarbeitern von ORNELA in Zásada 1998.

⁶⁶⁸ Persönliche Mitteilung von Mitarbeitern des Steueramtes im District Office in Arusha. Erstaunt über die hohen Tarife fragte ich ein zweites Mal bei anderer Gelegenheit nach und wir suchten gemeinsam die entsprechenden Zahlen aus den aktuellen Zolltarifen. Die Möglichkeit, Kopien anzufertigen bestand jedoch nicht.

braucht. Auch die anderen Farben können nicht mehr abgesetzt werden, denn ohne weiße Perlen können keine Ornamente der Maasai gefertigt werden. Nach einiger Zeit beginnen Maasaifrauen Gelb als Ersatz für Weiß zu verwenden und wieder Ornamente zu fertigen. Als der Importstopp nach zwei Jahren aufgehoben wird, kehrte man gänzlich wieder zur alten Praxis zurück. *Ilkipali*, deren *olaji* (*age set*) während der Zeit ohne weiße Perlen eröffnet wurden, behalten nicht etwa Gelb bei, sondern verwenden fortan auch wieder Weiß. Weit reichende Folgen hat der Importstopp auch bei den Kikuyu, wo für die Zeremonien der Beschneidung rosa Perlen gebraucht werden, die ebenfalls knapp werden. Die Perlenhändler aus Nairobi kaufen in Nordkenia alten Perlenschmuck aus dem Südsudan auf und versuchen so, die fehlenden Farben wenigstens als gebrauchte Perlen anbieten zu können, haben sie doch auch nur mit dieser Strategie eine Chance, zumindest ihre restlichen Bestände an anderen Farben abzusetzen.⁶⁶⁹

Von der Krise der frühen 1980er Jahre hat sich der Importhandel mit Glasperlen nach Kenia bis in die Gegenwart nicht mehr erholt. Der Nachfragerückgang setzt sich weiter fort und wird nur geringfügig durch neue Formen des Gebrauchs substituiert. Trotz des Weggangs des zweiten Importeurs Aladin Mohamed – er wandert 1984 nach Kanada aus – verzeichnet auch USHANGA in den folgenden Jahren kein Wachstum. Entscheidend ist hier vor allem, dass das Monopol, das JABLONEX und USHANGA über viele Jahre im Ostafrikahandel mit Glasperlen hatten, auf beiden Seiten bröckelt: In Ostafrika sind unterschiedliche Akteure aktiv, um auf verschiedenen Wegen Perlen auf die lokalen Märkte zu schaffen. Außereuropäische Produzenten spielen dabei eine zunehmend größere Rolle. In Tschechien selbst ist das Monopol von JABLONEX 1997 bei meinem ersten Aufenthalt in Gablonz bereits stark am Schwanken. ORNELA, der Hauptproduzent von Rocailles, ist zwar noch an JABLONEX gebunden, sucht aber mit großem Eifer nach Wegen, seine Produkte direkt zu vermarkten. Wer, wie viel, wohin und an wen verkauft, war für mich als Deutschen kaum in Erfahrung zu bringen. Zwar haben die deutschen Produzenten von Glasperlen schon seit den 1970er, spätestens den 1980er Jahren ihre Produktionen eingestellt, doch spielen durchaus noch einige deutsche Firmen eine Rolle in diesem Handel. So ist die Weidenberger Firma KAULFUß sowohl in Neugablonz wie auch im alten Gablonz aktiv. Ein weiteres Beispiel wäre die norddeutsche Firma ALPEN, die Rocailles von ORNELA bezieht und nach Afrika, vor allem Südafrika exportiert. Dass es sich bei alledem nicht gerade um unbedeutende Größenordnungen handelt, belegen folgende Zahlen: 1997 liegen allein bei der Firma ORNELA in

⁶⁶⁹ Dazu Klumpp 1987: 59, 69 und persönliche Mitteilungen Klumpp August 1999 und Raj Harrier März 2000.

Zásada mehr als 1.000t Glasperlen auslieferungsfertig auf Lager. JABLONEX als Exporteur betreibt keine eigenen Lagerhaltung. ORNELA hat allein 50 Arbeiter angestellt, die in Zásada Perlen hacken, hinzu kommen weitere zehn, die in Desná arbeiten. 400 Frauen sind angestellt, die in Heimarbeit die Glasperlen anfädeln. Jeden Tag werden etwa zehn Tonnen Rocailles produziert, wovon 40% als Bündel verpackt werden, der Rest lose. Weitere vier Tonnen Stangl werden jeden Tag zu Stiftperlen verarbeitet. Die Kosten für ein Kilogramm lose Rocaillesperlen betragen sechs US-Dollar, für die angefädelten erhöht sich die Summe um weitere zwei US-Dollar auf acht US-Dollar.

15.2 Standorte der Glasperlenproduktion als *industrial districts*

Um das Phänomen *Gablonzer Industrie* zu verstehen, ist es sinnvoll, wirtschaftswissenschaftliche Diskurse heranzuziehen. Dabei zeigen sich Begriffe wie *economies of scale* versus *economies of scope*, *Flexibilisierung*, *flexible Produktionssysteme*, *flexible Spezialisierung*, *vertikale Desintegration* und *industrial districts* als zentral. Letzterer ist ein Schlüsselbegriff, unter dem das Phänomen *Gablonzer Industrie* als Ganzes gefasst werden kann.⁶⁷⁰

Unter dem Begriff *economies of scale* wird in den Wirtschaftswissenschaften eine Entwicklung gefasst, die das 19. und 20. Jh. stark geprägt hat. Angesichts wachsender Nachfrage nach Massengütern reagiert die Industrie mit einer Steigerung der Produktion. Mit steigenden Stückzahlen sinken die durchschnittlichen Herstellungskosten, woraus wiederum eine Tendenz zu größeren Produktionsanlagen folgt. Was Ursache und was Folge war, also ob Massenkonsum Massenproduktion bedingt oder umgekehrt, muss hier außen vor bleiben. *Economies of scale* führen zu einer Konzentration der Produktion in großen Betrieben. Diese stellen in großen Mengen eine standardisierte, kleine Produktpalette her. Diese Entwicklung lässt sich sehr gut in der Glasindustrie des 19. und 20. Jh. beobachten: Kleine handwerkliche Betriebe und Manufakturen, in denen manuell Hohlglas und Flachglas gefertigt wird, werden im Laufe der Jahrzehnte von großen Industriebetrieben abgelöst, die in Produktionsstraßen mit Wannöfen riesige Stückzahlen fertigen. Auch in der Perlenfertigung, bei der Produktion von Stangenglas und der Fertigung von Schmelz- oder Hackeperlen lassen sich *economies of scale* erkennen, in den anderen Bereichen der Perlenproduktion

⁶⁷⁰ Als ideales Beispiel für flexible Produktionskonzepte in vernetzten Strukturen eines *industrial districts* können das Dritte Italien (so wird die Region Emilia Romagna rund um die Stadt Modena genannt) und die *Gablonzer Industrie* genannt werden. Studien, die das Konzept des *industrial district* auf die historische *Gablonzer Industrie* anwenden, liegen bislang aber noch nicht vor.

dagegen nicht. Bevor ich nach den spezifischen Gründen frage, will ich einen weiteren Begriff aus den Wirtschaftswissenschaften einführen: *economies of scope*.

Economies of scope werden als Reaktion auf stark segmentierte Märkte beschrieben. Für diese müssen eine Vielzahl verschiedener Produkte angeboten werden, die entweder von entsprechend vielen Betrieben auf jeweils eigenen Anlagen hergestellt werden können, oder – und das bezeichnet *economies of scope* – von einem Betrieb auf einer einzigen Anlage hergestellt werden.⁶⁷¹ *Economies of scope* sind also eine Reaktion auf Märkte mit einer zunehmend individualisierten Nachfrage, wie etwa in der heutigen Modebranche und auf Nischen- oder Restmärkten. Sie ermöglichen den Unternehmen, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten. In diesem Sinne kann man z.B. die Paterlaindustrie im Fichtelgebirge unter dem Begriff der *economies of scope* fassen. Hier werden z.B. in den Krisenzeiten der 1920er und 30er Jahre neben den Paterla und Paterlarbeiten auch andere Nischenprodukte wie Diamantine gefertigt. Bevor ich aber diese Modelle auf die Perlenproduktion anwende, will ich sie noch weiter ausdifferenzieren.⁶⁷²

Anschaulich werden Funktion und Wirkung der *economies of scope* innerhalb eines Szenarios der *flexiblen Spezialisierung* wie es Piore und Sabel in den 1980er Jahren entwerfen: Auf stagnierenden bzw. schrumpfenden Nischen- oder Restmärkten bieten *economies of scope* kleinen und mittleren Unternehmen mit so genannter vertikaler Desintegration (der Auslagerung von Produktionsschritten) und hoher Spezialisierung durch systematische Produktwechsel und -differenzierung die Möglichkeit, erfolgreich zu sein. Bedingung ist eine technisch einfache Produktion, so dass die Produktionsstufen zergliedert und räumlich getrennt werden können. Piore und Sabel sehen die Anwendbarkeit ihres Szenarios vor allem in Handwerksbranchen mit hoher Design-, Innovations- und Arbeitsintensität wie z.B. der Bekleidungs- und Schuhindustrie. Kleinen und mittleren Betrieben wird es durch flexible Produktion, die auf eine spezifische Nachfrage ausgerichtet ist, möglich, sich gegenüber großen Unternehmen durchzusetzen. Kann die Produktion in bestimmte Produktionsstufen zerlegt werden und können diese auch räumlich getrennt werden, so ermöglicht das eine Spezialisierung einzelner Betriebe auf spezifische Schritte innerhalb

⁶⁷¹ Ein Beispiel hierfür ist die Wunsiedler Glashütte Lamberts, die Ende der 1990er Jahre auf zwei Wannenofenstraßen verschiedene Produkte fertigt. Parallel zur Produktion in Fertigungsstraßen wird auch noch so genannte s Antikglas in kleinen Mengen hergestellt. Gerade im Fall des Antikglases, das unter anderem bei der Restaurierung alter Kirchenfenster verwendet wird und neben Lamberts nur von zwei weiteren Betrieben weltweit gefertigt wird, kann von flexibler Produktion im Sinne von *economies of scope* gesprochen werden (dazu Piore & Sabel 1984).

⁶⁷² Dabei beziehe ich mit weitgehend auf Piore & Sabel 1984.

der Produktion oder weiter gefasst innerhalb der Wertschöpfungskette. Kleinere Betriebe können Marktnischen besetzen, ohne die Konkurrenz großer Unternehmen fürchten zu müssen, wären diese doch unter der Strategie der *economies of scale* gar nicht in der Lage, sinnvoll mit ihren Massenproduktionsanlagen auf die spezifische Nachfrage kleinerer Märkte zu reagieren. Die flexible Spezialisierung ist aber keineswegs eine Strategie David gegen Goliath, denn sie ist nicht auf einzelne Betriebe anwendbar, sondern resultiert zwingend in zwischenbetrieblichen Vernetzungen. Diese Unternehmensnetze auf der Basis von Freiwilligkeit und Vertrauen umfassen eine Vielzahl kleinerer Betriebe, bieten aber durchaus auch großen Unternehmen Vorteile. Die so entstehende räumliche Ballung von Unternehmen wird als *industrial district* bezeichnet.

Der Begriff *industrial district* wird bereits Ende des 19. Jh. vom britischen Volkswirtschaftler Alfred Marshal (1890) geprägt und bezeichnet ein gebietsgebundenes soziales System, das von aktiver Koexistenz von Menschen mit den sie umgebenden Industriebetrieben und segmentierten Arbeitskräften ausgeht. Diese Segmentierung der Arbeiterschaft, worunter verstanden wird, dass sie in verschiedenen Betrieben arbeiten, die sich auf unterschiedliche Phasen der Produktion spezialisiert haben, ist ein weiteres charakteristisches Element der *industrial districts*.⁶⁷³ Die Grenzen des Systems bzw. die Gestalt seiner Gesamtheit wird dabei von den spezifischen Ressourcen gekennzeichnet, die eine eigenständige Gebietsdynamik schaffen und die sie von angrenzenden Gebieten abgrenzen. Das Ganze wird aus wirtschaftswissenschaftlicher Sicht als eine offene Gemeinschaft verstanden, da ein ständiger Zu- und Abfluss von Gütern stattfindet.

Im Gegensatz zu neoklassischen Sichtweisen in den Wirtschaftswissenschaften sieht das Konzept der *industrial districts* nicht bloß den einzelnen Betrieb als Einheit, die losgelöst betrachtet werden kann, sondern erkennt, dass dessen Eingebundenheit in spezifische kulturelle Kontexte von großer Bedeutung ist. Stellt das ursprüngliche Modell von Marshal noch ganz überwiegend auf die Flexibilität der Produktionsseite ab, die es ermöglicht, auf Marktveränderungen einzugehen, so erkennen neuere Ansätze auch die Bedeutung der globalen Verflechtungen der *industrial districts*. Newman schreibt 1998:

“... in such industrial districts, multinational corporations are the driving force in economic decisions. Corporate webs use the flexibility in regions to maximize the effectiveness and profitability of their local offices and factories while using local knowledge learned to enhance global empires. They promote the collaboration of symbolic analysts in local regions to create the key information assets for

⁶⁷³ Becattini 1991: 111 und Kunde 1998: 5ff.

global competition, while outsourcing low skill production jobs to the array of regions, which have low labor costs.”

Die *Gablonzer Industrie* umfasst als *industrial district* verschiedene Formen und Elemente der Heimindustrien, geht aber weit über diese hinaus. Vergleiche etwa mit Regionen, die durch Hausindustrie geprägt sind, drängen sich durchaus auf: Die Korbmacherregion Lichtenfels, die Hausweberei im Frankenwald und Fichtelgebirge oder die Glasindustrie in Lauscha.⁶⁷⁴ Keine von ihnen hat jedoch auch nur annähernd die Dimension und Komplexität erreicht wie die *Gablonzer Industrie*. Mit keiner ist eine der Gablonzer vergleichbare starke Identität verknüpft. Sie alle produzierten auch für globale Märkte, hatten aber jeweils auch eine stark regionale und nationale Marktorientierung. Die wichtigsten Unterschiede liegen zum einen auf der Betriebsebene. In der Region Gablonz findet eine wesentlich stärkere Spezialisierung auf die Exportproduktion bei gleichzeitiger Aufgabe der Subsistenzproduktion statt. Vor allem aber bilden in der *Gablonzer Industrie* Produzenten und Distributenten eine Gemeinschaft mit ausgewogener Machtbalance. So zeigt sich z.B. im Fall der Glasperlenproduzenten in Lauscha, dass diese keine gemeinsame Gruppenidentität und Handlungsorientierungen (Moral) mit den Nürnberger und Sonneberger Händlern verbindet, von denen sie aber dennoch weitgehend abhängig sind.⁶⁷⁵ Nur dadurch, dass Distribution und Produktion innerhalb der *Gablonzer Industrie* gleichgewichtig sind, ist beiden eine *flexible Spezialisierung* möglich.

Zu den wichtigsten Aspekten im Szenario der *flexiblen Spezialisierung* gehört die Veränderung der Unternehmensstrukturen: Produktionsschritte werden ausgelagert (*vertikale Desintegration*), wobei gleichzeitig die Zusammenarbeit zwischen den Betrieben größer wird. Größere Unternehmen können Randbereiche ihrer Produktion abgeben und damit die eigene Produktions- und Organisationsstruktur schlanker und flexibler gestalten. Die kleineren Unternehmen, die diese Bereiche abdecken, haben die Chance, hier eigene und im besten Fall höhere Kompetenz bezüglich der Herstellungsprozesse zu erlangen, als dies in einem großen Unternehmen möglich wäre. Innerhalb eines großen Unternehmens können die spezialisierten Bereiche von der Gesamtkompetenz profitieren, die in einem Unternehmen vorhanden ist. Einzelne spezialisierte und eigenständige kleine Betriebe sind demgegenüber, wenn sie isoliert sind, möglicherweise im Nachteil. Um dies auszugleichen, können die kleineren Unternehmen Netzwerke bilden. Enge Beziehungen und die Kooperation mehrerer Unternehmen miteinander ermöglichen es jedem einzelnen, seine Kompe-

⁶⁷⁴ Zur Glasindustrie in Lauscha vergleiche vor allem Horn 1996.

⁶⁷⁵ Vgl. dazu Horn 1996: 60ff.

tenzen zu erweitern. Innerhalb solcher Netzwerke räumlicher Organisation, die auf dem Konzept der *flexiblen Spezialisierung* aufbauen oder eben solcher *industrial districts*, sind eine Vielzahl von Unternehmen und Betrieben miteinander verknüpft, so dass sie erfolgreich auf globalen Märkten konkurrieren können.

Auf lokaler Ebene bildet die *Gablonzer Industrie* eine Struktur, die sich vor allem räumlich als Zentrum und Peripherie beschreiben lässt. Als Zentrum bildet sich in der zweiten Hälfte des 19. Jh. die Stadt Gablonz, wo nicht nur viele Betriebe ihren Sitz haben, sondern vor allem auch die gemeinsamen Institutionen wie etwa im Bildungsbereich die Glas- und Handelsfachschulen. An der Peripherie übernehmen vor allem tschechische Ortschaften und die dortigen Betriebe die Bereiche der Niedriglohnarbeiten.

Wenden wir das vorgestellte Modell der *industrial districts* weiter auf die bisher skizzierten Beispiele an, so zeigt sich, dass entscheidende Aspekte im Fall der Paterlaindustrie im Fichtelgebirge fehlen. Die *Gablonzer Industrie* dagegen zeigt sich als Idealtypus eines *industrial district*. Die symbiotische Verflechtung von Produktion und Handel ermöglicht den Produzenten eine Spezialisierung, die ihnen in der Summe die fast unangefochtene Führungsrolle weltweit einbringt. Nirgendwo sonst gibt es eine derart hohe Konzentration an Kompetenz rund um den Werkstoff Glas und seine Verarbeitung.⁶⁷⁶ Dort wo steter Wandel herrscht, etwa in der Produktion von Modeschmuck und Glasperlen, kommen die Stärken der *Gablonzer Industrie* voll zum Tragen. Händler und Exporteure, die unmittelbar die globalen Märkte beobachten können, geben die Impulse weiter. Von ihnen kommen die Vorgaben. Die zeitweise mehr als 600 Handelsfirmen in Gablonz können sich in idealer Weise den spezifischen Forderungen globaler Märkte anpassen. Innerhalb der *Gablonzer Industrie* arbeiten diese Händler aber nicht in starren Verbindungen mit den Produzenten, sondern wechseln flexibel die Partner, je nach geforderter Kompetenz. Ausgehend von einer Überlegung, die anhand anderen ethnographischen Materials – beispielsweise bezüglich der lokalen Märkte der Kisonko und Ilarus in der Region Arusha (s. S. 108ff.) – gewonnen wurde, zeigen sich auch hier die Händler in den Fällen am stärksten, in denen sie sich in eine Richtung, also entweder in Richtung Warenbezug oder in Richtung Warenabsatz, orientieren. Auf die Gablonzer Exporthändler übertragen bedeutet das, dass sie bei optimaler Arbeitsweise ihre ganze Aufmerksamkeit dem Absatz widmen. Hier nehmen sie die Impulse auf, die sie als ganz spezifische Nachfragen nach Gablonz weitergeben. Hier müssen sie aber nicht nach dem jeweiligen Partner auf Produzentenseite suchen, sondern können diese Aufgabe an

⁶⁷⁶ Bereiche rein industrieller Produktion wie die von Industrieglas (Fenster, Flaschen etc.) werden nicht besetzt.

einen Lieferanten weitergeben. Der Lieferant ist Schnittstelle zwischen dem global operierenden Händler, von dem er die Vorgaben bekommt, und dem lokalen Produzenten, den er entsprechend der Vorgabe auswählt. Der Lieferant steht als Mittler für die Flexibilität. Die *Gablonzer Industrie* ist also ein Zusammenspiel aus mindestens drei Gruppen: der Exporteure, die jeder für sich flexibel nach immer neuen Märkten suchen, der Produzenten, die wiederum jeder für sich nach immer neuen technischen Lösungen suchen, und der Lieferanten, die beide Gruppen in immer neuen Kombinationen verbinden. Dies gestattet einen höchstmöglichen Grad an Spezialisierung bei gleichzeitiger großer Flexibilität. Das Ganze funktioniert aber nur als eine Einheit, innerhalb der die einzelnen Gruppen voneinander abhängen. Keine der Gruppen dominiert eine andere, wenngleich die Impulse von den globalen Märkten kommen. Die verbindende Klammer ist eine Identität als Gablonzer, die bis in die Gegenwart, also fast 60 Jahre nach der Vertreibung, noch wirksam ist.⁶⁷⁷ Die Kultur der *Gablonzer Industrie* findet z.B. Ausdruck in bestimmten, allgemein akzeptierten moralischen Regeln. So berichten Gablonzer, dass es vor dem Krieg undenkbar gewesen wäre, dass Produzenten versucht hätten, an den Lieferanten und Exporteuren vorbei direkt zu exportieren.

Aus der Beschäftigung mit der *Gablonzer Industrie* ergeben sich einige bemerkenswerte Ableitungen auch und gerade in einer ethnologischen Perspektive. In den vorgestellten wirtschaftswissenschaftlichen Modellen wird davon ausgegangen, dass die Nachfrage die Produktion bestimmt. Im Fall der *Gablonzer Industrie* zeigt sich ein wesentlich komplexeres Bild. Ich will das noch einmal modellhaft in einem Beispiel zusammenfassen:

Ein Exporteur stößt auf einem fernen Markt in Amerika oder Afrika auf ein Schmuckstück aus Bein, eine reich verzierte Perle. Er fertigt eine Skizze und sendet sie an sein Stammhaus in Haida. Dieses beauftragt einen Lieferanten, entsprechende Vorschläge für die Replikation zu machen. Der Lieferant lässt von einem Mustermacher eine Umsetzung in Glas entwerfen. Geeignetes *Beinglas*, Drückformen etc. werden gesucht bzw. hergestellt. Ein Betrieb, der den Entwurf umsetzen kann, wird gesucht und binnen weniger Wochen kann die Produktion beginnen. Der Lieferant lässt die Perlen veredeln (rondieren, färben etc.), anfädeln und verpacken. Nach wenigen

⁶⁷⁷ Für die Zeit vor 1945 kann als Ausdruck dieser gemeinsamen Identität beispielhaft die Heimatliteratur und ihr wichtigster Vertreter, Gustav Leutelt, herangezogen werden. Themen aus der Lebenswelt der Glasarbeiter werden immer wieder aufgegriffen. Die so wichtige Arbeit der Händler wird dagegen kaum thematisiert. Die Drückhütte eignet sich wohl weit besser als Symbol als das Handelsbüro. Dagegen ist in der frühen Vermittlung von Fertigkeiten, wie z.B. dem Rechnen, mit dem schon in der Vorschule begonnen wurde, durchaus auch eine identitätsstiftende Gemeinsamkeit zu erkennen, auf die sich Gablonzer auch immer wieder in Gesprächen beziehen. Für die Identitätsbewahrung in der Gegenwart ist besonders auf das 2003 neu eröffnete Neugablonzer Museum hinzuweisen.

Monaten kann der Exporteur die neuen Schmuckstücke in seine Niederlagen in Übersee versenden. Hier muss dann der lokale Agent versuchen, die neue Ware am Markt zu platzieren.

Die Distribution spielt hier die entscheidende Rolle. Der Handel nimmt Impulse von den Nachfragemärkten auf und gibt diese über die Lieferanten weiter an die Produzenten. Diese schaffen aber etwas Neues, das wiederum über die Akteure der Distribution zurück zur Ausgangsnachfrage gebracht wird. Die Konsumtionsseite und Produktionsseite sind verbunden durch einen Distributionsbereich mit zwei spezialisierten Gruppen. Auf der betriebswirtschaftlichen Ebene zeigt sich ein bemerkenswerter kapitalistischer Geist, der Grundlage für zahlreiche erfolgreiche Unternehmungen ist, doch geht es ebenso sehr um kulturelle Vermittlung, ist doch diese Verflechtung insgesamt eine Struktur der Kommunikation mit hoch effizienter Übersetzungsarbeit.

Am Beispiel der *Gablonzer Industrie* und ihrer Perlenproduktion konnte schließlich gezeigt werden, wie eine Gruppe von Produzenten und Händlern auf Anforderungen der globalen Märkte reagiert. Bemerkenswert ist die prägende Rolle, die den Händlern zukommt. Charakteristisch für die Gablonzer Exporteure ist die enge Union mit den Produzenten und ihre Bereitschaft, räumliche und kulturelle Grenzen zu überwinden. Gewiss sind zahlreiche Abenteurer unter ihnen, doch nie geben sie ihre Verwurzelung in einer lokalen Gemeinschaft auf. Sie bleiben Böhmen und sie behalten als Sitz ihrer Haushalte die Heimatorte wie Haida oder Gablonz. Ähnliche Gemeinschaften finden sich auch heute noch unter den Händlern Afrikas wie z.B. die Sarakole in Westafrika. Einzigartig ist aber das enge Band, mit dem sich die nordböhmischen Exporteure mit den Produzenten in ihrer Heimat verbinden. Dieses Band ist die Kultur der *Gablonzer Industrie*.

16 Schluss

Ziel der Arbeit war es, Menschen, die mit Glasperlen umgehen, und deren Handeln zu beschreiben, um dieses innerhalb gegenwärtiger und historischer globaler Verflechtungen zu verorten. Arbeiten wie „Die Süße Macht“ von Mintz haben bereits in hervorragender Weise globale Verflechtungen im Handel mit globalen Waren aufgezeigt; doch stehen bei diesen Ansätzen Strukturen und Systeme im Mittelpunkt – einzelne Akteure und ihre Handlungen dienen, wenn überhaupt, der Illustration. Ich wollte dort den Faden aufnehmen, wo Menschen konkret handeln. Diese Handelnden – in beiderlei Wortsinn – traf ich in Ostafrika. Dort und in der Gegenwart beginnt meine Spur der Perlen. Von dort aus zeige ich Bezüge zu Verflechtungen und historischen Entwicklungen auf. Handlungen sind stets verwurzelt in den Handlungsorientierungen der Akteure. Niemand handelt für sich allein, sondern immer gibt es andere, auf die sein Handeln gerichtet ist, von denen es beeinflusst ist. Handlung ist dabei gleichzeitig immer auch Prozess, d.h. sie hat Ursprung, Geschichte und Gegenwart. Die Handlungen in Kontexte und Geschichte einzubetten gelingt für die vorgestellten Akteure in unterschiedlicher Weise. Die Spannungen, die zwischen Handlungsbeschreibung und der Erarbeitung historischer, kontextueller Strukturen entstehen, prägen diese Arbeit.

Es ging mir weniger darum, eine Kulturgeschichte der Glasperlen oder des Handels zu schreiben, als vielmehr zu verstehen wie Menschen miteinander über den Austausch von Waren verbunden sind, wo die Probleme dabei liegen und wie sie diese lösen. In vielen Fällen erweist sich lokales Handeln erst im Kontext supralokaler Verflechtungen als verständlich. Der methodische Ansatz, vom Objekt auszugehen, zeigt hier insofern bemerkenswerte Ergebnisse, als sich kaum klar definierte und identitätskonstituierende Gruppen im Handel ausmachen lassen. Dies steht in deutlichem Gegensatz zu den Anfangs- und Endpunkten der Spur der Perlen: Produktion und Konsumtion finden in einer Art und Weise statt, die stark von lokalen Gruppen geprägt ist. Die Identität der Gablonzer ist eng verknüpft mit einer bestimmten Produktionsform und mit bestimmten Produkten, ebenso wie sich die Paterlmacher über ihre Arbeit und deren Produkte definieren und wie auf Seiten der Konsumtion eine spezifische lokale oder regionale Kultur ihren Ausdruck in bestimmten Formen des Perlenschmucks

findet. Im Fall der Händler ist es dagegen in der Gegenwart nicht möglich, eine spezifische Gruppe oder ein Netzwerk auszumachen, die für sich genommen eine besondere Bedeutung im Handel mit Glasperlen haben. Vielmehr zeigt sich ein Bild, das von einer heterogenen Gruppe von Akteuren bestimmt wird, die zwar jeder für sich spezifischen Gruppen zugehören – so ist Mzee Ali Somali, Shabbir Bohra usw. – die Gruppe der Glasperlenhändler als solche gibt es aber nicht. Die nordböhmischen Händler waren insoweit eine bemerkenswerte Ausnahme. Jeder einzelne Händler steht in dem Spannungsfeld zwischen Individualität und Gruppenidentität.

Handel hat stets mit der Überbrückung von Distanz zu tun. Diese Distanz mag räumlich sein, doch spielt die Überbrückung räumlicher Distanzen im Handel eine wohl geringere Rolle als man auf den ersten Blick vermuten mag. Hier hat im Zuge der Globalisierung die Revolutionierung des Transportwesens seit dem 19. Jh. große Veränderungen gebracht. Für den Perlenhandel war der reine Transport aber angesichts der günstigen Ratio von Wert zu Volumen und Gewicht stets leicht zu bewerkstelligen, weshalb auch Glasperlen ein ideales Fernhandelsgut waren. Wichtiger als der Transport war die Kommunikation. Das Wissen um die Nachfrage (welche Produkte zu welchen Preisen) war und ist für die Produzenten von ausschlaggebender Bedeutung. Dieses Wissen vermitteln Händler. Die Gablonzer Industrie ist so erfolgreich, weil global agierende Händler den Ton angeben. Ihre Leistung ist dort am größten, wo sie die größtmögliche Distanz überbrücken. Dabei ist Distanz eben nicht nur, ja nicht einmal primär räumlich, sondern vielmehr kulturell bestimmt. Die Leistung des Händlers besteht darin, kulturelle Distanzen zu überbrücken. Der Händler ist *cultural broker*, in dem Sinne, dass er vermittelt, ohne dabei die Distanz verringern zu wollen, gründet doch seine Rolle auf eben dieser Distanz.

Bestimmt man Handeltreiben als die Tätigkeit, Waren über Grenzen (zumeist kulturelle) zu befördern, so wird deutlich, dass dies stets auch mit fremd sein oder fremd werden zu tun haben muss. Entweder der Händler holt die Waren aus der Fremde, wo er selbst Fremder ist oder er bringt die Waren in die Fremde oder aber er ist auf beiden Seiten fremd. Diese Fremdheit zu bewältigen und dabei Sicherheit für die eigene Existenz zu finden und Sicherheit, d.h. Vertrauen innerhalb der geschäftlichen Beziehungen zu etablieren, zählt zu den zentralen Aufgaben der Händler. Sicherheit für sich finden sie vor allem in familiären und religiösen Netzwerken. Vertrauen zu vermitteln, um über Grenzen hinweg Waren auszutauschen, gelingt vor allem über individuelle Fähigkeiten wie Sprachkompetenz oder kulturelle Kompetenzen allgemein, die eine Annäherung an das fremde Gegenüber ermöglichen. Das deutlichste Beispiel hierfür in meiner

Arbeit ist der Handel mit Maasaischmuck. Um von Touristen gekauft zu werden, muss dieser zur entsprechenden Ware transformiert werden. Das geschieht entweder, indem die im Kontext des Verkaufs angebotenen Bedeutungszuschreibungen auf ein Minimum reduziert werden – Schmuck wird zum Souvenir, einer globalen Waren wie schon zuvor die Glasperle – oder wie im Fall des Curios, bei dem ein Objekt innerhalb einer komplexen Verkaufsinzenierung mit einem vielschichtigen Gefüge von Bedeutungen verwoben wird. Dazu ist nur ein Händler mit fundiertem Wissen über die Möglichkeiten der Annäherung an die Kultur seines Abnehmers in der Lage. Diese Strategien des Verkaufs entstehen nicht aus einer tiefen Kenntnis der fremden Kultur heraus, sondern sind vielmehr über lange Zeiträume durch Erfahrung entstanden. Ein guter Curiohändler muss weder viel über den Gebrauch eines *esos* bei den Maasai wissen noch über die Verwendung als Wandschmuck bei einem amerikanischen Sammler, er muss eine erfolgreiche Strategie des Verkaufs haben. Der Händler optimiert die Wegstrecke zwischen Produzent und Konsument. Dies tut er etwa, indem er die gleiche Sprache spricht wie seine Kunden. Das schafft Nähe und Vertrauen. Diese Nähe kann sich aber auf die bloße Transaktion und ihren Kontext beschränken. Shabbir in seinem Laden ebenso wie die maasprachigen Händler in Mbauda ermöglichen ihren Kunden die Aneignung der Ware, ohne dass diese sprachliche Hürden zu überwinden hätten. Kulturelle Distanz und Fremdheit wird dabei aber nur beiseite geschoben, ohne jedoch beseitigt zu werden. Weder wird dem Touristen die Welt der Maasai, noch die Welt der Bohra nähergebracht und auch die Maasaimädchen, die Perlen in Mbauda kaufen, erlangen dabei kaum Kenntnisse der urbanen Welt der jungen Verkäufer. Händler sind Vermittler von Waren und nicht Vermittler von Kulturen. Ihr Tun basiert gerade auf der Differenz zwischen Kulturen, verringern sie diese, so entziehen sie sich selbst die Grundlage ihrer Existenz.

