

**Zeitschrift:** Schweizer Spiegel  
**Herausgeber:** Guggenbühl und Huber  
**Band:** 27 (1951-1952)  
**Heft:** 10

**Artikel:** Der Jugentraum der Wirklichkeit wird  
**Autor:** Storrer, Emil  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-1071153>

#### Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

#### Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

#### Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 08.01.2026

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**



# Der Vékinstram der Wirklichkeit wirk

LEBER

von EMIL STORRER



Schon als 12jähriger  
träumte ich von Afrika.

Wir saßen zu dritt auf einer jener niederen Matratzen, welche fast die einzige Möblierung der arabischen Häuser darstellen, mein Geschäftsfreund in Marrakech, ein Amerikaner und ich. Der Amerikaner, der ein Warenhaus im Mittelwesten besaß, hatte eine Ferienreise nach Marokko gemacht und dabei großes Gefallen an den dortigen Lederarbeiten gefunden. «Solche Brieftaschen wären ein Artikel, den ich gut verkaufen könnte», sagte er, und ich brachte ihn deshalb mit meinem Kommissionär zusammen.

«Zu welchem Preis könnten sie mir dieses Portefeuille liefern?» fragte er meinen Vertrauensmann.

«Für 250 Francs das Stück.»

«Gut, und wie viele haben Sie am Lager?»

«Etwa 200 Stück.»

«Das ist eine Quantität, die sich für mich nicht lohnt. Ich brauche mindestens tausend. Wie ist der Preis, wenn ich tausend nehme?»

«300 Francs.»

Der Amerikaner stand empört auf. «Machen Sie keinen Scherz», sagte er, «es ist doch nicht möglich, daß sich der Preis erhöht, wenn die Bestellung größer wird!»

«Doch, doch, es ist so», entgegnete der Araber und warf mir einen Blick zu, der sagte: «auch wieder einer dieser Ausländer, die nichts vom Geschäft verstehen!»

Der Handel kam dann nicht zustande, und ich ging deshalb der zehnprozentigen Kommission verlustig, die mir sonst gutgeschrieben worden wäre.

**Handwerker sind nicht Fabrikanten**

Die Offerte meines Kommissionärs war aber vollkommen in Ordnung gewesen. Die Beschaffung einer außergewöhnlich großen Menge verursacht außergewöhnlich große Umtriebe, und für diese zusätzliche Arbeit will der arabische Vermittler bezahlt werden. Dazu kommt noch der Umstand, daß die marokkanischen Brieftaschen, Damentäschchen und Hocker wie auch die Chaiselonguedenken nicht in Fabriken hergestellt werden, welche um so billiger arbeiten, je größer die Produktion ist. Die Erzeuger sind alles kleine Handwerker, die ihre Waren in ganz kleinen Mengen zum Verkauf bringen. Eine große Nachfrage treibt deshalb sofort die Preise in die Höhe.

Wenn diese Handwerker etwas fertiggestellt haben, so gehen sie damit nicht selbst auf den Markt, sondern sie lassen die Waren durch einen sogenannten Crieur anbieten. Dieser macht nun zwischen elf und zwölf und vier und fünf Uhr die Runde bei den Kommissionären und nimmt Angebote entgegen. Es geht ähnlich zu wie bei einer Börse, nur daß Käufer und Verkäufer nicht am gleichen Ort versammelt sind. Dem Meistbietenden wird die Ware zugeschlagen.

Je nach Angebot und Nachfrage schwanken die Preise stark. Der gleiche Artikel kann am Anfang des Monats 1000 Francs kosten, Mitte des Monats 1500 Francs und Ende des Monats 900 Francs.

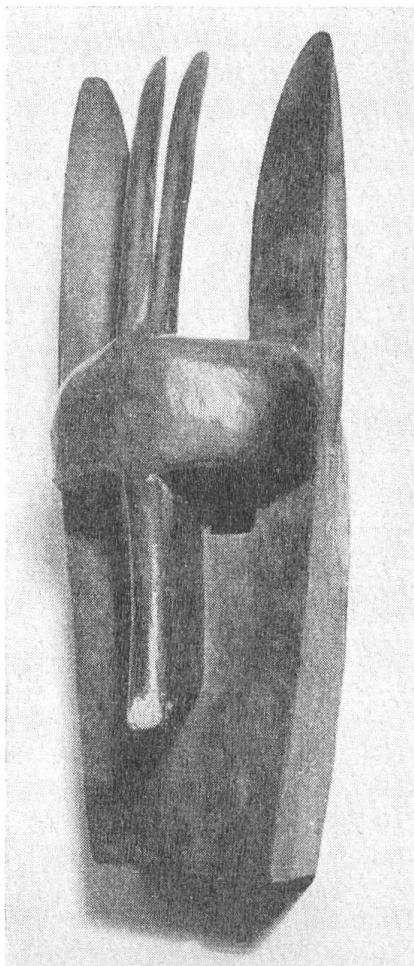
Dieses Produktionssystem bringt es mit sich, daß man nicht Bestellungen aufgeben kann, wie das in Europa üblich ist. Es ist nicht möglich, hundert Chaiselonguedenken zu einem bestimmten Preis zu bestellen, «wie gehabt, lieferbar bis August 1952». Die kleinen Handwerker, die ihre Decken weben, wollen sich nicht von Anfang an auf einen Preis festlegen, noch weniger auf eine Lieferfrist. Wenn sie ein paar Decken gut verkaufen, dann machen sie es sich sofort etwas gemütlicher. Sie leben sehr genügsam und bescheiden, und sie arbeiten, um zu leben, sie leben nicht, um zu arbeiten, wie wir Europäer und vor allem wie wir Schweizer.

