

**GESCHÄFTSFRAUEN IM URBANEN AFRIKA:
ZWISCHEN PFLICHTEN, VERFLECHTUNGEN UND HANDLUNGSSPIELRÄUMEN
IN DER METROPOLE NAIROBI**



Mirjam Laaser

Universität Bielefeld

Titelbild (eigenes Foto): Firmenwegweiser eines Geschäftsgebäudes in Westlands, Nairobi/Kenia

**GESCHÄFTSFRAUEN IM URBANEN AFRIKA:
ZWISCHEN PFLICHTEN, VERFLECHTUNGEN UND HANDLUNGSSPIELRÄUMEN
IN DER METROPOLE NAIROBI**

**Dissertation zur Erlangung des Grades eines Doktors der
Sozialwissenschaften**

Vorgelegt im Wintersemester 2005/2006

an der Fakultät für Soziologie

Universität Bielefeld

von

Mirjam Laaser

Gutachter:

Prof.'in Dr. Gudrun Lachenmann

Prof. Dr. Günther Schlee

Bielefeld, im November 2005

GLIEDERUNG

| | |
|-------------------------|---|
| EINLEITUNG | 5 |
|-------------------------|---|

KAPITEL I

| | |
|--|----|
| DIE SCHAFFUNG VON HANDLUNGSSPIELRÄUMEN: ZUR KONZEPTUALISIERUNG DER GESCHLECHTSSPEZIFISCHEN EINBETTUNG DER WIRTSCHAFT IN DIE GESELLSCHAFT | 11 |
|--|----|

KAPITEL II

| | |
|---|----|
| FORSCHEN IN NAIROBI | 20 |
| 1 DER FORSCHUNGSPROZESS – VOM BEOBACHTEN, FRAGEN UND SICH EINLASSEN | 20 |
| 2 ANNÄHERUNGEN AN NAIROBI – UNTERSCHIEDLICHE POSITIONIERUNGEN IM FELDE..... | 22 |
| 3 INTERVIEWS MIT GESCHÄFTSFRAUEN | 25 |
| 4 EXPERTENGESPRÄCHE | 30 |
| 5 KONTEXTUALISIERUNG..... | 32 |
| 5.1 <i>Netzwerke</i> | 33 |
| 5.2 <i>Stadtteile</i> | 36 |
| 6 TRIANGULIERUNG..... | 38 |

KAPITEL III

| | |
|--|----|
| WIRTSCHAFT UND POLITIK IN KENIA | 40 |
| 1 DIE STRUKTURIERUNG DER WIRTSCHAFT..... | 41 |
| 2 AKTUELLE POLITISCHE ENTWICKLUNGEN..... | 47 |
| 2.1 <i>Die Politik der Strukturanpassung</i> | 47 |
| 2.2 <i>Pseudo-Reformen vs. wirtschaftliche Krise: Reaktionen der kenianischen Regierung</i> | 49 |
| 2.3 <i>Die Einbindung ökonomischer Tätigkeiten von Frauen in staatliche und international gestützte Entwicklungskonzepte</i> | 52 |
| 3 TRANSFORMATIONSPROZESSE IM ZUSAMMENHANG MIT DER POLITIK DER STRUKTURANPASSUNG – EINIGE ‚HOT ISSUES‘ | 55 |
| 3.1 <i>Der globale Markt</i> | 57 |
| 3.2 <i>Die Privatisierung von parastaatlichen Unternehmen und Straffung der Verwaltungsstrukturen</i> | 61 |
| 3.3 <i>Der Zugang zu Land</i> | 64 |
| 3.4 <i>Wirtschaftliche Krise – sind Frauen doppelt betroffen?</i> | 66 |
| 3.5 <i>Perspektiven für die Geschäftstätigkeit</i> | 70 |

KAPITEL IV

| | | |
|--|--|-----|
| EINE STADT IM GESCHÄFT: DIE STRUKTUR LOKALER ÖKONOMIE | 72 | |
| 1 | GESCHÄFTSRÄUME: VOM NEBENEINANDER UND MITEINANDER IN DEN GESCHÄFTSBEZIRKEN | |
| | NAIROBIS | 72 |
| 1.1 | <i>Räumliche Einordnung lokaler Ökonomie in Nairobi</i> | 72 |
| 1.2 | <i>In der City: der Geschäftsbereich Tom Mboya Street/Moi Avenue</i> | 76 |
| 1.3 | <i>Die ‚Garissa Lodge‘: ein populäres Geschäftsgebiet im Stadtteil Eastleigh</i> | 82 |
| 1.4 | <i>Ein Geschäftshaus in der Park Road</i> | 86 |
| 2 | BRANCHEN UND STRUKTUR DER GESCHÄFTE | 91 |
| 3 | DIE BEDEUTUNG VON ETHNIZITÄT: GRENZZIEHUNGEN UND ÜBERLAPPUNGEN IM GESCHÄFTSLEBEN | 97 |
| 3.1 | <i>Die Nutzung kulturspezifischer Nischen</i> | 98 |
| 3.2 | <i>Die Auswirkungen von ethnischen Grenzziehungen auf das Geschäft</i> | 104 |

KAPITEL V

| | | |
|---|--|-----|
| GESCHÄFTSKULTUREN: DIE ORGANISATION ÖKONOMISCHER TÄTIGKEITEN | 111 | |
| 1 | DER EINSTIEG IN DAS GESCHÄFTSLEBEN: VON MARKTCHANCEN UND SACKGASSEN | 111 |
| 2 | HANDLUNGSSPIELRÄUME ZWISCHEN ABHÄNGIGER BESCHÄFTIGUNG UND SELBSTÄNDIGKEIT: DER EINFLUSS FRÜHERER BERUFSTÄTIGKEIT | 125 |
| 3 | DAS IDEAL DER SELBSTÄNDIGKEIT: NEUE PERSPEKTIVEN FÜR FRAUEN..... | 141 |

KAPITEL VI

| | | |
|--|--|-----|
| ALLTAGSGESCHÄFTE: LOKALE ÖKONOMISCHE KONZEPTE | 151 | |
| 1 | VERWANDTSCHAFTSBEZIEHUNGEN UND ANDERE SOZIALE BEZIEHUNGEN IM RURAL-URBANEN KONTEXT | 155 |
| 1.1 | <i>Die Konstruktion von Heimat</i> | 161 |
| 1.2 | <i>Zwischen Moralökonomie und wirtschaftlichen Zwängen</i> | 166 |
| 2 | DIE BEDEUTUNG LOKALER EINBETTUNG FÜR DIE GESCHÄFTSTÄTIGKEITEN AUF DEM GLOBALEN MARKT | 178 |
| 2.1 | <i>Handelsreisen, basierend auf einem Gespür für aktuelle Trends und Vorlieben</i> | 180 |
| 2.2 | <i>Die Schaffung neuer sozialer Räume auf Reisen</i> | 183 |
| 2.3 | <i>Das Jonglieren mit vielen Bällen</i> | 187 |
| 2.4 | <i>Das „unter einen Hut“ bringen verfügbarer Handlungsmöglichkeiten</i> | 191 |

KAPITEL VII

| | |
|---|------------|
| GESCHÄFTSTÄTIGKEITEN AN DEN SCHNITTSTELLEN ZWISCHEN MARKT UND STAAT | 195 |
| 1 <i>CHAI</i> : DAS INEINANDERGREIFEN VON KORRUPTION UND REZIPROZITÄT | 201 |
| 2 <i>MAGENDO</i> : NEUE FORMEN DER AKKUMULATION | 212 |

KAPITEL VIII

| | |
|--|------------|
| DIE STRUKTURIERUNG DER ÖKONOMIE VON ‚UNTEN‘: FORMEN DER ZUSAMMENARBEIT ALS TÄTIGKEITSFELD FÜR NEUE HANDLUNGSMÖGLICHKEITEN | 224 |
| 1 DIE ANEIGNUNG VON WISSEN AUF LOKALER EBENE..... | 228 |
| 2 DIREKTMARKETING: DIE INSTITUTIONALISIERUNG EINER NEUEN ‚MODE‘ | 233 |
| 3 FORMEN LOKALER SELBSTORGANISATION ALS STRUKTURELLE NOTWENDIGKEIT? | 238 |

KAPITEL IX

| | |
|---|------------|
| SCHLUSSFOLGERUNGEN UND AUSBLICK..... | 252 |
| LITERATURVERZEICHNIS..... | 266 |
| ANHANG..... | 286 |
| GLOSSAR | 292 |

“The basic purpose of development is to enlarge people's choices. In principle, these choices can be infinite and can change over time. People often value achievements that do not show up at all, or not immediately, in income or growth figures: greater access to knowledge, better nutrition and health services, more secure livelihoods, security against crime and physical violence, satisfying leisure hours, political and cultural freedoms and sense of participation in community activities. The objective of development is to create an enabling environment for people to enjoy long, healthy and creative lives.”

Mahbub ul Haq¹

EINLEITUNG

Afrika, schon seit Jahren als der „verlorene Kontinent“ in der Presse, macht nach wie vor Schlagzeilen mit der andauernden ökonomischen Krise. Trotz der Bemühungen, das Erbe der Kolonialzeit und die Auswirkungen fehlgeschlagener Entwicklungsexperimente zu überwinden, geriet der Kontinent nach den ersten Jahren der Selbstbestimmung zunehmend in ökonomische Schwierigkeiten und in damit verbundene Abhängigkeiten. Seit den 1990er Jahren hat sich die Situation im Allgemeinen noch verschärft. Ungeachtet mancher nach dem Ende des Ost-West-Konflikts formulierter Hoffnung und der zu dieser Zeit beginnenden Demokratisierungsprozesse sind viele Regierungen gezwungen, Strukturanpassungsprogrammen zuzustimmen. Die politische Konditionalität finanzieller Unterstützung führt zunehmend dazu, dass zentrale Ziele staatlicher Politik von überstaatlichen Organisationen wie der Weltbank oder dem Internationalen Währungsfond, bestimmt werden.

Auch Kenia ist ein Beispiel dafür. Nach Jahren als eines der wenigen afrikanischen Musterbeispiele musste sich die kenianische Regierung seit den 1990er Jahren politisches und wirtschaftliches Missmanagement vorwerfen lassen. Finanzielle Unterstützung wurde fortan an das Vorantreiben des Demokratisierungsprozesses (u.a. der Einführung eines Mehrparteiensystems), an die Liberalisierung des Marktes und an die Bekämpfung der Korruption, um die wichtigsten Punkte zu nennen, geknüpft. Wenn auch die Programme zu grundlegenden Transformationsprozessen führten (so wurde z.B. 1992 erstmals ein Mehrparteiensystem eingeführt), sind doch die nicht intendierten Folgen der Strukturanpassung, gepaart mit den Auswirkungen der fortschreitenden Globalisierung, unverkennbar. Im Zusammenhang mit der

¹ United Nations Development Programme (2004)

Globalisierung des Marktes kommt es zum Zusammenbruch großer Teile der lokalen Industrie (v.a. der Textilbranche), aber auch von Teilen der Agrarproduktion. Dies führt begleitet von den rasch anwachsenden Bevölkerungszahlen zu einer Verschärfung der ohnehin prekären Lage auf dem Arbeitsmarkt. Die Folge sind Massenarbeitslosigkeit und Zunahme der Armut.