Auf der Ebene des lokalen Handels in der Region Arusha hat sich in der zweiten Hälfte des 20. Jh. ein bemerkenswerter Wandel vollzogen: Indische oder somalische Händler mit großer kultureller Distanz werden nach der Unabhängigkeit gänzlich von solchen mit großer Nähe zur lokalen Kultur abgelöst. Dahinter verbergen sich zwei Entwicklungen: Zum einen hat die Entstehung der postkolonialen Nationalstaaten zur Diskriminierung von Minoritäten wie etwa die der Inder in Ostafrika geführt. In Tansania war die Diskriminierung weniger ausgeprägt als etwa in Uganda und Kenia, doch wird hier der Handel insgesamt erheblich erschwert. Als der Handel Ende der 1980er wieder bessere Bedingungen hat, zeigen Wandlungsprozesse der Globalisierung ihre Wirkung: Transport und Kommunikation werden zunehmend einfacher. Monopolistische Marktpositionen im Perlenhandel lösen sich auf bzw. geraten unter Druck. Perlen gelangen nun nicht mehr

über einige wenige Händler nach Arusha, sondern über vielfältige Kanäle. Das reicht vom kirchlichen Entwicklungshilfeprojekt bis zum Geschäftsmann, der einige Plastiktüten direkt aus Tschechien mitbringt. Im Ergebnis zeigt sich, dass die Leistung des Händlers, die Aneignung einer globalen Ware auf lokaler Ebene zu ermöglichen, größer ist, als die Leistung, die Distanz zwischen globalem Angebotsmarkt und lokalem Markt zu überbrücken. Als weiterer Faktor ist zu berücksichtigen, dass die westliche marktwirtschaftliche Welt immer stärker in das Leben der Ilarus eingeflochten wurde. In dem Maße wie marktwirtschaftlicher Handel zunehmend eine Rolle im alltäglichen Leben spielt, wird für den Einzelnen auch die Möglichkeit in Betracht kommen, sich selbst aktiv am Handel zu beteiligen, soweit dies nicht mit anderen Handlungsorientierungen in Konflikt steht. Eine mögliche Weiterentwicklung dieser Prozesse ist z.B. die zunehmende Einbindung der Frauen in diese marktwirtschaftlichen Strukturen, worauf dann, so könnte man vermuten, gerade im Handel mit Glasperlen zunehmend Frauen die männlichen Händler verdrängen werden.

Anhand verschiedener Beispiele konnte gezeigt werden, dass die Produktion einer globalen Ware wie sie Glasperlen sind, ganz spezifische Erfordernisse mit sich bringt. Zentral ist dabei, wie mit den Risiken umgegangen wird, die zwangsläufig aus den Verflechtungen einer globalen Marktorientierung resultieren. Die Strategie der Paterlmacher besteht darin, mit der Subsistenzproduktion ein zweites Standbein zu haben. Krisen der Absatzmärkte treffen sie direkt, gefährden aber nicht die Existenz, die auf Landwirtschaft und aneignender Sammelwirtschaft beruht. Die *Gablonzer Industrie* dagegen ist auf einer anderen Strategie gegründet: Schon früh im 19. Jh. verzichtet man hier weitgehend auf die Sicherung durch Subsistenzproduktion. Dies fällt leicht, sind die Bedingungen für die Subsistenzproduktion doch sogar noch schlechter als im rauen Fichtelgebirge. Der entscheidende Vorteil ist die enge Verflechtung von Handel und Produktion innerhalb einer Struktur, die hunderte kleiner und mittlerer Betriebe umfasst und damit eine große Flexibilität garantiert. Dass dabei spezifischen Handlungsorientierungen eine zentrale Rolle zukommt, wird im theoretischen Ansatz der *industrial districts* (hier spricht man von Kultur) ebenso erkannt wie es auch immer wieder in der ethnischen Sicht betont wird, wenn etwa von spezifischen Bildungsidealen berichtet wird. Diesen Handlungsorientierungen und etwa ihren Verwurzelungen in Religion oder Verwandtschaft nachzuspüren ist eine lohnende Aufgabe für zukünftige Forschungen.

Kann die Verflechtung von globaler Marktproduktion und Subsistenz noch als Beispiel für in der Ethnologie schon durch die Arbeiten von Polanyi und anderen beschriebenen Paradigmen gesehen werden, so finden sich die fruchtbarsten Ansätze, unter die das Phänomen *Gablonzer Industrie*

subsumierbar ist, in den Wirtschaftswissenschaften. Hier erfährt das Konzept der *industrial districts* in der Institutionenökonomie gerade wieder eine Renaissance. Die Ethnologie sollte ihre Kompetenzen zur Erklärung solcher Verflechtungen von Produktion, Distribution und Kultur noch deutlich stärker in diesen sehr aktuellen Diskurs einbringen. Das Phänomen in groben Zügen zu skizzieren und in seiner Verflechtung im globalen Austausch von Waren aufzuzeigen, war ein Ziel dieser Arbeit.

Globalisierung ist zu einem der wichtigsten Schlagworte am Anfang des neuen Jahrtausends geworden. Ziel dieser Arbeit war es, aufzuzeigen wie Menschen innerhalb einer von Prozessen der Globalisierung geprägten Welt agieren. Globalisierung zeigt sich dabei nicht als übermächtige Maschinerie, der die Menschen ausgeliefert sind, sondern als Prozess mit weit zurückreichenden historischen Wurzeln, der zwar die Handlungsmöglichkeiten in Raum und Zeit verändert, damit aber keineswegs Fremdheit verringert oder gar aufhebt. Ebenso wenig wie *die* Globalisierung ein Handelndes ist, ebenso wenig ist das der Handel oder die Wirtschaft. Als eine Auswirkung der Globalisierung zeigt sich dabei, dass es zunehmend wahrscheinlicher geworden ist, dass Menschen mit sehr unterschiedlichen Handlungsorientierungen nebeneinander und miteinander handeln. Die Differenzen zwischen diesen Handlungsorientierungen oder Kulturen werden dabei aber keineswegs durch irgendeinen Automatismus verringert – Fremdheit bleibt bestehen, trotz und manchmal auch wegen der möglichen Nähe. Dass Fremdheit auszuhalten ist, dass sie bereichert, zeigt sich auf der Spur der Perlen. „Flexible Vielfalt“ ist ein Schlagwort der neuen Institutionenökonomie – es beschreibt eines der Grundprinzipien der *Gablonzer Industrie* ebenso wie es als Ziel innerhalb der Globalisierung formuliert werden kann. Aber ebenso wie die *Gablonzer Industrie* nur erfolgreich sein konnte, weil die Menschen, die zu ihr gehörten, sich einer gemeinsamen Moral verpflichtet fühlten, ebenso wird ein erfolgreiches Handeln innerhalb einer von Globalisierungsprozessen geprägten Weltgemeinschaft nur funktionieren, wenn Vertrauen möglich ist.

17 Anhang

17.1 Glasperlenproduzenten und -handelsfirmen⁶⁷⁸

Firma	Adresse	Tätigkeit	Export- richtung	Exportar- tikel	Varia	seit	bis
A.-G. Glashütten werke Adlerhütte	? i. Schl.	Glashütte		Produzent von Stangenglas		vor 1943	
Actien- Gesell- schaft der Gerres- heimer Glashüt- tenwerke vorm. Ferd. Heye	Düssel- dorf	Glashütte		Produzent von Stangenglas		vor 1943	
Alexander & Comp.	Gablonz	Glasex- porteure	England, Deutsch- land	Gablonzer Artikel		vor 1892	
Artus AG	Bayreuth; Branden- burgerstr. 29½	Produkti- on und Export von Perlen, Perlen- schmuck etc.		Perldeckchen, Perltäschchen, Hals- ketten, Körbchen, Armbänder, Serviettenringe aus Glas-, Holz- und Ton- Perlen, sowie alle sonstigen Perl- Arbeiten		vor 1924	
Aschen- bach & Co	Gablonz	Glasex- porteure	England	Glasknöp- fe, afri- kanische Glasperlen und Luster- behang	Nieder- lage: Manch- ester 4, Portland Street	vor 1892	

⁶⁷⁸ Die Firmenadressen wurden aus folgenden Quellen zusammengetragen: Adressen Verzeichnis für Handel, Gewerbe und Industrie im politischen Bezirk Gablonz a.N., o.J.: 14f.; Anzeige in: BAYREUTH. Ein Überblick über die Geschichte, das geistige Bild, die bauliche Entwicklung, die wirtschaftliche Lage, die heutige Verwaltung und die landschaftliche Umgebung der Stadt; Hg. unter Mitarbeit der Stadtverwaltung; Bayreuth, 1924: XXII.; Breit 1999; Denkschrift für Kaiser Franz II., nach Schebek 1969: 400; Export-Adressbuch des Reichenberger Kammer-Bezirk, Reichenberg 1892; F. Schmidt's Spezialverzeichnis der Posamenten- und Knopf- Industrie i.d. Č.S.R., Seidenschwanz bei Gablonz a.d.N.; o.J.; Jargstorf: 1995: 88; Meier's Adressbuch der Exporteure und Importeure; 39.Jahrgang, Hamburg 1943; Neuwirth 1994: 484; Österreichs Reichs-Industrie Adressbuch: Teschen-Wien-Leipzig, 1900: 110-132; Pittrof 1987, sowie mündliche Mitteilungen von Heinz Kleinert (Neugablonz 1997), Maria Berndt (1998) und Maria Seidel (2002). Schebek (1878) nennt weitere nordböhmische Firmen des 18. und frühen 19.Jh. mit ihren Niederlassungen.

Augsten, Josef F.	Weissbach bei Friedland	Glaswarenerzeuger, [Exporteur]	Deutschland und Nordamerika	Gepresste und geschliffene Glasknöpfe und Lustersteine		vor 1892	
Banco	Preschkau	Glashütte		Stangenglas	Mitglied im Stangenglas kartell von 1933	vor 1933	
Behar, H. & Ventura	Gablonz	Glasexporteure	Asiatische und europäische Türkei und Bulgarien	Glaswaren, Perlen		vor 1892	
Beiler, J.	Haida	Glaswarenfabrikation, [Exporteur]	Deutschland	Glaswaren		vor 1892	
Bendit Brothers	Gablonz	Glasexport	Nordamerika, England, Indien, Deutschland, Schweden, Norwegen, Russland und Frankreich	Glasperlen und Bijouterieartikel		vor 1892	
Bettmann & Kupfer	Bayreuth	Export von Glasperlen (Paterla)		Glasperlen (Paterla)		vor 1888	
Bettmann & Kupfer	Gablonz	Glasexporteure	Alle Absatzgebiete	Glasperlen, Knöpfe, Glas- und Schmucksachen	Niederlage in Frankfurt a.M.	vor 1892	
Beyer, Arno C.	Meuselbach / Thüringen	Glaswaren				vor 1943	
Beyermann & Comp.	Haida Zur Messe in Leipzig, Peterstr. 43 II.Etage	Glasfabrik, [Exporteur]	Alle Weltteile	Glaswaren		vor 1892	
Breinl, Franz	Haida	Glasmanufaktur, [Exporteur]	Alle Teile der Welt, besonders Amerika, Afrika, China, Japan und Australien	Fusslampen, Menagen, Beleuchtungsartikel, fein gravierte und geschliffene Kristallwaren, Aufsätze, Schalen etc.		vor 1892	
Breit, Ludwig	Wiesenthal bei Gablonz	Perlenfabrikation, [Exporteur]	Deutschland, Frankreich und	Perlen		1868	

		teur]	England				
Brückner, Wilhelm	Morchens- stern bei Tannwald	Glaswa- renerzeu- ger, [Expor- teur]	Alle Länder	Glasaugen für ausgestopf- te Vögel und Säugetiere und für Spielwaren		vor 1892	
Burian & Bunzel	Gablonz	Glasex- porteurs	Westin- dien und Südameri- ka	Glaswaren		vor 1892	
Conrath & Liebsch	Stein- schönau bei Böhm.- Kamnitz	Glas- und Porzel- lanmanu- faktur, [Expor- teur]	England, Frank- reich und Amerika	Alle Artikel auf färbigem und dekoriertem Hohlglas		vor 1892	
Czerney & Comp.	Stein- schönau bei Böhm.- Kamnitz	k.k. priv. Porzellan- und Glasraffi- nerie, [Expor- teur]	Türkei, Persien, Indien und Amerika	Rosenöl- flacons	Muster- lager und Zentra- le: Wien IX., Kolin- gasse Haupt- nieder- lage: Kon- stanti- nopol; Nieder- lage: Teheran	vor 1892	
Dahm, Hugo	Gablonz	Glasex- portge- schäft	Deutsch- land, Holland, Belgien, England, Italien, Ostindien, Zentral- und Südameri- ka, Philippi- nen, Nord- und Südafrika, teils direkt, teils indirekt	Alle Arten Perlen, unechte Bijouterien aus Glas und unedlen Metallen, Glas- knöpfe, Hut- schmuck und Prismen	Nieder- lage: Stutt- gart	vor 1892	
Distelbarth P.	Morchens- stern bei Tannwald	Glaswa- renexport	Deutsch- land, Däne- mark, Schweden, Nor- wegen, Rumänien, Südameri- ka, Hol- land, Frank-	Perlenkrän- ze, Glasperlen und Glasknöpfe		vor 1892	

			reich, Ägypten, Schweiz und Levante				
Dolch & Thiel	Gablonz	Bijou- terie- und Glaswa- renexport	Deutsch- land, Schweiz, Skandina- vien, Italien, Serbien, europ. Türkei und Süd- amerika	Broschen, Armbänder, Ohr- und Fingerrin- ge, Haar- schmuck, Colliers und Prismen		vor 1892	
Dörre, Josef	Böhm.- Kamnitz	Glasraffi- nerie, [Expor- teur]	Deutsch- land, Schweden, Französi- sche Schweiz und Makedo- nien	Weiß geschliffenes, bunt dekoriertes, glatt facettiertes Hohlglas und ge- schliffenes Kristall- glas		vor 1892	
Dost & Blech- schiedt	Warmen- steinach	Export von Glasper- len (und vermutl. Produkti- on)		Glasperlen (Paterla)		vor 1888	
Drassl, J.	Warmen- steinach	Perlenex- port (und vermutl. Produkti- on)		Glasperlen (Paterla)		vor 1888	
Dressler, Eduart	Gablonz Nieder- lage: Berlin S., Rifferst- rasse 22	Glaswa- renfabri- kant, [Expor- teur]	Alle Länder	Kristalle- rien, Bijoute- rien, Glasknöp- fe, Perlen etc.	Mit- glied im Stangen- galskar- tell von 1933	vor 1892	
Dub, M.	Gablonz	Glasex- porteur	Italien und Spanien	Perlen, Knöpfe, Bijouterie- artikel, Steine, Lusterbe- hänge und Bureauarti- kel		vor 1892	
Duisberg & Comp.	Gablonz	Glasex- porteur	Alle Länder	Jetknöpfe und Bijouterien	Nieder- lage: Berlin S.O., 133 Köpni- kerstras- se	vor 1892	
Eibenstein Gebr. Glashütten werk	Bischofs- werda i. Sachsen	Glashütte				vor 1943	
Endler, Heinrich	Gablonz	Exportge- schäft	Russland, Serbien,	Bijouterie- u.		vor 1892	

			Rumänien, Bulgarien, europ. und asiat. Türkei und Ägypten	Kurzwaren, Knöpfe, Glasperlen, Glassteine u. Kristallerien			
Engel, Gebrüder	Gablonz	Glasexporteure	Frankreich, England und Amerika	Bijouterien, Kristallerien, Knöpfe und Perlen	Niederlage: London 27 Falcon Square E.C.; Paris 17, rue d'Hauteville	vor 1892	
Eskenasi, A. J.	Gablonz	Glasexport	Bulgarien, Serbien, Bosnien, Türkei	Sämtliche Gablonzer Bijouteriewaren		vor 1892	
Feigl, Gustav	Gablonz	Glasexport	Deutschland, Frankreich, Belgien, England, Russland, Nord- und Südamerika	Sämtliche Gablonzer Bijouterien		vor 1892	
Feix, Gebrüder	Albrechtshaus bei Tannwald	Glaswarenerzeuger	Alle Weltteile	Alle im Kristalleriefach einschlagenden Luxus- u. Gebrauchsgegenstände		vor 1892	
Fellinghauer, Rud.	Morchensdorf bei Tannwald	Glaswarenerzeuger	Deutschland, England, Frankreich, Amerika und Russland	Kristallglaswaren		vor 1892	
Feske, Oscar	Haida	Glasmanufaktur und Export	Zentral- und Südamerika	Als Specialität: Beleuchtungsartikel		vor 1892	
Fillinghauer & Mosig		Handels- haus / Glasexport	Wien			18. Jh.	
Fischer, Emil	Josefsthal bei Gablonz	Glasgeschäft	Deutschland	Lusterartikel		vor 1892	
Fischer, Josef jun.	Grünthal bei Tannwald	Glaswarenfabrik	Deutschland, England und Amerika	Lusterbestandteile, Tintenfüßer, Briefleger, Salzfüßer in Kristall- und allem Farbglass		vor 1892	
Fischer, Julius	Steinschönau (Sudeten-gau)	Glaswaren				vor 1943	

Fischmann & Söhne	Teplitz-Schönau	Glashütte		Stangen- und Stenglgas	Mitglied im Stangenglas kartell von 1933	1920er	1939
Flaum, Leo	Gablonz	Glasexport	Deutschland	Glasknöpfe und Bijouterien		vor 1892	
Franz, Ferd.	Gablonz	Glasmanufaktur	Deutschland, England, Frankreich, Russland, Amerika und Ostindien	Alle Gattungen Kristallwaren, Tintenfässer, Messerleger, gepr. und geschl. Steine, hohle und massive Perlen		vor 1892	
Freitag H. & Co.	Gablonz	Glasexportgeschäft	Alle europäischen Länder, Nord- und Südamerika, Kanada, holländisch Indien	Glasknöpfe, Glasperlen und Bijouterien		vor 1892	
Frenzel A. T.	Stein-schönau bei Böhm.-Kamnitz	Glasraffinerie, Luster- und Lampenfabrik	Nordamerika, Südamerika, England, Holland, Schweden, Norwegen, Italien, Spanien, Frankreich, Türkei und La Plata-Staaten	Luster in Glas und Bronze, Glaslaternen, Glaslampen, Ampel-luster, Laternen, Flurlampen, Wand- arme, Kandelaber, patent. Ölnacht-lämpchen, patent. Reguliertinten-fässer, Kirchenluster, Ball-saalluster, patent. Blitzlampen und Lusterbestandteile		vor 1892	
Friedorfer & Kray Nachfolger	Gablonz	Glasexportgeschäft	England, Italien, Mittelmeerländer und Deutschland direct; nach überseeischen Ländern etc. indirect	Glasperlen, Glasknöpfe, Glassteine, unechte Bijouterie und Kristallerie und Hohlglas		vor 1892	
Friedrich, Arno	Neuhaus am Rwg. / Thür.	Glaswaren				vor 1943	

Friess, Franz	Haida	Glaselexportgeschäft- Deutschland, Holland, Belgien, Frankreich, Spanien, Schweiz, Schweden, Italien, Türkei, Griechenland, Asien, Afrika, Südamerika und England		Beleuchtungsartikel, Kugeln, Tulpen, Glasschalen, Fusslampen, Handlampen, Einsatzlampen, Nachtlampen und Ampeln	vor 1892	
Fritsche, August & Söhne	Stein- schönau (Sudeten- gau)	Glaswaren			vor 1943	
Fritsche, Gottfried		Handels- haus / Glasex- port	Libau und Kurland		18. Jh.	
Fritz, Louis & Söhne	Neuhaus am Rwg. / Thür.	Glaswaren			vor 1943	
Füger, Franz	Stein- schönau (Sudeten- gau)	Glaswaren			vor 1943	
Glasfabrik Sophienhütte Richard Bock GmbH	Ilmenau (Thürin- gen)	Glashütte			vor 1943	
Glaswarenfabrik Marienthal	Marien- thal bei Sonneberg (Thürin- gen)	Export von Glasper- len		Glasperlen	vor 1888	
Glaswerk Aug. Leonhardi Kom. Ges.	Schwep- nitz i.Sa.	Glashütte			vor 1943	
Goldberg, Carl	Haida (Sudeten- gau)	Glaswaren			vor 1943	
Greiner & Co.	Bischofs- grün	Perlenex- port (und vermutl. Produkti- on)		Glasperlen	vor 1888	
Grohmann	Stein- schönau (Sudeten- gau)	Glaswaren (bemalt und geschlif- fen)			vor 1943	
Hänel, Georg		Handels- haus / Glasex- port	Spanien, Italien		18. Jh.	
Heinrich, Heinz	Geierthal bei Wallen- dorf / Th.W.	Glasper- len, unechte Perlen			vor 1943	
Hempel, F.	Gablonz	Glasex- porteur	Die meisten europäi- schen Länder	Bijouterie, Glassteine und Perlen	vor 1892	

Hermann, G.	Warmensteinach	Export von Glasperlen (und vermutl. Produktion)		Glasperlen (Paterla)		vor 1888	
Hermann, Heinrich	Warmensteinach	Export von Glasperlen (und vermutl. Produktion)		Glasperlen (Paterla)		vor 1888	
Heyda, Carl J.	Gablonz	Glaswaren-fabrik	England, Frankreich, Südamerika, Mexiko, Westküste Afrikas, engl. und holländ. Indien und Java	Alle Gattungen Gablonzer Glaskurzwaren		vor 1892	
Hittmann, Anton Söhne	Wiesenthal bei Gablonz	Glaswarenfabrikation und Export	Alle Länder der Welt; direkt oder indirekt	“Glass Beads: All sorts and qualities for the trimming- and millenery-trade, in black and fancy colours; beads for the export-trade, such as gold beads, coloured solid hearts and lentils, O.P. beads, bugles all colours...” etc.	Weitere Produkte: Cut Glasswares: [...]; Buttons: [...]; Stones: [...]; Jewelleries: [...]	vor 1892	
Hnidek, A. M.	Zasada bei Eisenbrod	Glaswarenerzeuger	Italien, Spanien und Schweiz	Glasknöpfe und Glasperlen		vor 1892	
Hoffmann, F.	Wiesenthal bei Gablonz	Fabrikation und Export böhmischer Glasartikel	England, Frankreich, Belgien, Holland, Deutschland, Italien und Amerika	Glasknöpfe, Glasperlen, Glassteine und Lusterglas		vor 1892	
Hoffmann, Max	Steinschönau (Sudeten-gau)	Glaswaren				vor 1943	

Holey, Josef	Wiesenthal bei Gablonz	Glasexporteur	Frankreich, England und Amerika	Gasknöpfe, Glasperlen, Glassteine und Lusterartikel etc.		vor 1892	
Höllein, Günther	Neuhaus a. Rwg. / Thür.	Glaswaren				vor 1943	
Hosch, Carl	Haida (Sudetengau)	Glaswaren				vor 1943	
Hübner, Adolf & Söhne	Gablonz	Glasexport	Deutschland, Frankreich, England, Amerika und Orient	Glasperlen, Glasknöpfe, Bijouterien und Damenschmuckartikel	Niederlage: Paris 26 rue de Caire	vor 1892	
Hübner, Adolf	Gablonz	Glasperlenfabrik	Frankreich, England, Amerika und Deutschland	Geschliffene Glasperlen		vor 1892	
Hujer, Wilhelm	Josefsthal bei Gablonz	Glasraffinerie	Deutschland	Lusterbehängartikel		vor 1892	
J.W. Jäckel & Co.	Wiesenthal	Export			Niederlassungen in Hamburg, Bamaiko, Dakar, Kano, Lagos		
Jäckel, Cajetan	Wiesenthal bei Gablonz, Glas Schleiferei in Josefsthal	Export	Deutschland, England, Frankreich, Amerika	Glasknöpfe, Glasperlen, Knopfeinlagen, Lustersteine und imitierte Edelsteine		vor 1892	
Jäckel, J. W. & Co.	Wiesenthal bei Gablonz	Glasfabrikation und Export	Alle europäischen Länder (ausser Russland) und Vereinigte Staaten von Nordamerika	Schwarze und farbige Glasknöpfe, Glassteine, Glasperlen, Lusterbehänge, Kristallartikel, „falsche Bijouteriewaren“ etc.		vor 1892	

Janák, Anton	Haida (Sudeten-gau)	Glaswaren				vor 1943	
Janke, Anton & Stolle & Comp.		Handels-haus / Glasex-port	Hamburg, Spanien, Amerika			18. Jh.	
Jantsch, Andreas	Wiesenthal bei Gablonz	Glashandel und Glashütte			Jantsch gründet 1864 die spätere Riedelhütte in Hinter-Josephs-thal	um 1860	
Jeitele, Jacob H's. Sohn	Gablonz	Glaselexport Frankreich, England, Deutschland, Spanien, Belgien, Holland, Skandinavien, Schweiz u. Nordamerika		Glasperlen, Glas-knöpfe, Glasbijou-terie		vor 1892	
Josephinenhütte A.-G.	Petersdorf i. Riesengebirge	Glashütte				vor 1943	
Jünger, Anton u.a.		Handels-haus / Glasex-port	Santander und Valladolid (Spanien)			18. Jh.	
Juppe, August	Labau bei Gablonz	Glas-schleife-rei	Frank-reich	Schmelz-perlen		vor 1892	1946
Kaempfe, Arno Edmund	Oelze / Thür.	Glashütte				vor 1943	
Kerschner, Joh. Georg & Comp.		Handels-haus / Glasex-port	Malaga (Spanien)			18. Jh.	
Kiesewetter, Wilhelm	Gablonz	Glas- und Kompositionswarenerezeuger	Deutsch-land, Frank-reich, Amerika, speziell Nord-amerika	Lam-penstengel und Druckstan-gen		vor 1892	
Kisch, M. J.	Gablonz	Glasex-port	Alle Länder der Welt	Glaswaren, Prismen, Perlen, Knöpfe etc.	Nieder-lage: Berlin 4 und 8, Wall-nerthea-terstr	vor 1892	
Kittel, Franz	Langenau bei Haida	Glasraffinerie	Holland	Hohlglas-waren		vor 1892	
Kittel-Glashütte GmbH	Zwiesel (Regen-hütte), später Neu-gablonz	Stangen-glas			erster Produ-zent von Stang-englas für die	1946	1980 er

					Neugablonzer Industrie		
Klaar, W.	Gablonz	Glasexport	Europäischer Kontinent, Nord- und Südamerika, Ost- und Westindien, Afrika und Australien	Alle Erzeugnisse der nordböhmischen Glasindustrie	Niederlage: Berlin C. 30, Neue Grünstrasse; Paris, 30 rue d'Hauteville	vor 1892	
Kleinert, Ignaz	Neudorf bei Gablonz	Glashütte		farbige Stengl und Perlglas		vor 1892	1914
Knobloch, F. & Co.	Neudorf bei Gablonz	Glaswarenexport	Deutschland, Amerika, England	Glasperlen, Perlenware, Bijouterie		vor 1892	
Knobloch, Wilhelm	Neudorf bei Gablonz	Glaswarenexport	Frankreich und Deutschland	Schwarze und farbige Glasperlen		vor 1892	
Knöspel, Franz jun.	Blottendorf bei Haida	Glasmanufaktur	England und Amerika	Glaswaren		vor 1892	
Kohl-schein, A.	Gablonz	Glasexport	Deutschland, England	Bijouterien und Knöpfe		vor 1892	
Kramer & Löbel	Gablonz	Glasexport	Alle Länder	Glasperlen, Kristallerie, Bijouterie, Glasknöpfe, Hohlglas		vor 1892	
Kratzert, Gebrüder	Grünwald bei Gablonz	Glasexport	Deutschland und Amerika	Glas- und Bijouteriewaren		vor 1892	
Krause, Franz		Handels-haus / Glasexport	Spanien, Amerika			18. Jh.	
Krause, Ignaz		Handels-haus / Glasexport	Spanien, Nordamerika			18. Jh.	
Kriesche, Franz	Stein-schönau (Sudeten-gau)	Glaswaren				vor 1943	
Krivánek, Franz	Stein-schönau (Sudeten-gau)	Glaswaren				vor 1943	
Krystall-glasfabrik Steiger-wald-Regenhütte	Regen-hütte i. Nieder-bayern	Glashütte				vor 1943	
Kühnel, Franz	Blotten-dorf b.	Glaswaren				vor 1943	

	Haida (Sudeten- gau)						
Kühnert T. & A.	Piesau / Thür. Wald	Glaswaren				vor 1943	
Kühnert, G. & Co.	Ernstthal- Lauscha	Export von Glasper- len (und vermutl. Produkti- on)		Glasperlen		vor 1888	
Limberg W. & Co. Glashütten werk	Gablonz?	Glashütte				vor 1943	
Lindenfels, Freih. v.	Erbendorf	Export von Glasper- len (und vermutl. Produkti- on)		Glasperlen		vor 1888	
Lindner, Sigmund	Warmen- steinach i. Bay.	Paterlma- cher und Händler		Glasperlen (Paterla), Hals- und Armbänder, Knöpfe, Rosenkrän- ze, Diamantine (Glasflit- ter)		vor 1888	Nach 1943
Linka, Adalbert	Lou- schnitt bei Gablonz	Perlenfa- brik		Kreideper- len		vor 1930	
Markows- ky, R. B.	Langenau- Haida (Sudeten- gau)	Glaswaren				vor 1943	
Mühlhaus, Julius & Co.	Haida (Sudeten- gau)	Glaswaren				vor 1943	
Müller & Co.						vor 1918	
Müller, Otto A.	Neuhaus a. Rwg. / Thür.	Glaswaren				vor 1943	
Müller- Popp, Franz	Schma- lenbuche- Neuhaus a. Rwg. / Thür.	Glaswaren				vor 1943	
Mum, Joseph		Handels- haus / Glasex- port	Kroatien			18. Jh.	
Opalglas- hüttenwerk Michael Träss	Immen- reuth / Oberpfalz	Glashütte				vor 1943	
Oppitz, Heinrich & Emanuel	Haida (Sudeten- gau)	Glaswaren				vor 1943	