Wenn ich deshalb eine größere Menge Dekken brauche, so gibt es keine andere Methode, als daß ich meinem Depothalter sage: «Kaufe für mich hundert Chaiselonguedenken!»

Damit ich sicher bin, daß er nicht zuviel bezahlt, muß ich ihn natürlich an einem billigen

Preis interessieren. Ich sage ihm also z. B. — in Nordafrika sagt man sich du —: «Für eine Decke, die du für 1000 Francs kaufen kannst, bekommst du 50 Francs Kommision. Wenn du sie aber für 900 Francs kaufen kannst, bekommst du 70 Francs Kommision.»

Natürlich braucht es eine sehr genaue Kenntnis der Marktlage, um richtige Abmachungen treffen zu können. Dieser Schwierigkeit des Einkaufes verdanke ich meine berufliche Existenz. Es ist für die Teppichgeschäfte in



Bambara-Maske aus dem franz. Sudan.  
Für solche Stücke ist es nicht schwierig, Abnehmer zu finden

Europa und Amerika, denen ich diese marokkanischen Artikel verkaufe, nicht möglich, direkt von Zürich oder von New York oder Kopenhagen aus Bestellungen aufzugeben. Eigene Einkäufer aber nach Afrika reisen zu lassen, lohnt sich nicht.

Ich glaube deshalb, daß ich eine wirkliche Lücke ausgefüllt habe, als ich mein Geschäft gründete. Gleichzeitig aber habe ich damit einen alten Wunschtraum erfüllt, im Orient leben zu können.

**Statt Kaufmännischer  
Verein und  
Handelsschule**

Schon als ich noch in Schaffhausen in die Schule ging, übte Afrika eine geheimnisvolle und unwiderstehliche Anziehungskraft auf mich aus. Wenn ich ein Museum besuchte, so interessierten mich weder die Bilder noch die Hellebarden, wohl aber exotische Masken, Skulpturen und Stoffe. Zu diesen zog es mich immer wieder hin. Diese Sehnsucht nach dem Orient wurde so groß, daß ich im Alter von 18 Jahren den Coiffeurladen in Feuerthalen, wo ich eine Lehre machte, verließ, durchbrannte und in die Fremdenlegion eintrat. So lernte ich Nordafrika kennen, Oran, Sidi-bel-Abbès, Colomb-Béchar, Fez und zuletzt Indochina. Nachdem ich drei Monate in Saigon gewesen war, gelang es meinen Eltern, mich freizubekommen, da ich noch nicht volljährig war.

Man hat im allgemeinen falsche Vorstellungen von der Fremdenlegion. Natürlich fehlt es dort nicht an kriminellen oder zum mindesten vollständig abgestumpften Elementen, aber sie sind in der Minderzahl. Und wenn man seine Sache recht macht, so geht es einem gar nicht übel. Vor allem sind die zahlreichen Schweizer beliebt.

Die Legion jedenfalls gab mir nun Gelegenheit, das Land meiner Träume kennen zu lernen. Jede freie Minute rutschte ich auf den Märkten der Eingeborenen herum, und bald hatte ich so viel Arabisch gelernt, um mich verständigen zu können.

Wenn man in die Legion angeworben wird, erhält man eine Prämie von 10 000 Francs, die in Raten ausbezahlt wird. Das war damals eine schöne Summe Geld. Ich rauchte nicht, trank sehr wenig und benützte die Barmittel, um möglichst viele nordafrikanische Andenken zu kaufen, Dolche, Schmucksachen usw. Damals, im Jahre 1935, konnte man noch herrliche Dinge für wenig Geld erwerben; Touristen waren noch eine Seltenheit.