Da Arbeitsplätze auf dem formalen Arbeitsmarkt zur Sicherung des Lebensunterhalts selbst für gut ausgebildete Arbeitskräfte nur sehr bedingt zur Verfügung stehen bzw. die Anzahl der Arbeitsplätze sogar noch zurückgeht, erfolgt häufig eine selbständige Tätigkeit im Kleingewerbe. Dies ist weder ein neues, noch ein afrikaspezifisches Phänomen. Schon seit der Entstehung eines bedeutenden formellen Sektors Ende des 19. Jahrhunderts in Europa (mit zunehmender sozial- und arbeitsrechtlicher Regelung formeller Lohnarbeit) werden unterschiedliche informelle soziale Phänomene zur Sicherung des Lebensunterhalts beschrieben (Komlosy et al. 1997: 10f.). Doch erst seit den 1970er Jahren wurde mit der Begriffsschöpfung des sog. „informellen Sektors“ (Hart 1973), im Rahmen der Debatte um Armutsminderung und um Verbesserung der Lebensbedingungen der städtischen Armen der sog. Entwicklungsländer, das Augenmerk auf informelle Bereich in der Ökonomie gelenkt.² Der Förderung dieses informellen Sektors wurde damals zunächst eine Schlüsselfunktion zugewiesen. In den vergangenen 30 Jahren begleitete scharfe Kritik die Diskussionen um die unterschiedlichen Forschungskonzepte bezüglich des informellen Sektors (Komlosy et al. 1997, Bittner 1997a). Obgleich diesem zunächst ein enormes Wachstumspotenzial zugeschrieben wurde, zeigte sich die Politik blind gegenüber der Realität und zielte in den vergangenen Jahren auf die langfristige Überwindung und Formalisierung informell strukturierter Bereiche ab. Dies stellte die Analyse und die Berücksichtigung interessanter, hilfreicher und bewahrenswerter Funktionen des sog. informellen Sektors für die Gesamtwirtschaft zurück. Es herrschte zwar Einigkeit über potenzielle positive Entwicklungsbeiträge die dieser Sektor leisten könne, doch zugleich war auch deutlich, dass gerade bei den hier Tätigen die Armut besonders verbreitet war. Förderungsstrategien mündeten zumeist in dem Versuch der Formalisierung informeller Bereiche der Wirtschaft.

In der entwicklungspolitischen Diskussion der 1980er und 90er Jahre, die im Wesentlichen von der Erörterung der Armutsbekämpfung gekennzeichnet war, geriet die Auseinanderset-

² Die Unterscheidung zwischen einem formellen und einem informellen Sektor ist nur einer von vielen dichotomen Ansätzen. In der Literatur wird z.B. auch die Differenzierung von „traditional und modern“ (u.a. Reynolds 1969), „capitalistic and peasant forms of production“ (McGee 1973), „upper and lower circuit“ der städtischen Wirtschaft (Santos 1979), nur um einige Beispiele zu nennen, vorgenommen.

zung mit dem informellen Sektor zunehmend in den Hintergrund. Statt ihrer waren mikro- und makroökonomische Strategien zur Bekämpfung der Armut en vogue, und es bestand wenig Interesse für Zusammenhänge zwischen formellen und informellen Bereichen. Aber gerade die „endogene Ökonomie“ (MacGaffey et al. 1989) und die Diskussion über die Verbindung zwischen produktiven und reproduktiven Bereichen (Elwert et al. 1983, Lachenmann 1992; 2001) bieten viel versprechende Ansatzpunkte für die entwicklungspolitische Praxis. Die jahrelange Missachtung mehr oder weniger informell strukturierter Bereiche der Wirtschaft erweist sich angesichts der Bedeutung, die heute der Informalisierung zukommt, als vollkommen unangemessen. Im Rückblick auf die vergangenen Entwicklungsdekaden ist deutlich geworden, dass eine ökonomisierte Armutsdiskussion zu kurz greift. Brennpunkt der entwicklungspolitischen Analyse sollte demzufolge das Thema Informalisierung sein, d.h., dass Erfahrungen, die sich aus der Auseinandersetzung mit dem sog. informellen Sektor ergeben haben, wieder mehr in den Vordergrund rücken sollten, um die besonderen Charakteristika dieses Sektors, Innovationsfreudigkeit, Flexibilität, Abwesenheit von Regulierung und von Kontrolle, für neue Entwicklungsansätze zu nutzen. Soziale Komponenten - zumeist durch informelle Strukturen geprägt – und die Verflechtung informeller und formeller Sektoren, sollten als wichtiger Teil von Programmansätzen gesehen werden.

In diesem Zusammenhang darf die Betrachtung der geschlechtsspezifischen Strukturierung der Wirtschaft nicht in den Hintergrund rücken. Die Aufgabe, den Lebensunterhalt zu sichern, wird angesichts der oben dargelegten wirtschaftlichen Entwicklungen immer dringlicher. Dieser ist gerade im afrikanischen Kontext ein Bereich, der den Frauen zufällt. Für diese „Frauenökonomie“ (Lachenmann 1992:78) sind verschiedene Stränge von Bedeutung. Diese sind zum einen die Kombination unterschiedlicher wirtschaftlicher Aktivitäten zum anderen aber auch die Einbettung in soziale Netzwerke, das Ausprobieren neuer Möglichkeiten, das Berücksichtigen von Unsicherheiten, der Zugang zu Ressourcen und damit verknüpfte Akkumulationsmodi, die Mobilität etc. Alle diese sind Bereiche, die mit gewöhnlichen Kategorien geregelter Erwerbsarbeit oder formeller Geschäftstätigkeit nicht oder nur teilweise erfasst werden und einzig und allein bei der parallelen Betrachtung produktiver und reproduktiver Tätigkeiten das multidimensionale Handeln sichtbar machen.

Mit der vorliegenden Arbeit soll ein Beitrag zur neuen Diskussion über die Bedeutung der lokalen Wirtschaft für die Ausweitung von Handlungsmöglichkeiten geleistet werden. In diesem Zusammenhang, soll die Verflechtung produktiver, reproduktiver, formeller und informeller Bereiche, vor allem bezogen auf eine afrikanische Frauenökonomie, berücksichtigt

werden. Der verwendete handlungs- und akteurorientierte Ansatz stellt das alltägliche Handeln der Geschäftsfrauen von Nairobi in den Mittelpunkt. Das Kontextualisieren ihrer Handlungen, also das Betrachten der Tätigkeitsfelder der Geschäftsfrauen in Interaktion mit ihrer Umgebung, bietet, als Analyseverfahren, die Möglichkeit, Zusammenhänge zwischen den unterschiedlichen relevanten Bereichen herzustellen. Das exemplarische Herausarbeiten von Institutionen und Handlungsspielräumen der Frauen im kenianischen Kontext im Hinblick auf die vielfältige Verflechtung verschiedener Lebensbereiche, veranschaulicht die Ökonomie von „unten“ und unterstreicht die Multidimensionalität der stattfindenden Strukturierungen. Zur Analyse der sich in der kenianischen Gesellschaft vollziehenden Transformationsprozesse wird die parallele Betrachtung von Prozessen der Ein- und Rückbettung wirtschaftlicher Tätigkeiten in soziale Beziehungen und der Ausbettung aus sozialen Beziehungen und der lokalen Moralökonomie vorgeschlagen. So sollen, quer zu postulierten Sektorengrenzen, also formell und informell, sehr verschiedene Bereiche der kenianischen „Frauenökonomie“ aufgezeigt und diskutiert werden. Die Ergebnisse dieser Analyse sollen als Anregungen für die entwicklungspolitische Praxis dienen.

Das Augenmerk der internationalen Entwicklungszusammenarbeit liegt derzeit auf Mikrofinanzierung als Fördermaßnahme. Im Rahmen des „United Nations Year of Microcredit 2005“ bezeichnete Kofi Annan, Generalsekretär der Vereinten Nationen, die Ideen der von Armut Betroffenen und deren Umsetzung als Lösung des Problems (Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung 2004:16). Diese Erkenntnis und die erneute Diskussion über informelle Komponenten der Wirtschaft, können der jetzigen entwicklungspolitischen Diskussion neue Impulse geben. Auf diese Weise kann ein Beitrag zum Verständnis der Etablierung von „anderen“, nicht konventionellen Marktstrukturen und Informalisierungstendenzen und, im weiteren Sinne die Erweiterung vorhandener Wahlmöglichkeiten („enlarging people’s choices“ United Nations Development Programme 2004) geleistet werden. Es bleibt zu hoffen, dass die vielfach verflochtenen, häufig informell geprägten, oder einfach „anderen“ Tätigkeitsbereiche der Frauen mehr in den Mittelpunkt rücken.

Im Folgenden möchte ich kurz die Struktur der Arbeit erläutern: Das Kapitel I umreißt den theoretischen Rahmen. Die Geschäftstätigkeiten der Frauen werden in relevante theoretische Konzepte eingebettet und die Gesamthematik, kurz das Schaffen und Nutzen von Handlungsspielräumen im urbanen Kontext Afrikas, wird im Einzelnen ausgearbeitet. In Kapitel II werden der Forschungsprozess und die angewandten Methoden dargelegt. Kapitel III positioniert

die geschäftlichen Aktivitäten und die sich in diesem Kontext konstituierenden Handlungsspielräume im wirtschaftlichen und politischen Umfeld Kenias. Mit Kapitel IV beginnt der empirische Teil der Arbeit. Hier wird detailliert auf die Struktur der lokalen Wirtschaft in Nairobi eingegangen. Es werden unterschiedliche Geschäftsbezirke Nairobis und lokal spezifische Entwicklungen und Strukturierungen aufgezeichnet. Des Weiteren wird eine Analyse der Branchen und der Struktur der Geschäfte vorgenommen und die Geschlechtsspezifik vieler Tätigkeiten herausgearbeitet. Zudem werden Geschäftstätigkeiten, die eine Schnittstelle zwischen den verschiedenen Ethnien darstellen, analysiert. In Kapitel V wird auf die Variationsbreite der hier existierenden Geschäftskulturen eingegangen. Dabei wird ein breites Spektrum, von den Einstiegsmodalitäten bis hin zu parallelen formalen Anstellungen, beleuchtet. In den Kapiteln VI bis VIII werden fallbezogen unterschiedliche Dimensionen der Einbettung herausgearbeitet. Alltagsgeschäfte werden im Spannungsfeld von unterschiedlich ein- oder rückbetteten oder teilweise bis gänzlich entbetteten Strukturen dargestellt. Diese werden in Kapitel VI erörtert: der Stellenwert familiärer Beziehungen am Beispiel der Verflechtung von städtischen Geschäftsaktivitäten mit ländlicher Agrarproduktion einerseits und der Einfluss genereller sozialer Beziehungen am Beispiel des Zusammenhangs zwischen lokaler Einbindung in Nairobi und grenzüberschreitenden Handelstätigkeiten andererseits. In Kapitel VII werden Geschäftstätigkeiten an den Schnittstellen zwischen Markt und Staat analysiert. Hierbei steht die Verflechtung von Reziprozitätsstrukturen und mehr oder weniger erlaubten bzw. unerlaubten bis kriminellen Tätigkeiten im Zusammenhang mit unternehmerischen Aktivitäten im Zentrum der Betrachtung. In Kapitel VIII wird die Herausbildung von Handlungsspielräumen am Beispiel bestehender Formen der Zusammenarbeit und lokaler Selbstorganisation betrachtet.