Palme, Stony & Comp.		Handels- haus / Glasex- port	Polen, Russland.			18. Jh.	
Pech, Alfred	Langenau b. Haida (Sudeten- gau)	Glaswaren				vor 1943	
Preisler, Johann		Handels- haus / Glasex- port	Cádiz und Sevilla (Spanien)			18. Jh.	
Priebsch, Josef	Grünwald	Glashütte		Stangenglas	Mit- glied im Stan- genglas kartell von 1933	vor 1933	
Proft & Co.	Haida (Sudeten- gau)	Glaswaren				vor 1943	
Pschörer, Chr.	Unterlind	Export von Glasper- len (und vermutl. Produkti- on)		Glasperlen (Paterla)		vor 1888	
Rabenstein Warmensteinacher-Perlenfabrik	Oberwar- menstei- nach	Export von Glasper- len (und vermutl. Produkti- on)		Glasperlen (Paterla)		vor 1888	
Redlhammer, Ludwig & Söhne	Gablonz, Perlen- gasse	Seiden- glanzglas, Porzellan- perlen				1920	
Eduard Redlhammer & Söhne	Gablonz	Glashütte		Stangenglas	Mit- glied im Stan- genglas kartell von 1933		
Riedel, Jos.	Polaun	Glashütte		Stangenglas	Mit- glied im Stan- genglas kartell von 1933	vor 1933	
Riedel, Carl	Josefstal	Glashütte		Stangenglas	Mit- glied im Stangen- glaskart- ell von 1933	vor 1933	
Riedel, Leopold GmbH	Reinowitz	Glashütte		Stangenglas	Mit- glied im Stan- genglas kartell von 1933	vor 1933	

Risler & Cie. GmbH	Herzogenrath bei Aachen					vor 1943	
Risler & Co.	Freiburg (Baden)	Export		Glasperlen, Porzellanknöpfe		vor 1888	
Ross, Gustav	Lauscha i. Th.	Glaswaren				vor 1943	
Sachse	Bayreuth / Gablonz	Exporteur [von der Bayreuther Niederlassung der Fa. Sachse bezog die Glasperlenmachergenossenschaft Warmensteinach die Redlhammerschen Maschinenperlen]		Glasperlen		1920er und 30er	
Sachse A. & Co.	Neuhaus am Rennweg	Glaswaren-Fabrik und Glasperlenverkauf		Alle Glasbläsereiartikel; u. auch Glasperlen und Glasperlen-schmuck	1943 bestand die Fa. noch.	1885	
Sander Gebr. & Co.	Hainsber i. Sa.	Glashütte		Techn. Hartgläser, Bleikristall		vor 1943	
H. Scharrer & Koch	Bayreuth, Friedrichstr.7	Fabrikation, Im- und Export von Perlen	Afrika, Indien	Glasperlen, Paterla	ausführlich → S.430ff.	1856	1972
Schickentanz	Albrechtsdorf	Glashütte		Stangenglas	Mitglied im Stangenglas kartell von 1933	vor 1933	
Schier, Karl	Gablonz, Bürgerstr.4	Großhandel, Im- und Export	weltweit			vor 1945	
Schiffner, Johannes		Handels-haus / Glasexport	Russland, Amerika, Spanien etc.			18. Jh.	
Schläger, Friedrich	Bayreuth	Perlenerzeugnisse				vor 1943	
Schlevogt, Curt	Gablonz a.d.N.	Glaswaren und Glasperlenverkauf				vor 1943	
Schmidt	Bayreuth	Perlenexport				vor 1888	
Schmidt & Brendel	Bayreuth	Perlenerzeugnisse				vor 1943	
Schneider, Johann Christoph seel. Erben		Handels-haus / Glasexport	Triest und Mailand (Italien)			18. Jh.	
Schöler, Ernst	Neuhaus am Rennweg	Glaswaren				vor 1943	

Schorn, Johann	Jahnesberg	Glashütte		Stangenglas	Mitglied im Stangenglas kartell von 1933	vor 1933	
Schott & Hermann	Warmensteinach	Export von Glasperlen (und vermutl. Produktion)		Glasperlen (Paterla)		vor 1888	
Schürer, Benedikt		Handels- haus / Glasex- port	Hamburg, Spanien, Deutsch- land			18. Jh.	
Seidel, Ignaz		Handels- haus / Glasex- port	Italien, Amerika			18. Jh.	
Sick, J. F. & Söhne	Gablonz a.d.N.	Glasper- lenver- kauf				vor 1943	
Stelzig, Kittel & Co.	Stein- schönau	Glaswaren				vor 1943	
Teuscher („Bruno Teuscher's Nachf.“)	Bayreuth i. Bay.	Glasper- lenver- kauf				vor 1943	
Trassl, Michael	Oberwar- menstei- nach	Export von Glasperlen (und vermutl. Produktion)		Glasperlen (Paterla)		vor 1888	
Trassl, Michael, Opalglas- hüttenwerk	Immen- reuth / Oberpfalz	Glashütte				vor 1943	
Trassl- werke	Oberwar- menstei- nach	Glasex- porteure; Produzent	weltweit	Glasperlen (Paterla)		vor 1888	
Valentin, F. & Söhne	Haida	Glaswaren				vor 1943	
Vater, Knobloch & Co	Gablonz a.d.N. - Schlag	Glaswaren und Glasperlenverkauf		Glasperlen		vor 1943	
Veit, S.	Gablonz a.d.N.	Glasfabri- kation und Export	Frank- reich, England, Amerika	Glasperlen und imitierte Steine		vor 1943	
Walldorf & Co	Gablonz a.d.N.	Glaswa- renexport und Perlenfab- rik	Holland, Frank- reich, England, Ägypten, Ostindien, Central- und Südameri- ka	Glasperlen, Porzellan- perlen, Glasknöpfe und unechte Bijouterie	Perlen- fabrik in Wistritz bei Teplitz		
Wanke, Heinrich	Neudorf bei Gablonz	Glaswa- renerzeu- ger und Export	Deutsch- land	Glasperlen			
Wanke, Wilhelm	Neudorf bei Gablonz	Glasper- lenschlei- ferei und -export	Deutsch- land und Frank- reich	Glasperlen			
Wedel, A.	Eiben- stock-	Export von	deutsche Kolonien			vor 1901	

	Gablonz	Glasperlen					
Weiss, Adolf & Sohn	Gablonz	Glasexport	Serbien, Bulgarien, Deutschland	Glasperlen, Bijouteriewaren			
Witter, Albin	Lauscha / Thür. Wald	Glaswaren				vor 1943	
Zahn & Comp.		Handels- haus / Glasex- port	Frankfurt a.M. (Deutsch- land)			18. Jh.	
Zahn, Bartholme & Sohn		Handels- haus / Glasex- port	Nord- deutsch- land			18. Jh.	
Zahn, Johann Kaspar & Söhne		Handels- haus / Glasex- port	Barcelona (Spanien)			18. Jh.	
Zeller, Markus Söhne	Gablonz	Glasex- port	alle Weltteile	Glasperlen, Glasknöp- fe, Bijouterie			
Zenk, A. & Co.	Gablonz	Glasex- port	Belgien, Frank- reich, Deutsch- land, England, Nordame- rika, Ostindien, China, Holland, Indien	Glasperlen, Glas- schmuck, Glassteine, Glaspris- men, alle Glaswaren mit oder ohne Metallmon- tierung			
Zimmermann, Emil	Wiesenthal bei Gablonz	Glasperlenfabrikation und Export					

17.2 Lohntarif des Glasarbeiterverbandes Warmensteinach 1923

Lohn-Tarif.

Größen nach Loth und Pfund per 100 Perlen	Gewichtsgrenzen für die in Rubrik 1 benannten Größen bzw. für die in Rubrik 3 festgesetzten Röhne	Röhne per Mille für							
		runde und hochrunde Glasperlen.	diagonale Perlen	langoval. Glasperlen	Würfelf. Perlen	ovale Gläser	Flüßel-Perlen u. Rädchen	Prismen	Spitzegel
1 1/2 Loth = 1/4 Pfd.	24 Gramm bis einschl. 72 Gramm per 100 Perlen	20 Pfg.	29 Pfg.	42 Pfg.	37 Pfg.	32 Pfg.	20 Pfg.	53 Pfg.	69 Pfg.
5 Loth	78 " " " 80 " " "	24 " "	33 " "	48 " "	41 " "	37 " "	—	56 " "	73 " "
1/2 Pfund	81 " " " 90 " " "	26 " "	34 " "	48 " "	42 " "	38 " "	—	56 " "	73 " "
1/4 " "	91 " " " 100 " " "	27 " "	35 " "	51 " "	43 " "	—	—	—	—
7 Loth	101 " " " 110 " " "	28 " "	37 " "	51 " "	44 " "	—	—	—	—
8 " "	111 " " " 130 " " "	29 " "	38 " "	51 " "	49 " "	—	—	—	—
9 1/2 " "	131 " " " 150 " " "	30 " "	39 " "	53 " "	54 " "	—	—	—	—
1/2 Pfund	151 " " " 170 " " "	34 " "	42 " "	53 " "	57 " "	—	—	—	—
1/4 " "	171 " " " 250 " " "	38 " "	45 " "	56 " "	71 " "	—	—	—	—
3/8 " "	251 " " " 320 " " "	43 " "	49 " "	62 " "	82 " "	—	—	—	—
1/2 " "	321 " " " 380 " " "	49 " "	54 " "	67 " "	83 " "	—	—	—	—
3/4 " "	381 " " " 440 " " "	52 " "	61 " "	73 " "	101 " "	—	—	—	—
1 Pfund	441 " " " 500 " " "	—	67 " "	78 " "	115 " "	—	—	—	—

Größen nach Pfund per 1000 Perlen	Ringelperlen und Vaterlein in Bündeln unter 500 Stück per Mille 1 Pfg. mehr. Auch werden diese Perlen in Fäden unter 40 Stück nicht gemacht.	Röhne per Mille in Bündeln ab 600 Stück		Lohn per Mille für runde und ovale Zaubereier-Perlen	Löhne für Walfperlen (Vaterlein und Rundperlen), per Mille in den Lochweiten mm							
		Ringel-Perlen	Vaterlein		2	2 mit 4	über 4 mit 6	über 6 mit 7	über 7 mit 8	über 8 mit 9	über 9 mit 10	
1/2 Pfund	—	—	13 Pfg.	11 Pfg.	34 Pfg.	27 Pfg.	34 Pfg.	37 Pfg.	42 Pfg.	53 Pfg.	64 Pfg.	76 Pfg.
1/4 " "	—	—	14 Pfg.	12 " "	—	—	—	—	—	—	—	—
3/8 " "	131 " " " 170 " " "	14 " "	12 " "	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1/2 " "	171 " " " 250 " " "	14 " "	13 " "	—	—	—	—	—	—	—	—	—
3/4 " "	251 " " " 320 " " "	14 " "	14 " "	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1 Pfund	381 " " " 500 " " "	14 " "	15 " "	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1 1/4 " "	501 " " " 630 " " "	15 " "	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1 1/2 " "	631 " " " 750 " " "	16 " "	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1 3/4 " "	751 " " " 880 " " "	17 " "	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
2 " "	881 " " " 1000 " " "	18 " "	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

Spezielle Bestimmungen.

Für Bracelets an Gummi, ohne Schloß aus 18/19, 14/15, 20/17 Rundperlen, 1/4 Pfund, werden per Groß extra 9 Pfg., 2 farbige 11 Pfg. bezahlt. 18/22 Rundperlen 13 Pfg.

Für abfallende Colliers aus Rundperlen, kleinste Sorte 1/2 Pfd., treten folgende Extravergütungen ein: 22 Pfg. per Groß bis 25 cm ohne Schloß und 31 Pfg. per Groß mit Schloß, 1 Pfennig per Groß für jeden weiteren cm.

Für gleiche oder egale Colliers ohne Unterschied der Länge, werden extra vergütet: ohne Schloß 17 Pfg., mit Schloß 25 Pfg. per Groß. 2 farbige, egale oder abfallende Colliers 6 Pfg. per Groß mehr.

Anfahrlohn: Der Anfahrlohn ist neben dem Arbeitslohn zu zahlen und beträgt für alle Sorten und Größen pro Mille 4 Pfg. Bei Gewichtsware ist derselbe per Kilo 3 Pfg.

Bei Herzquasten 7 Pfg. Macherlohn per Groß.

Für 1-facher 2-facher 3-facher Quaste 11 Pfg., 17 Pfg., 22 Pfg. per Groß.

Die Fetzler erhalten einen Wochenlohn von 17 Mk. Die Schmelzer einen solchen von 22,50 Mk. Beim Schmelzen von ditzelbem Glas wird ein wöchentlicher Zuschlag von 1,25 Mk. bezahlt.

Rundperlen
nach Lochweiten über 3 mm 24 Pfg. per Mille (4 und 4 1/2 löbliche Ware).

Herzchen
per Groß 14 Pfg.
Für jede in dieserbe Ware ist per gleiche Lohn wie für aufgerichtete zu bezahlen.

Rundperlen in Bündeln
(1 Loth = 1/4 Pfund) von 100 Stück abwärts 2 Pfg. per Mille Vergütung.

Ditzelge Perlen (orange und Feuerlich (O))
ist für alle Sorten 2 Pfg. per Mille mehr zu bezahlen.

Colliers und Bracelets (Allgemeines):
Geldr werden bei der Abnahme die tatsächlich erforderlichen Perlen in Ansatz gebracht und zwar in der Weise, daß auf ein egales Collier 25 cm lang 34 Rundperlen = 1/2 Pfund gerechnet werden. Für andere Längen gilt verhältnißmäßiges Verhältnis, bei der Berechnung sich ergebende Bruchspennige fallen weg.

Flüßel-Colliers unterliegen denselben Bestimmungen, wie Colliers aus Rundperlen.

Glasperlen von 4 1/2 Loth an aufwärts müssen mit zwei Eilen fabriziert werden.

1 Loth mit 1 1/2 Loth ist Arbeitslohn per Mille 28 Pfg.

In Anfahrlohn erhöht sich der Arbeitslohn in allen Sorten und Größen um 5 Pfg. pro Mille.

Das durch die Fabrikanten angeordnete Ausfragen während der Arbeitszeit, bei Glasanlegen, wird mit 60 Pfg. vergütet.

Bei Fingerringen, während der Arbeitszeit, welches vom Arbeiter nicht verschuldet ist, wird ein Einmalergeld von 1,50 Mark bezahlt.

Haarperlen werden nicht mehr geliefert.

Obersiehender Tarif wurde unter Zustimmung von den Arbeitgebern einerseits und von Vertretern des Glasarbeiter-Verbandes andererseits abgeschlossen. Bei vierwöchentlicher Kündigung ist die Gültigkeit unbegrenzt, solange nicht von einer der vertragsschließenden Parteien die Aufkündigung erfolgt.

Warmensteinach, den 2. Dezember 1923.

Für die Arbeitgeber:

Alfons Traßl Joseph Traßl
 Glasperlenmacher-Genossenschaft Warmensteinach
 Hans Herrmann Georg Herrmann
 E. W. Herrmann August Fischer.

Für die Arbeitnehmer:

Johann Herrmann, Vertrauensmann
 Christ. Pedall, "
 Joh. Neufam, "
 Joh. Rehnert,

18 Quellen

18.1 Literaturverzeichnis

- Agricola, Georg 1980 (zuerst 1556): 12 Bücher vom Berg- und Hüttenwesen (De re metallica Libri XII). München: Deutscher Taschenbuch Verlag.
- Aldrich, Howard, Waldinger, Roger & Ward, Robin (eds.) 1990: *Ethnic Entrepreneurs*. Newbury Park: Sage Publications.
- Altmütter, Georg 1841: Perlen. In: Prechtel (ed.): *Technologische Enzyklopädie*, Bd. 11, S. 67-119.
- Amselle, Jean-Loup 2002: Globalization and the future of anthropology. In: *African Affairs* 101, 213-229.
- Amrhein, August 1900: Die kurmainzische Glashütte bei Burgjossa. Beitrag zur Geschichte der Handelspolitik des Kurstaates Mainz. Roßbrunn: Selbstverlag.
- Amthor, Max 1881: *Industriegeographie des Königreichs Bayern*. Gera: Eduard Amthor.
- Anacker, August 1882: Die Glashütte Vallerysthal und ihre Einwirkungen auf die Gesundheit der Arbeiter. In: *Archiv für öffentliche Gesundheitspflege in Elsass-Lothringen* (herausgegeben vom ärztlich-hygienischen Verein, redigiert von Dr. Hermann Wasserfuhr), Bd. 7, S. 68-98, Strassburg.
- Appadurai, Arjun (ed.) 1986: *The Social Life of Things. Commodities in Cultural Perspective*. Cambridge: Cambridge University Press.
- 1992: Disjuncture and difference in the global cultural economy. In: Featherstone, M. (ed.). *Global culture: nationalism, globalization and modernity*. London: Sage, 295-310.
- 1996: *Modernity at Large. Cultural Dimensions of Globalization*. Minneapolis: Univ. of Minnesota Press.
- Auerbach, Konrad 1996: Holz und Glas – Zur musealen Problematik der Glashütte Heidelberg / Erzgebirge. In: *Museum – Bulletin – Muzeum* Nr. 4, S. 66-71.
- Banton, Michael (ed.): *The Relevance of Models for Social Anthropology*. London: Tavistock.
- Barth, Frederik 1969: *Ethnic Groups and Boundaries. The Social Organisation of Cultural Difference*. Boston: Little Brown.
- Becattini, Giacomo 1990: The Marshallian Industrial District as a Socio-economic Notion. In: Pyke, Frank et al. (eds.), S. 37-51.
- Beck, Kurt 2001: Die Aneignung der Maschine. In: Kohl & Schafhausen (eds.): *New Heimat*, S. 66-77.
- Becker, Howard 1956: *Man in Reciprocity*, New York: Prager.
- Beckerath, Erwin v., Brinkmann, Carl et al. (eds.) 1956: *Handwörterbuch der Sozialwissenschaften*, Bd. 5. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Bennett, Norman & Brooks, George (eds.) 1965: *New England Merchants in Africa. A History through Documents 1802 to 1865*. Boston: Boston University Press.
- Beuthien, Volker 1989: 100 Jahre Genossenschaftsgesetz – Wie genossenschaftlich ist die genossenschaftliche Rechtsform? Marburg: Institut für Genossenschaftswesen.
- Beutien, Ludwig 1933: *Der deutsche Seehandel im Mittelmeergebiet. Bis zu den napoleonischen Kriegen*. Neumünster: Karl Wachholtz Verlag.

- Bierschenk, Thomas 2002: Hans-Dieter Evers – Die Bielefelder Schule der Entwicklungssoziologie: Informeller Sektor und strategische Gruppen. In: E+Z – Entwicklung und Zusammenarbeit, 10, S. 273-276.
- Birmingham, David 1999: Portugal and Africa. London: Macmillan Press.
- Bischof, Gustav & Goldfuß, August 1817: Physikalisch, statistische Beschreibung des Fichtelgebirges. Nürnberg: Steinsche Buchhandlung.
- Blalock, Hubert 1967: Towards a Theory of Minority Group Relations. New York: John Wiley.
- Blau, Josef 1954: Die Glasmacher im Böhmer- und Bayerwald in Volkskunde und Kulturgeschichte. Regensburg: M. Lassleben.
- Böhm, Richard 1888: Von Sansibar zum Tanganjika. Briefe aus Ostafrika. Leipzig: Brockhaus.
- Bohannon, Paul & Dalton, George 1962: Markets in Africa. Evanston: Northwestern University Press.
- Bonacich, Edna 1973: A Theory of Middleman Minorities. In: American Sociological Review, Vol. 38, S. 583-394.
- Bourdieu, Pierre 1982: Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft. Frankfurt: Suhrkamp.
- Braun, Hans-Joachim & Kaiser, Walter 1992: Energiewirtschaft – Automatisierung – Information seit 1914. Fünfter Band der Propyläen Technikgeschichte, herausgegeben von Wolfgang König: Berlin: Propyläen Verlag.
- Brousek, Karl 1987: Die Großindustrie Böhmens 1848-1918. München: Oldenbourg.
- Bruschius, Caspar 1612 [identisch mit der Aufl. 1542]: Gründliche Beschreibung des Fichtelberges, aus welchem vier Schiffreiche Wasser, der Meyn, die Eger, die Nab und Saal entspringen. Wittenberg: Samuel Seelfischen.
- Bücher, Karl 1919: Die Entstehung der Volkswirtschaft. Erste Sammlung, 12. und 13. Auflage. Tübingen: Verlag der Laupp'schen Buchhandlung.
- Burchell, William 1822/24: Travels in the Interior of Southern Africa, 2 Bd. London: ohne Verlagsangabe.
- Burns, Peter 1999: An Introduction to Tourism and Anthropology. London: Routledge.
- Busl, Adalbert von 1988: Glashütten im Oberpfälzer Wald. In: Stifflandmuseum (ed.) 1988, S. 10-22.
- Chayanov, Alexander 1923: Die Lehre von der bäuerlichen Wirtschaft: Versuch einer Theorie der Familienwirtschaft im Landbau. Berlin: Paul Parey.
1986 (zuerst 1923): The Theory of Peasant Economy. Wisconsin: University of Wisconsin Press.
- Chilver, E. M. 1977: Nineteenth-Century Trade in the Bamenda Grass-fields, Southern Cameroon. In: Konczacki 1977, S. 147-165.
- Coles, Janet & Budwig, Robert 1997: Beads. An Exploration of Bead Traditions Around the World. New York: Simon & Schuster.
- Comaroff, Jean 1996: The Empire's Old Clothes: Fashioning the Colonial Subject. In: Howes 1996, S. 19-38.
- Corbin, Alain 1996 (zuerst frz. 1982): Pesthauch und Blütenduft. Eine Geschichte des Geruchs. Berlin: Wagenbach.
- Cunnison, Ian 1961: Kazembe and the Portuguese, 1789-1832. In: Journal of African History, 2, S. 61-76.
- Curtin, Philip D. 1984: Cross-Cultural Trade in World History. Cambridge: Cambridge University Press.
- Czoernig, Carl Joseph 1829: Topographisch-historisch-statistische Beschreibung von Reichenberg. Nebst einem Anhang, die Beschreibung von Gablonz enthaltend. Wien: Verlag Friedrich Volke.
- Danzer, Karl 1932a: Bei den Perlenmachern. In: Danzer 1932b (ed.), S. 36-39.
- Danzer, Karl (ed.) 1932b: Das Fichtelgebirge. Bayreuth: Carl Gießel.

- Davenport, William 1986: Two Kinds of Value in the Eastern Solomon Islands. In: Appadurai 1986, S. 95-109.
- Decker, Rudolf 1910: Das Wandergewerbe in Bayern im Jahre 1908, Sonder-Abdruck aus der Zeitschrift des K. Bayer. Statistischen Landesamts, Heft 2, Jahrgang 1910.
- Denecke, Dietrich 2001: Das Wander-Glashüttengewerbe – Ein historisch-geographischer Blick in die Forschung. In: Kroker 2001, S. 61-76.
- Deutsches Kolonial-Handbuch, Band 1 der 2. erw. Auflage (1901) und 8. bis 13. Ausgabe, 1908 bis 1913. Berlin: Hermann Paetel Verlag.
- Deutsches Kolonial-Lexikon 1920, Bd. 2, Leipzig: Quelle & Meyer.
- Dickson, Kwamina 1977: Trade Patterns in Ghana at the Beginning of the Eighteenth Century. In: Koneczacki 1977, S. 132-146.
- Dirscherl, Josef Franz 1938: Das ostbayerische Grenzgebirge als Standraum der Glasindustrie. Würzburg: Verlag Konrad Triltsch.
- Dix, Arthur 1931: Was geht uns Afrika an? Das heutige Afrika in Weltwirtschaft, Weltverkehr, Weltpolitik. Berlin: Verlag Georg Stilke.
- Dobler, Gregor & Vierke, Ulf 2001: Händler, Seeleute, Touristen: Entgrenzung und lokale Welt in Ostafrika und auf einer bretonischen Insel. In: Bauer U., Egbert H. & Jäger F. (eds): Interkulturelle Beziehungen und Kulturwandel in Afrika: Beiträge zur Globalisierungsdebatte, Peter Lang Verlag, Frankfurt am Main, S. 83-110.
- Dörfler, Hans (gen. Six) 1962: Aus der Geschichte der Landwirtschaft von Oberfranken. Bd. 1, 1. Teil 1730-1870, 2. Teil 1871-1890. Bayreuth: Julius Steeger.
1963: Aus der Geschichte der Landwirtschaft von Oberfranken. Bd. 2, 3. Teil 1890-1914, 4. Teil 1914-1918. Bayreuth: Julius Steeger.
- Dorn, Anton 1802: Das Schädliche der projektierten Glashütte in der Weiden zu Bamberg, besonders in Hinsicht auf ihre Feuerung mit Bambergischen Steinkohlen. Bamberg: Eigenverlag.
- Douglas, Mary & Isherwood, Baron 1979: The World of Goods. Towards an Anthropology of Consumption. London: Allen Lane.
- Drosowski, Günther et al. (eds.) 1989: Duden Bd. 7 Etymologie Herkunftswörterbuch der deutschen Sprache. Mannheim: Dudenverlag.
- Duden, Etymologie, 1997: Herkunftswörterbuch der deutschen Sprache. Leipzig: Dudenverlag.
- East African Statistical Department (ed.), 1964: Economical and Statistical Review, No. 11, June.
- Egbert, Henrik 2000: Volkswirtschaftliche Entwicklungsbeiträge asiatischer Immigranten im heutigen Tansania: unter besonderer Berücksichtigung der schiitischen Teilgruppen. Berlin: Verlag für Wissenschaft und Forschung.
2003: Theoretische Ansätze zum Unternehmertum ethnischer Minderheiten. In: Wirtschaftswissenschaftliches Studium 32, Heft 12, S. 700-706.
- Egbert, Henrik & Jöckel, Andrea (eds.) 2001: Afrika im Wandel. Tagungsband des DFG Graduiertenkollegs „Interkulturelle Beziehungen in Afrika“, Verlag für Wissenschaft und Forschung, Berlin.
- Eigler, Gerhard 2002: Begleitschrift zur Ausstellung Gablonzer Schmuck. Nittenau: Stadtmuseum Nittenau.
- Elwert, Georg & Wong Diana 1980: Subsistence production and commodity production in the Third World. Review III, Vol. 3, S. 501-522.
- Endres, Rudolf 1990: Alexander von Humboldt in Franken. In: Lindgren 1990, S. 39-60.
- Engle, Anita 1976: Glass in Ancient India. In: Readings in Glass History, Nos. 6-7, S. 109-32. Jerusalem: Phoenix Publications.
- Eppler, Alfred 1912: Die Schmucksteine und die Schmuckstein-Industrie. Leipzig: Teubner.
- Erhard, Thomas 1982: Die Gründung von Betrieben der Gablonzer Industrie im Fichtelgebirge durch heimatvertriebene Fachkräfte aus dem Isergebirge. Schwäbisch Gmünd: Leutelt-Gesellschaft e.V.

- Evers, Hans-Dieter, 1983: Die Suche nach Sicherheit. In: Zeitschrift für Soziologie, 12/4. S. 281-296.
- Evers, Hans-Dieter, Smith, J. & Wallerstein, I. (eds.) 1984: Households and the World Economy. London: Sage.
- Evers, Hans-Dietrich 1990: Trading Minorities in Southeast Asia. A Critical Summary of Research Findings. Bielefeld: Universität Bielefeld.
- Fagan, Brian 1977a: The Iron Age in Zambia. In: Konczacki 1977, S. 103-114.
- 1977b: Early Trade and Raw Materials in South Central Africa. In: Konczacki 1977, S. 179-192.
- Fage, John Donnelly 1962: Some Remarks on Beads and Trade in Lower Guinea in the Sixteenth and Seventeenth Centuries. In: Journal of African History, Vol. 3, S. 343-347.
- 1969: A History of West Africa. An Introductory Survey. Cambridge: Cambridge University Press.
- Faust, Helmuth 1977: Geschichte der Genossenschaftsbewegung. Ursprung und Aufbruch der Genossenschaftsbewegung in England, Frankreich und Deutschland sowie ihre weitere Entwicklung im deutschen Sprachraum. Frankfurt: Knapp Verlag.
- Fél, Edit & Hofer, Tamás 1974: Geräte der Átányer Bauern. Kopenhagen: Kongelige Danske Videnskabernes Selskab.
- Fikenscher Georg 1811: Statistik des Fürstentums Bayreuth, 2 Bde. München: Giel.
- Flurl, Matthias 1792: Beschreibung der Gebirge von Baiern und der oberen Pfalz. München: Lentner.
- Förster, Till 1997: Zerrissene Entfaltung: Alltag, Ritual und künstlerische Ausdrucksformen im Norden der Côte d'Ivoire. Köln: Köppe.
- 2004: Globalisierung aus einer Handlungsperspektive. Versuch einer ethnologischen Klärung. In: Neubert et al. (eds.) 2004, S. 31-62.
- Francis, Peter 1994: Beads of the World. Atglen: Schiffer Publishing.
- Gelfort, Eike 2000: Uran und die Glasfarben. In: Kroker 2000, S. 97-114.
- Gell, Alfred 1986: Newcomers to the World of Goods: Consumption among the Muria Gonds. In: Appadurai 1986, S. 110-140.
- Gerndt, Helge 1972: Vergleichende Volkskunde. Zur Bedeutung des Vergleichs in der volkskundlichen Methodik. In: Zeitschrift für Volkskunde, Bd. 68, S. 179-195.
- 1986: Kultur als Forschungsfeld. Über volkskundliches Denken und Arbeiten. München: Münchner Vereinigung für Volkskunde.
- Goldfuß, August 1817 (→ Bischof, Gustav & Goldfuß, August 1817)
- Graf, Wolfgang 1935: Die Wirtschaftsgeographie des Fichtelgebirges. Stockach: Druckerei R. Möll.
- Gulliver, Philip 1965: The Arusha: Economic and Social Change. In: Bohannan & Dalton (eds.), S. 250-284.
- Hägermann, Dieter & Schneider, Helmuth 1991: Landbau und Handwerk. 750 v. Chr. bis 1000 n. Chr., Erster Band der Propyläen Technikgeschichte; König, Wolfgang (ed.). Berlin: Propyläen Verlag.
- Hahn, Hans P. 2001: Follow the Thing - Zur Substitution von lokalen Gütern durch globale Waren am Beispiel von Feldbaugeräten in Togo. In: Egbert et al. (eds.), 109-119.
- 2003: Dinge als Zeichen – eine unscharfe Beziehung. In: Veit et al. 2001 (eds.), S. 29-51.
- Hannerz, Ulf 1987: The World in Creolisation. In: Africa, 57, S. 546-559.
- Handschuh, Gerhard & Hofmann, Rainer (eds.) 1992: Führer zur Volksfrömmigkeit. Tüchersfeld: Zweckverband Fränkische Schweiz-Museum.
- Hansen, Karen 2000: Salaula. The World of Secondhand Clothing in Zambia. Chicago: University of Chicago Press.
- Harris, Elizabeth 1989: Introduction to Faceted Beads. In: Picard & Picard: Russian Blues, Faceted and Fancy Beads from the West African Trade, S. 3-6.
- Hauser-Schäublin, Brigitta & Braukämper, Ulrich (eds.) 2002: Ethnologie der Globalisierung. Perspektiven kultureller Verflechtung. Berlin: Reimer.