**Wie man mit 500 Franken  
ein Geschäft gründet**

Wieder in der Schweiz, half ich in der elterlichen Gärtnerei mit. Ich kann nicht sagen, daß mich diese Tätigkeit begeisterte, und noch weniger begeisterte mich der Militärdienst. Als alter Legionär kam es mir natürlich höchst eigenartig vor, nun plötzlich wieder als Rekrut

behandelt zu werden. Der oft etwas kleinliche Betrieb — «chönd Sie sich nöd luuter aa-mälde?» — mußte natürlich jemandem, der schon die Feuertaufe hinter sich hatte, etwas auf die Nerven gehen.

Nach Kriegsende war ich als sogenannter Salonor, das heißt als erster Angestellter bei einem Coiffeur in Zürich tätig. Das Heimweh nach Afrika wurde aber immer größer, und so benützte ich die Ferien, um wieder in das Land meiner Sehnsucht zu fahren. Meine ganzen Ersparnisse bestanden aus 500 Schweizer Franken, und diese dienten dazu, um nun ein Geschäft nach meinem Geschmack aufzubauen. Vierter Klasse fuhr ich übers Mittelmeer und nachher mit der Bahn nach Marokko. Nun kam mir meine alte Legionzeit zustatten. Überall im Land traf ich ehemalige Kameraden.

Die Legionäre erhalten bei ihrem Eintritt fortlaufende Nummern. Die meine betrug 61 279. Jeder Soldat, der sich anmeldet, muß auch seine Nummer hersagen können, vorher hat er keinen Ausgang. Das machte vor allem den Deutschen Mühe, und es dauerte manchmal mehrere Wochen, bis es einem gelang, fehlerfrei zu sagen: «Mon capitaine, légionnaire Krause, matricule numéro 61 483!» Da die Nummern durch die Reihenfolge des Eintrittes bestimmt werden, weiß man, wann ungefähr der Eintritt erfolgte. Wo immer ich hinkam, erkundigte ich mich, ob Legionäre, die die Nummern 60 000—65 000 trugen, noch anwesend wären. Ich traf dann auch tatsächlich eine Menge alter Bekannter, wurde überall gut aufgenommen und konnte sogar in den Kasernen schlafen.

Viele Ehemalige hatten inzwischen den Dienst quittiert und sich selbständig gemacht. Nach fünfzehn Jahren erhält nämlich der Legionär eine kleine Pension; da er von dieser aber weder leben noch sterben kann, ergreifen die meisten eine neue Tätigkeit. Der eine eröffnet eine kleine Wirtschaft, ein anderer wird Concierge, ein dritter übernimmt ein Bureau de tabac, ein vierter betätigt sich als Fremdenführer.

Es fehlte mir infolgedessen nicht an Beziehungen, und so gelang es mir, aus den fünfhundert Schweizer Franken nicht nur die Hin- und Rückreise und die Kosten für einen Monat Aufenthalt in Marokko zu bestreiten, sondern noch eine ganze Menge marokkanischer Ar-

tikel mit mir zu nehmen. Und nun benützte ich die Mittagszeit im Coiffeurladen, um an Hand von Mustern Käufer zu finden. Zu meiner Befriedigung fanden vor allem die Chaiselonguedenken und die Hocker großes Interesse. Und als ich nun meine Stelle aufgab und wieder nach Afrika zurückfuhr, wußte ich bereits, für welche Art Waren ich Abnehmer finden würde. Heute habe ich einen ziemlichen Export, auch nach andern Ländern, und mein Geschäft hat einen solchen Umfang angenommen, daß ich in Zürich, in Marokko, in Paris und in Tanger einige Leute beschäftige. Tanger ist der juristische Sitz meiner Firma. Dort lebt auch meine Familie.

Ich weiß, Tanger hat einen sehr schlechten Ruf. Man sagt, diese Stadt sei ein Dorado der Schmuggler und Schieber der ganzen Welt. Das ist übertrieben. Ich bin nicht sicher, daß dort im Verhältnis zur Einwohnerzahl mehr Morde passieren als in dem geordneten Zürich. Der große Vorteil von Tanger ist der, daß man dort überhaupt keine Steuern bezahlen muß. Auch das Leben ist ziemlich billig. International ist die Stadt, das ist wahr. Das Elektrische bezahlt man in Peseten, das Telefon in Francs, und es existieren nebeneinander eine englische, französische und spanische Post, die ihren eigenen Briefträgerdienst haben.