Das abschließende Kapitel IX ist ein Resümee; es stellt Verknüpfungen mit dem einleitenden Theoriekapitel her. Hierin werden u.a. die im empirischen Teil diskutierten Aspekte der These der „Strukturierung von unten“ weitergeführt. Abschließend wird die Relevanz der Ergebnisse für die entwicklungspolitische Praxis herausgestellt.

Danksagung

Diese Arbeit ist auf Basis von Interviews mit einer großen Zahl von Geschäftsfrauen 1998/99 in Nairobi entstanden. Ich bedanke mich bei ihnen für ihre Kooperationsbereitschaft und die Zeit, die sie mir gewidmet haben. Sie haben den Aufenthalt in Kenia zu einer ganz besonderen Erfahrung gemacht. Ohne die Unterstützung meiner kenianischen Übersetzerin Jerusha C.

Ouko hätte ich die Interviews sicher nicht so reibungslos machen können. Ihr gilt mein ganz besonderer Dank. Auch danke ich dem Deutschen Entwicklungsdienst (DED) in Nairobi und dem damaligen Landesbeauftragten Dr. W. Laaser stellvertretend für alle Projektmitarbeiter für die Hilfsbereitschaft während meines Aufenthaltes. Auch viele andere Personen haben mir bei meinen Forschungsaufhalten persönlich wie wissenschaftlich geholfen. Ich freue mich sehr ihre Bekanntschaft gemacht zu haben und danke auch ihnen für ihre Hilfe.

Zudem möchte ich der Deutschen Forschungsgemeinschaft und dem Land Nordrhein Westfalen danken, die das Graduiertenkolleg „Markt, Staat, Ethnizität“ an der Fakultät für Soziologie in Bielefeld finanziert haben. Ebenfalls danke ich dem Land Nordrhein Westfalen für ein „Grafög-Stipendium“ ausgewählt worden zu sein. Ferner hat die Fakultät für Soziologie der Universität Bielefeld in den vergangenen Jahren den institutionellen Rahmen für meine Arbeit geboten.

Für die wissenschaftliche Betreuung, die vielfältigen Diskussionen, die Anregungen und Vorschläge sowie ihre Geduld und Aufmunterung danke ich meiner Betreuerin Prof.'in Dr. Gudrun Lachenmann und meinem Betreuer Prof. Dr. Günther Schlee. Gudrun Lachenmann hat mich durch ihre intensive Betreuung aber insbesondere auch durch ihre besondere Art und ihre unkonventionellen Kolloquien und Seminare für mannigfache Dinge begeistern können und das wissenschaftliche Arbeiten spannend und interessant gemacht. Günther Schlee hat durch seine vielseitigen Ansätze mein Denken in vielerlei Richtungen gelenkt und mir beigebracht mich auch aus ungewöhnlichen Blickwinkeln einem Thema zu nähern. In diesem Zusammenhang sind auch meine Kollegen und Kolleginnen in den Doktorandenkolloquien und im Forschungsschwerpunkt Entwicklungssoziologie und Sozialanthropologie in Bielefeld zu nennen, die durch ihre Kritik und viele neue Ideen immer wieder an vermeintlich „Sicherem“ gerüttelt und mich so inspiriert und vorwärts gebracht haben.

Heiderose Römisch gilt ein ganz besonderer Dank, da sie mit Geduld und sehr großem Engagement die Korrekturen dieser Arbeit gemacht hat und mit ihren vielen Vorschlägen zur ihrer Fertigstellung beigetragen hat.

Zum Schluss gilt der Dank meiner Familie: Meinen Eltern, deren Einfluss ausschlaggebend für meine Afrikabegeisterung ist, und die mich gelehrt haben mit „offenen Augen“ durch die Welt zu gehen. Meinem Mann Andreas, der mich in allen Phasen der Arbeit begleitete und unterstützte. Ihm und meinen Kindern, Jonas, Esther und Salma gebührt vor allem Dank dafür, dass sie maßgeblich dazu beigetragen haben, den Blick auf andere wichtige Dinge im Leben zu bewahren.

KAPITEL I

DIE SCHAFFUNG VON HANDLUNGSSPIELRÄUMEN: ZUR KONZEPTUALISIERUNG DER GESCHLECHTSSPEZIFISCHEN EINBETTUNG DER WIRTSCHAFT IN DIE GESELLSCHAFT

Die Einbettung der Wirtschaft in Kultur und Gesellschaft ist in den vergangenen Jahren zu einem viel diskutierten Thema geworden. Aufbauend auf Gedanken der eigentlichen Gründerväter des Einbettungsgedankens, Thurnwald (1916), Polanyi (1944) bzw. Scott (1976), wird nun die Bedeutung sozialer Faktoren für ökonomisches Handeln in der wirtschaftstheoretischen Debatte zur „Neuen Institutionenökonomie“ sowie in der „neuen wirtschaftssoziologischen Diskussion“, wieder aufgegriffen (Granovetter 1985; Granovetter/Swedberg 1992a; Richter 1990, Smelser/Swedberg 1994). Auf der wirtschaftswissenschaftlichen Seite wird die Rolle, die Transaktionskosten³ für die Herausbildung von Institutionen spielt, hervorgehoben (Richter 1990:576 f.); auf der sozialwissenschaftlichen Seite steht dagegen die Thematisierung unterschiedlicher Formen sozialen Handelns und sozial konstruierter Bedeutungen, z.B. von Status oder Macht, in ihrer Relation zu ökonomischem Handeln im Vordergrund (Granovetter/Swedberg 1992b:6). Beide Diskussionsstränge dieser „modernen Klassiker“ führen zur Analyse von Institutionen außerhalb von Markt und Staat. Die Auseinandersetzung mit wirtschaftlichem Handeln findet in Anlehnung an sozial bestimmte und in die Gesellschaft integrierte Institutionen statt. Im Mittelpunkt stehen soziale Netzwerke und persönliche Beziehungen, die sich in der Interaktion miteinander realisieren (Granovetter/Swedberg 1992b:9). Dementsprechend werden gesellschaftliche Institutionen nicht als ausschließlich ökonomische Ereignisse betrachtet, sondern in soziologischer Tradition, als Ausformungen der gesellschaftlichen Konstruktion von Wirklichkeit (vgl. u.a. Granovetter/Swedberg 1992a; Berger/Luckmann 1991).

Hierbei ist kritisch zu überdenken, dass eine „geschlechtsspezifische Einbettung der Ökonomie“ in den oben zitierten Ansätzen nicht berücksichtigt wird (Lachenmann/Dannecker 2001:3). Dies stellt ein konzeptionelles Problem dar. Die Berücksichtigung der parallel zur sozialen Einbettung stattfindenden Konstruktion von Geschlecht wird für das Verständnis wirtschaftlicher Aktivitäten von Frauen in niedrigen bis mittleren Einkommensbereichen der

³ Transaktionskosten werden hier als Kosten für die Vereinbarung und Verwirklichung einer arbeitsteiligen Leistungserstellung definiert.

sog. Entwicklungsländer als notwendig erachtet (Milkman/Townsley 1994:600; Lachenmann/Dannecker 2001:3f.). Die wirtschaftlichen Tätigkeiten können nicht als abgegrenzte Entscheidungseinheiten betrachtet werden. Sie sind vielmehr, so soll hier gezeigt werden, durch offene ökonomische und offene soziale Grenzen gekennzeichnet. Daher ist in diesem Zusammenhang ein zentraler Gesichtspunkt in der Betrachtung des Zusammenspiels von wirtschaftlichen Tätigkeiten mit diversen weiteren Tätigkeitsfeldern zu sehen.

Als Ergänzung und Erweiterung des sog. Bielefelder Verflechtungsansatzes (Elwert et al. 1983) wurde in diesem Zusammenhang der Begriff der „Frauenökonomie“ geprägt (Lachenmann 1992:78). Mit ihm werden insbesondere ökonomische Beziehungen, die über die Haushaltsebene hinaus gehen (u.a. Zusammenarbeit mit anderen, Ressourcenzugang, soziale Organisation des Marktes), in Form eines „relationalen, diversifizierenden und institutionellen Ansatzes“ analysiert (Lachenmann 2001:20). Konkret heißt das, dass die Tätigkeiten der hier in Betracht stehenden Frauen in der Interaktion mit ihrer Umgebung (Wirtschaft, Politik und Gesellschaft) betrachtet werden und, darauf aufbauend, „Mechanismen der Einbettung“ in den Vordergrund rücken (Lachenmann 2001:17). Die wirtschaftlichen Aktivitäten der Frauen sind in unterschiedlichen Handlungsräumen angesiedelt und sind in variierenden Kombinationen von Subsistenzproduktion, Reproduktion, Einbindung in diverse soziale Netzwerke und in den Markt, denkbar (ebd. 19ff.). Der Markt kann dementsprechend nicht allein als anonyme Institution verstanden werden, durch die die Individuen ihren persönlichen Nutzen maximieren.⁴ Wirtschaftshandeln ist vielmehr durch komplex gelagerte Verflechtungsstrukturen geprägt, die sich u.a. in Form von sozialen Netzwerken, Haushaltstätigkeiten oder Einbindung in landwirtschaftliche Produktion und in vielfältigen Bezügen zur urbanen Lebenswelt wieder finden. Sie werden ständig neu ausgehandelt und unterliegen, in Abhängigkeit von den jeweiligen Kontexten, sich wandelnden Ausprägungen (Schlee/Werner 1996:20). Wirtschaftsaktivitäten sind, so soll im Verlauf dieser Arbeit gezeigt werden, stark durch die jeweilige Nähe und/oder Distanz zu bestehenden Beziehungskonfigurationen geprägt.