- Heckel, A. W. & Eck Johann 1885: Beispiele des Guten aus der Geschichte der Stadt Kulmbach samt einer Chronik des Ortes als Einleitung. Kulmbach: Dachert.
- Heeren, Arnold Herrmann Ludwig 1824: Ideen über die Politik, den Verkehr und den Handel der vornehmsten Völker der alten Welt. Göttingen: Verlag Wanenhoek und Ruprecht.
- Helfrecht, I. Th. B. 1799: Das Fichtelgebirge, nach vielen Reisen auf dasselbe beschrieben. Hof: Grau.
1800: Versuch einer geographisch-naturhistorischen Beschreibung des Fichtelgebirges. Hof: Grau.
- Herterich, Kurt 1998: Im historischen Bayreuth. Kirchplatz – Friedrichstraße – Jean-Paul-Platz. Bayreuth: Ellwanger.
- Heuer, Andreas 1989: Exporthandel, Handelshäuser und Händler an der Elfenbeinküste von 1880-1939. Hamburg: Verlag an d. Lottbek Jensen.
- Heyer, C. (1831, 2. erw. Aufl.): Anleitung zur Technologie oder Gewerbekunde. Giessen: Verlag Georg Friedrich Heyer.
- Höhnel, Ludwig Ritter von 1892: Zum Rudolph-See und Stephanie-See. Wien: Hölder.
- Holm, Edith 1984: Glasperlen. Mythos, Schmuck und Spielereien aus fünf Jahrtausenden. München: Callwey Verlag.
- Honey, M. 1974: Asian industrial activities in Tanganyika. In: Tanganyika Notes and Records, Bd. 5, S. 55-71.
- Horn, Helena 1996: 400 Jahre Glastradition in Thüringen: Das Glasmuseum Lauscha. In: Museum – Bulletin – Muzeum, Nr. 4, S. 61-65.
- Hoskins, Janet 1998: Biographical Objects. London: Routledge.
- Howes, David (ed.) 1996: Cross-Cultural Consumption. London: Routledge.
- Humboldt, Alexander 1959: Über den Zustand des Bergbaus und Hütten-Wesens in den Fürstentümern Bayreuth und Ansbach im Jahre 1792. In: Freiburger Forschungshefte Kultur und Technik D 23. Berlin: Akademie Verlag.
- Huntingford, George 1953: The Southern Nilo-Hamites. London: International African Institute.
1980: The Periplus of the Erythraean Sea. London: Hayklyut Society.
- Jargstorf, Sybille 1995: Glass Beads from Europe. Atglen: Schiffer Publishing.
- Johansen, Ulla 1992: Materielle oder materialisierte Kultur. In Zeitschrift für Ethnologie, 117, S. 1-16.
- Joite, Willi & Röthel, Manfred 1985: Warmensteinach in alten Ansichten. Zaltbommel: Europäische Bibliothek.
- Jones, Steve 1993: The Language of the Genes. London: Harper Collins.
- Jungraithmayr, Herrmann & Möhlig, Wilhelm J. G. (eds.) 1983: Lexikon der Afrikanistik. Afrikanische Sprachen und ihre Erforschung. Berlin: Reimer.
- Kahnt, Helmut 1987: Lexikon alter Maße, Münzen und Gewichte. Leipzig: Bibliographisches Institut.
- Kalter, Johannes 1978: Die Materielle Kultur der Maasai und ihr Wandel. Bremen: Übersee-Museum.
- Kapferer, Clodwig 1933 (zuerst 1929): Das Exportgeschäft. Anleitung zur Organisation des Exports und zur Durchführung von Exportaufträgen, 2. erw. Aufl. Leipzig: J.J. Arnd.
- Kammerbezirk Reichenberg (ed.) 1892: Export-Adressbuch des Reichenberger Kammerbezirkes. Reichenberg: ohne Verlagsangabe.
- Karmarsch, Karl 1841: Grundriß der mechanischen Technologie, Bd. 2. Hannover: Verlag der Helwingschen Hof-Buchhandlung.
- Kaufmann, H. 1969: Der asiatische und europäische Bevölkerungsfaktor in Kenya seit der Unabhängigkeit (1963-1968). In: Ostafrikanische Studien. Ernst Weigt zum 60. Geburtstag. (Nürnberger wirtschafts- und sozialgeographische Arbeiten, 8), S. 309-318. Nürnberg.
- Keeß, Stephan von 1823: Darstellung des Fabriks- und Gewerbswesens im österreichischen Kaiserstaate. Vorzüglich in technischer Beziehung, Bd. 2. Wien: Strauß.

- Kerkhoff-Hader, Bärbel 1980: Lebens- und Arbeitsformen der Töpfer in der Südwesteifel: ein Beitrag zur Steinzeugforschung im Rheinland. Bonn: Röhrscheid.
- Kingery, David (ed.) 1996: Learning from things: method and theory of material culture studies. Washington: Smithsonian Institution Press.
- Kleiner, Heinz 1972: Die Glasdrückerei im Isergebirge. Ein Beitrag zu ihrer Geschichte und eine Sammlung mundartlicher Fachausdrücke. Schwäbisch Gmünd: Leutelt-Gesellschaft.
- Knappert, Jan 1956: Compound Nouns in Bantu Languages. In: Journal of African Languages, Vol. 4, Part 3, S. 211-225.
- Klotz, Heinrich (ed.): Die zweite Moderne. Eine Diagnose der Kunst der Gegenwart. München: C.H. Beck.
- Klumpp, Donna (→ Pido, Donna) & Kratz, Corinne 1993: Aesthetics, Expertise, and Ethnicity: Okiak and Maasai Perspectives on Personal Ornament. In: Spear & Waller 1993, S. 195-223.
- Klumpp, Donna 1989: Ethnic Identity and Color Coding: The Maasai Center and Periphery. Unveröffentlichtes Manuskript, Eighth Triennial Symposium on African Art, Washington.
- 1987: Maasai art and Society: Age and Sex, Time and Space, Cash and Cattle. New York: Columbia University Press.
- Kohl, Karl-Heinz 2000: Das Exotische Europa. In: Merkur, Bd. 54 (1), S. 24-35.
- Kohl, Karl-Heinz & Schafhausen, Nicolaus (eds.) 2001: New Heimat. New York: Lucas und Sternberg.
- Konczacki, Z.A. (ed.) 1977: An Economic History of Tropical Africa, Vol. I, The Pre-Colonial Period. London: Frank Cass.
- König, Wolfgang & Weber, Wolfhard 1990: Netzwerke – Stahl und Strom. 1840 bis 1914, Vierter Band der Propyläen Technikgeschichte; König, Wolfgang (ed.). Berlin: Propyläen.
- Kornrumpf, Martin 1939: Atlas der Bayrischen Ostmark. Bayreuth: Gauverlag Bayrische Ostmark.
- Kostka, Karl 1908: Die Produktionsgenossenschaft der Hohlperlenerzeuger in Gablonz, Sonderdruck in Heft 2 und 3 des II. Jahrgangs der „Analen des Gewerbe Förderdienstes des k.k. Handelsministeriums“. Wien: Selbstverlag.
- Kozian, Walter 2002: Klipperschiffe und Schnellsegler. Wien: Neuer Wissenschaftsverlag.
- Krause, Rolf 1983: Die Bedeutungsverschiebung omanischer Hafenstädte und Wandlungstendenzen im omanischen Seehandel in den letzten 1500 Jahren. Würzburg: Selbstverlag.
- Kroker, Werner (ed.) 2001: Glas-Kunst, Technik, Wirtschaft. Vorträge der Jahrestagung der Georg-Agricola-Gesellschaft 2000 in Jena. Bochum: Georg Agricola Gesellschaft.
- Kühn, Jirí 2002: www.luzicke-hory.cz. Stand September 2003.
- Kühnert, Herbert & Oelsner, Otto (eds.) 1959: Alexander von Humboldt, Bericht über den Zustand des Bergbaus und Hüttenwesens in den Fürstentümern Bayreuth und Ansbach im Jahr 1792, Freiburger Forschungshefte, Nr. 23.
- Kunde, Michael 1998: Flexible Produktionskonzepte in vernetzten Strukturen eines Industrial Districts am Beispiel des Dritten Italiens und der Gablonzer Industrie. Gießen: unveröffentlichtes Manuskript.
- Kunze, Konrad 2003: Dtv-Atlas Namenskunde. Vor- und Familiennamen im deutschen Sprachgebiet. München: Deutscher Taschenbuch Verlag.
- Lassleben, Johann 1970: Die Paterlmacher. In: Siebenstern, Nr. 39, S. 64.
- Leng, Heinrich 1835: Vollständiges Handbuch der Glasfabrikation nach allen ihren Haupt- und Nebenzweigen. Weimar: Bernh. Fr. Voigt.
- Leutelt-Gesellschaft (ed.) 1992 (zuerst 1982): Gablonz an der Neiße. Stadt, Bezirk und Landkreis in Nordböhmen (Sudetenland). Schwäbisch Gmünd: Leutelt-Gesellschaft.
- Liebold, Rudolf 1947: Geschichte des Dorfes Schönbrunn bei Wunsiedel. Unveröffentlichtes Manuskript. Schönbrunn.

- Light, Ivan 1972: *Ethnic Enterprise in America*. Berkeley: University of California Press.
- Lindequist, von 1912: *Deutsch-Ostafrika als Siedlungsgebiet für Europäer unter Berücksichtigung Britisch-Ostafrikas und Nyassalands*. Bericht der 1908 unter Führung des damaligen Unterstaatssekretärs Dr. von Lindequist nach Ostafrika entsandten Kommission. Berlin: Duncker & Humblot.
- Lindgren, Uta 1990: *Alexander von Humboldt. Weltbild und Wirkung auf die Wissenschaft*. Köln: Böhlau.
- Ludwig, Karl-Heinz & Schmidtchen, Volker 1992: *Metalle und Macht. 1000 bis 1600, Zweiter Band der Propyläen Technikgeschichte*; König, Wolfgang (ed.). Berlin: Propyläen.
- Luhmann, Niklas 1989: *Vertrauen. Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität*. Stuttgart: Lucius & Lucius.
- Lux, Stefanie 1995: *Kissipenny und Manilla. Geld und Handel im alten Afrika*. Duisburg: Verlag Duisburger Akzente.
- Maisel, Gustav 1932: *Erwerbszweige im östlichen Fichtelgebirge einst und jetzt*. In: *Siebenstern*, 1932.
- Malinowski, Bronislaw 1987 (zuerst engl. 1922): *Argonauten des westlichen Pazifik*. Bodenheim: Athenaem.
- Marshall, Alfred 1890: *Principles of Economics*. London: MacMillan.
- Marquardt, Karl Heinz 2002: *The global Schooner: Origins, Development, Design & Construction 1695-1845*. London: Conway Maritime.
- Mauss, Marcel 1990 (zuerst franz. 1923/4): *Die Gabe*. Frankfurt: Suhrkamp.
- Mayer, Karl-Heinz 1998: *Die Forstgeschichte des Fichtelgebirges*. Forstliche Forschungsberichte Nr. 167 der Forstwirtschaftlichen Fakultät der Universität München.
- Meier's Adressbuch der Exporteure und Importeure 1943: 39. Jg. Hamburg: Meier's Adressbuch-Verlag.
- Meillassoux, Claude 1971 (ed.): *The Development of Indigenous Trade and Markets in West Africa*. Oxford: Oxford University Press.
- Menkhoff, Thomas 1992: 'Xinyong or how to trust Trust? Chinese Non-Contractual Business Relations and Social Structure: The Singapore Case', *Internationales Asienforum* 23 (1-2), S. 261-288.
- Mensch, Franz & Hellmann, Julius (eds.) 1907-1914: *von der Heydt's Kolonialhandbuch. Jahrbuch der deutschen Kolonial- und Uebersee-Unternehmungen*. Erster bis Achter Jahrgang. Leipzig: Verlag für Börsen- und Finanzliteratur A.-G.
- Merker, Moritz 1904: *Die Masai: Ethnographische Monographie eines ostafrikanischen Semitenvolkes*. Berlin: Reimer.
- Meyer, Christian 1891: *Hardenberg und seine Verwaltung der Fürstenthümer Ansbach und Bayreuth*. Breslau: Koser.
- Meyers Konversationslexikon 1876, Bd. 8, 3. Aufl., Leipzig: Verlag des Bibliographischen Instituts.
- Miller, Daniel 1985: *Artefacts as Categories*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Miller, Daniel 1987: *Material Culture and Mass Consumption*. Oxford: Blackwell.
- Mintz, Sidney 1985: *Sweetness and Power: The Place of Sugar in Modern History*. New York: Viking.
- Mitzlaff, Ulrike von 1988: *Maasai-Frauen: Leben in einer patriarchalen Gesellschaft. Feldforschung bei den Parakuyo, Tansania*. München: Trickster.
- Mol, Frans 1980: *Maa*. Nairobi: Marketing and Publishing Ltd.
- Myers-Scotton, Carol 1993: *Social Motivations for Codeswitching. evidence from Africa*. Oxford: Clarendon Press.
- Naseem, Abdul Waheed 1976: *Nature and Extent of the Indian Enterprise along the East African Coast and Subsequent Role in the Development of Kenya 1840-1905*. Ann Arbor: University Microfilms.
- National Bureau of Statistics 2003: *2002 Population and Housing Census, 2003*.

- Nauck, Bernhard, Kohlmann, Annette & Diefenbach, Heike 1997: Familiäre Netzwerke, intergenerative Transmission und Assimilationsprozesse bei türkischen Migrantenfamilien. In: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 49, S. 477-499.
- Neubert, Dieter, Loimeier, Roman & Weißköppel, Cordula (eds.) 2004: Globalisierung im lokalen Kontext. Münster: Lit.
- Neuwirth, Waltraud 1994: Perlen aus Gablonz. Historismus, Jugendstil. Wien: Selbstverlag Neuwirth.
- Neue Zoll- und Mautordnung für Baiern, Neuburg und die obere Pfalz, München 1804.
- Newman, Nathan 1998: Net Loss: Government, Technology and the Political Economy of Community in the Age of the Internet. www.nathannewman.org/diss/, Stand Dezember 1999.
- Neuwirth, Waltraud 1994: Perlen aus Gablonz. Historismus, Jugendstil. Wien: Selbstverlag Dr. Waltraud Neuwirth.
- Nový, Petr 2002: Pressed Glass and Crystalware: the History of Production – Glassworks – Refining Shops – Export. Gablonz: Jablonec Museum of Glass and Costume Jewellery.
- Nußbeck, Ulrich 1994: Schottenrock und Lederhose: europäische Nachbarn in Symbolen und Klischees; Ausstellung im Museum für Volkskunde, Staatliche Museen zu Berlin – Preußischer Kulturbesitz, 26. Juni 1994 bis 30. April 1995. Berlin: Verein d. Freunde d. Museums für Volkskunde.
- Oesterreichisch-ungarischer Export-Verein (ed.) 1899: Die Enquête über die Triester Frage. Wien: im Selbstverlag des Vereins.
- ohne Autorennennung 1859: Die Glaspattersteinfabrikation im Fichtelgebirge. In: Illustrierte Zeitung, Nr. 812, S. 60f.
- ohne Autoren- oder Herausgebernennung 1900: Österreichs Reichs-Industrie Adressbuch: Teschen-Wien-Leipzig: ohne Verlagsangabe.
- Osterloh, Jörg 2002: Nationalsozialistische Judenverfolgung im „Reichsgau Sudetenland“ 1938-1945 unter besonderer Berücksichtigung von Enteignungen und „Arisierungen“. In: Akkumulation, Nr. 16, S. 13-16.
- Otten, Dieter 1985: Genossenschaft im Aufwind. Köln: Diederichs.
- Pachelbel von Gehag, Johann Christoph 1716: Ausführliche Beschreibung des Fichtelberges, In Nordgau liegend. Leipzig: Verlag Johann Christian Martini.
- Pankhurst, Richard 1961: An Introduction to the Economic History of Ethiopia from Early Times to 1800. London: Lalibela House.
- Park, Robert 1928: Human Migration and the Marginal Man. In: American Journal of Sociology, Vol. 33, S. 881-893.
- Paulinyi, Akos & Troitzsch, Ulrich 1991: Mechanisierung und Maschinerisierung. 1600 bis 1840, Dritter Band der Propyläen Technikgeschichte; König, Wolfgang (ed.), Berlin, Propyläen Verlag.
- Pertsch, Johann-Georg 1677: Origines Voitlandiae & Celebris in hac urbis Bonsideliae.
- Petschek-Sommer Brigitta & Schwarz, Ulrike (eds.) 2000: Zeitlos aufgefädelt. Die Glasperle im Wandel der Zeit. Deggendorfer Museumshefte 4.
- Picard, John & Picard, Ruth 1989: Russian Blues, Faceted and Fancy Beads from the West African Trade. Carmel: Picard African Imports.
- Piore, Michael & Sabel, Charles 1984: The Second Industrial Divide. New York: Basic Books.
- Pittrof, Kurt 1987: Böhmisches Glas im Panorama der Jahrhunderte. Eine Kultur- und Wirtschaftsgeschichte. München: Oldenbourg.
- Plänckner, Julius von 1839: Piniferus – Taschenbuch für Reisende in das Fichtelgebirge. Hof: Grau.
- Polanyi, Karl 1997 (zuerst engl. 1944): The Great Transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen. Frankfurt: Suhrkamp.
- Polanyi, Karl, Arensberg, Conrad & W. Pearson, Harry (eds) 1957: Trade and Market in early Empires: Economies in History and Theory. Glencoe: Free Press.

- Poschinger, Adalbert Frhr. von 1936: Die Glasindustrie der Bayer. Ostmark unter besonderer Berücksichtigung der Weißhohlglas-Industrie. München: Selbstverlag.
- Posselt, Anton 1907: Ein Beitrag zur Geschichte der Perlenindustrie in Nordböhmen Gablonz: Sonderdruck, vermutlich Gablonzer Zeitung.
- Prechtl, Johann (ed.) 1841: Technologische Encyclopädie oder alphabetisches Handbuch der Technologie, der technischen Chemie und des Maschinenwesens. Bd. 11, Stuttgart: Cotta.
- Prown, Jules 1996: Material / Culture. In: Kingery (ed.), S. 19-27.
- Pyke, Frank, Becattini, Giacomo & Sengenberger, Werner (eds.) 1990: Industrial Districts and Inter-firm Cooperation in Italy. Genua: ILO.
- Rebay, Wilhelm von 1930: Über die alte Schmelzglasmanufaktur im Fichtelgebirge. In: Oberfränkische Heimat, Jg. 1930, 7, Nr. 9, S. 213f.
- Renz, Max 1913: Die rechtliche Umgrenzung der Begriffe „Fabrik“, „Hausindustrie“ und „Handwerk“. Auf dem Gebiete des deutschen Gewerbe- und Sozialrechts. Freiburg i.Br.: Hammerschlag & Kahle.
- Ritzer, George 1995 (zuerst engl. 1993): Die McDonaldisierung der Gesellschaft. Frankfurt: Fischer.
- Robert, Fritz 1883: Afrika als Handelsgebiet. West-, Süd- und Ostafrika. Wien: Verlag Carl Gerod's Sohn.
- Robertson, Roland 1992: Globalisation: Social Theory an Global Culture. London: Sage.
- Röthel, Manfred 1985 → Joite, Willi & Röthel, Manfred.
- Rochard, Patricia 2002: Figuren Afrikas. Meisterwerke einer Privatsammlung. Ingelheim: Boehringer.
- Rothermund, Dietmar 1983: The Indian Economy under British Rule. Neu Delhi: Manohar.
- Rothermund, Indira 1965: Die politische und wirtschaftliche Rolle der asiatischen Minderheit in Ostafrika. Berlin: Springer.
- Sackur 1861: Ueber die Fabrication der massiven Glasperlen. In: Kunst und Gewerbeblatt, 47. Jg., Bd. 39, S. 108-110. München: Polytechnischer Verein für das Königreich Bayern.
- Sahlins, Marshall, 1969: On the Sociology of Primitive Exchange. In: Banton (ed.): The Relevance of Models for Social Anthropology, S. 139-236.
1972: Stone Age Economics. Chicago: Atherton.
1993: Goodbye to Tristes Tropes: Ethnography in the Context of Modern History. In: Journal of Modern History 65, S. 1-25.
- Sarpellon, Giovanni 1995: Miniature Masterpieces. Mosaic Glass 1838-1924. München: Prestel.
- Sax, Emanuel 1885: Die Hausindustrie in Thüringen. Wirtschaftswissenschaftliche Studien 1. Theil. Das Meininger Oberland, 2. Aufl. Jena: Verlag Gustav Fischer.
- Schanz, Karl-Heinz 1983: Der Ursprung des Glases. In: Weber 1983: S. 12-40.
- Schebek, Edmund (ed.) 1878: Böhmens Glasindustrie und Glashandel. Quellen zu ihrer Geschichte. Prag: Verlag der Handels- und Gewerbekammer.
- Scherber, Johann Heinrich 1811: Umsichten auf dem Ochsenkopf am Fichtelberge. Kulmbach: Selbstverlag.
- Schmidt, Albert 1896: Ueber Gold- und Zinnengewinnung und die Herstellung von Glasperlen im Fichtelgebirge in vorhistorischer Zeit. In: Bericht über die Versammlung nordbayrischer Anthropologen und Prähistoriker. In Nürnberg 30. Mai 1896, S. 10-12. München: Wolf & Sohn.
1900: Die Glas- und Perlenfabrikation im Fichtelgebirge. In: Conrad, J. (ed.): Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik, S. 83-95. Jena: Gustav Fischer.
1908: Im Norden von Bayern. In: Leipziger Zeitung, Nr. 148, S. 257.
1910: Der als Proterobas bezeichnete Grünstein im Fichtelgebirge, Sonderdruck aus: Der Steinbruch, Heft 5.
1911: Das Tal der Warmensteinach im Fichtelgebirge. In: Nordbayrische Verkehrs- u. Touristen-Zeitung, VIII. Jg., No. 21, S. 449-53, Nürnberg.

- Schmidt, Friedrich o.J.: F. Schmidt's Spezialverzeichnis der Posamenten- und Knopf-Industrie i.d. Č.S.R., Seidenschwanz bei Gablonz a.d.N.: Schmidt.
- Schmidt, Rudolf 1953: Der praktische Glasschmelzer, 5. Aufl. Leipzig: Fachbuch Verlag.
- Schmitt, Eberhard, Schleich, Thomas & Beck, Thomas (eds.) 1988: Kaufleute als Kolonialherren: Die Handelswelt der Niederlande vom Kap der Guten Hoffnung bis Nagasaki 1600-1800. Bamberg: C.C. Buchners.
- Schnapper-Arndt, Gottlieb 1883: Fünf Dorfgemeinden auf dem Hohen Taunus : eine socialstatistische Untersuchung über Kleinbauernthum, Hausindustrie und Volksleben. Leipzig, Duncker & Humblot.
- Schoff, Wilfred H. (ed.) 1912: Periplus of the Erythrean Sea, London. Travel & Trade in the Indian Ocean by a Merchant of the First Century. New York: Longmans, Green, and Co.
- Schramm, Percy Ernst 1952: Hamburg, Deutschland und die Welt. Hamburg: Hoffmann & Campe.
- Schulze-Delitzsch, Herrmann 1873: Die Genossenschaft in einzelnen Gewerben. Leipzig: Keil Verlag.
- Seidel, Christoph 1954: Die Herstellung des Glas-Christbaumschmuckes in Bischofgrün. In: Siebenstern, Nr. 23, S. 14f.
- Sellner, Christiane (ed.) 1988: Der Gläserne Wald. Glaskultur im Bayrischen und Oberpfälzer Wald. München: Prestel-Verlag.
- Sheikh-Dilthey, Helmtraud 1974: Die Panjabi-Muslim in Kenya: Leistungen und Schicksal einer arabischen Minorität in Afrika. In: Afrika-Studien 51, München
- Sheriff, Abdul (ed.) 1995: Historical Zanzibar. Romance of the Ages. Sansibar: HSP Publications.
- Simmel, Georg 1908: Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung. Leipzig: Duncker & Humblot.
- Singer, Friedrich Wilhelm 1987: Das Landbuch der Sechssämer von 1499. Wunsiedel: Landkreis Wunsiedel.
1997: Alte Armut im Sechssämerland. Sozialgeschichtliche Dokumente aus dem Landkreis Wunsiedel im Fichtelgebirge. Arzberg: Zweckverband Volkskundliches Gerätemuseum Arzberberg / Bergnersreuth.
- Siu, Paul 1952: The Sojourner. In: American Journal of Sociology, Vol. 58, S. 34-44.
- Sloterdijk, Peter 1996: Neuzeit – Tatzeit – Kunstzeit. In: Klotz, Heinrich (ed.) 1996, S. 42-56.
- Sombart, Werner 1911: Die Juden und das Wirtschaftsleben. Leipzig: Duncker & Humblot.
1916: Der moderne Kapitalismus. Historisch-systematische Darstellung des gesamteuropäischen Wirtschaftslebens von seinen Anfängen bis zur Gegenwart. 2. Aufl. München: Duncker & Humblot.
- Spear, Thomas 1993: Being ‚Maasai‘, but not ‚People of Cattle‘. Arusha Agricultural Maasai in the Nineteenth Century. In Spear & Waller 1993, S. 120-137.
1997: Mountain Farmers. Moral Economies of Land & Agricultural Development in Arusha & Meru. Daressalam: Mkuki na Nyota.
- Spear, Thomas & Waller, Richard (eds.) 1993: Being Maasai. London: James Currey.
- Spieler, Heinrich 1982: Geschichte der Glaswerke Warmensteinach eG, in Siebenstern, Nr. 51, S. 38-40.
- Spindler, Max 1975: Handbuch der bayerischen Geschichte, Bd. 4, Das Neue Bayern 1800-1970, C.H. Beck, München.
- Spittler, Gerd 1981: Verwaltung in einem afrikanischen Bauernstaat. Das koloniale Französisch-Westafrika 1919-1939. Freiburg: Atlantis.
1993: Armut, Mangel und einfache Bedürfnisse. In: Zeitschrift für Ethnologie 116 (1991), S. 65-89.
1994: Materielle Kultur - Plädoyer für eine Handlungsperspektive. In: Zeitschrift für Ethnologie 118, S. 178-181.

- 2002a: Globale Waren – Lokale Aneignungen. In: Hauser-Schäublin & Braukämper (eds.): *Ethnologie der Globalisierung*, S. 15-30.
- 2002b: Der Weg des Achats zu den Tuareg – eine Reise um die halbe Welt. In: *Geographische Rundschau* 54, Heft 10, S. 46-51.
- Spöttel, Ludwig um 1940: *Die Glasperlenerzeugung im Fichtelgebirge*.
- Springer, Ludwig 1941: *Die Glasindustrie der Bayerischen Ostmark*.
- Stadt Bayreuth (ed.) 1906: *Adreß- und Geschäftshandbuch der Kgl. Kreishauptstadt Bayreuth 1906/07*. Bayreuth: Mühl.
- Stadtverwaltung Bayreuth (ed.) 1924: *Bayreuth. Ein Überblick über die Geschichte, das geistige Bild, die bauliche Entwicklung, die wirtschaftliche Lage, die heutige Verwaltung und die landschaftliche Umgebung der Stadt*. Bayreuth: Giessel.
- Stiftlandmuseum (ed.) 1988: *Der Gläserne Wald*. Waldsassen: Stiftlandmuseum.
- Steckley, George (ed.) 1984: *The Letters of John Paige, London Merchant, 1648-1658*. London: London Record Society.
- Stegmann, H. 1877: *Die Bedeutung der Gasfeuerung und Gasöfen für das Brennen von Porzellan, Thonwaren, Ziegelfabrikaten, Zement, Kalk sowie für das Schmelzen des Glases*. Berlin: Verlag Julius Springer.
- Stein, W. 1862: *Die Glasfabrikation*. Braunschweig: Friedrich Vieweg und Sohn.
- Steiner, Christopher 1994: *African Art in Transit*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Stiftlandmuseum Waldsassen (ed.) 1988: *Der Gläserne Wald. Waldsassener Glashütten einst und jetzt - "Moser" Glas der Könige, aus Böhmen*, Ausstellungskatalog im Selbstverlag, Waldsassen.
- Straight, Bilinda 2002: *From Samburu Heirloom to New Age Artifact: The Cross-Cultural Consumption of Mporo Marriage Beads*. In: *American Anthropologist*, 104, S. 7-21.
- Streit, Fritz 1957: *Fichtelgebirgsglas. Ein geschichtlicher Abriß*. In: *Siebenstern*, Nr. 26, S. 46-49.
- Stütz, Gerhart 1992: *Die Landschaft*. In: *Leutelt-Gesellschaft 1992*, S. 14-27. Sowie zahlreiche weitere Stichwortbeiträge.
- Sutton, John 1977: *The African Coast. An Historical and Archaeological Review*. In: *Konczacki 1977*, S. 193-205.
- Teixeira da Mota, A. 1969: *Der portugiesische Seehandel in Westafrika im 15. und 16. Jahrhundert und seine Bedeutung für die Entwicklung des überregionalen Handelsverkehrs*. Köln: Kölner Vorträge zur Sozial- und Wirtschaftsgeschichte.
- Thomson, Joseph 1885: *Durch Massai-Land. Forschungsreise in Ostafrika zu den Schneebergen und wilden Stämmen zwischen dem Kilima-Ndjaro und Victoria-Njasa in den Jahren 1883 und 1884*. Leipzig: F. A. Brockhaus.
- Thorbahn, Peter Frederic 1979: *The Precolonial Ivory Trade of East Africa: Reconstruction of a Human-Elephant Ecosystem*. Ann Arbor: University Microfilms.
- Thurnwald, Richard 1935: *Black and White in East Africa. The Fabric of a New Civilization*. London: Routledge.
- Václav, Štěpán 1999: *Účast Židu na obchodu se sklem a rozvoji výroby skla na Morave. Židé a Morava* 6, S. 18-27.
- Vansina, Jan 1977: *Long-Distance Trade-Routes in Central Africa*. In: *Konczacki 1977*, S. 237-252.
- Veh, Frieda Maria 1965: *Die Glasknopf- und Glasperlenindustrie im Fichtelgebirge*. In: *Bayrisches Jahrbuch für Volkskunde*, Jg. 1964/65, S. 97-107.
- 1971: *Mittelalterliche Gewerbe im Zentralstock des Fichtelgebirges und die Entstehung und Geschichte der einschlägigen Orte*. Bayreuth: Ellwanger.
- 1972: *Handwerk und Gewerbe im frühen Bischofsgrün*. In: *Siebenstern*, Nr. 41, S. 52-57.
- Veit, U., Kienlin, T. L., Kümmel, C. und Schmidt S. (eds.) 2003: *Spuren und Botschaften. Interpretationen materieller Kultur*. Münster: Waxmann.
- Verdenhalven, Fritz 1968: *Alte Maße, Münzen und Gewichte aus dem deutschen Sprachgebiet*. Neustadt an der Aisch: Verlag Degener & Co.