Der Vertrieb der mehr kommerziellen Artikel ist aber nur ein Teil meiner Tätigkeit, wenn auch umsatzmäßig ein wichtiger. Er hilft mir vor allem, meine Spesen zu decken. Meine eigentliche Liebhaberei und Leidenschaft ist aber der Vertrieb von Volkskunstgegenständen. Die wirklich erstklassigen Sachen sind nämlich nicht die, welche für den Export hergestellt werden. Weder die Lederhocker noch die Chaiselonguedenken noch die Damentaschen werden von den Marokkanern selbst gebraucht. Sie erzeugen diese Dinge, weil im Ausland dafür Bedarf besteht. Man kann nicht sagen, sie seien nicht gut. Sie sind auf jeden Fall tausendmal besser als der pseudomarokkanische Ramsch, der in Europa fabriziert wird, wie man ihn in der Schweiz nicht selten findet, aber nicht nur hier, sondern auch in Marokko selbst. Käufer sind die Touristen, denen es oft an jeder Sachkenntnis fehlt. Schon manchmal haben mir Schweizer Bekannte voll Stolz «echt algerische» Seidentücher gezeigt, die sie auf einer Nordafrika-reise erworben hatten. Dabei handelt es sich

um billige Kunstseidendrucke aus Lyon. Auch viel «marokkanischer» Schmuck ist in der Tschechoslowakei entstanden.

Wirklich interessante Gegenstände hingegen sind die für den eigenen Gebrauch hergestellten Einzelstücke. Ich muß gestehen, daß ich ursprünglich den Unterschied auch nicht auf den ersten Blick sah. Immer mehr hat sich aber mein Urteil verfeinert. Leider sind die guten, alten Sachen immer seltener aufzutreiben. Der Zerfall des Geschmacks ist eine Erscheinung, die nicht auf Europa beschränkt ist. Früher wurden in Nordafrika die Decken und Teppiche mit Pflanzenfarben gefärbt, jetzt braucht man leider fast ausschließlich Anilinfarben, und zwar nicht etwa die guten schweizerischen, sondern solche, die sehr rasch verblasen. Anilinfarben sind eben viel billiger als Pflanzenfarben, die in mühsamer Arbeit aus seltenen Pflanzen zubereitet werden müssen.

Genau wie bei uns wird auch nicht mehr viel Garn und Wolle selbst gesponnen. Es kommt billiger, die Wolle, die man braucht, fertig zu kaufen und die Rohwolle von den eigenen Schafen zu verkaufen. Immer mehr nehmen auch Kunstseide und Nylon überhand, und die alten Lederwaren werden durch Plastic-Artikel ersetzt.

Gut sind deshalb in der Regel nur noch die alten Sachen. Diese finde ich vor allem auf den Märkten.

### Markten auf den Märkten

Solche Bezirksmärkte finden gewöhnlich einmal in der Woche statt. Dort kommen die Leute oft von über hundert Kilometer weit her. Dort ist es möglich, gelegentlich interessante Gegenstände zu fischen. Es ist für mich gleich wie für jeden Antiquar: Schlechte Zeiten sind für mich gute Zeiten. Wenn die Leute in Geldnot sind, dann rücken sie mit ihren alten Teppichen und Decken heraus. Im Gegensatz zu uns kann man dort einen alten Teppich ohne Bedenken kaufen, weil er in der Regel ebenso gut erhalten ist wie ein neuer. Die Eingeborenen betreten ja nie einen Teppich, ohne vorher die Schuhe auszuziehen. Mit Schuhen auf einem Teppich herumzutreten käme ihnen als ähnliche Ungeheuerlichkeit vor wie uns, wenn jemand mit schmutzigen Schuhen über eine seidene Steppdecke gehen würde.

Natürlich ist dieser Einkauf recht schwierig. Man muß die Preise abschätzen können, sonst weiß man nicht, wieviel man heruntermarkten darf; denn es ist üblich, daß der Verkäufer zuerst das Doppelte oder Dreifache verlangt. Die Araber selbst sind im Markten unglaublich zäh. In der Nähe von Fez war ich in einem Städtchen auf dem Markt, wo die Decken herkommen, in welche sich die Leute zum Schlafen einwickeln. Es sind sehr schöne, weiße Unidecken, 5 Meter lang und 1,6 Meter breit. Dort traf ich nun auf dem Markt einen Mann, der seine Decke anbot. Es waren mehrere Interessenten da, allerdings alles Araber, denn meist bin ich auf solchen Märkten der einzige Europäer; die Franzosen lassen die Waren durch Araber kaufen.

Schließlich war ich der Höchstbietende, aber der Mann fand den Preis immer noch zu niedrig. Nun mischte sich ein gutes Dutzend Herumstehender ein und redete dem Verkäufer zu, er solle doch zuschlagen. Schließlich über gab mir der Mann die Decke mit Tränen in den Augen: «Hier hast du sie, aber ich bringe kaum den Preis der Wolle heraus. 52 Schafe mußte ich scheren für diese Decke, aber ich brauche das Geld.»

Nachdem ich die Decke unter den Arm genommen hatte, quälten mich nun doch Gewissensbisse. Ich lief dem Mann nach und gab ihm freiwillig etwas in die Hand.