Die „geschlechtsspezifische Strukturierung der Ökonomie“ (Lachenmann/Dannecker 2001:4, Lachenmann 2001:32) manifestiert sich vorwiegend in Verflechtungen, Interaktionen und Überschneidungen von wirtschaftlichem Handeln und den angrenzenden Bereichen (i.S. des interface-Ansatzes, Long 1989, Lachenmann 2004:58). Die jeweilige Ausgestaltung von Handlungsmöglichkeiten stellt dabei ein Spannungsfeld von unterschiedlich ein- oder rückge-

⁴ D.h., lediglich durch Angebot und Nachfrage bestimmt (Samuelson et al. 1992:37).

betteten bzw. teilweise bis gänzlich entbetteten Strukturen dar.⁵ Die Herstellung sozialer Sicherheit ist ein zentraler Faktor bei der jeweiligen Handlungsorientierung.

Zusammengefasst steht mit dem Konzept der „geschlechtsspezifischen Einbettung der Ökonomie“ ein breit angelegter Ansatz im Vordergrund, wobei die Verflechtungsstrukturen ökonomischer Tätigkeiten mit unterschiedlichen Handlungsfeldern und deren Kombination untereinander Kernpunkt der Arbeit sind.⁶ Subsistenzproduktion, rural-urbane Netzwerke, der Stellenwert lokaler Einbettung für Tätigkeiten auf dem globalen Markt sowie Handlungsmöglichkeiten an Schnittstellen zwischen Markt und Staat oder auch in diversen Formen der Zusammenarbeit werden hier zentral beleuchtet. Letztendlich, aber nicht ausschließlich, werden auch Angebot und Nachfrage ausgehandelt. Bei den hier thematisierten Handlungsspielräumen ist folglich die Einbeziehung von „Faktoren außerhalb von Markt und Staat“ (Evers 1991a:39), von besonderer Wichtigkeit. Folglich macht gerade hier die Betrachtung im Rahmen eines integrierten Ansatzes, der explizit Verbindungen und Überschneidungen zwischen den Bereichen aufzeigt, und Strukturierungsprozesse in den Vordergrund rückt, Sinn.

Bei einer Herangehensweise, die Verflechtungsstrukturen zwischen verschiedenen Handlungsfeldern aufzeigen will, beispielsweise in Form von Institutionen wie Markt, Familie, Ehe, stößt man unweigerlich auf ein Grundsatzthema der Soziologie: die Frage der Verknüpfung von Handlungsaspekten mit Strukturaspekten in der Gesellschaft. In Anlehnung an Giddens' „Theorie der Strukturierung“ (1988a) sollen Handlung und Struktur in ihrer gegenseitigen Beziehung zueinander verstanden werden. D.h., dass Makro-Aspekte (z.B. sozioökonomische Bedingungen) und Mikro-Aspekte (individuelles Handeln, ökonomische Tätigkeiten) miteinander verknüpft gedacht werden. Giddens geht von der gegenseitigen Beeinflussung und Formung der Mikro- bzw. Makrobereiche und somit der Schaffung von Strukturen durch Handlung aus (Giddens 1988a:52f./77). An Schnittstellen, dem sog. „interface“ (Long 1989, Lachenmann 2004:58), kann dieses dialektische Aufeinanderbezogenheit aufgezeigt und analysiert werden.

„Die Begriffe ‚Struktur‘ und ‚Handeln‘ bezeichnen so die allein *analytisch* unterschiedenen Momente der Wirklichkeit strukturierter Handlungssysteme. Strukturen selbst existieren gar nicht als eigenständige Phänomene räumlicher und zeitlicher Natur, sondern immer nur in Form von Handlungen oder Praktiken menschlicher Individuen. Struktur wird

⁵ Siehe hierzu auch Schrader, der das Konzept der Einbettung wirtschaftlichen Handelns in Beziehung zur Akteurstheorie setzt. Am Beispiel Russlands werden alltäglich genutzte Beziehungs- und Beschaffungsnetzwerke hinsichtlich der Einbettungstheorien analysiert (Schrader 2001).

⁶ Siehe auch Sammelband der Arbeitsgruppe Bielefelder Entwicklungssoziologen (1981).

immer nur wirklich in konkreten Vollzügen der handlungspraktischen *Strukturierung* sozialer Systeme, weshalb ich auch meinen Ansatz ‚Theorie der Strukturierung‘ genannt habe“ (Giddens 1988b:290; Hervorhebung im Original).

Im Zentrum steht demnach die Herausbildung neuer sozialer Wirklichkeiten, also die Institutionalisierungen von Handlungen (Berger/Luckmann 1991:56). Diese können sich mit bestehenden Verflechtungszusammenhängen überlappen oder diese mittel- bis langfristig verändern bzw. ablösen. Der Einzelne handelt innerhalb der Verflechtungsstrukturen und konstituiert bzw. verändert diese durch sein Handeln.

Übertragen auf den Kontext der Geschäftstätigkeiten der Frauen bedeutet das die Chance, ‚Handlungsspielräume‘, zwischen den existierenden Handlungsmöglichkeiten, parallel zu ihnen, ergänzend, oder auch als neue Konstruktion, zu schaffen. Dies beinhaltet zugleich die Veränderung von ‚Handlungsräumen‘, also die Schaffung neuer Realitäten.⁷ Werden z.B. traditionelle Verpflichtungen gegenüber der weiteren Verwandtschaft immer wieder nicht erfüllt, weil sie sich als geschäftsschädigend herausgestellt haben, hat das langfristig zur Folge, dass sich die bestehenden Strukturen bzw. Institutionen ändern. Durch wiederholte Rückkopplung, Einbeziehung von Alltagswissen und Erfahrungen, Berücksichtigung der sozialen Einbettung, Entgrenzungsprozesse und Distanzierung entwickeln sich neue soziale Realitäten.

Das zentrale Anliegen dieser Arbeit besteht darin, die Verflechtungszusammenhänge zwischen existierenden Handlungsräumen zu analysieren und aufzuzeigen wie die Geschäftsfrauen im städtischen Kontext in Afrika ‚Handlungsspielräume‘ schaffen und nutzen. Der Schwerpunkt der Untersuchung soll auf sozialen und ökonomischen Kräften liegen, die als Beschränkung oder Möglichkeitserweiterung auf die Geschäftstätigkeiten einwirken. Interessant ist dabei auch, wie diese Kräfte, in Abhängigkeit von der Position des Einzelnen innerhalb von Markt und Staat, differieren. Ausgehend von der Untersuchung der Situation einzelner Geschäftsfrauen wird in dieser Arbeit ein breites Spektrum der wechselseitigen Beziehungen zwischen individueller Handlung und sozio-politischen und wirtschaftlichen Faktoren betrachtet. Die Variationsbreite an unterschiedlichen Lösungsmöglichkeiten für die vorhandenen Probleme verdeutlicht schon an dieser Stelle innovative Komponenten in diesem Prozess.

Unter Schaffung von ‚Handlungsspielräumen‘ soll hier die Aneignung von Kompetenzen in Abhängigkeit von der gesellschaftlichen Position der Person und von der Art ihrer sozialen Einbettung (Netzwerke, Vertrauen, Abhängigkeiten) über mittelfristige Zeiträume hinweg

⁷ Pries spricht von einer „qualitativen Transformation“ und der Entstehung „neuer Sozialräume zwischen und oberhalb existierender Verflechtungszusammenhänge“ (1996:460).

verstanden werden. Gemeint sind damit die erworbenen Fähigkeiten einzuschätzen, wo neue Möglichkeiten zu suchen sind, wie „Transaktionskosten“ zu berechnen sind, und wie man sich innerhalb der bestehenden Verflechtungsbeziehungen (Elias 1993) bewegt. Die Schaffung von ‚Handlungsspielräumen‘ ist eng mit dem Entwicklungsbegriff der Vereinten Nationen verknüpft zu sehen. Hier wird der Erweiterung von Wahlmöglichkeiten („enlarging people’s choices“, United Nations Development Programme 2004), insbesondere in Bezug auf die Schaffung von Sicherheit und wirtschaftlichem Wachstum, ein zentraler Stellenwert zugeschrieben.⁸

Soziale ‚Handlungsräume‘ dienen in diesem Kontext als Interaktionsrahmen für die vielschichtigen sozialen Spielräume. Hierbei ist die Herstellung von Bedeutung (Appadurai 1996:180-201, Nageeb 2000:8f.) ein zentrales Charakteristikum. In dieser phänomenologischen Herangehensweise an soziale Räume als nicht (nur) physische Räume, ist die Verknüpfung von Handlung und Raum, also die Herstellung von Bedeutung bei deren gleichzeitiger permanenter Redefinition im Zusammenhang mit der Produktion von Lokalität durch soziale Praktiken, relevant (Appadurai 1996:182-187).

Die Hauptthese verknüpft zwei Elemente unterschiedlicher Ebenen miteinander: Einerseits werden Fähigkeiten des Wirtschaftens als Prozess individueller sozialer Mobilität, d.h. des Lernens relevanter sozialer Fähigkeiten gefasst. Das hierfür erworbene Wissen wird kontextspezifisch produziert und vermittelt (Berger/Luckmann 1991:23ff.). Andererseits, und hier wird die Ebene des Individuums verlassen, hat die jeweilige Bündelung verschiedener Handlungsmuster die Strukturierung der Wirtschaft zur Folge, es handelt sich damit um eine „Strukturierung von unten“.

Die Beschreibung der bestehenden Akkumulationsmodi (Geschiere/Konings 1993) und das Konzept der Schnittstellen-Analyse (Long 1989) dienen als Analyseinstrumente zur Betrachtung der Verflechtung bzw. des Aufeinander-Bezogen-Seins der Handlungsräume. Das bezeichnet konkret die Untersuchung des Ineinandergreifens von Bezügen, Vernetzungen und Verhältnissen in den Bereichen: Geschlechter, Stadt und Land, Globalisierungen und Lokalisierungen, Formalisierung und Informalisierung, unterschiedliche Geschäftstätigkeiten, Formen der Zusammenarbeit, Geschäftsfrauen und städtische Verwaltung.

Diesen Verflechtungszusammenhängen kommt insbesondere in den aktuellen Diskussionen über Urbanisierungs- und Globalisierungsprozesse eine veränderte Bedeutung zu. Geht man

⁸ Zu Handlungsspielräumen siehe auch Lachenmann (1998:316) und Lachenmann/ Dannecker (2001:4).

davon aus, dass in der Stadt gesellschaftliche Entwicklungen und Transformationsprozesse in verdichteter Form stattfinden (Löw 2002:9), und versteht man Globalisierung als einen Prozess, durch den gegensätzliche Räume entstehen, die durch Ausdifferenzierung und Grenzüberschreitungen gekennzeichnet sind (Sassen 2000:32), rücken die Multidimensionalität, Gegensätzlichkeit und Vermischung unterschiedlicher Kontexte und die Notwendigkeit, zwischen diesen zu vermitteln, ins Zentrum der Betrachtung. „Hybridisierung“ ist das neue Zauberwort (Nederveen-Pieterse 1995:51, Hannerz 2000:12), das in diesem Zusammenhang Verwendung findet. Diese Prozesse sind heute ohne Lokalisierungen nicht mehr denkbar (Robertson, R. 1995:28 ff., Appadurai 1996:178 ff., Schlee/Werner 1996:25).