- Vierke, Ulf 2001: Fernhandel. Ostafrikanischer Karawanenhandel des 19. Jh. und heutiger Souvenir- und Curiohandel in Arusha. In: Egbert, Henrik & Jöckel, Andrea (eds.): Afrika im Wandel. S. 121-132.
- Vohsen, Ernst 1891: Ein Kolonial-Programm für Ostafrika. Berlin: Verl. F. Fontane.
- Voigt, Fritz 1956: Heimindustrie. In: Beckerath et al. (eds.) 1956, S. 103-111.
- Volpelius, Eduard 1895a: Die Glasindustrie Nürnbergs und seiner Umgebung im siebzehnten und achtzehnten Jahrhundert. Stuttgart: Union deutsche Verlagsgesellschaften.
- 1895b: Entwicklungsgeschichte der Glasindustrie Bayerns (nach seinem heutigen Umfang) bis 1806. Stuttgart: Verlag der Cotta'schen Buchhandlung.
- von der Heydt's Kolonial-Handbuch → Mensch & Hellmann 1907-1914.
- Vorlaufer, Karl 1996: Tourismus in Entwicklungsländern: Möglichkeiten und Grenzen einer nachhaltigen Entwicklung durch Fremdenverkehr: Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
- Wallerstein, Immanuel 1974: The Modern World-System: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century. New York: Academic Press.
- Walter-Paczkowski, Eva 1991: Glasperlen. In: Glasmuseum Wertheim, in der Reihe museum. Braunschweig: Verlag Georg Westermann, S. 108-111.
- Wanderer, Alwin E. J. 1951: The Wanderer – Wander Family of Bohemia, Germany and America 1450 – 1951. Ann Arbor: Edwards Brothers.
- Weber, Max 1904-5: Die protestantische Ethik und der „Geist“ des Kapitalismus. In: Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, Vol. 20 (1904), S. 1-50 und Vol. 21 (1905), S. 1-110.
- Weber, Otto 1983: Unendlich ist das Kreuz gut Glas zu machen. Die Glashütte in Mordach bei Darmstadt. Ober-Ramstadt: Verein für Heimatgeschichte.
- Weiß, Max 1910: Die Völkerstämme im Norden Deutsch-Ostafrikas. Berlin: Marschner.
- Wertheim, Willem (ed.) 1964a: East-west Parallels: Sociological Approaches. Den Haag: W. Van Hoeue.
- Wertheim, Willem 1964b: The Trading Minorities in Southeast Asia. In: Wertheim (ed.) 1964a: S. 39-82.
- White, Charles Bryant 1974: New England Merchants and Missionaries in Coastal Nineteenth Century Portuguese East Africa. Ann Arbor: Univ. Microfilms.
- Wiegelmann, Günther 1995: Theoretische Konzepte der Europäischen Ethnologie. Diskussionen um Regeln und Modelle. Münster: Lit.
- Wihr, Rolf 1977: Restaurieren von Keramik und Glas. Entwicklung – Erhaltung – Nachbildung. München: Verlag Georg D. W. Callwey.
- Will, Johann 1881 (zuerst 1692): Das Teutsche Paradeiß in dem vortrefflichen Fichtelberg, einfältig vorgezeigt von Joh. Willen, D. Z. Hochfürstl. Brandenburgischem Pfarrer in Creußen Anno 1692. In: Archiv für Geschichte und Altertumskunde von Oberfranken, Bd. 15 H. 1, S. 1-45.
- Wilson, Alexandra 2003: The Bead is Constant. Accra: Ghana University Press.
- Winkler, Ulrich 1988: Waldglashütten. Glashüttengüter im Bayerischen Wald. In: Sellner 1988, S. 12-25.
- Winter, Max 1900: Zwischen Iser und Neisse! Bilder aus der Glaskleinindustrie Nordböhmens. Wien: Selbstverlag.
- Wittich, Ute 1995: Brautgeld und Depotschmuck. In: Lux 1995, S. 81-98.
- Wolf, Eric 1997 (2. Aufl., zuerst 1982): Europe and the People without History. Berkeley: Univ. of California Press.
- Zenkner, Karl 1968: Die alten Glashütten des Isergebirges. Schwäbisch Gmünd: Leutelt-Gesellschaft.
- 1992: Kurzer Abriß der Besiedlungsgeschichte. In: Leutelt-Gesellschaft 1992, S. 28-31. Sowie zahlreiche weitere Stichwortbeiträge.

- Zuman, F. 1929: Die böhmischen Glashütten und Industrie der Glaskompositionssteine. In: Beiträge zur Beiträge zur Geschichte der Technik und Industrie, Jahrbuch des Vereins Deutscher Ingenieure Bd. 19, S. 54.
- Zitte, Rudolf 1958: Die Geschichte der Gablonzer Schmuckindustrie. Kaufbeuren-Neugablonz: Gablonzer Heimatkreis-Verlag.

18.2 Archivbestände

Archiv des Fichtelgebirgsmuseums Wunsiedel = FGM
 Bezirksarchiv Česká Lípa
 British Library London = BL
 Kenya National Archive = KNA
 Staatsarchiv Bamberg = StABA
 Staatsarchiv Nürnberg = StAN
 Bayerisches Hauptstaatsarchiv = BayHStA
 Tanzania National Archive = TNA

- Archiv des Muzeum skla a bižuterie in Jablonec n.N. Ab01 / Hand45: Adressen Verzeichnis für Handel, Gewerbe und Industrie im politischen Bezirk Gablonz a.N., o.J.
- BayHStA, Scharwerkgeldregister von 1488, im BayHStA Kurbayern Geh. Landesarchiv 1015, alt: HM GL Bärnstein1, Fol. 4.
- Bezirksarchiv Česká Lípa: Konfirmační listina Josefa II. pro město Bor z roku 1782.
- BL Shelf-mark: SPRMICB25/7, Reel 15, 1931-1934.
- BL Shelf-mark: SPRMICB25/7, Reel 16, 1935-1938.
- BL Shelf-mark: SPRMICB25/7, Reel 2, 1901/2-1903/4.
- BL Shelf-mark: SPRMICB25/7, Reel 3, 1904/5-1906/7.
- BL Shelf-mark: SPRMICB25/7, Reel 36, 1945-1946.
- BL Shelf-mark: SPRMICB25/7, Reel 37, 1947-1948.
- BL Shelf-mark: SPRMICB25/7, Reel 39, 1931-1932.
- BL Shelf-mark: SPRMICB25/7, Reel 4, 1907/8-1909/10.
- BL Shelf-mark: SPRMICB25/7, Reel 40, 1933-1935.
- BL Shelf-mark: SPRMICB25/7, Reel 41, 1936-1938.
- BL Shelf-mark: SPRMICB25/7, Reel 42, 1939-1941.
- BL Shelf-mark: SPRMICB25/7, Reel 43, 1942-1944.
- BL Shelf-mark: SPRMICB25/7, Reel 44, 1945-1946.
- BL Shelf-mark: SPRMICB25/7, Reel 5, 1910/11-1912/13.
- BL Shelf-mark: SPRMICB25/7, Reel 6, 1913/14-1914/15.
- BL Shelf-mark: SPRMICB25/7, Reel 7, 1915/16-1926-1927.
- BL Shelf-mark: SPRMICB25/7, Reel 8, 1928-1930.
- BL Shelf-mark: SPRMICB25/8, Reel 2, 1921-1926.
- BL Shelf-mark: SPRMICB25/8, Reel 3, 1927-1930.
- FGM 2505 – 4705: Geschichte des Dorfes Schönbrunn bei Wunsiedel. Manuskript von Rudolf Liebold, Schönbrunn 1947.
- FGM 3731: Chronik der Gemeinde Brand (Oberpfalz).
- StABA, im Bestand der Oberforstdirektion Bayreuth, K 350, Nr.3491.
- StABA, im Bestand der Regierung von Oberfranken, K 3 FII, Nr.3087.
- StABA, im Bestand des Bergamt Bayreuth, K 600 Bd. 1, Nr.551.
- StAN, Adressbuch der Stadt Nürnberg von 1829 mit alphabetischer Auflistung der Künste, Handlungen, Gewerbe und Handwerker.

StAN, C 22/II, Stadt Nürnberg, städtischen Gewerbean- und Abmeldungen und Gewerbe-
registern.

StAN, C 22/V, Gewerbekataster der Stadt Nürnberg.

StAN, E 9, Register der Firmennamen zum Sammelbestand Firmen- und Wirtschaftsarchi-
ve.

Statistisches Bundesamt: Warenverzeichnis Außenhandel. Heft 285 „Die Produktion der
Industrie in Bayern 1950 – 1960“.

TNA # 11681 Tanganyika Secretariat File 1932.

TNA # 11681 Tanganyika Secretariat File 1934.

19 Glossare

19.1 Glossar Gewichte, Längenmaße und Währungen

Zugrunde liegen folgende Quellen: Biermann 1993, Kahnt 1987, Mayer 1998, Meyers Konversationslexikon, 3.Aufl., 1876, Naseem 1976 und White 1974.

Arroba (Ar): Portugiesische Maßeinheit (14,688 kg).

Bar: Maßeinheit für Tuche (24kg).

Bund: Mengenangabe im Handel mit Glasperlen. Im Allgemeinen gilt im 19. und 20. Jh.: 100 Dutzend also 1.200 Stück = 1 Bund, s. auch S. 546.

Cruzado: Währungseinheit im portg. Mosambik. Anf. 19. Jh. entsprechen 400 Reis = 1 Cruzado = 0,448 \$. 1809 entsprechen 16 Crusados einem brit. Pfund.

Denar (dn oder d): alte Bezeichnung für Pfennig.

Dezitonne: 1 dt = 10 kg.

Doppelzentner: 1 dz = 10 kg = 1 dt.

Dutzend: 1 D. = 12 Stück.

Gros: Mengenangabe im Handel mit Glasperlen. Im Allgemeinen gilt im 19. und 20. Jh.: 12 Dutzend also 144 Stück = 1 Gros.

Gulden (fl): 1 rheinischer Gulden = 60 Kreuzer (xr) = 240 Pfennige. 1 fränk. Gulden = 60 fränkische Kreuzer (kr) = 240 fränk. Pfennige (→ fränk. Währung). 1 fl (fränk.) = 1, 25 fl (rhein.).

Frasila (Fr): ostafrikanische Einheit (in Mosambik etwa 27 lbs, in Sansibar 35 lbs).

Fränkische Währung: Die f. W. gilt von 1623 bis in französische Zeit und steht zur rheinischen W. im Verhältnis 5:4. Also 1 rhein. Gulden = 48 fränk. Kreuzer.

Fundo (Pl. mafundo): Bund (z. B. Glasperlen). Besteht aus 10 makete (→ Sg. kete).

Klafter: Raumeinheit für Holz, seit 1575 im Fichtelgebirge = 3,8 Ster (rm).

Kramergewicht: 11 Pfd. K. entsprechen 10 Pfd. Fleischergewicht.

Kenia-Shilling (KSh): 1 KSh = 100 Cents = 10 TSh = 0,04 DM (1997/98).

Kernnummer: Maß im Glasdruck. Kernnummer 0 = 2 Lieniche = 4,5 mm.

Kete (Pl. makete): Glasperlenstrang. Auch Maß für Perlen von der Länge eines Yards. 10 makete = 1 fundo.

Kreuzer (kr): Währungseinheit. z. B. entsprechen im 18. Jh. 72 fränk. Kreuzer = 1 fränk. → Taler.

Lieniche: Maß im Glasdruck. 1 L =
2,25 mm.

Mandel: 1 M. = 14 Stück.

Maria Theresia Taler (MT\$): Leitwährung
Ostafrikas im 19. Jh. 4,75 MT\$ = 1
brit. Pfund = 2,10 – 2,23 Rupien
(Rs).⁶⁷⁹ Im 17. und 18. Jh. 4,5 MT\$
= 1 brit. Pfund.

Mark: Seit 1871 gilt 1 Mark = 100 Pfennig,
1 rhein. Gulden = 1 5/7 Mark =
1,71 Mark; 1 Taler = 3 Mark.

Masche: Eine Masche enthält 600
Nullperlen; zwei Maschen geben
einen Bund; jede Masche hat 12 Fä-
den zu je 50 Stück Nullperlen.

Meile: 1 englische Landmeile entspricht
1,609 km .

Meile: 1 bayerische geographische Meile
entspricht 7,4 km.

Pfennig: 4 fränk. Pfennig =
1 fränk. Kreuzer.

Pfund (lb): englisches Handlungsgewicht
(453,59 g).

Pfund (Wunsiedler): 1 lb = 44 Loth =
660 g.

Quintal: portugiesisches Gewicht für
Edelmetalle (5 g).

Ratilli: Gewichtseinheit, um 1900 im
Perlenhandel in Arusha gebräuchlich,
1 ratilli = 1/2 brit. Pfund.

Reis: Währungseinheit im portg. Mosam-
bik. Anf. 19. Jh. entsprechen 400 Reis
= 1 Cruzado, 1.000 Reis = \$ 1.12.

⁶⁷⁹ Nach Sheriff: Slaves, Spices and Ivory,
S. XIX und Iliffe: Modern History of
Tanganyika, S. XIII. Nach Krause
(1983: 186) gilt 1889 1 MT\$ =
2,05 holländische Gulden =
2,125 Rupien.

Rupia: Währungseinheit in den portugiesi-
schen Besitzungen in Indien (Damao,
Diu und Goa). 1 R = 2 Parados =
10 Tangas = 40 Atias = 600 Reis =
750 Bazaruccos.

Rupie (R) dt.: In Deutsch-Ostafrika wird
nach dem Vorbild der brit.-indischen
R. ebenfalls die R. als Währungsein-
heit eingeführt, hier entspricht 1 R =
64 Pesa.

Rupie (Rs): seit der ersten Hälfte des 16. Jh.
die silberne Hauptwährungsmünze in
Indien. 1 Rs = 16 Annas = 64 Piasas
= 192 Pies. Die Briten übernehmen
diese Einheit in Indien. Im 19. Jh.
wird die britisch-indische Rs in wei-
ten Teilen Ostafrikas zur Hauptwäh-
rung. Seit 1957 gilt die Unterteilung
1 Rs = 100 Paisa.

Rupie: Silbermünze der Imperial British
East Africa Company für das Gebiet
von Mombasa. Zuerst 1888, ent-
spricht 1 brit.-indischen R.

Schock: 1 S. = 60 Stück.

Ster: Raumeinheit für Holz, entspricht 1
Raummeter (1 rm oder 1 m³).

Taler: siehe auch → Maria Theresia Taler
(MT\$)

Taler: fränkische Währung ab 1623 bis
etwa 1806. 1 T. = 1 1/5 fränk. Gulden
= 72 fränk. Kreuzer =
288 fränk. Pfennig.

Tansania-Shilling (TSh): 100 TSh =
100 Cents = 0,32 DM (1997/98).

Thaler (preußischer): Bis 1871 gilt 1 preuß.
Thaler = 1 fl 45 kr (in Bayern nur 1 fl
38 kr).

Timba: Glasperlenstrang. Ein timba sind
zwei makete.

Tonne (t): Eine metrische Tonne entspricht 1000 kg. Eine englische Tonne entspricht 2240 engl. Pfund, eine U.S. Tonne 2.000 U.S. Pfund, eine englische long ton 1016,05 kg, eine short ton 970 kg.

Zentner: 50 kg (ein alter Zentner im markgräflichen Bayreuth = 56 kg).

19.2 Glossar Glas und Glasperlen deutsche Termini

Achatglas: farbig gebändertes Glas, das den Halbedelstein Achat imitieren soll.

Annagelb: Farbe des gelblich getönten
→ Uranglases, von Josef Riedel nach seiner Frau benannt.

Annagrün: Farbe des grünlich getönten
→ Uranglases, von Josef Riedel nach seiner Frau benannt.

Antimon: ergibt als Beimischung zum Gemenge gelbgetöntes Glas.

Aventuringlas: Glas mit eingeschlossenen Kupferflittern.

Barockperle: → Rocaillesperle.

Bauernsilber → Silberglas.

Beinglas: durch Zusatz von Knochenasche erzeugt opak weißes Glas.
→ Milchglas.

Bida-Perle: rote, blaue, honigfarbene oder transparente, oft taubeneigroße, gewickelte Perlen. Das Glas wird aus zermalenem Flaschen hergestellt, lediglich schwarzes Glas soll bis in die 1960er vor Ort erschmolzen worden sein. S. ausführlich im Text S.130f. und S.38f.

Bissel: Halbfertigprodukt für die Herstellung von → Coupé-, → Schmelz- und → Rocaillesperlen, das gewonnen wird, indem hohle → Stengel in kleine Teilchen (Bissel) gehackt (→ Hackebissel), geschnitten oder gesprengt (→ Sprengperle) werden.

Bornl: tropfenförmige Perle mit wabenförmigen Facetten und runder Grundform.⁶⁸⁰

Braunstein, eisenhaltiger: ergibt als Beimischung zum Gemenge violettgetöntes bis schwarzgetöntes Glas.

Bund: ein Bund = 2 Maschen zu je 12 Fäden zu je 50 Stück = 1200 Stück Perlen der so genannten → Nullperle. Man kann 15 Bund als durchschnittliches tägliches Arbeitsquantum bei 12 bis 14 Stunden Arbeitszeit annehmen.⁶⁸¹

Chamäleonglas: → Lithyalinglas

Charlotte: sehr kleine → Rocailleperle.

Kompositglas: auch Komposition oder Glaskomposition. Bleihaltiges, leicht schmelzbares farbiges Glas. Vgl. ausführlich S. 23ff.

Coupéperle: „bei der Coupé- und → Schmelzperle [wird] ein hohles Glasstengelchen zuerst mit der Maschine – früher mit der Handrade – in kleine Teilchen (→ Bissel) zerschnitten [...], worauf dann der Schliff oder die Rondierung und Abschmelzung dieser Teilchen erfolgt. Die Dekoration der Schmelzperle geschieht dadurch, dass sie mit einem Luster oder mit dem so genannten „Iris“ in Zinnsalzdämpfen überzogen wird. [...] in letzter Zeit ausgedehnte Verwendung für Posamenteriezwecke, ferner zur Herstellung von Grabkränzen in Frankreich und zur Verzierung in der Beleuchtungsbranche.“⁶⁸²

Diamantine: → Glasdiamantine.

Doppelschmelz: zweimal polierte Perle.⁶⁸³

⁶⁸⁰ Kleinert 1972: 64.

⁶⁸¹ Kostka 1908: 14f.

⁶⁸² Kostka 1908: 5.

⁶⁸³ Posselt 1907: 10.

drücken: herstellen von zumeist kleineren Glasobjekten, indem halbflüssige Glasmasse in eine Stahl- oder Nickel-form gepresst wird.

Drücker (Dialektbez. Dröker): Sammelbezeichnung für Arbeiter, die die versch. Formen des Glasdrückens (→ Lampendruck, → Ofendrücker) ausüben.

Drückhütte: Werkstatt, in der mindestens ein Arbeitsplatz an einem Drückofen vorhanden ist. Die Bezeichnung wird in Abgrenzung zur (Glas-)Hütte verwendet. Dort, wo keine Glashütte am Ort ist, auch einfach als Hütte bezeichnet.⁶⁸⁴

Druckperle: „Die Druckperle wird in ähnlicher Weise wie die Knöpfe aus dem massiven Glasstengel gedrückt, wobei zugleich ein Fädelloch gestochen wird“.⁶⁸⁵

Druckstange: Glasstange, von der mittels Druckzange Perlen, Knöpfe etc. abgedrückt werden.

Ebonit: ein Hartgummi, das → Gagat bzw. Jetglas nachahmt.

Echtgoldperle: „Die Echtgoldperle unterscheidet sich von den übrigen Hohlperlen dadurch, dass sie aus Kristallglas geblasen wird und dann an der Innenseite einen Überzug (Spiegel) aus echtem Gold erhält“⁶⁸⁶

Einmalen: Technik des Farbauftrags auf der Innenwand von Hohlperle bzw. Bisslerl. S. ausführlich im Text ab S.52ff.

Einmaleperle: Hohlperle bzw. Bisslerl, die von innen mit Farbe eingemalt sind.

Einmaler: Perlenfärber.

Einzieher: färbt Glasröhren durch Einziehen von Farbe oder metallischen Lösungen (meist Silber). Bis in die 1860er Jahre geschieht das Einfangen der Farbe mit dem Mund, später zunehmend mechanisch. (Foto in Kostka 1908, S. 11). S. ausführlich im Text ab S.52.

Eisenoxid: ergibt als Beimischung zum Gemenge Glas in hellem Gelb, Grün oder Braunrot.

Eisglas: unmittelbar nach der Formgebung abgeschrecktes oder in feinen Glassplittern gewälztes Glas, das vielfach geborstenem Eis ähnelt.

Emaillbemaltes Glas: z. B. Bischofsgrüner Humpen, Ochsenkopfgläser. Emailfarben bestehen aus Farbkörpern (Metallen oder Metalloxyden) und einem Flussmittel (Quarz oder Pottasche). Diese werden zerrieben und mit einem Bindemittel angedickt.

Emailfarben: Glasfluss, der eingefärbt wird indem ein ölvermishtes Pulver aus Metall oder Metalloxiden auf das Glas aufgeschmolzen wird.

Englischkernl: Perle mit wabenförmigen Facetten und runder Grundform.⁶⁸⁷

Essence d'Orlent → Perlenessenz.

Estamperiearbeit: mechanisch geformter Glasträger, wird in der Metallindustrie oder Gürtlerei hergestellt.

Facettieren: dekorativer, meist geometrischen Oberflächenschliff (Quadrate usw.).

Fadenglas: → Filigranglas, klares Glas, in das netzförmig weiße oder farbige Glasfäden eingeschmolzen sind.

⁶⁸⁴ Kleinert 1972: 31.

⁶⁸⁵ Kostka 1908: 5.

⁶⁸⁶ Kostka 1908: 5.

⁶⁸⁷ Kleinert 1972: 64.

Faden: zwölf Fäden geben eine Masche.
Ein Faden hat 50 Stück → Nullperlen.

Fadenglas → Filigranglas.

Fassonzeug: alle gestochenen Glasartikel, die in ihrer Form erheblich von der Grundform Glasperle abweichen.

Feather Bead: spitzig auslaufende olivenförmige Lampenperle. Auf den monochromen Korpus wird ein dünner Glasfaden aufgelegt und mit einem kammähnlichen Werkzeug verzogen, so dass mehrere parallele, leicht geschwungene Linien entstehen, die wie Blattrispen wie Federäste aussehen.

Fertigmacherin: Heimarbeiterin, die Perlen abfeilt, anreicht und abzählt (Foto in Kostka 1908, S. 12)

Feuerpolieren: Polieren durch Erhitzen im Feuer (→ Schmelz)

Filigranglas: seit dem 16. Jh. bekannt.
Entsteht durch Einbetten von Glasfäden in die Glasmasse.

Flissl: [mundartl. Gablonz] facettierte, im Seitenstich längs gestochene Schmucksteine.

Fritte: ungeläuteter Glasfluss oder auch durch wenig Schmelze zusammengesinterte körnige Glasmasse.

Gagat oder Jet, schwarzer Bernstein,
Pechkohle: bitumenreiche tiefschwarze Braunkohle mit samtartigen Fettglanz, der durch Politur noch gesteigert werden kann. Ende des 19. Jh. fast gänzlich durch Jetglas ersetzt.

Gebindl: [n; mundartl. Gablonz]
Lieferform für → Stangenglas, ca. 20 kg → Stengl mit gedrehtem Strohschiffel zusammengebunden.

Geschmirgelte Perle: gedrückte Perle, die mit einer fein geschmirgelten Druckform gedruckt wird, so dass eine glänzende Oberfläche ohne späteres Polieren entsteht.

Glasdiamantine: Glasflitter, Glasstaub.

glasdrücken: → drücken

Glasdrücker: → Drücker

Glasgalle: Schaumige Verunreinigung auf dem Glasfluss.

Glaskomposition: → Kompositglas.

Glasposten: Glasmenge, die zur Formgebung aus dem **Hafen** entnommen wird.

Glassatz: Gemisch zum Glasschmelzen, bzw. die Rezeptur dieses Gemisches.

Glasstengel: Halbfertigprodukt für die Herstellung von → Bissel, resp. → Rocaillesperlen etc.

Goldlösung: ergibt als Beimischung zum Gemenge rubinrotes Glas.

Gürtlerei: Im Kontext der Gablonzer Industrie die Erzeugung unechter Bijouteriewaren. Allgemein bezeichnet G. die Verarbeitung von Werkstoffen wie Messing, Kupfer oder Aluminium zu Schmuck, Kleidungsaccessoires (Gürtelschnallen), Lampen, Möbel und Industrieteilen. 1998 zählt die G. zum Berufsbild des Metallbildners.

Hafen: Ton- oder Schamottgefäß im Glasofen, in dem der Schmelz (die flüssige Glasmasse) gewonnen wird bzw. zur weiteren Bearbeitung flüssig gehalten wird.

Hackebissl: kleine Stifte bzw. Perlen, die durch Hacken von dünnen Glasröhren gefertigt werden. → Bissel

Hackeperle: → Hackebissel

Handrade: dient dem manuellen Schneiden der → Bissel aus den Glasstängelchen.

Handzeug: Arbeitsplatz mit handbetrie-
nem Schleifstein oder Sprengzeug.

Hyalithglas: dunkles in der Masse gefärbtes Glas.

Hüttentechniken: Alle Verfahren der Formgebung am heißen Glas, also vor dem Ofen.

Irisierung: metallische Beschichtung der Glasoberfläche durch Aufdampfen von Metallsalzen oder -oxiden.

Imitationen der Glasperle: Materialien sind z.B. Ebonit, Zelluloid, Holz etc.

Jet: → Gagat.

Kalknatronglas: älteste Glasart (Kieselsäure, Kalk und als Flussmittel Natron oder Soda).

Kaltbemaltes Glas: mit Lack- und Ölfarben bemaltes Glas, wenig haltbar, selten verwendet.

Kappl: zweiteilige Metallform (obere und untere Kappl) im → Glasdruck.

Kapplbrett: Wandbrett mit Löchern, in die die → Kappln mit ihren Zapfen zur Aufbewahrung eingesteckt werden.

Kernl: eine von oben gestochene runde Perle.

Kletzl: walzenförmige, im Seitenstich längs gestochene Perle.

Knochenasche: ergibt als Beimischung zum Gemenge bzw. Glasschmelz eine weiße Trübung des Glases.

Kobalt: ergibt als Beimischung zum Gemenge blaugetöntes Glas.

Komposit oder Kompositglas: Spezialgläser, die sich durch besondere Farben oder andere Materialeigenschaften auszeichnen. Sie werden in speziellen kleinen Glashafen erschmolzen, die nach oben geschlossen sind, um Verunreinigungen zu vermeiden.

Kompositionsbrennerei: zumeist kleiner Betrieb, in dem → Komposit hergestellt wird.

Kopal: ein hartes, **transluzentes**, geruchsin-
tensives Harz, das aus tropischen Bäumen gewonnen wird bzw. in semi-fossiler Form bei Grabungen gefunden wird. Kopal war im 19. Jh. eines der wichtigsten Exportgüter Ostafrikas. Verwendet wird es unter anderem zur Herstellung von Lacken.

Kristallglas: gewinnt man durch Zusatz von Bleioxyd (Mennige) zur Glasmasse. Eignet sich gut für Schliff, Schnitt und Diamantriss. Seit dem 17. Jh. besonders in Böhmen produziert.

Kupfer: ergibt als Beimischung zum Gemenge Glas in einem opaken Blutrot.

Kupferoxyd: ergibt als Beimischung zum Gemenge blaugetöntes Glas.

Lampe: Bis Ende des 19. Jh. ein mit Talg, Brennöl oder Petroleum gefeuerter kleiner Tischbrenner. Seit Ende des 19. Jh. hat sich die Gasfeuerung durchgesetzt.

Lampendruck: Technik, bei der über der → Lampe dünne Glasstengel erhitzt und in Metallformen gepresst werden.

Lampendrucker: Arbeiter, der (meist in Heimarbeit) über der → Lampe dünne Glasstengel erhitzt und in Metallformen presst.

Lampenstengel: dünne Stangen zur Verarbeitung an der Lampe

Laufgang: meist hölzerner Anbau an eine Glashütte, in dem → Stangenglas ausgezogen wird.

Leistel: länglich, flache Façonperlen (→ Façonzeug), meist zweimal gestochen.

Lithyalinglas: ein in der Masse marmoriertes Glas, das Halbedelsteine imitieren soll. 1828 von Friedrich Egermann (1777-1864) erfunden, der es auch Chamäleonglas nannte, wegen vielfältiger Möglichkeiten der Variierung von Farben und Tönen, besonders in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts im Gebrauch.

Mangan → **Braunstein**

märbeln: Formen des Glasschmelzes auf dem Marbel- oder Formstein.

Markasitperle: → Spiegelperle. Unter Markasit verstand man im 19. Jh. ein metallartiges Mineral, das zur Herstellung von Perlen mit Spiegelbelegung verwendet wurde.

Masche: eine Masche enthält 600 → Nullperlen; zwei Maschen geben einen Bund; jede Masche hat 12 Fäden zu je 50 Stück.

Maschinenperle: werden hergestellt, indem man unpolierte Sprengperlen in einen Kasten mit einem darin rotierenden Schleifstein gibt. Die scharfen Kanten werden durch den langsam rotierenden Schleifstein abgeschliffen.⁶⁸⁸

metallisierte Hohlperle: „eine frei oder in die Form geblasene, innen mit einem Überzug von salpetersaurem Silber versehene Perle. Die metallisierte

Hohlperle [wird] aus farbigen, seltener aus weißen Glasstengelchen hergestellt und mit einem Silbereinzug versehen. Nur auf [diese] Perlensorte bezieht sich die Produktivgenossenschaft der Hohlperlenerzeuger in Gablonz.“⁶⁸⁹

Milchglas: opak weißes Glas, das durch Zusatz von Zinnoxid erzeugt wird. Als Porzellanersatz vor allem im 18. Jh. beliebt. → Beinglas.

Millefiori: (ital. „Tausend Blumen“) Glasdekorationstechnik, bei der Glasstängel in Bündel zusammengeschmolzen, ausgezogen und dann in Scheiben geschnitten werden.

Nolde: Draht, der im Druck mit der Formzange beim Zusammendrücken durch die → Kappl und das Werkstück sticht.

Nullperlen: Perlen mit der Kernnummer 0 = 4,5 mm Durchmesser.

Oertel: → Radstuhl

Oertelpacht: in der Regel verpachtete der Schleifmühlenbesitzer die einzelnen Arbeitsplätze mit Schleifsteinen (Oertel) an die Schleifer.

Ofendrücker: Arbeiter, der zur Erhitzung der → Druckstange einen Drückofen verwendet.

opak: undurchsichtig.

Opalglas: opakes durch Zusatz von Fluorverbindungen erzeugtes Glas.

Optisches Glas: Brillen, Lupen und Vergrößerungsgeräte.

Paterlein: etymologisch von Rosenkranzperle (pater noster) abgeleitet, bezeichnet Perlen allgemein.

⁶⁸⁸ Neuwirth 1994: 200.

⁶⁸⁹ Kostka, Karl 1908: 4.

Perle: mit einem Fädelloch versehenes Artefakt.

Perlnessenz: (Essence d'Orient)

Flüssigkeit, die zur Herstellung von Wachperlen dient. Sie wird gewonnen, indem man die silberglänzenden Schuppen der Ukelei (*Cyprinus alburnus*), eines Weißfisches, mit Wasser zerreibt, bis sich der glänzende Beleg der Schuppen rein am Boden absetzt. Dieser wird dann mit Ammoniak gewaschen und mit etwas Gelatinelösung gemischt. Zur Auswaschung von 0,5 kg Silberglanz sind 18-20.000 Fische erforderlich.

Perlkranz: Kränze aus auf Draht

aufgereihten Perlen als Perlblumen und -gehängen, mit einem aus Zelluloid gepressten Kreuzzeichen oder einer Jesusdarstellung als Mittelstück. In der 2. Hälfte des 19. Jh. in Mitteleuropa verbreitete Zier an eisernen Grabkreuzen. Hauptstandorte der Fertigung in Heimarbeit waren Walldüren und Hettingen in Baden und Pribram in Böhmen. Der Vertrieb erfolgte über Gemischtwarenhändler.

Posamenterie: Besatzartikel, bzw.

Handlung, die dieselben vertreibt.

Powderglas bead: aus gemalenen Glas in Tonformen hergestellte Perlen. Bekanntestes Beispiel sind die sog. Kroboperlen s. S.38f. Heute findet sich diese Technik auch in Kamerun, Nigeria und Südafrika.

Pressglas: industriell hergestelltes Glas. Die Glasmasse wird in Metallformen eingepresst, wobei sich das Negativ-Relief der Pressform als Positiv auf der Glasoberfläche eindrückt. In Deutschland seit 1850 weit verbreitet.

Quetscher: Arbeiter, der das Schließen und Öffnen der Formzange besorgt (→ Ofendrücker).

Radstuhl: (=Oertel) Arbeitsplatz mit wasserbetriebenem Schleifstein.

Redlhammerperle: in einem maschinelle Pressverfahren aus einer porzellanartigen opaken Masse gefertigte Perlen.

retikuliertes Glas: Glas mit einem netzartigem Muster.

Rippenglasperle: → Trilobitenperle.

Rocaillesperle: maschinell erzeugte Sprengperle, meist sind nur die Schmelzperlen kleinerer Größen gemeint.