Ich merkte aber deutlich, wie sehr ich durch diese Tat des Mitleids in der Achtung meines arabischen Begleiters gesunken war. Wer mehr bezahlt, als er muß, gilt nicht als generös, sondern als dumm; auch wer darauf verzichtet, für Vermittlungen die übliche Provision einzustreichen. Selbstverständlich haben alle Fremdenführer auf allen Käufen, welche die Touristen tätigen, mindestens 10 % Provision. Sie wird auch ausbezahlt, wenn der Führer gar nicht in den Laden kommt.

Auch wenn ich einen Schweizer Freund in irgendeinen Laden schicke, so wird mir nachher diese Provision ausbezahlt, die ich dann natürlich meinem Bekannten zurückgebe. Ich habe schon versucht, meine marokkanischen Geschäftsfreunde zu veranlassen, die 10 % gleich vom Preis abzuziehen, aber sie gingen nicht darauf ein. Jeder Vermittler ist seines Lohnes wert.

Gelegentlich finde ich gute Sachen dadurch, daß ich irgendein Fraucli auf dem Markt

frage, ob es den Schmuck verkaufe, den es am Halse trägt.

Es gibt nämlich in Marokko prachtvollen Schmuck. In allen Schichten der Bevölkerung wird viel mehr Wert auf Schmuck gelegt, als das in Europa der Fall ist. Die Frauen der ärmern Kreise sind ganz behangen mit Silberschmuck, bei den bessern Familien sieht man auch Gold.

Ich kenne einen Fall, wo ein verhältnismäßig bescheidener Kaufmann, dessen Vermögen kaum 20 000 Schweizer Franken betrug, seiner Frau einen goldenen Gürtel im Werte von über 2000 Franken schenkte. Solch teure Geschenke sind gar nicht selten, was beweist, daß die Stellung der Araberfrau nicht so schlecht ist, wie man bei uns meint. Dabei gebe ich allerdings zu, daß Schmuck häufig als Kapitalanlage erworben wird.

Silberschmuck wird nach dem Gewicht verkauft, also zum Silberpreis zuzüglich eines prozentualen Zuschlages für Arbeit.

Die Araber sind nicht nur ihren Frauen gegenüber, sondern ganz allgemein sehr freigebig. Ihre Religion verpflichtet sie dazu, jährlich zehn Prozent ihres flüssigen Vermögens unter die Armen zu verteilen.

**Andere Länder, andere Sitten** Früher, bevor ich ein Auto hatte, mußte ich mich der

üblichen Eingeborenen-Autobusse bedienen, wenn ich einen Markt besuchen wollte, oder dann zuweilen stundenlang in der heißen Sonne zu Fuß gehen. Das hatte aber den Vorteil, daß ich oft bei Eingeborenen übernachten konnte. Die Araber sind außerordentlich gastfreudlich. Sobald man ihr Gast ist, spielen kommerzielle Erwägungen keine Rolle mehr. Ob man Käufer oder Verkäufer sei, man wird fürstlich bewirtet.

In den Zimmern hat es fast keine Möbel. Man sitzt auf den niedrigen Matratzen, über die wunderschöne, gestickte Überzüge geworfen sind. Der ganzen Zimmerlänge nach — die Zimmer sind meistens schmal — läuft ein schmaler Teppich, höchstens 1,6 Meter breit, aber 3 bis 4 Meter lang. Die Eingeborenenenteppiche sind deshalb immer schmal, das bei uns übliche Format von zwei auf drei Meter wird nur für den Export hergestellt. Zum Essen wird ein kleiner, niedriger Tisch hineingetragen. Man braucht weder Gabel noch Messer, sondern isst mit der rechten Hand. Die Fatma — das

Dienstmädchen — erscheint zuerst mit einem Kübel voll Wasser und Seife, worauf man sich die Hände wäscht. Dann verteilt der Gastgeber allen einige Stücke Brot. Hierauf kommt eine große, runde Platte auf den Tisch, und jeder tunkt sein Brot hinein.

Als ich einmal einen arabischen Freund fragte, warum man eigentlich nicht mit Löffeln und Gabeln esse, so sagte er, er finde das etwas unappetitlich, man wisse ja nicht, ob diese Eßwerkzeuge sauber gewaschen seien. Hingegen müßte einer doch ein merkwürdiger Mensch sein, dem es vor der eigenen Hand ekle.

Nach dem Essen werden wieder die Hände gewaschen, und nachher folgt in Marokko der Tee, in Algerien und Tunesien aber meist der Kaffee.