Bei der Analyse der Alltagswelten der Geschäftsfrauen lassen sich die Lokalisierungen der Globalisierung nachzeichnen. Im Zusammenhang mit den Hybridisierungs- und Verflechtungsprozessen wird hier davon ausgegangen, dass bei der Schaffung von Handlungsspielräumen mehrere „Taxonomien“ gleichzeitig im Spiel sind. Dieser aus der Linguistik entlehnte Begriff wird von Schlee/Werner mit der Beschreibung von „pluritaktischen Konstrukten“ (1996:14 f.) im Zusammenhang mit Praktiken der Inklusion bzw. Exklusion ethnischer Gruppen verwendet und beschreibt anschaulich die Möglichkeit der gleichzeitigen Nutzung mehrerer Zuordnungssysteme:⁹

In städtischen Kontexten, in denen eine Vielzahl von Bezügen besteht, ist eine ähnliche Situation von „Polytaxis“ gegeben, wie sie von den Autoren beschrieben wird. Das wechselseitige Überlappen traditioneller und moderner Werte und Normen, die Verflechtung von formell und informell, rural und urban, von lokaler Einbindung bei gleichzeitiger Tätigkeit am globalen Markt, bieten diverse Handlungsräume, die eng mit der Aktivierung des einen oder des anderen verknüpft sind. Je nach Bedarf kann man sich auf die verwandtschaftlichen Netzwerke berufen, oder nicht, kann Nachbarschaft oder Freunde mobilisieren, oder nicht, sich auf seine ethnische Herkunft berufen, oder nicht.

„Je nach Standpunkt, Kontext und Praxis werden also unterschiedliche Muster von Universalismen und Partikularismen kultiviert“ (Schlee/Werner 1996:26).

Durch diese parallel und quer zueinander verlaufenden Prozesse von Einbettung, aber auch von Entmischung und Distanzierung, finden diverse Transformationsprozesse statt, die hier in Zusammenhang mit der Geschäftstätigkeit von Frauen gebracht werden sollen. Hierbei steht die Virtuosität im Umgang mit den verschiedenen existierenden Handlungslogiken und Wi-

⁹ s. auch Schlee (2002:8); Elwert (2002:39/45)

dersprüchen und den damit einhergehenden Transformationsprozessen, im Sinne eines multi-dimensionalen upgradings ökonomischer Aktivitäten, im Zentrum der Betrachtung.

Ein Phänomen wie die Verflechtung von wirtschaftlichen Tätigkeiten mit sozialen Netzwerken, mit Subsistenzproduktion und Reproduktion, kann nicht an den Rand wirtschaftssoziologischer Diskussionen gedrängt werden, zumal die Kombination der verschiedenen Bereiche für große Bevölkerungsteile zur dominierenden Form der Überlebenssicherung geworden ist (Evers 1991a:43). Hier soll das Argument vorgetragen werden, dass es durch das Aufbrechen der traditionellen Sicherungssysteme im Rahmen gesellschaftlicher Transformationsprozesse und durch die Destabilisierung der generellen Lebensverhältnisse (u.a. im Lichte der Globalisierung) heute zu einer veränderten Einbettung wirtschaftlichen Handelns der Frauen kommt. Dies soll anhand unterschiedlicher vorliegender Verflechtungszusammenhänge dargestellt werden. Aufbauend auf früheren Arbeiten (Laaser 1996) und auf der Grundlage zweier Forschungsaufenthalte in Nairobi 1998/99 wird analysiert, welche Handlungsstrategien die Geschäftsfrauen nutzen, um ihre Handlungsmöglichkeiten sowohl ökonomisch als auch sozial zu erweitern.¹⁰

Mit diesem Ansatz, so wurde in der Einleitung bereits dargelegt, sollen herkömmliche Definitionen von informellen oder formellen Geschäftstätigkeiten explizit fallengelassen werden. In diesen wird häufig immer noch ein verzerrtes Bild der lokalen Wirtschaft gezeichnet. Insbesondere bei dem hier analysierten afrikanischen Kontext wird die Diskrepanz zwischen den herangezogenen Betriebsgrößen, der Anzahl der Beschäftigten, oder der Umsatzzahlen und der Geringfügigkeit der tatsächlichen Geschäftsaktivitäten, in die die Frauen eingebunden sind, deutlich.¹¹ Geschäftstätigkeiten von Frauen sind in vielen dieser Konzepte nicht wiederzufinden, da sie meist lediglich die realwirtschaftlichen Aspekte, also in Werteinheiten quantifizierbare Transaktionen, berücksichtigen, ohne einen Blick auf das gesellschaftliche Umfeld oder staatliche Regelungen etc. zu werfen.¹²

Ferner werden Geschäftsleute oftmals in dualistische Konzepte gezwängt, die die eindeutige Zuordnung ihrer Tätigkeiten zwar vermuten lassen, empirisch in dieser Trennschärfe aber sicher nicht nachweisbar sind. Nur um einige Beispiele zu nennen: „traditional and modern“

¹⁰ Die Diplomarbeit basierte auf einem dreimonatigen Forschungsaufenthalt in Nairobi, Kenia, von März bis Juni 1995. Bzgl. der Forschungsarbeit für die vorliegende Arbeit vgl. ausführlich Kap. II.

¹¹ Bzgl. entsprechender Definitionen siehe z.B. Clapham 1985:3; Bruch/Hiemenz 1984:3; Mead/Liedholm 1998:62.

¹² Zur Kritik vgl. u.a. Lachenmann/Dannecker (2001:3).

(u.a. Reynolds 1969), „capitalistic and peasant forms of production“ (McGee 1973), „upper and lower circuit“ der städtischen Ökonomie (Santos 1979), innovativ vs. nicht-innovativ (Schumpeter 1971) und natürlich die Unterscheidung zwischen dem „informellen und formellen Sektor“ (Hart 1973)¹³, die gerade in Kenia einen großen Einfluss auf die nationale Entwicklungspolitik in Bezug auf den städtischen Unternehmenssektor und auf die Art der wirtschaftspolitischen Förderung durch die internationale Gebergemeinschaft hat (vgl. King 1996a; Laaser 1996:9 ff. bzw. Kap. III der vorliegenden Arbeit).

Auch in den Entwicklungsplänen der kenianischen Regierung werden Frauen aufgrund der einseitigen Wahrnehmung ihres Beitrages zur Ökonomie nicht explizit berücksichtigt. Die Regierung hat zwar die Förderung von Kleinunternehmen im Niedrigeinkommensbereich schon vor Jahren als offizielles entwicklungspolitisches Ziel formuliert (Republic of Kenya 1973), dabei wird aber lediglich das produzierende Kleingewerbe berücksichtigt, in dem Frauen nur zu einem sehr geringen Prozentsatz vertreten sind (vgl. McCormick 1992:3 bzw. Kap. III). Geschäftsfrauen, die nicht im produzierenden Gewerbe tätig sind - und das sind nach üblichen Statistiken mit 98% der Hauptteil (vgl. McCormick 1992:3) -, fallen wegen der eingeschränkten Definition dessen, was als Geschäftstätigkeit verstanden wird, aus den staatlichen Förderungsprogrammen fast vollständig heraus, da man sie gar nicht als Geschäftsfrauen wahrnimmt (Laaser 1996:9 ff.).

Diese meist enge oder gar einseitige Auslegung der Geschäftstätigkeit von Frauen bedeutet eine Einschränkung, weil sie lediglich einen groben, häufig sogar vollkommen falschen Eindruck der lokalen Wirtschaft und speziell in diesem Zusammenhang – von dem damit verbundenen Einfluss der bestehenden Machtbeziehungen, Geschlechterverhältnisse und der organisatorischen Strukturen auf Geschäftstätigkeiten, vermitteln. Davon auszugehen, dass man den heterogenen Bereich wirtschaftlich tätiger Frauen im städtischen Kontext anhand der üblichen Kategorien (Unternehmensgröße etc.) in seiner Arbeitsweise erfassen könne ist, so soll hier argumentiert werden, illusorisch. Ebenso wenig ist eine eindeutige Zuordnung in einen formellen und einen informellen Tätigkeitsbereich möglich. Im Gegenteil, in Kapitel III, vor allem aber in Kapitel VII, soll diese Vorstellung dekonstruiert werden. Es soll gezeigt werden, dass es sich bei den wirtschaftlichen Tätigkeiten um ein verwobenes Netzwerk vielschichtig angeordneter Ebenen und deren gegenseitige Verschachtelung ineinander handelt, insbeson-

¹³ Zu Diskussion und Kritik bzgl. des informellen Sektors siehe auch Altmann (1991), Bromley (1978), Elwert et al. (1983), Evers (1991b), Moser (1978), Portes (1989) und Sethuraman (1981). Speziell zu Kenia siehe u.a. Bittner (1997a+b), Bujra (1978-79), King (1996a), Macharia (1993, 1997), Mc Cormick (1992), Nelson (1979) und Sethna (1992).

dere auch an den Schnittstellen von Markt und Staat. Dies bedeutet, dass man sich von „einfachen“ Zuordnungen verabschieden muss.

Die für diese Arbeit interviewten Frauen bezeichneten sich selbst sehr bewusst als „*mfanya biashara*“¹⁴ oder „businesswoman“, also Geschäftsfrau.¹⁵ Die Beschreibung der damit verbundenen Tätigkeiten wurde z.B. wie folgt beantwortet:

„A businesswoman is a person who does anything to earn money whereby she is entitled to invest in a project and gets profits“ (B 85).

Zur Konturierung des weiten Bereiches der wirtschaftlichen Tätigkeiten der Frauen ist daher die Konzentration auf eine akteurorientierte Analyse dieser Tätigkeiten von Relevanz. Es bedarf der Beobachtung der jeweiligen Geschäftsfrau in ihrem Umfeld, unabhängig davon, wie ihre Geschäftstätigkeit/en geartet sein mögen, und unabhängig davon, ob man ihr Verhalten nach gängigen Kategorien als innovativ oder nicht innovativ bezeichnen mag. Da hier die Analyse der jeweiligen Handlungsspielräume der Frauen im Vordergrund steht, ist ein vorheriges enges Abstecken dessen, was ökonomisches Handeln sein könnte, sogar hinderlich. Viel wichtiger ist es, sich auf das zu konzentrieren, was geschieht, also den Sinnzusammenhang zu ermitteln, in dem die jeweiligen Handlungen stehen, um dann zu analysieren, inwieweit Wirtschaftstätigkeiten sich auf die weitere Strukturierung der Wirtschaft auswirken.

¹⁴ Swahili: Jemand der Geschäfte macht

¹⁵ Die Begriffe Business/Businesswomen und Geschäftstätigkeiten/Geschäftsfrauen werden hier als gleichbedeutend verstanden und beide verwendet.