Rondieren: alte venezianische Technik, bei der in einer Pfanne oder Trommel unter Hitze (→ Feuerpolieren) eine glänzende Oberfläche erzeugt wird

Rubinglas: durch Gold- oder Kupferzusatz gefärbtes Glas.

Sandkerntechnik: eine vor allem in der Antike verbreitete Technik zur Herstellung von Glasperlen. Dünne Metallstäbe werden in Tonschlicker getaucht. Nachdem der Ton getrocknet ist, wird das so präparierte Stäbchen in flüssigen Glasschmelz getunkt, so dass ein Glasröhrchen entsteht. Mit Hilfe eines scharfen Werkzeugs oder eines dünnen Glasfadens können dann einzelne Stücke abgetrennt werden, die gerollt zu runden Perlen oder gepresst zu Ringen geformt werden können.

Schichtaugenperle: gängiger Perlentypus im antiken Mittelmeerraum, die sich durch eine variierende Zahl von augenähnlichen Punkten oder Kreisen, häufig auch als aufgesetzte Noppen, auszeichnen. Die Farbnuancen rei-

chen von Gelb über Grün bis Blauweiß.

Schinden: Arbeit der Hüttenarbeiter in den Pausen auf eigene Rechnung. Typische Objekte sind figürliche Glasarbeiten.

Schmolte: Kobaltschmelze zum Blaufärben von Gläsern.

Schmelz: 1. bei der Glasformung (etwa dem → **Drücken**) das erweichte, formbare Glas. 2. die Produktgruppe der → Schmelzperlen.

Schmelzer: Arbeiter, der für die Durchführung des (Glas-)Schmelzens zuständig ist. Seine Arbeiten sind die Kontrolle der Häfen, das Läutern etc.

Schmelzperle: „bei der → Coupé und → Schmelzperle [wird] ein hohles Glasstengelchen zuerst mit der Maschine – früher mit der Handrade – in kleine Teilchen (→ Bissel) zerschnitten [...], worauf dann der Schliff oder die Rondierung und Abschmelzung dieser Teilchen erfolgt. Die Dekorierung der Schmelzperle geschieht dadurch, dass sie mit einem Lüster oder mit dem so genannten „Iris“ in Zinnsalzdämpfen überzogen wird. [...] in letzter Zeit ausgedehnte Verwendung für Posamenteriezwecke, ferner zur Herstellung von Grabkränzen in Frankreich und zur Verzierung in der Beleuchtungsbranche.“⁶⁹⁰

Schwarzlot: auf der Oberfläche des Glases eingebrannte Mischung bräunlicher oder schwarzer Metalloxyde und pulverisiertem Glasfluss, mit einem wasserlöslichen Bindemittel.

Schürer: Arbeiter, der für das Schüren – die Unterhaltung des Feuers – der Schmelzöfen zuständig ist.

Silberglas (Bauernsilber): Hohlgefäße (→ Spiegelperle), die auf der Innenseite versilbert werden (Silbernitratlösung). Ab etwa 1880/90 verstärkt hergestellt, vor allem in Böhmen.

Silberperle: im engeren Sinn nur eine Hohlperle mit Silbereinzug (→ Spiegelperle).

Smalte: ein mit Kobaltsalzen gefärbtes, blaues Glas. Die Blaufärbung des Glases wird durch Kobaltoxid verursacht.

Spiegelperle: Hohlperle mit silberfarbenem Einzug (Blei, Silber, Zinn oder Fischsilber).

Spindel: Oberbegriff für gedrückte Perlen in Form einer Spindel.

Sprengperle: wird gewonnen, indem Glasröhren am Sprengzeug in kleine → Bissel (Stücke) gesprengt werden. Dazu wird die Glasröhre mit einer Stahlscheibe, Feile oder Diamant angeritzt und anschließend mit einem kalten Gegenstand berührt, so dass sie dort, wo sie geritzt ist, bricht.

Spule: Oberbegriff für gedrückte Perlen in Form einer Spule.

Stangenglas: Sammelbegriff für Rohmaterial Glas in Stangenform (→ Stengl → Lampenstengl und → Druckstange).

Stecher: Arbeiter, der beim → **Drücken** mit der → Nolle das Loch sticht.

Stengl: Ein einzelnes → Stangenglas als Rohmaterial zur Arbeit am → Drückofen.

⁶⁹⁰ Kostka, Karl 1908: 5.

Stickperle: auch → Charlotte, sehr kleine
→ Rocailles- bzw. → Schmelzperle.

Technisches Glas: Für Lampen, Retorten,
Kolben, Röhren und anderes Labor-
gerät.

Temperofen: Ofen in dem die Werkstücke
nach der Formgebung langsam ab-
kühlen können. Bei einfachen Öfen
wie im Fichtelgebirge des 19. Jh. oft
eine Kammer an, bzw. in der Außen-
wand des Schmelzofens (Abkühl-
hafen). Heutige Temperöfen erlauben
eine elektronische Regulierung mit
einem langsamen Herabsenken der
Temperatur.

Trämpelzeug: Arbeitsplatz mit fußbetrieb-
enem Schleifstein oder Sprengzeug.

transluzid: durchscheinend.

transparent: durchsichtig.

Trilobitenperle oder auch schwarze Rip-
penglasperle: Aus Grabungen im
Alpenraum und Balkan bekannte
Perle, mit flacher Unterseite und
gewölbter Oberseite mit Rippungen.
Diese kann längs-, quer- und kariert
verlaufen. Immer haben diese Perlen
eine Doppellochung. Möglicherweise
fanden sie Verwendung in Glieder-
armbändern.

Überfangglas: im 18. und 19. Jh. waren
farbige Einfärbungen des Glases sehr
beliebt. Ein Überfangglas besteht aus
einer farbigen Außenwand, die über
einer inneren, farblosen liegt. Über-
fangglas ist meist geschliffen.

Uranglas: S. auch ausführlicher Text S. 25ff.
Uranglas wurde vermutlich von Josef
Riedel erfunden, einem bekannten
Glashüttenbesitzer aus Nordböhmen,
der zwei Arten dieses Glases mit dem
Namen seiner Frau benannt hat: Das
Glas mit überwiegend gelblicher Tö-

nung nannte er Annagelb, und das
überwiegend grünliche Annagrün.
Ungefähr gleichzeitig taucht diese
Glassorte auch in Frankreich (*verre
canari*) und in England (*canary glass*)
auf. Das früheste datierte Glas aus
Uranglas trägt die Jahreszahl 1834
und befindet sich in der Sammlung
Lesser in Karlsruhe. Es ist möglich,
dass das Jahr 1834 nachträglich ein-
graviert wurde, denn alle anderen
Gläser dieser Art werden in die vier-
ziger Jahre des 19. Jahrhunderts da-
tiert.

Venetianerperle: Bezeichnung für
→ Rocailleperle.

Waalz! walzenförmige, im Seitenstich
längs gestochene Perle.

Waldglas: durch eisenhaltige Rohstoffe
grünlich oder bräunlich verfärbtes
Glas, das oft auch Spuren von Verun-
reinigung erkennen lässt.

Wasserpulieren: die einzige Möglichkeit
Atlasperlen zu pulieren.

Wickelperle: mit halbflüssigem Glas vom
Stangl am Ofen oder vor der Lampe
auf Metalldraht oder -stange gewi-
ckelte Perle.

Wölkern: Drehen oder Rollen des farbge-
tränkten Fadens beim **Einmalen** am
Faden.

Zinnasche (Zinnoxid) ergibt als Beimisch-
ung zum Gemenge bzw. Glasschmelz
eine weiße Trübung.

Zinnpulieren: Pulieren mit einer
Zinnscheibe.

Zinnsalz: wird zur Herstellung von metal-
lisierten Hohlperlen verwendet.

Zwinkerschere: aus einem Stück gearbei-
tete, metallene Schere zum Abtren-

nen und Formen der aufgenommenen Glasmasse.



19.3 Glossar Swahili

Die hier aufgeführten Begriffe entstammen den Themenbereichen Glasperlen und Handel. Ebenso wie die Sammlung von entsprechenden Termini im Maa, diene mir diese Auflistung bei meiner Feldforschung als Arbeitsgrundlage und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Die angeführten Termini wurden weitgehend in Arusha aufgenommen, ihre Verwendung im weiteren Sprachraum des Swahili mag z.T. von der genannten abweichen.

bei ya jumla: Großhandelspreis /
Gesamtpreis.

bei ya rejareja: Einzelhandelspreis.

biashara: Handel.

biashara ya jumla: Großhandel.

biashara ya mrejaa: Kommissionsge-
schäft.

bilauli (bilauli): Glas.

bilauri → bilauli.

chete (chete): Marktplatz.

-chopa (Verb): Kleinhandel betreiben.

-chuuza: Kleinhandel treiben.

delali (madelali): Hausierer.

duka: (maduka): Laden.

duka la vifaa vya kulima: Station,
Handelsniederlassung, Landhan-
del, Handel für Landwirtschaftsge-
räte.

dukawalah: Ladenbesitzer.

fundo la shanga (mafundo ya shanga):
Bund Glasperlen. Besteht aus 10
makete (→ kete).

glasi (glasi): Glas.

gulio (magulio): Markt.

-halisi (Verb): Gewinn machen.

jua kali: wörtl. heiße Sonne; übertragen:
harte Lebensumstände,

[Trockenheit, Armut] d.h. Arbeiten
unter freiem Himmel in der heißen
Sonne. Bezeichnet i.d.R. die Arbeit
der fliegenden Händler oder
Händler am Straßenrand.

kapile (kapile): jede Art gekochter
Lebensmittel auf Märkten.

kashabu (kashabu): bunte Hohlperle aus
Glas oder anderen Materialien
(Kunststoff, Silber, Gold).

kete (makete): Glasperlenstrang. Auch
Maß für Perlen von der Länge
eines Yards. 10 makete = ein →
fundo.

kiduka (viduka): Kleiner Laden.
Diminutiv von → duka.

kiongozi (viongozi): Führer, auch i.S.
von Touristenführer, Reiseleiter.

kogo (kogo): Strang kleiner Glasperlen,
wird von Frauen als Hüftschnur
getragen.

kondavi (makondavi): Strang mit kleinen
Glasperlen, wird von Frauen als
Hüftschnur unter der Kleidung
getragen.

kondawi → kondavi.

-langua (Verb): hehlen (Hehlerware
verkaufen).

magendo: Schmuggel, Schwarzmarkt.

mbwende (mbwende): Perlenschurz, wird von Frauen unter der Oberkleidung getragen wird.

mchuruzi → mchuuzi

mchuuzi (wachuuzi): Verkäufer, Händler, Wanderhändler, Auktionator, betreibt immer Kleinhandel.

mfanya biashara (wafanya biashara): Handeltreibender.

mhuni (wahuni): Landstreicher, Vagabund, allgemein eine Person, die Ärger bereitet.

mkokoteni (mikokoteni): Schubkarre; Handkarre. → msukuma mkokoteni

mmachinga (wamachinga): Fliegender Händler, Hausierer.

mnada (minada): Auktion, Viehmarkt.

msaidizi (wasaidizi): Gehilfe.

msukuma mkokoteni (wasukuma mkokoteni): Transporteur mit Schubkarren.

msumai (misumai): Rosenkranzperle in muslimischen Gebetsketten.

mtumishi (watumishi): Angestellter.

mushozi: Perlengürtel der Frauen (Lehnwort aus dem Giryama).

muuza duka (wauza duka): Ladenbesitzer

muuzaji (wauzaji) → mwuzaji.

mwenye duka (wenye duka): Ladeneigner.

mwenzi (wenzi): Teilhaber in einem Geschäft, Geschäftspartner.

mwuza (wauza): Händler, Verkäufer.

mwuzaji (wauzaji): Verkäufer

-piga mnada (Verb): Als Kleinhändler eine mnada besuchen, um dort

Geschäfte zu betreiben bzw. dort Handel betreiben.

pukupuku (Adjektiv): Großhandels-.

rejareja: Einzelhandel (retail)

samesame (samesame): gedrückte rote Glasperle.

selea (selea): rote Glasperle.

seleha → selea.

shada (mashada): Perlenstrang, bezeichnet im allgemeine nur die Perlen, die von Frauen oder kleinen Kindern als Hüftschnüre verborgen getragen werden.

siniguse (siniguse): dünnwandige Hohlglasperle.

sitoo (masitoo): Ladengeschäft.

soko (masoko): Markt(-platz).

soko mjinga: periodisch stattfindender, städtischer Kleinmarkt.

stoa (stoa): von engl. store – Ladengeschäft.

stoo (stoo) → stoa.

tajiri (matajiri): Großhändler.

timba: Glasperlenstrang. Ein timba sind zwei → makete.

tinda (tinda): → timba.

uhafifu: Ladenhüter.

ulanguzi: Schwarzmarkt (z.B. der Verkauf von Hehlerware).

ushanga (mashanga): Glasperlenstrang.

ushanga (shanga): Glasperle.

ushanga-merikani: weiße Glasperle (→ merikani: weiße Baumwollstoffe).

691

ushanga-mrututu: aquamarine Glaspere
(mrututu: blaues Vitriol).⁶⁹²

ushanga-ukole: Regenbogenperle.⁶⁹³

-uza (Verb): verkaufen.

-uzanya (Verb): zum Verkauf stehen.

-uzika (Verb): zum Verkauf stehen.

-zinza (Verb): Waren anbieten,
anpreisen.

⁶⁹² Knappert 1956: 214.

⁶⁹³ Knappert 1956: 214.

19.4 Glossar Maa

Die hier aufgeführten Begriffe entstammen den Themenbereichen Glasperlen, Farben, Schmuck und Ornament. Es handelt sich nicht um eine Aufstellung, die Anspruch auf Vollständigkeit erheben kann. Vielmehr handelt es sich um eine Auflistung, die mir als bei meiner Feldforschung als Arbeitsgrundlage diente und die auch nur bedingt weiter bearbeitet wurde, da sich diese Arbeit bald als uferlos erwies. Die aufgelisteten Begriffe entstammen unterschiedlichen Dialekten des Maa: Die von Mol und Klumpp übernommenen wurden in Kenia aufgenommen, alle übrigen Daten stammen aus der Region Arusha. Die Schreibweise orientiert sich an der Vereinfachten wie sie auch Klumpp verwendet, d.h. beispielsweise, dass auf die Markierung von Tönen verzichtet wurde.

19.4.1 Terms Maa - English

Die nummerierten Objekte, die in eckigen Klammern genannt werden, befinden sich in der vom Autor angelegten Maasaisammlung des Iwalewa-Hauses Bayreuth, ebenso wie die von Beth Heck gemachten Fotografien, deren Nummern sich im Folgenden als Verweise finden. Folgende Abkürzungen werden für Schlüsselinformanten verwendet: [B]: Boniphace Simon Mollel aus Arusha; [P]: Priscilla Laiser aus Arusha, [K] Kennedy Laiser aus Longido, [L] Luka Mollel aus Loiborsoit, sowie weitere Informanten die in eckigen Klammern im Text genannt werden.

Maa Sg. / Pl.	English Description according to own Interviews, Klumpp (1987) and Mol (1980)
<i>ado</i>	<ul style="list-style-type: none"> - something red (e.g. blood) [K&P 09.02.98] - really red, for cattle, sometimes Maasai-cloth, beads and other things [B.10.02.98] - (same as <i>odo</i> [B. Heck 16.02.98]) - (see <i>odo</i>) - to be red (verb of stage) [Mol: 1978; p.132]
<i>aibor</i>	<ul style="list-style-type: none"> - (see <i>naibor</i>) - (same as <i>oibor</i> [B. Heck 16.02.98]) - Anything that posses white colour (e.g. a bed-sheet or a piece of paper) [K&P 13.02.98] - white: pure white, used for cattle, cloth and beads [Klumpp: 1987; p.278] - to be white (verb of state) [Mol: 1978; p.170]
<i>angorini</i>	<ul style="list-style-type: none"> - beaded disk shaped necklace [Mama Nasieku 13.03.98]

<i>anyokie</i>	<ul style="list-style-type: none"> - (see <i>onyokie</i>) - (see <i>onyoki</i>) - to be red (verb of stage) [Mol: 1978; p.132]; - to be reddish, brown (verb of state) [Mol: 1978; p.35]
<i>anyori</i>	<ul style="list-style-type: none"> - pure green, for beads and grassland [B.10.02.98] - green colour (e.g. grass) [K&P 13.02.98] - green [Klumpp: 1987; p.287] - to be green (verb of state) [Mol: 1978; p.77]
<i>arara</i>	<ul style="list-style-type: none"> - mix of colour, something of what you can't really say of which colour it is [B.10.02.98] - not known [K&P 13.02.98] - the women at clock tower didn't know [13.03.98] - black: Kipsigis word applied to beads (Purko) [Klumpp: 1987; p.278]
<i>barlai</i>	<ul style="list-style-type: none"> - all types of colours but less intense (<i>anyori barlai</i> or <i>anyori ado</i>) [B.10.02.98] - white items which possess absolutely white colour; only used for inanimate things not for cattle or persons [K&P 13.02.98] - showed a light blue bead saying <i>barlai</i> and blue are the same [Ngaiseri Paulos 13.03.98] - orange (cattle and sometimes beads) [Klumpp: 1987; p.278]
<i>barrikoi / barrikon</i>	<ul style="list-style-type: none"> - not known [B.10.02.98] - not known [K&P 13.02.98] - brown (cattle only) [Ngaiseri Paulos 13.03.98] - orangey brown (cattle only) [Klumpp: 1987; p.278] - reddish-brown [Mol: 1978; p.132] and brown [Mol: 1978; p.35]
<i>dere</i>	<ul style="list-style-type: none"> - mix of white and black (for cattle and beads) [B.10.02.98]; for cattle and other animals only, literally the name of a small monkey [Mama Nasieku 13.03.98 & Sadalla 1998] - not known [K 13.02.98] - beige (cattle only) [Klumpp: 1987; p.278]
<i>eiboono</i>	<ul style="list-style-type: none"> - bead strings forming part of <i>isaen elukunya</i> going over the nose and round the chin [photo No. 5]
<i>eleketiet</i>	<ul style="list-style-type: none"> - (or <i>eleketiat</i>) ornament worn to hold in the stomach by women who recently have given birth [Klumpp: 1987; p.280] - (<i>kinyatta</i>) belt with thongs to hold back the stomach after birth [Klumpp: 1987; p.287]
<i>emagira</i>	<ul style="list-style-type: none"> - upper arm bracelet for female decoration [object2-No.6]

<i>emankeeki / imankeek</i>	<ul style="list-style-type: none"> - (<i>emankeeki / imankeek</i>) „that which goes around or encircles“ a kind of necklace - a kind of a necklace that moves like the dewlap of a cow [Klumpp: 1987; p.287] - ornament (m/f) style varies with sex and age [Klumpp: 1987; p.280] - large beaded ornament worn by women and girls around the neck, necklace of many rows of beads [Mol: 1978; p.27] - necklace of many rows of beads [Mol: 1978; p.111]
<i>emarinai</i>	<ul style="list-style-type: none"> - bracelet [B.01.12.97] ; [object2-No. 1, 2, 4, 37]; round beaded bracelet or necklace [B. Heck photo 7+6]
<i>emarinai emur</i>	<ul style="list-style-type: none"> - bracelet trad. Maasai used by female only [B.01.12.97]; [object2-No.2, 4]
<i>emarinai en' garinai</i>	<ul style="list-style-type: none"> - bracelet not typical Maasai, used by male and female [B.01.12.97]; [object2-No.1]
<i>emarinai ewaya</i>	<ul style="list-style-type: none"> - bracelet [object2-No. 8a, b, c]
<i>emasho (Sg.)</i>	<ul style="list-style-type: none"> - leather charm filled often with special blessed stones, or sometimes just grass; worked into strands of beads around the neck, ankle or wrist especially on children, though sometimes on adults [B. Heck 24.03.98] - [object2-No.56]
<i>embangili embira</i>	<ul style="list-style-type: none"> - black spiral plastic bracelet for female decoration only; [object2-No.9] made form car part - <i>bangili</i> (Swahili) bracelet
<i>embarlai</i>	<ul style="list-style-type: none"> - orange used for beads [N. Larandillai 26.02.98]
<i>embarrno</i>	<ul style="list-style-type: none"> - ceremony of upgrading from senior <i>murran</i> to young elders
<i>embene / imbenia</i>	<ul style="list-style-type: none"> - small handbag [Klumpp: 1987; p.287] - female; married; carried with the bride to husband's home [Klumpp: 1987; p.280] - a small bag, a pocket [Mol: 1978; p.25]
<i>embene iltidi / imbenia iltidi</i>	<ul style="list-style-type: none"> - needle bag [Klumpp: 1987; p.287]
<i>embenet / imbeneta</i>	<ul style="list-style-type: none"> - most beaded earrings hanging form the upper ear hole. The common rectangular beaded ones are called <i>imbeneta ngejuk</i>; the long wires with a round beaded circle at the end - often seen on old people - are called <i>imbeneta e musana</i>; sometimes there are <i>imbeneta e musana</i> made of long dark blue beaded loops with a dark blue beaded circle around a red <i>olaloi</i> bead and this was called <i>imbeneta e koko</i> but maybe they were just referring in a general way to the fact that an old lady was wearing them; easy to see samples of them everywhere [Kisongo Monduli]

<i>embenet e koko / imbeneta e koko</i>	- <i>imbeneta e musana</i> made of long dark blue beaded loops with a dark blue beaded circle around a red <i>olaloi</i> bead is called <i>imbeneta e koko</i> but maybe they are just referring in a general way to the fact that an old lady [koko = grandmother] was wearing them; easy to see samples of them everywhere [Kisongo]
<i>embenet e musana (?) / imbeneta e musana</i>	- the long wires with a round beaded circle at the end - often seen on old people. Sometimes there are <i>imbeneta e musana</i> made of long dark blue beaded loops with a dark blue beaded circle around a red <i>olaloi</i> bead and this was called <i>imbeneta e koko</i> but maybe they were just referring in a general way to the fact that an old lady was wearing them; easy to see samples of them everywhere [Kisongo]; [B. Heck photo 2]
<i>embenet engejuk (?) / imbeneta engejuk</i>	- beaded rectangular earrings hanging from the upper ear hole <i>imbeneta ngejuk</i> are the common form of <i>embenet</i> [Kisongo]; [B. Heck photo 1]
<i>embornoti / imbornoti</i>	- infants ornament made from sheep skin [Klumpp: 1987; p.287] - male and female; infant; made from skin of sheep slaughtered for a new-born [Klumpp: 1987; p.280]
<i>embutai</i>	- mixed colour [B.10.02.98] + [Clock tower women 13.08.98] - 1. It is the left or the right part of the chest; 2. The filling of an empty container e.g. with water or milk [P 13.02.98]
<i>emeragie / imirageti</i>	- „that which you can't put down“ a kind of necklace [Klumpp: 1987; p.287] - female; married woman; Purko only, part of trousseau [Klumpp: 1987; p.280]
<i>emirang'ie / imirangien</i>	- collar of beads hanging down the chest. [Mol: 1978; p.27]
<i>emonyorit</i>	- marriage-chain [Mol: 1978; p.27]
<i>empenyata</i>	- earrings for female decoration; [object2-No.60]
<i>empira / impira</i>	- plastic or rubber (Swahili <i>mpira</i>) [Klumpp: 1987; p.287]
<i>empito / impit</i>	- handspun sinew thread [Klumpp: 1987; p.288]
<i>emporro / imporro</i>	- not known [B.10.02.98],[K&P 13.02.98], [Mama Nasieku 13.03.98] - originally a long oval slightly bigger than a date pit. The term now applies to some <i>ilkulankuli</i> and to the grandmothers necklaces made of <i>isinkilani</i> . [Klumpp: 1987; p.277] - large ovoid, rhomboid or annular beads, also long strands of large beads worn by grandmothers [Klumpp: 1987; p.288] - female; grandmother; one strand added for each grandchild [Klumpp: 1987; p.280] - bead worn by old ladies [Mol: 1978; p.27]
<i>emua sidai / muain sidain</i>	- a beautiful colour [Klumpp: 1987; p.288]
<i>emuatata imuatat</i>	- sheep pen, sectioned ornaments, the sections the wall of a sheep pen, and sections of twine beadwork, single cell of colour [Klumpp: 1987; p.288]

<i>emunai / imuna</i>	<ul style="list-style-type: none"> - loop shaped upper earring [Klumpp: 1987; p.288] - male and female; circumcised girls, women; female styles larger and more elaborate [Klumpp: 1987; p.288] - beaded ear-ring worn by men in the small hole in the upper ear-rim; women also wear them these are larger [Mol: 1978; p.27]
<i>emunai naresho</i>	<ul style="list-style-type: none"> - female; young married women or...; Purko only for a round <i>imuna</i> (upper earring) [Klumpp: 1987; p.280]
<i>emunke / imunken</i>	<ul style="list-style-type: none"> - ring of hide and worn on the leg by warriors [Mol: 1978; p.136]
<i>emunke olkoroi / imunken olkoroi</i>	<ul style="list-style-type: none"> - colobus for leg band [Klumpp: 1987; p.288]
<i>emurt na-rok / imurto naa-rook</i>	<ul style="list-style-type: none"> - dark blue necklace [Klumpp: 1987; p.288] - male and female; circumcised; given by father, religious significance [Klumpp: 1987; p.280] - these stringed beads are worn around the neck by fathers as an ornament indicating that they have initiated their sons and daughters; these beads are often very dark blue (<i>-rok</i>, Pl. <i>-rook</i>) [Mol: 1978; p.27]
<i>emusitai / imusitani</i>	<ul style="list-style-type: none"> - beads [Mama Nasieku 13.03.98] but a wood bead wouldn't be <i>emusitai</i> [B.10.02.98] - generic term for beads [P 13.02.98] - beads size 9/0 to 11/0 (they would name <i>ipusi</i> beads size 5/0 to 8/0 which are bigger) [Ngaiseri Paulos 13.03.98] - bead [Mol: 1978; p.27]
<i>emusitani embolos</i>	<ul style="list-style-type: none"> - string of beads worn by woman or child around the waist [object2-No.66]
<i>en'gudiolaiguanani</i>	<ul style="list-style-type: none"> - elder stick [u-intv02]
<i>enador</i>	<ul style="list-style-type: none"> - red, like the glas colour No. 93190 in Jablonex sample card [B] - something which is red (beads, cloth and other things, not cattle) [B.10.02.98] - not known [P 13.02.98]; not known [Clock tower women 13.08.98]
<i>enaikendikenda (Sg.)</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Small size round beaded disks women wear on their necks (general term <i>esas</i>); <i>enorkine</i> is the term for the medium size one; <i>enkeliai</i> is the biggest one. [Kisongo, Monduli]; [B. Heck photo 1]
<i>e-na-iliang'a / i-naa-iliang'ain</i>	<ul style="list-style-type: none"> - beaded waist-belt for girls only [Mol: 1978; p.27]
<i>enatakuyo / noonatakuyo</i>	<ul style="list-style-type: none"> - blue and white striped beads [Klumpp: 1987; p.288]
<i>encheni engina</i>	<ul style="list-style-type: none"> - beaded bracelet where the beads are knitted like flowers [Ngaiseri Paulos 13.03.98]
<i>enchili / inchil</i>	<ul style="list-style-type: none"> - (<i>enjili / injili</i>) the flat metal triangle hanging down from a chain, often off the bottom of earrings [Kisongo, Monduli]; [B. Heck photo 10] - a roughly triangular dangle cut from aluminium sheet or tin [Klumpp: 1987; p.288]

<i>enconi e nkiok / inconito oo nkiyaa</i>	<ul style="list-style-type: none"> - female; married women; must be worn before milking in the morning [Klumpp: 1987; p.280] - (<i>enconi enkiok / inkonito oonkiyaa</i>) married women's ear flaps [Klumpp: 1987; p.288] - ear ornament, beaded, worn by married women in the lower ear-rim; the string hanging from the one in one ear to the other in the other ear may hold the <i>e-monyorit</i> (marriage-chain) or the <i>e-surutiai</i> (copper or iron-wire coils worn by married women) [Mol: 1978; p.27]
<i>endaret / indareta</i>	<ul style="list-style-type: none"> - not known [B.10.02.98] - not known as bead but it is the term for an answer to a difficult question [P 13.02.98] - bead (see Hollis: The Masai; 1905; p.306) [Mol: 1978; p.27] - special kind of bracelet [Mol: 1978; p.34]
<i>endende</i>	<ul style="list-style-type: none"> - the strings hanging down from a necklace [Ngaiseri Paulos 13.03.98]
<i>endendei</i>	<ul style="list-style-type: none"> - necklace with large central bead also called <i>olkurai</i> [Ngaiseri Paulos 13.03.98]
<i>endiani engisugi</i>	<ul style="list-style-type: none"> - snuff container used by male and female; [object2-No.21]
<i>endomono</i>	<ul style="list-style-type: none"> - time when a mother is staying at home after giving birth (app. 3 month)
<i>eng'otoo</i>	<ul style="list-style-type: none"> - bead-pattern [Mol: 1978; p.27]
<i>engeli</i>	<ul style="list-style-type: none"> - bead string worn only by women and children around the waist [Ngaiseri Paulos 13.03.98]
<i>engelioi</i>	<ul style="list-style-type: none"> - part of the neck-ornament [Mol: 1978; p.117]
<i>engiene olgoo</i>	<ul style="list-style-type: none"> - beaded (with tablet beads) stripes worn across the chest by <i>ilmurran</i>; object2-No.20
<i>engii</i>	<ul style="list-style-type: none"> - the black stone to sharpen the knife [B.17.02.98]
<i>engii narook</i>	<ul style="list-style-type: none"> - pure black used in describing beads [Clock tower women 13.08.98]
<i>engii pus</i>	<ul style="list-style-type: none"> - dark grey used in describing beads; small dark or light blue beads [Clock tower women 13.08.98]
<i>engili</i>	<ul style="list-style-type: none"> - the triangle shaped metal pendant [N. Larandillai 16.03.98] - all kinds of metal pendants [Sadala 10.03.98] - (<i>enjei</i>) triangle shaped metal pendant [B. Heck photo 8]
<i>engioni (n'gombei)</i>	<ul style="list-style-type: none"> - the divider in an ornament [Sadala 10.03.98]
<i>engiropi / ingiropin</i>	<ul style="list-style-type: none"> - small beaded ornament (Loita) [Mol: 1978; p.27]
<i>engoitikosh</i>	<ul style="list-style-type: none"> - zebra (used for beads) [N. Larandillai 26.02.98]; name of zebra beads [Clock tower women 13.08.98]