Die Araber sind im Gegensatz zu dem bei uns verbreiteten Vorurteil peinlich sauber. Wenn einer unreinlich ist, so ist daran nur eine übermäßige Armut schuld. Selbstverständlich kann man von jenen Schichten, die nicht einmal ein Dach über ihren Köpfen haben und kein Geld zum Kauf der nötigsten Kleider besitzen, nicht verlangen, daß sie Körperpflege treiben. Ich reise nie mit einer Waffe. Warum auch? Man benötigt in Marokko so wenig einen Revolver wie in der Schweiz. Auch sind die Leute sehr ehrlich. Mir ist auf jeden Fall noch nie das Geringste abhanden gekommen. Es ist deshalb ein Unsinn, wenn viele Schweizer sich Reisegesellschaften anschließen, nur weil sie glauben, es würde ihnen sonst etwas passieren. Davon ist keine Rede. Auch eine Frau kann sich überall allein bewegen, ohne daß ihr etwas geschieht, vielleicht mit Ausnahme einer Bordellstraße in einer Stadt. Aber das ist ja selbstverständlich. Auch bei uns riskiert eine Frau, die sich allein in anrüchige Gassen oder gar Lokale begibt, von aufdringlichen Männern angerempelt zu werden.

Es ist wahr, gerade in abgelegenen Orten erregen Ausländer eine gewisse Aufmerksamkeit, aber auch das ist nicht merkwürdig. Wenn ich mit meinem arabischen Angestellten durch Zürich gehe, so dröhnen sogar in dieser großen Stadt viele Leute die Köpfe nach ihm. Aber soweit es ihnen einfallen würde, ihn niederzuschlagen, soweit denken die Araber daran, gegenüber einem europäischen Touristen, der sich anständig aufführt, tatsächlich zu werden.

Wenn eingeborene Führer gelegentlich das

Gegenteil behaupten, so tun sie das nur, um ein höheres Trinkgeld für ihren angeblichen Schutz zu ergattern.

### Einkaufstechnik im dunklen Afrika

Nicht nur in Nordafrika, auch in Westafrika trage ich nie

eine Waffe mit mir.

Mit der Zeit habe ich nämlich meine Reisen auch in diesen Teil des Kontinents ausgedehnt. Dort bemühe ich mich vor allem, einwandfreie Volkskunst-Stücke aufzutreiben. Ich mache das im Auftrag von Museen, Sammlern, vor allem aber im Auftrag des Wohnbedarfes Zürich, dem ich fortlaufend gute Stücke beschaffen muß.

Vor zwei Jahren machte ich zum erstenmal eine Blitztour nach dem Sudan und der Elfenbeinküste. Ich reiste per Flugzeug, um diese Gegenden rasch abzutasten.

Später unternahm ich dann eine eigentliche kleine Expedition. Dabei gehe ich nicht systematisch vor, sondern gefühlsmäßig. Ich nehme z. B. in einem Hotel in Bouaké, einer netten Kolonialstadt der Elfenbeinküste, ein Zimmer. Dann miete ich auf dem Markt einen kleinen Lastwagen mit ein paar Trägern. Das ist kein billiges Vergnügen, die Spesen belaufen sich pro Tag auf rund 200 Schweizer Franken. Es braucht also eine ziemlich gute Ausbeute, damit die Sache rentiert. Und nun fahre ich auf gut Glück in die Dörfer hinaus, wenn möglich in die Seitentäler und kaufe dort Skulpturen und Textilien.

Wenn ich in einem solchen Dorf ankomme, so ist das erste, daß ich am Eingang haltmache und einen Neger hineinschicke, der den Häuptling fragen muß, ob ich einen Besuch machen dürfe. Ich werde selten abgewiesen.

Dann werde ich in die Häuptlingshütte geführt. Der Häuptling sitzt auf einem Stuhl, und ich setze mich neben ihn. Er fragt mich dann nach Woher und Wohin. Ich gebe durch meinen Dolmetscher Antwort, und unterdessen schaue ich mich in der Hütte um. Da hängen die merkwürdigsten Dinge, große Gebisse von tropischen Tieren, Gewehre, Messer, Dolche, Holzplastiken.

Diese Häuptlinge sehen manchmal sehr furchterregend aus, aber ich habe genug Lebenserfahrung, um zu wissen, daß der Schein trügt. Der Mensch ist kein wildes Tier, und zwischen einem Negerhäuptling und einem schweizerischen Gemeindepräsidenten besteht kein

grundätzlicher Unterschied. Beide sind mißtrauisch, wenn ein Unbekannter sie besucht, aber beide denken nicht daran, ihm etwas Böses anzutun.