KAPITEL II

FORSCHEN IN NAIROBI

1 DER FORSCHUNGSPROZESS – VOM BEOBACHTEN, FRAGEN UND SICH EINLASSEN

Versteht man Theorien im Forschungsprozess als Versionen von Welt (Goodman 1984:14 f.), und die theoretischen Annahmen im Feld als vorläufige Lesart des Geschehens, wird deutlich, wie wichtig es ist, dass man auch den Forschungsprozess aus immer wieder neuer Perspektive betrachtet, um den unterschiedlichen sozialen Wirklichkeiten der Befragten gerecht zu werden. Das bedeutet konkret, die Forschung als zirkulären Prozess zu verstehen, in dessen Verlauf Ideen und Konzepte immer wieder benannt, überdacht und konkretisiert bzw. abgeändert werden. Diese Verflechtung von Erhebung und Interpretation verknüpft die einzelnen empirischen Schritte miteinander (Flick 1998:61f.). Die vorliegende Arbeit möchte ich in diesen Kontext der qualitativen Forschung stellen, und die Theorien aus der empirischen Untersuchung heraus entwickeln (vgl. hierzu den Ansatz der „Grounded Theory“ nach Glaser/Strauss 1967).

Die grundlegende Herausforderung besteht darin, dass soziale Wirklichkeiten auf subjektiven Orientierungen beruhen (Berger/Luckmann 1991:21). Dies wird nicht zuletzt bei der Verwendung eines akteurorientierten Ansatzes deutlich. In der Konsequenz erfordert ein akteurorientierter Ansatz somit einen kommunikativen Zugang und die Aneignung einer ‚Innensicht‘ des Geschehens (Lachenmann 1995:100; Hitzler/Honer 1986:4), um die Validität der Daten zu gewährleisten. Die genannten subjektiven Orientierungen müssen nicht als nachteilig gesehen werden. Long zeigte, dass es bei einer vorrangig akteurorientierten Herangehensweise nicht ausschließlich um die Analyse von Mikrostrukturen gehen darf, denn das Individuum ist immer in soziale Netzwerke eingebettet und wird von externen, institutionellen, und kulturellen Faktoren beeinflusst (Long 1989:221/227). Bei der Untersuchung der Handlungsräume von Geschäftsfrauen ist die Berücksichtigung der sozialen Beziehungen, in die sie eingebunden sind, und deren Vermittlung durch Makro-Konzepte, durch die ihr Alltag geprägt wird, wichtig. Der auf die Konstruktion ihrer gesellschaftlichen Realität (Berger/Luckmann 1991) und die dazugehörigen Möglichkeiten und Beschränkungen gerichtete Fokus erfordert einen

gleichzeitigen Betrachtung von Schnittstellen („interfaces“ Long 1989; 1997:217f.) mit Bereichen wie etwa Verwaltung, Politik oder Ökonomie.¹⁶

Bezogen auf das Thema dieser Arbeit, nämlich die Analyse der Schaffung von Handlungsspielräumen, heißt das, dass die vorhandenen Beziehungskonstellationen (z.B. in Form von sozialen Netzwerken, Verwandtschaftsbeziehungen, Verpflichtungen zwischen Haushalten, Produktionsbeziehungen, Geschlechterbeziehungen sowie die Beziehung der Geschäftsfrauen zu Markt und Staat) zu unterschiedlichen Handlungslogiken der Frauen führen, deren jeweilige Bedeutungen vom sozialen Kontext abhängen, in den die Geschäftsfrauen eingebunden sind (Long 1997:229). Interessant ist hierbei, wie die jeweiligen Handlungslogiken, denen die Geschäftsfrauen in unterschiedlichen Situationen folgen, miteinander harmonieren. Die Herausbildung neuer gesellschaftlicher Wirklichkeiten durch das Zusammenspiel und die Verflechtung der Mikro- und Makrobereiche (Giddens 1988a:52f. bzw. 77) rückt die Multidimensionalität und Widersprüchlichkeit der Handlungskontexte in den Vordergrund. Die Notwendigkeit zwischen mannigfaltigen Bereichen zu vermitteln, das Einbeziehen von Alltagswissen und Erfahrungen, die jeweilige soziale Einbettung der Geschäftsfrauen aber ebenso auch vorhandene Grenzziehungsprozesse und Grenzüberschreitungen rücken ins Zentrum des Interesses. Unterschiedliche Problembereiche, z.B. die Verbindungen zwischen der Politik der Regierung bzgl. der Lizenzierung von Geschäftstätigkeiten und deren tatsächliche Realisierung, konnten in Gesprächen mit den Geschäftsfrauen nachgezeichnet werden.

Ein solches Mehrebenenmodell bietet diverse Ansatzpunkte um die vielfältigen Wirklichkeiten der kenianischen Gesellschaft zu erfassen. Sie alle lassen sich am ehesten durch die relative Nähe oder Distanz zur Alltagswelt (Werner 1997:23) demnach durch die jeweilige Positionierung im Feld von mir als Forscherin (Wolf 1996:34), beschreiben.

In den folgenden Abschnitten möchte ich aufzeigen wie der Prozess des ‚Beobachtens, Fragens und sich Einlassens‘ auf die städtische Geschäftskultur stattgefunden hat. Diesen sehe ich als einmaligen Prozess, und zwar als zeitlich und räumlich eng umrissene Annäherung an Geschäftsfrauen in Nairobi 1998/99 an.

¹⁶ Long (1997:222) beschreibt in diesem Zusammenhang das Zusammenspiel ‚äußerer‘ und ‚lokaler‘ Prozesse mit dem Werkzeug der Schnittstellenanalyse.

2 ANNÄHERUNGEN AN NAIROBI – UNTERSCHIEDLICHE POSITIONIERUNGEN IM FELD

Mzungu (Swahili für Europäer/in), rufen noch heute die meisten kleinen Kinder hinter mir her, wenn ich in Nairobi durch die Straßen gehe, und sie machen mir unmissverständlich klar, dass ich als weiße Fremde wahrgenommen werde. Bei der Forschung in der Großstadt ist das Einnehmen von ‚Innensicht‘, als zentraler Aspekt teilnehmender Beobachtung, nach wie vor eine große Herausforderung. Man bleibt in vielem fremd, einfach schon auf Grund der ausgedehnten Dimensionen mit denen man es in der Großstadt zu tun hat. Das sich in der fremden Wirklichkeit Aufhalten und sich in sie Hineinversetzen, das Sammeln von Erfahrungen und schließlich auch das aktive Nachvollziehen der Begebenheiten im städtischen Kontext bleibt im Endeffekt immer nur bruchstückhaft und auf Teilbereiche beschränkt.

Ihren Ursprung hat die teilnehmende Beobachtung in der sozialanthropologischen Feldforschung. In Verknüpfung mit dem Konzept der ‚Innensicht‘ wird sie zum zentralen Element qualitativer Forschung und so zum Einlass in den Forschungskontext. Die Vertrautheit mit dem Forschungskontext entsteht laut Hitzler/Honer (1986)¹⁷ durch das Herstellen von Vertrauen zwischen Forscher und Informanten bzw. durch die:

„...praktische Teilnahme am sozialen Geschehen, durch Erwerb von Mitgliedschaft, durch existentielle Perspektivenübernahme bzw. Perspektivenverschränkung.“ (ebd. 1986:2)

Vertrauen und das Postulat von Teilnahme und Mitgliedschaft erfordern das wechselseitige in Beziehung setzen von kulturellen Werten von meiner Seite, gegenüber den Menschen, mit denen ich zusammen bin (Welz 1991:75). Als Fremde, die die Möglichkeit hat, sich immer wieder ein Stück weit zurückzuziehen und Fragen zu stellen, ermöglicht mir der ständige Wechsel des Blickwinkels, zwischen Innensicht und externer Analyse, das „Erforschte“ in den weiteren gesellschaftlichen Zusammenhang zu stellen. Um jedoch das Interesse zu befriedigen, das ich an den Praktiken habe, die von Akteuren genutzt werden, um ihren Alltag zu bewältigen (Gerhardt 1985:231), stehen hier zunächst meine Strategien der Alltagsbewältigung im Vordergrund: Wie habe ich mich in diesem Handlungsspielraum von „Gleichheit und Differenz“ (Werner 1997:32) bewegt? Inwiefern war ich „involviert“ und habe eine „Innensicht“ eingenommen? Wie habe ich als Forschende gehandelt, welche Vorteile hatte ich als Fremde, und wie habe ich diese genutzt?

¹⁷ Hitzler/Honer (1986) bauen mit ihrem Ansatz der ‚verstehenden‘ Feldforschung auf Denzin (1978) und Wolff (1976) auf.

Die Feldforschung wurde in zwei Phasen durchgeführt: im Zeitraum Anfang März bis Ende September 1998 war ich für 7 Monate, und im Juli bis Ende August 1999 für 2 Monate zu Forschungszwecken in Nairobi. Ergänzt wurden diese Feldaufenthalte durch diverse Reisen nach Kenia in den Jahren zuvor. Zum einen zu Forschungszwecken, u.a. 3 Monate im Sommer 1995¹⁸, und außerdem zu diversen Privatreisen und Praktika, die ich in Kenia von 1993 bis 1998 durchgeführt habe.¹⁹

Meine Annäherung an Land und Leute fand lange vor der eigentlichen Forschung 1998/99 statt. Ich lernte Nairobi ursprünglich nicht als „Forscherin“ kennen, sondern als mein zweites zu Hause, als den Ort, an dem meine Familie eine Zeit lang lebte. So oft es möglich war, verbrachte ich meine Semesterferien bei meinen Eltern und Geschwistern in Nairobi und erschloss mir die Stadt mit viel Zeit im Laufe von mehreren Jahren. Auf den Reisen wurden Kontakte zu Freundinnen zunehmend wichtiger. Ich verbrachte schon bald etliche Abende mit Louise und Kathleen, zwei kenianischen Soziologinnen, die ich zufällig über ein „Slum-Upgrading Project“ kennen gelernt hatte. Meistens trafen wir uns bei Louise, die sehr zentral wohnte. Im Laufe der Zeit kamen noch einige andere Freunde hinzu, unter anderen Jerusha, die mich während der Forschung als meine Übersetzerin begleitete (vgl. Abschnitt 3). Die Beziehung zu Louise ist über die Jahre die herzlichste und intensivste geblieben. Über sie erschlossen sich mir u.a. die lokalen Preise bei Einkäufen (für alles gibt es auf den Märkten „local“, „resident“ und „tourist“ Preise), ich ging mit ihr in verschiedene Stadtgebiete, um andere Bekannte oder ihre Verwandten zu besuchen, in die ich mich alleine zunächst sicher nicht gewagt hätte, sie war auch diejenige, die mich mehrfach zu ihrer Familie aufs Land mitnahm und mir so sehr viel Einblick in diese ganz andere Welt vermittelte. Trotz dieser mit den unterschiedlichsten Menschen geknüpften Kontakte handelte es sich bei meinem intensivsten Umgang um gebildete, relativ westlich orientierte junge Frauen. Ich habe zusammen mit ihnen viel Zeit verbracht, gelacht, gekocht und gefeiert, kurz: gelebt, und konnte so Teile ihrer Lebenswelt kennenlernen. Ich konnte an endlosen Diskussionen über Politik und Wirtschaft mit ihnen aber auch mit ihren Geschwistern, Eltern oder Ehemännern teilnehmen, während mir die Rolle zufiel, zu beschreiben wie sich mein anderes Leben in Deutschland gestaltete.