<i>engomesha / ngomeshani</i>	<ul style="list-style-type: none"> - wide beaded bracelet or anklet worn by moran, normally made by the girlfriend; [object2-No.22]; object2-No.68 an anklet most likely from Simanjiro [Ilarusha] [B.13.03.98]; armlet object2-No.101a,b; leglet worn by <i>ilurran</i> [B. Heck photo No.8+7+4]; <i>engomesha engeju</i> is the leglet and <i>engomesha enkaina</i> is worn around the wrist [B. Heck photo 4]; <i>omesha engeju</i> is an <i>engomesha</i> for anklet and <i>omesha engaina</i> is for the wrist both are worn only by men [Ngaiseri Paulos 13.03.98]
<i>engong'uenger</i>	<ul style="list-style-type: none"> - literally „sheep-eye“ a 7 mm round bead of light brown transparent colour [B.10.02.98] - eye of a sheep but not known as term for beads [K&P 13.02.98]
<i>engorgol / ingorgoli</i>	<ul style="list-style-type: none"> - (<i>engolgo</i>) a boy's necklace [Klumpp: 1987; p.288] - male; uncircumcised boy [Klumpp: 1987; p.280] - beaded ornament [Mol: 1978; p.27]
<i>engotoo / ingotooni</i>	<ul style="list-style-type: none"> - (<i>eng'otoo</i>) choker (worn by <i>ilmurran</i>) [B. Heck photo 7+4 <i>eng'otoo</i> made of <i>isambain</i> beads] - a choker [Klumpp: 1987; p.289]
<i>engotoo e murt / ingotoomi oo murto</i>	<ul style="list-style-type: none"> - beads worn around the neck [Mol: 1978; p.27]
<i>engotoo oolntuntai</i>	<ul style="list-style-type: none"> - for female; girls and women; first ornament to wear; warriors wear a different style from women's [Klumpp: 1987; p.280]
<i>enkaiwuang'u / inkaiwuang'uni</i>	<ul style="list-style-type: none"> - steel sequins [Klumpp: 1987; p.288] - small round piece of glittering metal at the end of a woman's earring [Mol: 1978; p.117]
<i>enkaiyaka</i>	<ul style="list-style-type: none"> - not known [B.10.02.98] - not known [K&P 13.02.98] - 9/0 rocaille, seed bead, Number 2, colours as for <i>osae</i> but this bead is no longer available [Klumpp: 1987; p.275] - 9/0 glass seed bead, size 2 seed bead [Klumpp: 1987; p.288]
<i>enkalasha</i>	<ul style="list-style-type: none"> - not known [B.10.02.98] - not known [K 13.02.98] - large disc or triangle beads, glass imitations of conus shell beads, from <i>arash</i> [Klumpp: 1987; p.288] - 4 x 3 cm flat isocetes triangle with circular ridges on one side, pierced through 4 cm base, red, white, made in imitation of conus shell or ivory beads. - 4 cm disc with concentric ridges on one side, pierced through centre, red, white, made to imitate conus shell tops. [Klumpp: 1987; p.277]
<i>enkalulung'a / inkalulung'ani</i>	<ul style="list-style-type: none"> - jingling metal anklets [Klumpp: 1987; p.288] - female; big girls, married women; makes a jingling sound [Klumpp: 1987; p.280]

<i>enkapirika</i>	<ul style="list-style-type: none"> - not known [B.10.02.98] - short cloth worn by men or women; not known as a term for beads [K&P 13.02.98] - 8/0, 7/0 rocailles, Number 3 and 4, colours as for <i>osae</i> but <i>natukuyo</i> is only in size 8/0. These are used extensively in Eastern Maasailand for personal ornaments and all over for tourist ornaments. Some say the name derives from American because it is fat. [Klumpp: 1987; p.275]
<i>enkapuldaki / inkapuldak</i>	<ul style="list-style-type: none"> - wrapped copper wire or copper chain [Klumpp: 1987; p.288]
<i>enkaewa / inkarewa</i>	<ul style="list-style-type: none"> - woman's wedding necklace [Klumpp: 1987; p.288] - female; bride, young married woman; a trousseau necklace [Klumpp: 1987; p.280] - [Mol doesn't give a Pl.] the additional strings of beads suspending from the <i>e-mankeeki</i>, or also the complete ornament including the round ring of skin decorated with cowrie-shells (<i>o-sikirai</i>) and round flat beads (<i>en-tepe</i>), together with the additional suspending strings of beads [Mol: 1978; p.27]
<i>enkarsis / inkarsisi</i>	<ul style="list-style-type: none"> - wealthy, well ornamented [Klumpp: 1987; p.288]
<i>enkasurani / inkasurai</i>	<ul style="list-style-type: none"> - glass beads in the shape of snake vertebrae [Klumpp: 1987; p.288]
<i>enkatarr / inkatarr</i>	<ul style="list-style-type: none"> - a band for the neck, arm, leg [Klumpp: 1987; p.288] - <i>enkatarr enkaina</i> is for male and female; can be worn by everybody [Klumpp: 1987; p.280]
<i>enkeene / inkeenta</i>	<ul style="list-style-type: none"> - leather strap, thong, belt [Mol: 1978; p.27+29]
<i>enkeene e marragit / inkeenta oo marrigiti</i>	<ul style="list-style-type: none"> - strings of beads worn cross-wise by the warriors on chest and back; also simply called: <i>emarragit</i> (<i>en-keene</i>, leather strap, thong, belt) [Mol: 1978; p.27]
<i>enkeene emurt</i>	<ul style="list-style-type: none"> - male ornament, worn by warriors; can be lent to girlfriend [Klumpp: 1987; p.280]
<i>enkeene enkeju</i>	<ul style="list-style-type: none"> - ornament worn at mid calf by warriors and elders [Klumpp: 1987; p.281]
<i>enkeene olalem</i>	<ul style="list-style-type: none"> - ornament worn by warriors and elders; not always decorated [Klumpp: 1987; p.281]
<i>enkeene pus / inkeenta pusi</i>	<ul style="list-style-type: none"> - sword belt of a <i>olmurrani</i> [B. Heck photo 6] - a warrior's blue belt [Klumpp: 1987; p.288] - „blue belt“ worn by warriors [Klumpp: 1987; p.281]
<i>enkeliai / inkeliani</i>	<ul style="list-style-type: none"> - The biggest of the large round beaded disks women wear on their necks (general term <i>esos</i>); <i>enkeliai</i> is the biggest one; (<i>e?</i>)<i>norkine</i> (Sg. and Pl.?) the medium size; <i>enaiwendikenda</i> (Sg.) smallest one. [Kisongo, Monduli]; [B. Heck photo 10 + 4 (<i>olkeliai</i>)]; [objekte2-No.9] - „the divided one“ a kind of necklace [Klumpp: 1987; p.288] - ornament for men and women, the style depends on age, sex and purpose [Klumpp: 1987; p.281]

<i>enkena / inki</i>	- breast; a motif in beadwork [Klumpp: 1987; p.288]
<i>enkereri / inkererin</i>	- narrow bands of colour [Klumpp: 1987; p.288]
<i>enkeri / inkerin</i>	- small alternating patches or narrow bands [Klumpp: 1987; p.288] - red, white and blue beads worn in long strings around the neck [Mol: 1978; p.27]
<i>enkidong' / inkidong'i</i>	- box, snuff container [Klumpp: 1987; p.288] - worn by elders as personal accessory, decorated [Klumpp: 1987; p.281] - see <i>ol-kidong'</i>
<i>enkila / inkilani</i>	- small cloth, skirt [Klumpp: 1987; p.288]
<i>enkila enkoshoke</i>	- ornament worn by elders; it is uncommon today [Klumpp: 1987; p.281]
<i>enkimeita / inkimeitani</i>	- in interview u-intv03 [136] the women mentions one she made for her husband. - unmarried girl's beaded belt [Klumpp: 1987; p.288] - worn by big girls, removed at menarche, later worn only for special occasions [Klumpp: 1987; p.281] - broad beaded belt (for girls) [Mol: 1978; p.27]
<i>enkireena / inkireenani</i>	- beaded ornament [Mol: 1978; p.27]
<i>enkirina / inkirinani</i>	- term used in Mata Pato [N. Larandillai 26.02.98] - (<i>inkeriani</i> = <i>entuesh</i> [N. Larandillai 26.02.98]) - a wrapped bangle or choker, <i>airinisbo</i> [Klumpp: 1987; p.289]
<i>enkirina emurt</i>	- ornament worn by warriors, girls and adults [Klumpp: 1987; p.281]
<i>enkirina enkaina</i>	- most commonly exchanged ornament worn by all but infants [Klumpp: 1987; p.281]
<i>enkirupi / inkirupi</i>	- necklace of the <i>Ilkirupi</i> age set [Klumpp: 1987; p.289] - ornament worn by <i>Ilkirupi</i> warriors and their female supporters [Klumpp: 1987; p.281]
<i>enkisare</i>	- the cloth women wear when they go to their husband (marriage)
<i>enkishili / inkishili</i>	- a woman's headband [Klumpp: 1987; p.289] - worn by girls, women and warriors; warriors styles are different [Klumpp: 1987; p.281]
<i>enkitati / inkitatin</i>	- belt, married woman's plain belt [Klumpp: 1987; p.289] - married women [Klumpp: 1987; p.281] - loin-belt, usually not beaded, worn by women and girls to hold up the <i>olokesana</i> (loin-dress) [Mol: 1978; p.27]
<i>enkitati e nkoshoke</i>	- waist-belt for women only, made of treated hide-strap; it is a gift to woman on her wedding day by her parents and is decorated with a small type shell (<i>o-sikirai</i>) [Mol: 1978; p.27]
<i>enkitati nailiang'a</i>	- beaded waist-belt for girls only, also simply called: <i>e-na-iliang'a</i> [Mol: 1978; p.27]

<i>enkoileloi / inkoilelo</i>	- baby cowrie shell [Klumpp: 1987; p.289]
<i>enkoipilai / inkoipilani</i>	- 2 or 3 strand twisted strung necklace, from <i>aipil</i> [to wrap] [Klumpp: 1987; p.289] - worn by all except babies, given as a sign of affection [Klumpp: 1987; p.281] - (<i>enkoipelai / inkoipelani</i>) beaded ornament (Loita) [Mol: 1978; p.27]
<i>enkoitiko</i>	- <i>Oloitiko</i> Zebra, zebra stripes, blue and white lines [Klumpp: 1987; p.289]
<i>enkononkoi / inkonongo</i>	- generic ornaments or necklaces [Klumpp: 1987; p.289]
<i>enkopiro / inkopir</i>	- strings used to lengthen warrior's hair [Klumpp: 1987; p.289]
<i>enkorin / inkorini</i>	- wire [Klumpp: 1987; p.289]
<i>enkujita / inkujit</i>	- blade of grass; string of beads from shop [Klumpp: 1987; p.289]
<i>enkukuri / inkukurto</i>	- calabash [Klumpp: 1987; p.289] - used by married women as household item, the decoration is important [Klumpp: 1987; p.281]
<i>enorkine</i>	- (or <i>norkine</i> ?) The medium size round beaded disks women wear on their necks (general term <i>esos</i>); <i>enkeliai</i> is the biggest one; <i>enaiwendikenda</i> (Sg.) is the smallest one. [Kisongo, Monduli]; [B. Heck photo 10] - (<i>norkine</i>) disk-shaped necklace [N. Larandillai 16.03.98]
<i>entalamai / intalama</i>	- (<i>entalama / intalama</i>) beaded leg straps [Klumpp: 1987; p.289] - beaded band worn below the knee [Mol: 1978; p.27]
<i>entaragaraki / intaragarak</i>	- round, beaded ornament worn by women on the chest (Purko) [Mol: 1978; p.27]
<i>ententei / intente</i>	- little beads round the ear-rim [Mol: 1978; p.27]
<i>entepe / intepei</i>	- not known [B.10.02.98] - tablet-beads and any necklace made entirely (!) out of these beads, especially the neck chokers. [B. Heck 16.02.98] - This is a type of bead which is shaped like a button on cloth [K&P 13.02.98] - tablet-bead [N. Larandillai 26.02.98] - tablet-bead or something made of it [B. Heck 09.02.98] - (<i>endepei nanyori</i>) green tablet bead [Ngaiseri Paulos 13.03.98] - (spelled <i>entepei</i>) circular tablet beads, opaque, red, white, black, blue, yellow, orange and sometimes green, nicknamed as follows: 8-10 mm <i>ilikalikali</i> ; 7 mm <i>ilkamaniki</i> ; 5 mm <i>ilteregeya</i> . [Klumpp: 1987; p.277] - round flat bead [Mol: 1978; p.27]
<i>entilil</i>	- small tin ornament attached to the earrings of beads [Mol: 1978; p.117]

<i>entore / intoren</i>	<ul style="list-style-type: none"> - belt or waist beads, single line of red beads for a baby's waist to ward off the evil eye [Klumpp: 1987; p.289] - worn by male and female infants; wards off evil eye [Klumpp: 1987; p.281] - beaded belt worn by young men round the waist [Mol: 1978; p.27]
<i>entore olbisia</i>	<ul style="list-style-type: none"> - worn by warriors; a highly prized, ancient style [Klumpp: 1987; p.281]
<i>entuala</i>	<ul style="list-style-type: none"> - small bell around the neck worn by old men [Klumpp: 1987; p.281]
<i>entuesh / intuesh</i>	<ul style="list-style-type: none"> - not known [B.10.02.98] - not known [K&P 13.02.98] - pipe beads (also called <i>ingiriani</i>) [N. Larandillai 26.02.98] - 2 x 3 mm pipe beads, cylindrical with irregularly cut ends, red, white, black, yellow, orange. [Klumpp: 1987; p.277] - glass pipe beads [Klumpp: 1987; p.289]
<i>entukusi / intukusi</i>	<ul style="list-style-type: none"> - bundles of strands of beads (old style) [Klumpp: 1987; p.289]
<i>entulele</i>	<ul style="list-style-type: none"> - yellow (used for beads) [N. Larandillai 26.02.98]
<i>entuntai / intuntai</i>	<ul style="list-style-type: none"> - tablet-beads [B.10.02.98] - a basket that is for carrying goods [P 09.02.98]; seedlings of maize or beans which are ready to be sewn [P 13.02.98] - small olive beads [Sadala 10.03.98] - The generic term for <i>oloponi</i> and <i>olpumpwi</i> olive beads [Klumpp: 1987; p.275]
<i>epusi</i>	<ul style="list-style-type: none"> - long chains of glassbeads (normally single string, some times double) [N. Larandillai 26.02.98] - cf. <i>olpus / ilpusi</i> (small beads)
<i>erap / irapi</i>	<ul style="list-style-type: none"> - upper arm bracelet no longer used („only the old knew it“ [B.]); [object2-No.19] - (<i>errap / irrapi</i>) curved lines, scallops, old style warriors arm ornament, a cow pattern [Klumpp: 1987; p.290] - worn by warriors, no longer in use [Klumpp: 1987; p.281] - arm-clamp worn by warriors; made of wood and carved to fit the upper arm, often decorated with beads and metals; when dancing the e-rap is shaken by a movement of the shoulder; this decoration is not often seen nowadays [Mol: 1978; p.27]
<i>eripare omusitani</i>	<ul style="list-style-type: none"> - making of beadwork
<i>erompo / irompoi</i>	<ul style="list-style-type: none"> - (<i>il-ramboi</i> (Pl.) the flat metal disk hanging from a chain; often off the bottom of earrings - glittering metal at the end of earring [Mol: 1978; p.117]
<i>esaa / isaa</i>	<ul style="list-style-type: none"> - a clock like shaped bracelet or ornament [object2-No.41] - a wristlet shaped like a watch, Swahili, <i>saa</i> [Klumpp: 1987; p.290] - male and female; girls, warriors, adults [Klumpp: 1987; p.281]

<i>esakankar / isakankarri</i>	<ul style="list-style-type: none"> - ear fob [Klumpp: 1987; p.290] - male/ warrior, elder / first ornament given after circumcision [Klumpp: 1987; p.281]
<i>esalaba / ilsalabani</i>	<ul style="list-style-type: none"> - beaded necklace with cross as pendant, a common gift; [object2-No.39]; [Ngaiseri Paulos 13.03.98]
<i>eseenka / eseeinkan</i>	<ul style="list-style-type: none"> - a metal ring worn by babies round the neck, when the child grows up the <i>eseenka</i> goes to the next baby of that family and is handed on to other young babies afterwards [Mol: 1978; p.34]
<i>esekenke / isekenke</i>	<ul style="list-style-type: none"> - coiled wire or wire grate, Swahili: <i>sengenge</i> [Klumpp: 1987; p.290]
<i>esekenke enkaina</i>	<ul style="list-style-type: none"> - worn by circumcised girls and married women [Klumpp: 1987; p.282]
<i>esekenke enkeju</i>	<ul style="list-style-type: none"> - worn by circumcised girls and married women; shorter ones for unmarried and old women [Klumpp: 1987; p.282]
<i>esidai / sidain</i>	<ul style="list-style-type: none"> - beautiful, nice, good [Klumpp: 1987; p.290]
<i>esidai / sidan</i>	<ul style="list-style-type: none"> - ostrich, ostrich feather face ruff for warriors [Klumpp: 1987; p.290] - worn by warriors for ceremonies [Klumpp: 1987; p.282] - see <i>osidai</i>
<i>esinkilai / isinkilani</i>	<ul style="list-style-type: none"> - annular blue beads [Klumpp: 1987; p.290]
<i>esinoni / isinon</i>	<ul style="list-style-type: none"> - common weed with very straight sectioned stems; beadwork stitch, satin stitch, a motif in beadwork [Klumpp: 1987; p.290]
<i>esiote</i>	<ul style="list-style-type: none"> - the lid of the calabash
<i>esoiai</i>	<ul style="list-style-type: none"> - bracelet spiral made of copper or brass [B. Heck photo 9]
<i>esonkoyo</i>	<ul style="list-style-type: none"> - ornament worn by warriors in two styles [Klumpp: 1987; p.282]
<i>esos / isosin</i>	<ul style="list-style-type: none"> - beaded necklace in disk shape [B.] - The large round beaded disks women wear on their necks; <i>enkeliai</i> (Sg.) is the biggest one; (<i>e?</i>) <i>norkine</i> (Sg. and Pl.?) is the medium size one; <i>enaiwendikenda</i> (Sg.) is the smallest one, often differentiated from the medium one not just in size but in that there are blue beaded sections breaking up the white middle circle; easy to see examples of these everywhere. [Kisongo, Monduli] - the generic term for necklace disk [Ilarusa] [B.13.03.98] - (<i>sosi / sosini</i>) all necklace disks [Ng'amashe Lesinoy 13.03.98]
<i>esulaan / isulaan</i>	<ul style="list-style-type: none"> - iron <i>esurutiai</i>; beaded <i>esurutiai</i> [Klumpp: 1987; p.290] - worn by older woman to relieve her from the weight of <i>surutia</i> [Klumpp: 1987; p.282] - iron substitute for <i>surutia</i> worn by the mother of a warrior [Klumpp: 1987; p.282]

<i>esurri / isurri</i>	<ul style="list-style-type: none"> - (<i>esuri / isuri</i>) can refer to many circular beaded shapes used in ornaments; most commonly, the round beaded earring that hangs off the end of an <i>embenet emusana</i>, usually white with blue and orange in the centre, or red and green; also <i>esuri ilao</i> [Kisongo, Monduli]; [B. Heck photo 10] - earring streamers of blue and white <i>inkapirika</i> [Klumpp: 1987; p.290] - worn by the mother of a warrior; ties a knot in <i>isurri</i> for each warrior son [Klumpp: 1987; p.282]
<i>esurri ilalo</i>	<ul style="list-style-type: none"> - a set of large, circular beaded disks that hang suspended from the neck from several strands of rocailles (size 8); from each large disk hang two more strands of rocailles beads which are eventually connected in the middle by a leather beaded strip with cowrie shells; hanging from this is more strands of beads which have <i>enchili</i> and <i>ilramboi</i> hanging off [Kisongo, Monduli]
<i>esurutiai / isurutia</i>	<ul style="list-style-type: none"> - flat coil of copper wire also named <i>osuyai</i> [Ngaiseri Paulos 13.03.98] - a flat coil of wire [Klumpp: 1987; p.290] - worn by married woman who has a big son; worn by males [?] for ceremonial purpose; a brass one given to married women after the wedding a flat coil of wire [Klumpp: 1987; p.282] - see also <i>esulaan</i> - copper or iron-wire coils worn by married women [Mol: 1978; p.27] - woman's scrolled earring [Mol: 1978; p.136]
<i>esusul / isusuli</i>	<ul style="list-style-type: none"> - ostrich feather spear pompon [Klumpp: 1987; p.290]
<i>esuyai / isuyai</i>	<ul style="list-style-type: none"> - iron bangle for men whose fathers have died a flat coil of wire [Klumpp: 1987; p.290]
<i>isaen elukunya</i>	<ul style="list-style-type: none"> - „head beads“ the beads worn by girls and <i>isiangiku</i> (?) on the head sometimes with just one band of beads and a leather beaded piece in the centre, sometimes with two [B. Heck 16.02.98]; [B. Heck photo 5+10]; cf. <i>eiboono</i> and <i>olalai</i>
<i>isaen loonkiya</i>	<ul style="list-style-type: none"> - ornament worn by young circumcised men and women [Klumpp: 1987; p.2282]
<i>isambain</i>	<ul style="list-style-type: none"> - the small olive-shaped beads in white and black [B. Heck 09.02.98 + photo 7+2]
<i>jalu</i>	<ul style="list-style-type: none"> - the tribe Luo, may be it's black [B.10.02.98] - not known as a term for colour [K&P 13.02.98] + [Clock tower women 13.08.98] - black (Matapato means the Luo) [Klumpp: 1987; p.278]
<i>kadhirika</i>	<ul style="list-style-type: none"> - the thing jutting out from <i>engotoo</i> made of a pen [B. Heck photo 2]
<i>kaldes / kaldesin</i>	<ul style="list-style-type: none"> - not known [B.10.02.98]; not known [K&P 13.02.98]; showed light blue and yellow beads [Clock tower women 13.08.98] - medium brown [Mol: 1978; p.35]

<i>kankalui</i>	- diamond bead [Sadala 10.03.98]
<i>keipila inkiyiaa</i>	- ear wrappings [Klumpp: 1987; p.290]
<i>keitil</i>	- not known [B.10.02.98]; not known [Clock tower women 13.08.98]; not known as a colour or bead term; it means to hesitate when speaking to somebody or not paying attention to somebody [K&P 13.02.98] - clear, transparent (beads and water, not for animals) [Klumpp: 1987; p.278]
<i>keitudung'</i>	- a thing which is cut, a beadwork pattern [Klumpp: 1987; p.290]
<i>keri</i>	- a colour pattern of alternating dark and light [Klumpp: 1987; p.290]
<i>kewang'</i>	- not known [B.10.02.98]; not known [Clock tower women 13.08.98]; not known as a colour term [K&P 13.02.98] - light, bright applied to anything [Klumpp: 1987; p.278]
<i>kilian'ga</i>	- chevron, zigzag, triangle, diamond [Klumpp: 1987; p.290]
<i>koton</i>	- not known [B.10.02.98]; not known [Clock tower women 13.08.98]; not known [K&P 13.02.98]; used by N. Larandillai 4.04.98; black [Sadala 16.03.98] - black (Matapato word applied to beads) [Klumpp: 1987; p.278]
<i>larbos</i>	- (or <i>lanbos</i> ?) blue
<i>lerai / lera</i>	- yellow derived from the name for acacia trees or yellow bark tree (not cattle but any other thing) [B.10.02.98]; only known as umbrella tree not used for colour [Clock tower women 13.08.98]; not known [K&P 13.02.98]; yellow [Sadala 16.03.98] - yellow (only for cattle) [Klumpp: 1987; p.278] - bright light green; <i>o-lerai / ilera</i> : accacia albida [Mol: 1978; p.77]
<i>lopon</i>	- orange ? [N. Larandillai 26.02.98]; light red [Sadala 16.03.98]; (= <i>doponi</i>) [Clock tower women 13.08.98]
<i>mairinai</i>	- Samburu, wrapped bangle [Klumpp: 1987; p.290]
<i>mangeki</i>	- see <i>mangeli</i> - cf. <i>angorine</i>
<i>mangeli</i>	- beaded disk-shaped necklace / similar to <i>isosin</i> - (<i>mangeki</i>) disk-shaped necklace [N. Larandillai 16.03.98]
<i>mbenyeta (Pl.)</i>	- beaded ornament worn by female in the upper ear holes [object2-No.30]
<i>morijoi</i>	- (Swahili: <i>sambarau</i>) purple (not for cattle but any other things) [B.10.02.98]; - not known [K&P 13.02.98] - burgundy red used for beads and cloth [Klumpp: 1987; p.278]
<i>mpenyeta enkiok</i>	- earrings

<i>mukylie / mukyliein</i>	<ul style="list-style-type: none"> - not known [B.10.02.98] - pale red or brownish colour used for things and animals [K&P 13.02.98]; not known [Clock tower women 13.08.98] - (<i>mukie</i>) dark brown used only for cattle [Klumpp: 1987; p.278] - <i>mukylie / mukyliein</i> dark brown [Mol: 1978; p.35]; - <i>mukylie / mukyien</i> a colour somewhere between yellow and light-brown [Mol: 1978; p.35]
<i>musitani musan</i>	- beadwork in old fashion / <i>musitani ngjuk</i> (new fashion beads)
<i>musitani ngjuk</i>	- new fashioned beadwork (see also <i>musitani musan</i>)
<i>mzunguko moja</i>	- Swahili-term used for a round string of beads by dealers in Dar es Salaam
<i>mzunguko nusu</i>	- (<i>Nusu mzunguko</i>) Swahili-term used for a round string of beads by dealers in Dar es Salaam
<i>n'goipila / n'goipilani</i>	- beaded bracelet
<i>n'goipila waya / n'goipilani ewaya</i>	- beaded bracelet made with wire
<i>nabala</i>	- orange (Samburu and Purko) [N. Larandillai 26.02.98]; not known [Clock tower women 13.08.98]
<i>naibor</i>	<ul style="list-style-type: none"> - white glass beads (Pl. and Sg.) - something white [B.10.02.98] - white used for animate only [K&P 09.02.98] - (see <i>aibor</i>)
<i>nanyore</i>	<ul style="list-style-type: none"> - green (used for beads and grassland) [B.10.02.98] - green colour, the colour of grass [P 13.02.98] - green used for beads [Sadala 10.03.98]; cf. anyori used by [Clock tower women 13.08.98] - green used for beads and other things, means grass coloured [Klumpp: 1987; p.278]
<i>narook</i>	<ul style="list-style-type: none"> - black [u-intv01] (see <i>orok</i>) - something black or anything that possesses dark colour [K&P 09.02.98] - black [B.10.02.98] - <i>arok</i> to be black; <i>emurt narok</i>: the dark blue prayer beads worn cross-wise on the chest, also simply referred to as <i>isaen naarook</i>: the black beads [Mol: 1978; p.32]
<i>natukuyo / naatukuyo</i>	<ul style="list-style-type: none"> - not known [B.10.02.98] - not known [K&P 13.02.98] - <i>osae</i> blue and white striped [275] - white beads with small blue stripes [Mol: 1978; p.27]

<i>nayera</i>	<ul style="list-style-type: none"> - something cooked [B.10.02.98]; anything that is prepared for human consumption like food [P 13.02.98]; orange (beads) [N. Larandillai 26.02.98]; <i>sikitoi nayery</i> is an orange bead [Clock tower women 13.08.98] - orange used for beads and other things but not cattle [Klumpp: 1987; p.278]
<i>ng'iro / ngiroid</i>	<ul style="list-style-type: none"> - pale red (beads and other things) [B.10.02.98] - The brown type of soil that looks like clay soil but has bigger particles than clay [K&P 13.02.98]; not known [Clock tower women 13.08.98] - tan colour used only for cattle [Klumpp: 1987; p.278] - light brown [Mol: 1978; p.35]
<i>ng'oiasasin</i>	<ul style="list-style-type: none"> - beaded necklace [Mol: 1978; p.27]
<i>ngotoo</i>	<ul style="list-style-type: none"> - necklace with cross / antenna poking out, worn by boys at the <i>sikuko</i>; probably the first explanation is not correct; it's a necklace made of size 0/8 beads or the small tablet-beads [B. Heck 09.02.98]
<i>njonto ongiyaak</i>	<ul style="list-style-type: none"> - ear-ornament, beaded leather-stripes worn by women only [object2-No.16]
<i>ntoronken</i>	<ul style="list-style-type: none"> - single line of beads worn around the neck by old men [Klumpp: 1987; p.282]
<i>odo</i>	<ul style="list-style-type: none"> - (see <i>ado</i>) - extremely red colour (e.g. blood, a warning colour) [K&P 13.02.98] <i>ado</i> is something with this colour [K&P 13.02.98] - red used for cattle, in Kajido also for beads [Klumpp: 1987; p.278]
<i>oibor</i>	<ul style="list-style-type: none"> - (same as <i>loibor</i>) things that are white [B.17.02.98]
<i>okeelwai / ekeelwani</i>	<ul style="list-style-type: none"> - string of beads, → <i>okeelwai oibor</i> [white string of beads] and <i>okeelwai arok</i> [a black string of beads]
<i>olalai</i>	<ul style="list-style-type: none"> - the round piece in the centre of <i>isaen elukunya</i> [B. Heck photo 5+10]
<i>olbankili / ilbankilin</i>	<ul style="list-style-type: none"> - bangle; can be of ivory, copper, iron, or horn and is worn around the wrist by both men and women [Mol: 1978; p.34] - Swahili: <i>bangili</i>
<i>olbarlai / ilbarlan</i>	<ul style="list-style-type: none"> - (see <i>barlain</i>) [B.10.02.98] - somebody who has a real brown colour like chocolate [K 13.02.98] - orange bead [Mol: 1978; p.27]
<i>olbene / ilbenia</i>	<ul style="list-style-type: none"> - woman's handbag [Klumpp: 1987; p.291] - used by married women with children; it replaces <i>embene</i> and is brought by the woman's mother [Klumpp: 1987; p.282] - bag, sack [Mol: 1978; p.25] - (cf. <i>em-bene / im-benia</i>: small bag; pocket)

<i>olbisili / ilbisil</i>	<ul style="list-style-type: none"> - gourd top; infants necklace [Klumpp: 1987; p.291] - necklace worn by male and female infants for magico-medical-religious reasons and as toy medley [Klumpp: 1987; p.282]
<i>olbomba / ilbombai</i>	<ul style="list-style-type: none"> - necklace, beaded pipe-like [object2-No.45] - a new invention probably inspired by missionaries, not known in Matapato [N. Larandillai 26.02.98]
<i>olbumbui</i>	<ul style="list-style-type: none"> - see <i>olpumpwi</i> [B. Heck 16.02.98]
<i>olpumpwi / ilpumpwi</i>	<ul style="list-style-type: none"> - necklace with one single diamond bead [cf. <i>olbumbui</i> and <i>olpumbwi</i>] as centre piece and a one coloured string [B. Heck 24.01.98]; [B. Heck photo 7+2] [Mama Naisiku 13.03.98] - <i>olpumbui</i> (Sg.) <i>ilpumpwi</i> (Pl.) singular used to name the ornament [B. 13.03.98]
<i>olcheka / ilcheka</i>	<ul style="list-style-type: none"> - necklace; [object2-No.28]
<i>olcheka lemur</i>	<ul style="list-style-type: none"> - modern necklaces [Ngaiseri Paulos 13.03.98]
<i>oldirpe / ildirpen</i>	<ul style="list-style-type: none"> - not known [B.10.02.98] - not known as term for beads; an illegal path [K&P 13.02.98] - round and white beads worn by women [Mol: 1978; p.27]
<i>olgeliai / ilgelia</i>	<ul style="list-style-type: none"> - beads worn around the neck [Mol: 1978; p.27]
<i>olgilisho / ilgilishoni</i>	<ul style="list-style-type: none"> - beaded band worn round the upper-arm [Mol: 1978; p.27] - beaded bracelet worn on upper-arm [Mol: 1978; p.34]
<i>olgoret / ilgoreta</i>	<ul style="list-style-type: none"> - round ornaments made from round pieces of skin or hide and decorated with beads; they hang from the <i>en-coni enkiook</i> just like the <i>isurutia</i> (cf. <i>en-coni e nkiook</i> above) [Mol: 1978; p.27]
<i>olkaba</i>	<ul style="list-style-type: none"> - necklace with beaded triangle appendage, worn by men only [B. Heck 24.01.98 and B. Heck photo 8] - [object2-No.55]
<i>Olkalash / ilkalashi</i>	<ul style="list-style-type: none"> - [object2-No.7] - big round bead of any colour [B.10.02.98] - not known [P 13.02.98] - (<i>olgalash</i>) Merker's spelling of the real conus shell disc. [Klumpp: 1987; p.277] - neck-ornament; beaded necklace [Mol: 1978; p.27] - beaded necklace [Mol: 1978; p.111]
<i>olkalikali / ilkalikali</i>	<ul style="list-style-type: none"> - a Maasai age group, those who were born between 1940 and 55 also called <i>Ihnyangusi</i> [P 13.02.98] <i>Ilkalikali</i> are the Right Hand of <i>Ihnyangusi</i> - nickname for 8-10 mm circular tablet beads, opaque, red, white, black, blue, yellow, orange and sometimes green; generally called <i>entepei</i>. [Klumpp: 1987; p.277]
<i>olkamaniki / ilkamaniki</i>	<ul style="list-style-type: none"> - not known in Arusha [B.10.02.98] - not used in Longido region [K&P 13.02.98] - nickname for 7 mm circular tablet beads, opaque, red, white, black, blue, yellow, orange and sometimes green; generally called <i>entepei</i>. [Klumpp: 1987; p.277]