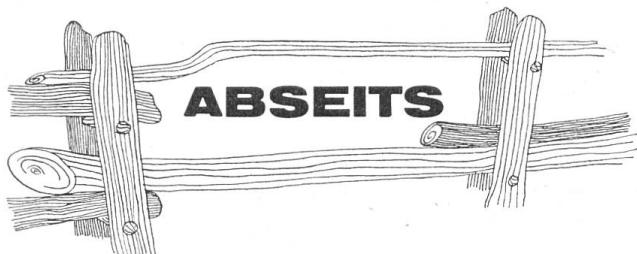
Es kommt also nur darauf an, das Vertrauen des Häuptlings zu gewinnen. Das gelingt mir fast immer. Sobald ich es fertigbringe, ihm ein Lächeln zu entlocken, weiß ich, daß ich gewonnenes Spiel habe. Häufig lädt er mich dann zu einer Mahlzeit ein, und beim Essen wird die Stimmung auf der ganzen Welt gemütlich. Gewöhnlich habe ich Nescafé bei mir, der dann aufgetischt wird; der Häuptling seinerseits lässt ein Huhn auftischen, und so kommt man sich zusehends näher.

Dann, vielleicht nach einigen Stunden, frage ich, ob ich nun die Erlaubnis bekäme, Masken und Plastiken anzusehen, die sich im Dorf befinden. Wenn mir etwas besonders gut gefällt, so erbitte ich die Bewilligung, zu photographieren, und dann, erst dann, komme ich ganz

vorsichtig mit meinem Anliegen, nämlich, ob ich nicht das eine oder andere Stück käuflich erwerben dürfte. Als Gegenleistung biete ich nicht nur Geld, sondern auch Gegenstände, welche die Neger besonders interessieren, wie etwa Spieluhren und ähnliches.

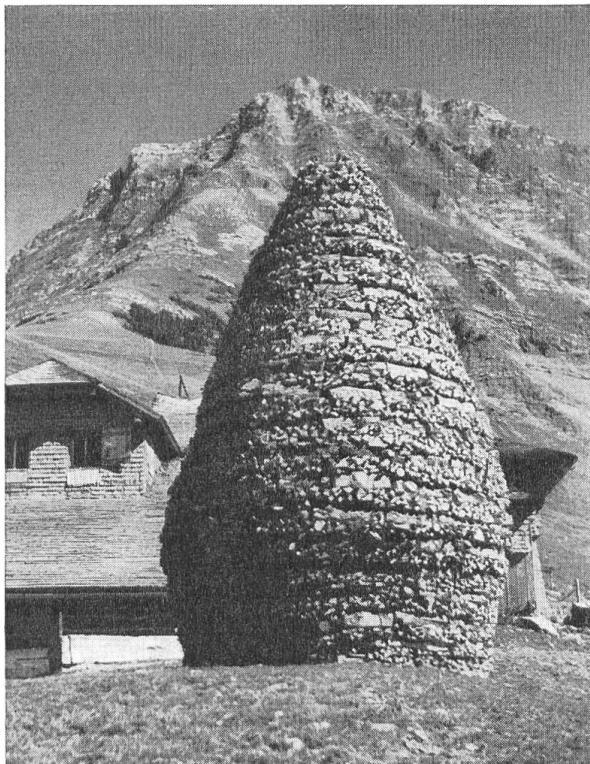
Am meisten erreiche ich aber nicht mit Gegenleistungen, sondern mit guten Worten. Ich sage, daß ich die Sache deshalb mitnehmen möchte, weil meine Landsleute sie sicher sehr bewundern würden. Wir hätten bei uns zwar auch schöne Sachen, aber andere, und Plastiken dieser Art gäbe es bei uns leider nicht.

«Ich werde von dir erzählen im Ausland!» Die Schweiz selbst ist diesen Leuten natürlich kein Begriff. Immerhin gibt es Ausnahmen. So kam ich einmal in ein Dorf und suchte den Dorfältesten. Dieser war aber abwesend. An seiner Stelle erschien dann ein Neger, der genau so aussah, wie ich mir als Knabe einen Menschenfresser vorstellte. Zu meiner Über-



*Hinweise auf wenig beachtete bauliche Einzelheiten.*

## DER LANDSTRASSE



*Holzbeige in den Greyerzer Voralpen*

*Um solche Kunstwerke fertigzubringen, braucht es eine ziemliche Geschicklichkeit. Versuchen Sie es einmal!*

*Photo Dr. A. Helbling, Vevey, Corseaux*

raschung erkundigte er sich aber in gebrochenem Französisch, woher ich komme. Als ich sagte, aus Europa, fragte er:

«Woher aus Europa?»

«Aus einem kleinen Land, das du sicher nicht kennst, aus der Schweiz.»

«Ach», sagte er, «aus der Schweiz. Wenn du wieder zurückgehst, so lasse auch die Familie Kneubühler in Bern Grüßen.»