¹⁸ Forschungsaufenthalt für die Diplomarbeit (Laaser 1996)

¹⁹ Diese Reisen ergaben sich aus der Berufstätigkeit meines Vaters als Beauftragter des Deutschen Entwicklungsdienstes (DED) in Nairobi, die mir den Status eines „residents“ verlieh. Der Resident's-Pass ist eine zeitlich begrenzte Aufenthaltsgenehmigung, die dem Inhaber alle Rechte und Pflichten eines kenianischen Staatsbürgers zubilligt. Ausgenommen ist die Berechtigung, sowohl einer bezahlten Tätigkeit nachzugehen als auch das aktive und passive Wahlrecht auszuüben. Mir bot sich durch den „Resident's-Pass“ die Möglichkeit, vergleichsweise ungehindert eine wissenschaftliche Forschung durchzuführen.

Ich bin allerdings trotz meiner so erlangten „Innensichten“ nach wie vor Opfer von Gelächter, wenn ich mir wieder mal einen faux pas erlaube, der ganz selbstverständlich den *mzungu* zugeordnet wird. Dies habe ich nicht als Einschränkung empfunden, sondern häufig eher als eine gewisse Narrenfreiheit verstanden, die Nachfragen gestattet und so die Interpretation der Alltagswelt möglich machte.

Im Folgenden möchte ich nun meine Positionierung im Spannungsfeld zwischen der beschriebenen Nähe und der nach wie vor vorhandenen Distanz im Verhältnis zu meinem Forschungsgegenstand thematisieren und auf die Faktoren zu sprechen kommen, die die Art der Daten, die gesammelt und interpretiert wurden, prägten (Caplan 1993:178).

Die praktische Teilnahme am Geschehen und die damit verbundene Perspektivenübernahme (Hitzler/Honer 1986:2), d.h. den schrittweisen Prozess des Vertrautwerdens und der damit verbundenen Einnahme einer Innenperspektive, boten mir diverse Einstiegsmöglichkeiten in den Bereich meines Interesses: Handlungsräume von Geschäftsfrauen in Nairobi. Durch die frühere Forschungstätigkeit existierten, zusätzlich zu der Einbindung über Freundinnen, viele Erfahrungen im Bereich ökonomischer Aktivitäten von Frauen und so konnte auf ein Netzwerk an Kontakten (Organisationen ebenso wie Individuen) zurückgegriffen werden, die mir bei der vorliegenden Forschung einen schnellen Einstieg ins Feld ermöglichten.

Die organisatorische Einbindung über den Deutschen Entwicklungsdienst (DED) wirkte sich sehr unterschiedlich auf die Positionierung im Feld aus. Einerseits konnte ich auf das Netzwerk der Organisation zurückgreifen. Dies bot die Möglichkeit Fragen mit den MitarbeiterInnen zu diskutieren, Anregungen und Adressen zu interessanten Aspekten zu bekommen, und eine offizielle Bestätigung zu erhalten, die besagte, dass ich für den DED eine Analyse zu „Geschäftsfrauen in Nairobi“ durchführen sollte. Es stellte sich jedoch als weitaus schwieriger als erwartet heraus, ohne offizielle Forschungsgenehmigung bei Behörden und lokalen Organisationen vorzudringen. Auch bei den Interviews mit Geschäftsfrauen geschah es mehrmals, dass ein Polizist in Zivil genau darüber informiert werden wollte, was ich zu welchem Zwecke tat. Durch die offizielle Einbindung in eine Organisation der Entwicklungszusammenarbeit hatte ich eine gewisse Sicherheit in der Hand. Eine offizielle Forschungsgenehmigung wäre entweder sehr teuer geworden (u.a. durch die Zahlung von Schmiergeldern) oder hätte auf legalem Wege sehr lange Wartezeiten bedingt. Aus diesem Grund forschte ich als interessierter „resident“ Kenias.

Andererseits gab es dagegen die Erfahrungen, die gerade durch diese Einbindung bei den Interviews mit den Geschäftsfrauen entstanden. Anfangs erhoffte ich mir auf diese Weise den

Einstieg in ein Interview zu meinem Thema finden zu können. Die Frauen waren in den meisten Fällen auch durchaus an einem Gespräch interessiert. Aber da es sich auf dem Erklärungsschreiben um eine Evaluierung für eine Geberorganisation handelte, blieben Fragen nach Möglichkeiten der Unterstützung ihrer Geschäftstätigkeiten selbstverständlich nicht aus. Dementsprechend zielten auch viele der Antworten, wie sich beim Durchlesen der ersten Interviews herausstellte, darauf ab, zu zeigen, wie nötig doch ein Darlehen für die erfolgreiche Entwicklung der Geschäftstätigkeiten gebraucht werde. Auf diese Art wäre es schwierig gewesen, konkrete Aussagen über die vielen anderen Probleme und Handlungsstrategien der Frauen zu erhalten, die nicht von deren Interesse an Unterstützung eingefärbt gewesen wären. Eine veränderte Herangehensweise und die Einnahme der Position als Forscherin, die ein Buch über ‚Geschäftsfrauen in Nairobi‘ schreiben möchte, stieß bei den Frauen auf ein sehr großes Interesse, mir ihre Perspektive zu vermitteln. Die Interviews entwickelten sich dadurch zu Gesprächen, in denen die Frauen anhand eines von mir entworfenen Interviewleitfadens die unterschiedlichen Bereiche kommentierten oder aber die Gespräche zum Teil in Richtungen lenkten, die ihnen sehr viel wichtiger erschienen, als sie in meinen Interview-Leitfaden angelegt waren. Diese neuen Schwerpunkte konnten genutzt werden, um die Blickrichtung immer wieder zu erweitern und zu revidieren und diese neuen Aspekte zu integrieren. Dadurch konnte eine Vielzahl sehr unterschiedlich gearteter Interviews durchgeführt werden, die von den eigenen Interessen der einzelnen Befragten geprägt sind.

Das Problem der Verortung im Feld lässt sich auf diverse Bereiche der Feldforschung übertragen. Oben genanntes Beispiel wurde hier nur exemplarisch ausgewählt, um zu verdeutlichen, wie sehr die Äußerungen, die man einer Interviewpartnerin entlocken kann, davon abhängen, wie man sich ihr gegenüber präsentiert. Pat Caplan umschreibt diesen Prozess sehr treffend mit den Worten: „Who are we for them and they for us?“ (Caplan 1993:178). Man ist nicht nur Beobachter, sondern selber Subjekt der Beobachtung und Analyse.²⁰

3 INTERVIEWS MIT GESCHÄFTSFRAUEN

Gemäß der Orientierung an qualitativen Methoden, die auf der Erfassung der Realität aus der Perspektive der Handelnden gerichtet ist, stehen fokussierte Interviews mit Geschäftsfrauen, einschließlich der Entwicklungsgeschichte ihrer Geschäftstätigkeiten, im Mittelpunkt der For-

²⁰ Siehe auch Golde, die die Verortung im Feld und die Verflechtung verschiedener Ebenen (subjektiv/persönlich, ethnographisch, theoretisch/methodisch) als zentralen Aspekt der Forschung beschreibt (Golde 1986:4).

schungsarbeit. Unter fokussierten oder auch themenzentrierten Interviews wird hier das Verwenden eines impliziten Fragenkataloges, in dem man mit erzählgenerierenden Fragen arbeitet, verstanden (Lachenmann 1995:102; Lamnek 1989:74ff.).

Um über den „Beobachter am Rande des Geschehens“ (Clifford 1986:12), der als abschreckendes Beispiel in Lehrbüchern der qualitativen Methoden heraufbeschworen wird, hinauszuwachsen, zielten die Bemühungen auf die Schaffung von Involviertheit. Agar (1980) beschreibt das Dilemma jeden Forschers mit dem Bild des „professional stranger“. Es wird die Figur eines Forschers gezeichnet, der zwischen Fremdheit und Vertrautheit jongliert und darauf angewiesen ist, durch Aushandlungsprozesse Beziehungen zwischen beiden Extremen herzustellen. Der Spagat zwischen der „Außenperspektive“ und der „Innenperspektive“ (Flick 1998:77) bestimmt letztendlich die Positionierung des Forschers und damit einerseits den Zugang (oder dessen Verweigerung) zu Einzelheiten im Feld und andererseits die Methodenwahl (ebd.).

Das Erwerben einer Innensicht bedingt einerseits die Suche nach Gesprächen, das Fragenstellen, sich selbst von anderen Fragen stellen zu lassen und im Laufe von Gesprächen zu begreifen, welcher Sinn von dem Gegenüber durch dessen Art der Darstellung von Zusammenhängen vermittelt werden soll. Andererseits erfordert es, und dies ist ein viel komplexerer Bereich, den konkreten sozialen Strukturen sowie den Handlungslogiken und multiplen Formen der sozialen Einbindung der befragten Geschäftsfrauen nachzugehen.

In der ersten Phase der Feldforschung suchte ich in unterschiedlichen Gebieten der Stadt nacheinander Läden auf, um einen Eindruck vom „Geschäftemachen“ in der Stadt zu bekommen. Die Erfahrungen und Eindrücke, die ich während der Forschungsphase für die Diplomarbeit 1995 gesammelt hatte, waren dabei von großem Wert. Da in dieser Forschung vornehmlich Händlerinnen auf Märkten im Mittelpunkt standen, war eine Neuorientierung auf Geschäftsfrauen im Allgemeinen notwendig. In den Läden, Restaurants, Schneidereien, etc. nahm ich dann Kontakt mit dem bzw. der Besitzer/in auf. Diese Vorgehensweise, um die Auswahl der Geschäftsfrauen zu treffen, stellte sich, abgesehen von der Art der Selbstpräsentation (Entwicklungshelferin vs. Forscherin), als ein langwieriger, ineffektiver Prozess heraus, da die Geschäftsfrauen generell sehr beschäftigt waren und den Fragen eher skeptisch gegenüberstanden. Dieser war auch einer der Gründe, weshalb es nicht immer möglich war, ein Interview an einem Stück zu führen. Grundsätzlich wurde ein Interviewtermin für einige Tage später vereinbart, der von der Frau selbst bestimmt wurde. Aber auch dann wurde meistens während des Interviews mit Kunden gesprochen, verkauft und organisiert, oder aber unser

Gespräch wurde nach einiger Zeit auf einen anderen Termin verlegt. Das störte einerseits die Gesprächssituation, weil es dadurch schwierig war, den Erzählprozess am Laufen zu halten, und weil die Konzentrationsfähigkeit mit der Zeit nachließ, andererseits bot sich dadurch die hervorragende Möglichkeit, die Situationen in den Läden zu beobachten und die ablaufenden Interaktionen in die Forschung zu integrieren. Auf diese Weise erschlossen sich mir viele Schnittstellen („interfaces“) mit anderen Bereichen, die sich im Laufe der Arbeit als zentrale Konzepte konkretisieren ließen.