<i>olkataar / ilkataari</i>	<ul style="list-style-type: none"> - wide beaded bracelet or leglet worn by male and female adults [Ngaiseri Paulos 13.03.98] - Upper arm bracelet [object2-No.5] - (<i>olkatarr / ilkatarr</i>) large band for the arm or neck [Klumpp: 1987; p.291] - <i>olkatarr llenkaina</i>: male; warrior; can be lent to girlfriend. - <i>Olkatarr losaini</i>: male and female; big girls and warriors; exchangeable unless style is too feminine [Klumpp: 1987; p.282] - beaded strap worn by men and women round the upper arm (wrist or neck) [Mol: 1978; p.27] - beaded bracelet worn at upper arm, in some areas it also refers to a metal bracelet worn by elderly men around the wrist and at his death is inherited by one of his sons [Mol: 1978; p.34]
<i>olkelwai / ilkelwani</i>	<ul style="list-style-type: none"> - string of beads for sale as raw material like it can be found in the markets [object2-No.13, 14, 15, 16, 17, 26]
<i>olkerebai</i>	<ul style="list-style-type: none"> - any kind of string [N. Larandillai 16.03.98]
<i>olkererti / ilkerreti</i>	<ul style="list-style-type: none"> - a ring made of the animal slaughtered at festive or religious occasions and worn on the middle finger [Mol: 1978; p.136]
<i>olkereyian / ilkereyiani</i>	<ul style="list-style-type: none"> - any smaller wooden pieces used in ornaments [B.10.02.98] - not known for beads or colours; it is nupier grass which grows at the water and is used to feed cattle or for thatching [K&P 13.02.98] - type of bush and also the name of a type of bead, which resembles the fruit of this bush [Mol: 1978; p.27]
<i>olkidong' / ilkidong'i</i>	<ul style="list-style-type: none"> - see <i>enkidong'</i> - snuff container, snuff-box [Mol: 1978; p.146]
<i>olkikuei / ilkiku</i>	<ul style="list-style-type: none"> - thorn, ear-sticks [Klumpp: 1987; p.291] - worn by male and female children through adulthood, with different styles for different ages [Klumpp: 1987; p.282]
<i>olkila / ilkilani</i>	<ul style="list-style-type: none"> - leather skirt full of glass beads (some times also without glass beads) [u-intv02]
<i>olkipalet / ilkipalet</i>	<ul style="list-style-type: none"> - long necklace strings [B. Heck photo 7+2]
<i>olkirau / ilkiraun</i>	<ul style="list-style-type: none"> - snuff container (Moitanik); pouch [Mol: 1978; p.146]
<i>olkiripa / ilkiriipan</i>	<ul style="list-style-type: none"> - old style of <i>enkishili</i> [womans headband], headband made of chains [Klumpp: 1987; p.291]
<i>olkitang'ati / ilkitang'at</i>	<ul style="list-style-type: none"> - thin belt of small beads worn around the waist [Mol: 1978; p.26]
<i>olkitoo / ilkitooni</i>	<ul style="list-style-type: none"> - snuff container [Ngaiseri Paulos 13.03.98]
<i>olkulankul / ilkulankuli</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Pl. of <i>olkulankul</i> (large olive beads or diamond beads) being the name for any necklace with just one <i>olkulankul</i> in it

<i>olkulankul / ilkulankuli</i>	<ul style="list-style-type: none"> - earrings (male and female) [B.10.02.98] - a large egg-shaped bead which was replaced by the diamond shaped beads. One wonders whether those large red beads worn by grandmothers (cf. <i>olkulankul loo koko</i>) were in fact replacements for amber [B. Heck 16.02.98] - <i>ilkulankuli</i> are also any necklace with just one (!) <i>olkulankul</i> in it. - Beads with round shape like ball gum [P 13.02.98] - various sizes, 1 x 1,5 cm, 2 x 2 cm, 2,5 x 2 cm, 3 x 2,5 cm, large, olive, ovoid glass bead, shades of translucent red from orangey to crimson. Most are moulded Czech beads. - Fake ambers are also <i>ilkulankuli</i>. - 1,7 x 1,2 cm rhomboids, opaque red, white black, yellow, orange and transparent red, blue, green, yellow. The transparent ones are no longer available. [Klumpp: 1989; p.276] - large rhomboid or egg shaped bead, an earring type [Klumpp: 1987; p.292] - worn by senior warriors and elders, sometimes women were small ones [Klumpp: 1987; p.283] - a large egg-shaped bead affixed to the <i>ol-miintoi</i> and worn by men the hole of the lower ear-rim [Mol: 1978; p.27]
<i>olkulankul loo apa</i>	- bead worn by old ladies (<i>apa</i> means long time ago) they also might be called <i>olkulankul loo koko</i> [B. Heck 16.02.98]
<i>olkulankul loo koko</i>	- same as <i>olkulankul loo apa</i> [B. Heck 16.02.98]; <i>koko</i> means grandmother
<i>olkuma</i>	- black stick of elders [B.10.02.98]
<i>olkurai</i>	- necklace with large central bead also named <i>endendei</i> ; also an <i>esos</i> (6 rows of beads size 4 with a metal triangle hanging down 2 cm as front-centre [Ngaiseri Paulos 13.03.98]
<i>olkwatete / ilkwatit</i>	<ul style="list-style-type: none"> - flywhisk [Klumpp: 1987; p.292] - used by elder man as status symbol and for convenience [Klumpp: 1987; p.283]
<i>olmakukui</i>	- a necklace with big round beads and a diamond bead as centre, which they also called <i>olbumbui</i> and <i>olkurei</i> [Ngaiseri Paulos 13.03.98]
<i>olmambai</i>	- bracelet made of copper or brass [B. Heck photo 9]
<i>olmapuku / ilmapukuni</i>	- beaded ornament (Loita) [Mol: 1978; p.27]
<i>olmasaa / imasaa</i>	- all the ornaments, beadwork of Maasai [Mol: 1978; p.117]
<i>olmasangus</i>	- the round plastic corpus used for <i>emarinai</i> [Mama Naisiku 13.03.98]
<i>olmatangos / ilmatangosi</i>	<ul style="list-style-type: none"> - (Pl.: <i>ilmantangusi</i>) a fruit sometimes used for necklaces [Klumpp: 1989; p.292] - bracelet of metal [Mol: 1978; p.34]

<i>olmerregel / ilmeregeli</i>	<ul style="list-style-type: none"> - single lines of beads especially on a baby's waist, wrist and ankles [Klumpp: 1987; p.292] - worn by male and female infants to ward off evil eye and monitor growth [Klumpp: 1987; p.283]
<i>olmiintoi / ilmiintoni</i>	<ul style="list-style-type: none"> - (<i>olmintoi / ilmintoni</i>) men's copper ear fobs [Klumpp: 1987; p.292] - worn by warriors and elders, currently out of fashion [Klumpp: 1987; p.283] - small ear-rings of beads
<i>olmukanda</i>	<ul style="list-style-type: none"> - modern beaded belt
<i>olndende</i>	<ul style="list-style-type: none"> - eight rows of beads worn around the chest [B. Heck 24.01.98] - cf. <i>endende</i> (?)
<i>oloibor / ilooibor</i>	<ul style="list-style-type: none"> - white [K 09.02.98] - A wise person (<i>mganga</i>: trad. Heiler) [P 09.02.98] - things which are white (cattle, beads and other things) [B.10.02.98] - white things [K 13.02.98] - white bead [Mol: 1978; p.27]
<i>olokesena</i>	<ul style="list-style-type: none"> - leather skirt which is full of beads [N. Paulos 02.98]
<i>olong'or</i>	<ul style="list-style-type: none"> - head ornament with ostrich feathers worn by <i>ilmurran</i>
<i>olonyokie / ilonyokioo</i>	<ul style="list-style-type: none"> - extremely red colour (blood colour) [K 09.02.98] - see <i>a-nyokie</i> and <i>ilonyokie</i> is the Pl. [B.10.02.98] - red bead [Mol: 1978; p.27]
<i>olonyori / iloonyori</i>	<ul style="list-style-type: none"> - pale red like the moon [P 09.02.98] - green bead [Mol: 1978; p.27]
<i>oloponi / ilopon</i>	<ul style="list-style-type: none"> - A big soft tree with broad leaves that produces red or brown seeds during dry season which are used as beads (the tree is more common in Kenya but also known in Tanzania) [K 09.02.98] - long necklace of two or three strings worn by women only (the tree was not known) [B.10.02.98] - 4 x 9 mm olive bead, red, white, black, yellow, orange, sometimes royal blue, powder blue, green, transparent red, yellow. [Klumpp: 1987; p.276] - name of a type of bead resembling the fruit of the <i>ol-oponi</i> tree [Mol: 1978; p.27]
<i>olorok / iloorook</i>	<ul style="list-style-type: none"> - black; used for inanimate things only [P 09.02.98] - something black (see <i>narok</i>) used for beads cattle and other things [B.10.02.98] - dark-blue, black bead [Mol: 1978; p.27]
<i>oloropil</i>	<ul style="list-style-type: none"> - necklace made of three fibre rolls [B. Heck photo 7+2]; [object2-No.8]
<i>olowuaru / loowurak</i>	<ul style="list-style-type: none"> - warrior's lion mane hat [Klumpp: 1987; p.292] - worn by warriors for ceremonial use [Klumpp: 1987; p.283]
<i>olpangili / ilpangili</i>	<ul style="list-style-type: none"> - the bangle, plastic bangles [Klumpp: 1987; p.292], cf. <i>olbankili / ilbankili</i>
<i>olpenyet / ilpenyeta</i>	<ul style="list-style-type: none"> - straight projections from earrings [Klumpp: 1987; p.292]

<i>olpetaai / ilpetaa</i>	- „one who lay down“ an age set
<i>olpetai / ilpetaa</i>	- the finger ring [Klumpp: 1987; p.292]
<i>olpete</i>	- ornament worn by all; the style depends on sex and age [Klumpp: 1987; p.283]
<i>olpidipido / ilpidipidi</i>	- twisted feather ornaments for warriors [Klumpp: 1987; p.292] - twisted feather at back of head worn by warriors [Klumpp: 1987; p.283]
<i>olpishushu</i>	- not known [B.10.02.98] [Clock tower women 13.08.98] [P 13.02.98] - dark red (archaic word) [Klumpp: 1987; p.278]
<i>olpumpwi / ilpumpwi</i>	- necklace made with glassbeads [B.10.02.98] - big round beads of app. 8mm, red or white, usually available at the markets here. [B. Heck 16.02.98]; not known [P 13.02.98]; cf. <i>ilpumpwi</i> - 5 x 8mm olive bead, nicknamed <i>pumpu</i> , red, white, black, yellow, orange, sometimes royal blue. [Klumpp: 1987; p.276]
<i>olpurkat / ilpurkat</i>	- bracelet made of metal wire wound around the wrist; object2-No.10 Maasai collection Iwalewa-House is aluminium but today brass is more popular
<i>olpus / ilpusi</i>	- small beads [B.10.02.98] - light blue or grey; it's a colour naming the bead [B. Heck 16.02.98] - mammals (cattle, goats, zebra, giraffe, etc.) with different coloured spots [P 13.02.98] - beads size 5/0 to 8/0 (beads size 9/0 to 11/0 the smaller ones are named <i>imusitani</i>) [Ngaiseri Paulos 13.03.98] - cf. <i>epusi</i> (strings of beads) and <i>pus</i> (grey) - light blue bead [Mol: 1978; p.27]
<i>olramboi / ilramboi</i>	see <i>e-rompo</i>
<i>olromboi</i>	- long strings of beads hanging down from <i>esuri</i>
<i>olsikira / ilsikira</i>	- round or triangle metal sheet used as bangles in ornaments - see <i>osikira</i> - the cowrie-shells (<i>o-sikirai</i>): a round band which is tied to baby's wrist when it starts toddling around, it is tied to the right hand wrist in order to remind baby to use its right-hand, because left-handedness is not much appreciated amongst the Maasai.
<i>oltang'ai / iltang'a</i>	- triangular <i>emunai</i> [loop shaped earring] for married women [Klumpp: 1987; p.293]
<i>oltepa / intepa</i>	- necklace [B. Heck photo 2]
<i>oltepei / iltepei</i>	- tablet bead [Klumpp: 1987; p.293] - see <i>entepe</i>

<i>olteregeya / ilteregeya</i>	<ul style="list-style-type: none"> - not known [B.10.02.98] - not known [P 13.02.98] - nickname for 5 mm circular tablet beads, opaque, red, white, black, blue, yellow, orange and sometimes green; generally called <i>entepei</i>. [Klumpp: 1987; p.277]
<i>oltirbe / itirben</i>	<ul style="list-style-type: none"> - collar disk [N. Larandillai 26.02.98] - not used in Arusha [B.13.03.98] - discoid collar [Klumpp: 1987; p.293] - worn by girls and women, <i>iltirben</i> sets part of trousseau [Klumpp: 1987; p.283]
<i>oltoronge / iltorongen</i>	<ul style="list-style-type: none"> - bracelet worn by warriors, bell [Mol: 1978; p.34]
<i>oltuala enkeju / iltuala enkeju</i>	<ul style="list-style-type: none"> - warriors' leg bells [Klumpp: 1987; p.293] - worn by warriors for dancing [Klumpp: 1987; p.283]
<i>oltureshi / ilturesh</i>	<ul style="list-style-type: none"> - bead size 8 / <i>ilturesh</i> is a string of beads size 8 or an ornament made of these like an armband or bracelet [B. Heck 09.02.98] - medium size round bead, neither big nor small (bigger than a size 8 rocailles) [P 13.02.98] - <i>olture / ilturei</i> [Kisongo / Monduli] [B. Heck 16.02.98] - small olive shaped beads [Sadala 10.03.98] - irregular sizes, approximately 2 x 2,5 cm to 3 x 2,5 cm ovoids, translucent to opaque green, white, pale to dark blue, sometimes orangey red. These are wound beads, from Nigeria, Czechoslovakia and Italy. They are no longer available and are passed by inheritance. - Merker refers to the pea sized blue and white beads of his time as <i>iltureshi</i>. [Klumpp: 1987; p.276] - large egg shaped beads [Klumpp: 1987; p.293] - a red bead (see ceremony of the red bead; Claud Hollis: The Masai; 1905;p.323), in other areas it seems that this name is given to the <i>e-murt na-rok</i> or the dark-blue beads worn by men, also referred to as prayer beads [Mol: 1978; p.27] - bracelet of beads, also prayer-beads [Mol: 1978; p.34]
<i>onyoki</i>	<ul style="list-style-type: none"> - (<i>onyokie / onyokiö</i>) see also <i>anyokie</i> referring to white people [B.10.02.98] - someone who is brought up by people who are not relatives of him [P 13.02.98] - red only used for living things not for beads [13.03.98] - red [Sadala 10.03.98] - red used for cattle, beads, God and things [Klumpp: 1987; p.278] - (see <i>anyokie</i>)
<i>orinka / irinkan</i>	<ul style="list-style-type: none"> - club, rungu, knobkerry [Klumpp: 1987; p.293] - beaded clubs for special occasions worn by warriors and elders [Klumpp: 1987; p.283]

<i>orok</i>	<ul style="list-style-type: none"> - (also see <i>narook</i> and <i>olorok</i>) - black, real black, used for person and animals being black in colour [P 13.02.98] - <i>okeehwai orok</i> used in [u-intv03; 116] for a string of black beads - black used for cattle, beads, God and things [Klumpp: 1987; p.278] - black pure [Klumpp: 1987; p.293]
<i>osaen / isaen</i>	<ul style="list-style-type: none"> - (<i>olsaen</i>) beads [P 09.02.98] - smallest beads [B.10.02.98] - round metal wire (aluminium) coiled on the arm or feet as an ornament [K 13.02.98] - <i>osae</i> generic term for beads, a word which also refers to the smallest size of beads: 10/0 of 11/0 Rocaille, seed bead, Number 1, opaque red, white, black, blue, green, yellow, orange, light red and <i>natukuyo</i>; some groups use translucent colours. 11/0 is no longer available. - <i>o-saei / i-saen</i> or <i>e-saei / e-saen</i> : bead [Mol: 1978; p.26]
<i>oshiipi / ishipin</i>	<ul style="list-style-type: none"> - leather belt (not beaded) [Mol: 1978; p.27]
<i>osidai / isidai</i>	<ul style="list-style-type: none"> - see <i>esidai</i> - ostrich (masc.; fem.: <i>e-sidai</i>) - is also the name of the ceremonial head-dress made of ostrich-feathers and worn by the warriors [Mol: 1978; p.117]
<i>osikirai / isikira</i>	<ul style="list-style-type: none"> - a bead which resembles in shape a maize seedling [K 13.02.98] - cowrie shell [Klumpp: 1987; p.293] - a) small shell [Mol: 1978; p.27], b) cowrie-shell [Mol: 1978; p.27]
<i>osikitoi / isikitok</i>	<ul style="list-style-type: none"> - yellow with little orange (like No. 83130 Jablonex sample card 1997) - not known [B.10.02.98]; orange bead [P 09.02.98]; the real brown colour (e.g. the colour of soil) used for animate and inanimate [K 13.02.98]; used for yellow beads [Clock tower women 13.08.98]; orange (used for beads) [N. Larandillai 26.02.98] - (see <i>sikitoi</i>) - yellow bead [Mol: 1978; p.27]
<i>osinkilai / isinkilani</i>	<ul style="list-style-type: none"> - not known [B.10.02.98] - not known [P 13.02.98] - 1 cm annular bead, opaque, red, white, blue, yellow, green. Blue is the most important colour. - 1,5 cm irregular annular bead, translucent, blue, green, brown and sometimes clear. Made from bottles in Nigeria. [Klumpp: 1987; p.277]
<i>osirririm / isirririmi</i>	<ul style="list-style-type: none"> - thin belt of small beads worn around the waist [Mol: 1978; p.27]
<i>osririn / isiririn</i>	<ul style="list-style-type: none"> - lines of beads over the head [Klumpp: 1987; p.293] - lines of <i>ihumpwi</i> over the head, worn by girls and women [Klumpp: 1987; p.283]

<i>osuyai / isuyaan</i>	<ul style="list-style-type: none"> - same as <i>surutia</i> a metal wire coil [Ngaiseri Paulos 13.03.98] - brass or iron bangle for babies in some families [Klumpp: 1987; p.293]
<i>owuaru (owuarak)</i>	<ul style="list-style-type: none"> - not known [B.10.02.98]; light brown used for cattle only [Clock tower women 13.08.98] - not known as colour; term used for somebody who is a liar [K 13.02.98] - straw colour used only for cattle [Klumpp: 1987; p.278] - red-brown, beastly [Mol: 1978; p.35]
<i>pile</i>	<ul style="list-style-type: none"> - not known [B.10.02.98]; not known [Clock tower women 13.08.98]; the water that comes out of the wound or from meat [P 13.02.98] - dark red (archaic word for colour of meat juice) [Klumpp: 1987; p.278]
<i>pumpu</i>	<ul style="list-style-type: none"> - nickname for <i>olpumpwi</i> [Klumpp: 1987; p.293]
<i>pus / pusi</i>	<ul style="list-style-type: none"> - not known [P 13.02.98] - cf. <i>olpus</i> (small beads) and <i>epusi</i> (string of beads) - grey or light blue used for beads, sometimes cattle, the colour of ashes [Klumpp: 1987; p.279] - bluish grey, black and white mixed; - <i>enkare pus</i>: grey water i.e. milk mixed with water - <i>a-ipusie</i>: to make grey, to add water to milk [Mol: 1978; p.77]
<i>rara</i>	<ul style="list-style-type: none"> - [B] suggests this refers to a whitish colour; (see <i>arara</i>; it is the same [B.10.02.98]); not known [K&P 13.02.98]; the sound made by the round metal pendants and thus also their nick name [Clock tower women 13.08.98] - (identical with <i>tara</i> ?)
<i>sain lelukunya</i>	<ul style="list-style-type: none"> - head decoration worn by women [B.01.12.97]; [object2-No.3]
<i>sikira</i>	<ul style="list-style-type: none"> - see also <i>osikira</i>, - headband with cowries and chains worn by newly circumcised girls [Klumpp: 1987; p.283]
<i>sikitoi / sikitok</i>	<ul style="list-style-type: none"> - (see <i>osikitoi</i>) - not known [B.10.02.98]; orange beads; they possess orange colour only [P 13.02.98]; yellow [Clock tower women 13.08.98] - yellow or orange used for beads and things, yellow in Purko, orange in other sections [Klumpp: 1987; p.279] - yellow (proper adjective) [Mol: 1978; p.175]
<i>sintet</i>	<ul style="list-style-type: none"> - not known for beads or colour; it is the name of a small kind of tree with small leaves and many straight branches, resembling a coffee bush. The branches are used as sticks or for huts [P 13.02.98]; (<i>esiteti / sitet</i>) is the stick worn by boys, also the stick the circumcised have [Clock tower women 13.08.98] - pink or grey used for beads and cattle [Klumpp: 1987; p.279]

<i>sopia / sopiain</i>	<ul style="list-style-type: none"> - dark brown [B.10.02.98]; dark brown used for cattle only [Clock tower women 13.08.98]; not known [P 13.02.98] - dark brown used only for cattle [Klumpp: 1987; p.279] - very dark brown, chocolate colour [Mol: 1978; p.35]
<i>suyai</i>	<ul style="list-style-type: none"> - bracelet made of a single metal rod [Clock tower women 13.08.98]; the aluminium wire used for making necklace and bangles [K 13.02.98]; not known [B.10.02.98] - warm beige colour used only for cattle [Klumpp: 1987; p.279]
<i>tara</i>	<ul style="list-style-type: none"> - not known / identical with <i>raru</i> ? [B.10.02.98]; brown for cattle only [Ngaiseri 13.08.98]; a cow with spots or dots; it is also a system for measuring time [K 13.02.98] - reddish-brown [Mol: 1978; p.35]
<i>tulelei</i>	<ul style="list-style-type: none"> - yellow (like No. 83110 in the Jablonex samplecard 1997); bright yellow [B.10.02.98]; yellow [Sadala 16.03.98]; yellow colour (e.g. an orange) [P 13.02.98]
<i>was / wasin</i>	<ul style="list-style-type: none"> - not known [B.04.03.98]; colour term used only for cattle [Clock tower women 13.08.98] - black and white [Klumpp: 1987; p.293]

20 Verzeichnisse

20.1 Verzeichnis der Abbildungen

ABB.1: KARTE: LAGE DES FICHEL- UND ISSERGEBIRGES.	16
ABB.2: TÖNERNE GLASHAFEN	24
ABB.3: ZIEHJUNGE IN DER WIESENTHALHÜTTE UM 1926.....	41
ABB.4: STANGENGLASMACHER IN WIESENTHAL, 1930ER JAHRE.....	41
ABB.5: DRÜCKHÜTTE IN JOSEFSTHAL (ERBAUT VOR 1850).....	47
ABB.6: HANDDRUCK AM EINSPÄNNER.	48
ABB.7: KARTE TANSANIA.	60
ABB.8: TITELBLATT EINES WERBEPROSPEKTS DES TANZANIA TOURIST BOARD 1998.	62
ABB.9: STADTPLAN ARUSHA.	67
ABB.10: DIE <i>MINADA</i> IN DER REGION ARUSHA UND DIE JEWELIGEN MARKTTAGE.	72
ABB.11: MARKTZYKLEN IN DER REGION ARUSHA.	73
ABB.12: SIEDLUNGS- UND WIRTSCHAFTSZONEN AM MERU.....	75
ABB.13: SKIZZE EINES KLEINEN PERLENSTANDS MIT <i>WAUZAJI</i>	80
ABB.14: SKIZZE EINES GROßEN PERLENSTANDS.....	81
ABB.15: PERLENHÄNDLER AUF DER <i>MINADA</i> IN MINJINGU.	82
ABB.16: SPRACHKOMPETENZEN IN MBAUDA.....	88
ABB.17: SPRACHKOMPETENZEN UND KONTINUA.....	90
ABB.18: <i>ISAEN LOO KOKO</i> , ALS BEISPIEL EINER FAÇONPERLE UND <i>IMUSITANI</i> , ROCAILLESPERLEN.....	104
ABB.19: BARBAIG MÄDCHEN IN HOCHZEITSKLEIDUNG – MANYARAREGION.	107
ABB.20: ARUSHA UND UMLIEGENDE ORTE.	110
ABB.21: SIEDLUNGSZONEN AM MERU UM 1950.....	112
ABB.22: <i>IMURTO NAAROOK</i> AUS DER SAMMLUNG NORA LARANDILLAI'S (NAMANGA, KENIA).	129
ABB.23: IN DEN 1960ER JAHREN IM FICHELGEBIRGE HERGESTELLTE RINGPERLEN.	130
ABB.24: MUSTERKARTE DER PATERLHÜTTE HERMANN IN BIRNSTENGEL, BISCHOFSGRÜN 1942 IN DER SAMMLUNG DES VÖLKERKUNDEMUSEUMS MÜNCHEN.....	131
ABB.25: DIE MNADA IN NABERERA MAI 1998.....	143
ABB.26: „RAJ USHANGA HOUSE LTD.“, IM ZENTRUM VON NAIROBI.	145

ABB.27: HANDELSKETTE „PERLE-SCHMUCK-SOUVENIR“ VOM IMPORTEUR ZUM TOURIST.	163
ABB.28: GLOBALE WARE SOUVENIR.	175
ABB.29: ARUSHAS ZENTRUM DES SOUVENIR- UND CURIOHANDELS.	183
ABB.30: SOUVENIRHÄNDLERINNEN IN ARUSHA.	184
ABB.31: NGAISERI PAULOS IN DER JOEL MAEDA STREET.	187
ABB.32: LAGEPLAN DER SOUVENIRHÄNDLERINNEN IN DER JOEL MAEDA STREET.	191
ABB.33: GRUNDRISSES VON ABDAIALIS CURIO-SHOP IN ARUSHA 1998.	208
ABB.34: V. S. ABDAIALIS EINSCHÄTZUNG DER SAISONALEN SCHWANKUNGEN IM EIGENEN SOUVENIR- UND CURIOGESCHÄFT.	218
ABB.35: <i>ENKAREWA</i> – SOUVENIRSCHMUCK AUS NAMANGA.	226
ABB.36: INDISCHER PERLENHÄNDLER MIT SEINER FAMILIE VOR SEINER <i>DUKA</i> UM 1900.	252
ABB.37: DER INDISCHE OZEAN UND DIE SEGELROUTE MIT DEN MONSUNWINDEN.	266
ABB.38: KARTE DER SEEROUTEN IM ROTEN MEER UND INDISCHEN OZEAN IN DER ANTIKE.	267
ABB.39: OBERKÖRPER EINER DOPPELFIGUR DER LUBA MIT FICHELGEIRGSPERLEN.	291
ABB.40: GLASPERLENMACHER BEI DER ARBEIT (ANSICHTSKARTE UM 1920).	363
ABB.41: GRUNDRISS EINES PATERLOFENS.	365
ABB.42: STANDRISS EINES PATERLOFENS.	366
ABB.43: DER WARMENSTEINACHER GLASPERLENMACHER CHRISTOPH HOFMANN MIT SEINER FRAU HENRIETTE BEI DER FELDBESTELLUNG.	401
ABB.44: CHRISTOF RÖTHEL DER SCHÜRER DER GLASPERLENMACHERGENOSSENSCHAFT IN WARMENSTEINACH, MIT KINDERN VON FERIENGÄSTEN AUF SEINEM HEUWAGEN.	411
ABB.45: FIRMA SCHARRER & KOCH IN DER FRIEDRICHSTRAÙE 7 BAYREUTH.	431
ABB.46: BÖHMISCHE PERLEN.	438
ABB.47: DARSTELLUNG EINES GLASGESCHÄFTS NORDBÖHMISCHER HÄNDLER AUS HAIDA.	445
ABB.48: GLASHÜTTE MIT HÖLZERNEN ZIEHGÄNGEN IM ISERGEBIRGE.	446
ABB.49: DIE REGION GABLONZ.	450
ABB.50: DIE GEMEINDE GABLONZ.	484
ABB.51: MUSTERKARTE „OSTAFRIKAPERLEN“ FIRMA MAX BERNDT WEIDENBERG.	496

20.2 Verzeichnis der Tabellen und Diagramme

II. IMPORT GLASPERLEN KENIA 1941 – 1946.....	136
III. KALKULATION EINES PERLENHÄNDLERS JE STRANG IN TSH.....	144
IV. DIE OLAJI DER ILARUS.....	215
VI. INDISCHE BEVÖLKERUNG SANSIBARS 1893	256
VII. DEMOGR. VERÄNDERUNG DER ASIATISCHEN BEVÖLKERUNGSGRUPPEN TANSANIAS	258
VIII. HISTORISCHE EREIGNISSE AN DER SWAHILIKÜSTE.....	272
IX. INDISCHE BEVÖLKERUNG SANSIBARS 1835 - 1860	308
X IMPORTE DER WICHTIGSTEN WESTL. WAREN – SANSIBAR JAN. BIS SEPT. 1864.....	312
XI. DIE ZWÖLF WICHTIGSTEN IMPORTWAREN / SANSIBAR 1861 – 1864.....	313
XII. DIE ZWÖLF WICHTIGSTEN EXPORTWAREN / SANSIBAR 1861 – 1864....	314
XIII. IMPORT DER WICHTIGSTEN HANDELSGÜTER NACH SANSIBAR 1864...	315
XIV. IMPORT UND EXPORT – SANSIBAR 1861 BIS 1865	316
XV. SANSIBAR: EINLAUFENDE SCHIFFE (TONNAGE) 1870 – 1881.....	317
XVI. IMPORTE NACH SANSIBAR 1874 UND 1880.....	318
XVII. IMPORTE DT. HANDELSHÄUSER NACH SANSIBAR 1878 - 1880	319
XVIII. ENTWICKLUNG DES HANDELS AN DER SWAHILIKÜSTE	320
XIX. GRABUNGSFUNDE GLASPERLEN („CANE BEADS“) IM TSAVO GEBIET ..	324
XX. INVENTAR DER TELEKI-EXPEDITION 1887-88	330
XXI. HAMBURGS HANDEL MIT OSTAFRIKA 1877 – 1881	332
XXII. HAMBURGS HANDEL MIT OSTAFRIKA 1904 – 1908	333
XXIII. HANDEL SANSIBAR – INDIEN 1879 BIS 1889.....	336
XXIV. GLAS- UND GLASPERLENEINFUHR KAMERUN	338
XXV. IMPORT GLAS- UND GLASWAREN DEUTSCH-OSTAFRIKA	338
XXVI. IMPORT GLASWAREN NACH DEUTSCH-OSTAFRIKA 1896 BIS 99.....	340
XXVIII. HOLZBEZUG DER PERLENHÜTTEN 1922	366
XXIX. ANGEMELDETER BRENNHOLZBEDARF DER PATERLHÜTTEN FÜR 1923	367
XXX. BETRIEBSZAHLEN GLAS- UND PERLENINDUSTRIE 1925 - 1933 (NACH POSCHINGER 1936: 13)	417
XXXI. ZAHL DER SCHLEIFSTÄTTEN IM RAUM HAIDA-STEINSCHÖNAU 1856	460