Der Mann hatte nämlich während des letzten Weltkrieges einige Zeit als Internierter in der Schweiz gelebt.

Ich komme fast jeden Abend mit einer schönen Ausbeute zurück. Wenn ich dann meinen Bekannten erzähle, was ich alles erwerben konnte, so sind diese ganz erstaunt und erzählen mir, daß sie selbst schon erfolglos versuchten, irgend etwas zu erhalten.

Es kommt eben alles auf das psychologisch richtige Vorgehen an. Ich mache es genau so, wie es früher die Antiquare machten, wenn sie im Engadin oder im Wallis Antiquitäten auftrieben.

Ich betreibe diese Arbeit nicht um des Verdienstes, sondern um der Sache willen. Auch die alte Negerkultur stirbt aus. Ich bin überzeugt, dadurch, daß ich diese Gegenstände ihren Besitzern abhandle, rette ich sie meistens vor dem Untergang. Außerdem ist es nicht einmal falsch, wenn ich den Eigentümern sage, ich wolle damit Kulturpropaganda betreiben, denn dadurch, daß man bei uns diese herrlichen Sachen sehen kann, wird ja tatsächlich das Verständnis für die Eigenart der schwarzen Völker gehoben und das dumme Vorurteil zerstört, als ob die sogenannten Wilden ein primitives und kulturloses Dasein führten.

**Gefahr ist nicht mein Beruf** Auch in die Negerdörfer gehe

ich grundsätzlich unbewaffnet, und auch bei diesen Unternehmungen ist mir noch nie etwas passiert. Einmal allerdings kam ich vielleicht in eine gewisse Gefahr, aber da lag der Fehler an mir. Als ich zu dem betreffenden Dorf kam, wartete ich nämlich nicht, bis der Häuptling erschien, sondern um Zeit zu gewinnen, überredete ich dessen Sohn, mir das Dorf zu zeigen. In einer Hütte stand ein Webstuhl, an dem mich vor allem die Webstuhlhalter fesselten. Der Besitzer wollte aber nichts von einem Verkauf wissen, sondern murmelte mit grimigem Gesicht etwas Unverständliches.

Unterdessen sah ich in andern Hütten noch ähnliche solcher Bobinen, und es gelang mir auch, einige davon zu erwerben. Inzwischen aber war der erste Neger zum Zauberer gelau-fen, und dieser seinerseits hatte den inzwischen erschienenen Häuptling benachrichtigt.

Der Dorfgewaltige ließ mich zu sich rufen, und ich sah gleich, daß er über meine Ungebührlichkeit aufs höchste entrüstet war, hatte ich doch gewagt, mich ohne seine Erlaubnis im Dorf herumzutreiben und sogar Einkäufe zu tätigen. Ich entschuldigte mich und gab ohne weiteres zu, hinter seinem Rücken etwa zehn Bobinen gekauft zu haben. Um ihn auf meine Seite zu bringen, bot ich ihm für eine kleine Skulptur, die er besaß, einen außergewöhnlich hohen Preis an. Das war nun ein Fehler. Damit hatte ich es mit dem Mann endgültig verdorben. Er sagte sich: «Entweder ist der Preis so hoch, weil mich der Fremde bestechen will, oder aber der Preis ist angemessen, und dann hat er den andern viel zuwenig bezahlt.» Während nun der Häuptling seinem Unmut Ausdruck gab, ballte sich auch unten im Dorfe ein Gewitter zusammen. Der Zauberer hatte nämlich unterdessen die Leute gegen mich aufgewiegt.

Ich merkte, es lag etwas in der Luft, und wandte mich immer mehr der Türe zu, um möglichst rasch zu verschwinden. Da mein Auto in einem Graben stecken geblieben war, mußte ich fast zwei Kilometer zu Fuß zurücklegen. Etwa ein Kilometer außerhalb des Dorfes entdeckte ich plötzlich etwas Eigenartiges am Boden: ein mit Blut beschmiertes Geldstück, auf dem ein Pfeil lag.

Nun, ich bin nicht Ethnologe, aber trotzdem war mir der Sinn des Zeichens sofort klar: Die Neger opferten symbolisch das Geld, das sie von mir erhalten hatten; der Pfeil aber bedeutete die Ankündigung der Feindschaft.

Diesmal war ich wirklich froh, als mein Renault-Camion sich endlich in Bewegung setzte.

Es wäre nun leicht, dieses Erlebnis aufzubauschen, und wenn ich es wie gewisse Reiseschriftsteller machen würde, könnte ich unter Verwendung solcher Episoden dem ganzen Artikel sogar den Titel geben: «Gefahr ist mein Beruf.» Aber das wäre eine Verdrehung der Tatsachen. Es ist durchaus nicht sicher, daß die Neger die Absicht hatten, mich umzu-bringen.