Der große Vorteil der Forschungsmethode, fokussierte Interviews zu verwenden, lag darin, dass der Leitfaden sehr flexibel zu handhaben war. Die Offenheit für Veränderungen, die aufgrund neuer Erkenntnisse im Forschungsverlauf immer wieder eingeflochten werden mussten, ermöglichte die Integration von Aspekten, die vorher nicht bedacht wurden. Trotzdem wurde versucht in den Gesprächen ähnliche Fragenkomplexe anzusprechen, um eine gewisse Vergleichbarkeit zwischen den befragten Frauen zu erreichen. War es möglich eine Frau ein zweites oder drittes Mal zu treffen, wurde meistens ein bestimmter Aspekt ausgewählt, der noch ungeklärt oder neu war, um von ihr mehr darüber zu erfahren.

Da, wie später gezeigt wird, Geschäftsfrauen in Nairobi häufig in informellen bzw. mehr oder weniger illegalen Handlungen involviert sind, wurde auf Aufnahmen mit dem Tonbandgerät verzichtet. Die Frauen reagierten sehr verhalten, sobald man um Aufnahmen bat. Wegen der restriktiven Politik der Regierung unter Präsident Moi und des somit schwierigen Verhältnisses der Geschäftsfrauen zu Verwaltungsinstitutionen, das durch ständige Bedrohung in Form von Schmiergeldforderungen etc. gekennzeichnet ist (vgl. Kap. VIII), wurde mit einer Übersetzerin, Jerusha, zusammengearbeitet, die die Interviews notierte.²¹ Dies wurde im Gegensatz zur Verwendung eines Aufnahme geräts toleriert.

In den Fällen, in denen die befragten Frauen kein Englisch sprachen sprang Jerusha als Übersetzerin ein (sie spricht fließend Kiluo - Muttersprache -, Kiswahili, Englisch, Kiluhya und etwas Kikuyu). Der Großteil der Interviews wurde auf Englisch durchgeführt, da die meisten Frauen über Englischkenntnisse verfügten. Bei Kommunikationsschwierigkeiten sprang meine Übersetzerin ein und in den Fällen, in denen ein Interview auf Englisch nicht möglich war, hat sie das Gespräch geführt und es mir übersetzt. In diesen Fällen habe ich die Gesprächsprotokolle geschrieben. Meine Grundkenntnisse in Kiswahili waren trotz allem wertvoll. Das

²¹ Jerusha war zu der Zeit Studentin und stand kurz vor ihrem Bachelor-Abschluß in den Fächern Hauswirtschaft und Biologie an der Universität in Nakuru.

Schaffen einer gewissen Nähe durch das Zeigen von Interesse über die übliche Begrüßung und einfache Fragen nach dem Befinden, dem vergangenen Wochenende, oder den Kindern wurde so sehr gefördert. Trotz der ständigen Übersetzungen meiner Begleiterin waren Probleme des Verstehens und Missverständnisse nie ganz auszuschließen. Der oftmals dürftige englische Wortschatz der Geschäftsfrauen, stockende Gespräche, aber auch meine Unkenntnis in manchen Bereichen führten u.a. zu schwierigen Interviewsituationen, die dann eher durch Frage und Antwort gekennzeichnet waren, als durch Narration. Mit zunehmender Erfahrung wurden diese Situationen seltener. Es war aber nicht möglich sie immer zu verhindern.

Zum anderen war Jerusha außerdem eine große Hilfe bei der Interpretation und Vermittlung der Bedeutung der Gespräche mit den Frauen sowie bei diversen anderen Fragen, die sich mir als Fremden in der afrikanischen Großstadt stellten. Bei den Interviews war es von größter Wichtigkeit jemanden zur Seite zu haben, der zusätzlich zu Notizen, die während der Gespräche gemacht wurden, so ausführlich wie möglich Gesprächsprotokolle erstellte. Dadurch war es möglich weitaus mehr Material festzuhalten, als wenn ich mich auf meine Notizen hätte verlassen müssen, und ich konnte mich auf die Aufrechterhaltung der Gesprächsführung konzentrieren, die durch ständiges Schreiben eher gestört worden wäre. Nach den Interviews sind wir die Mitschriften gemeinsam durchgegangen und haben aus der Erinnerung heraus schwierige Passagen ergänzt und Fragen geklärt. Jerusha war für mich Vermittlerin zwischen den unterschiedlichen Welten, in denen wir uns bewegten und verschaffte mir Zugang zu Bereichen, in die ich allein sicher nicht immer vorgedrungen wäre. Agar entwirft in diesem Zusammenhang den „professional stranger handler“ (Agar 1980:59), der/die durch Erklärungen zur Validierung der Daten beiträgt. Bei Interviews mit Geschäftsfrauen der indischen Minorität stellte sich allerdings heraus, dass meine Übersetzerin als nicht geahnter Störfaktor empfunden wurde. Das gespannte Verhältnis zwischen den Asiaten²² und Kenianern war sicher der Hauptgrund für das Problem. Symptomatisch war in diesem Zusammenhang die Tatsache, dass man Jerusha sehr herablassend bis unfreundlich behandelte. Ich ging aus diesem Grund dazu über, diese Interviews alleine durchzuführen. Mir begegnete man im Gegensatz zu ihr mit großer Freundlichkeit.²³

²² Im ostafrikanischen Kontext hat sich der Begriff ‚Asiaten‘ (engl. Asians) für Einwanderer aus dem indischen Subkontinent durchgesetzt. Diese Konvention wird hier beibehalten.

²³ Von der Hilfe meines Mannes bei Interviews mit den Geschäftsfrauen sah ich schnell ab. Er hielt sich während meiner Forschungsaufenthalte 1998/99 auch in Nairobi auf, und kannte den Kontext ebenfalls durch vorherige Reisen. Eigentlich, so könnte man annehmen, hätte er ebenso gut Gesprächsprotokolle übernehmen können. Aber die Male, die er mich begleitete, endeten damit, dass die Frauen ihm auf meine Fragen antworteten, da er

Auf diese Weise wurden fokussierte Interviews mit 75 Geschäftsfrauen in unterschiedlichen Branchen durchgeführt. Einige von ihnen konnten mehrmals befragt werden, unter anderem auch noch nach einem Jahr in der zweiten Forschungsphase. Da sich das o.g. anfängliche Verfahren, von Laden zu Laden zu gehen, nicht als sehr fruchtbar herausstellte, fanden das „Schneeballprinzip“ und die Methode des „theoretischen Samplings“ Verwendung:

- a) das „Schneeballprinzip“: Geschäftsfrauen, die ich durch Interviews kennen gelernt hatte, haben mir weitere selbständig tätige Frauen vorgestellt. Die so geschaffene Vertrauensbasis hat den Zugang zu betriebsinternen Informationen wesentlich erleichtert. Durch dieses Verfahren ergab sich außerdem die Möglichkeit, einen Einblick in die persönlichen Geschäftsbeziehungen der Frauen zu bekommen.
- b) die Methode des „theoretischen Sampling“: Während der Erhebungsphasen wurden die Interviews auf von den Geschäftsfrauen als relevant gekennzeichnete Zusammenhänge hin geprüft, und diese dann in den Leitfaden integriert. So wurde in den Interviews beispielsweise immer wieder auf die somalischen und asiatischen Minoritäten im Land Bezug genommen. Aus diesem Grund wurden sowohl Inderinnen als auch Somalierinnen in die Grundgesamtheit integriert, um aus dieser Perspektive eine andere Sicht auf die Geschäftsfrauen von Nairobi zu bekommen.

Glaser/Strauss (1998:53) beschreiben das theoretische Sampling als einen zirkulären Prozess. Hierbei ist die Auswahl neuer Interviewpartner das Ergebnis der Auswertung der schon durchgeführten Interviews, d.h. Entscheidungen werden aufgrund des schon vorhandenen Datenmaterials getroffen. Die dadurch vorgenommene theoretische Strukturierung des Forschungsgegenstandes ist eine der Grundlagen der „Grounded Theory“ (Glaser/Strauss 1967:45; 1998:107ff.). Die Kapitel der vorliegenden Arbeit wurden innerhalb dieser Forschungslogik der gegenstandsbegründeten Theoriebildung entwickelt und zeichnen so implizit den Prozess der Annäherung an den Forschungsgegenstand nach.

Auf der Basis der oben genannten Auswahlmethoden wurden in fünf Stadtgebieten Nairobis Interviews durchgeführt: 1. im Stadtzentrum (Moi Avenue, Tom Mboya Street), 2. Pangani/Karikor (Park Road), 3. Eastleigh (1st und 2nd Avenue Eastleigh), 4. Westlands und Hurl-

als Mann wichtiger war. Wir beließen es bei den wenigen Versuchen und ich konzentrierte mich von diesem Zeitpunkt an auf die Zusammenarbeit mit Jerusha (vgl. auch Golde 1986:2f.).

ingham, 5. traditionelle Märkte (Kenyatta Market, Community Market, Retail Market, South B, Kajole).²⁴

4 EXPERTENGESPRÄCHE

Hintergrundinformationen zu aktuellen ökonomischen Entwicklungen und der kenianischen Regierungspolitik der vergangenen Jahre erschlossen sich mir in der vorliegenden Forschung aus Experteninterviews mit Vertretern staatlicher, nicht staatlicher und internationaler Institutionen. Es handelt sich dabei um Experteninterviews im methodischen Sinne (also nicht nur um vom Ausland entsandte Fachleute und Berater). Außerdem wurden zusätzliche Informationen über die Wirtschaftslage des Landes, die Entwicklungen des Marktes, die Auswirkungen der Strukturanpassungspolitik und die öffentliche Perzeption von Geschäftsleuten etc. durch die systematische Lektüre der größten kenianischen Tageszeitung (Daily Nation) sowie auch durch Dokumentenanalyse von Institutionen gesammelt.²⁵

Auch bei den Experteninterviews handelte es sich um offene Leitfadeninterviews bzw. fokussierte Interviews. Auch hier offen, um die Situationsdefinitionen des Experten und dessen Strukturierung des Gegenstandes, bzw. dessen Bewertungen im Hinblick auf die interessierenden Bereiche zu erfassen (Meuser/Nagel 1991:442). Im Kern ging es um Informationen über den Kontext des Handelns der Geschäftsfrauen in Nairobi und die Auseinandersetzung mit unterschiedlichen Interpretationen.

Es handelte sich bei den Interviews um lokale ExpertenInnen (die z.B. in Nicht-Regierungsorganisationen (NRO) oder als lokale Consultants tätig waren), um MitarbeiterInnen von internationalen Geberorganisationen (wobei die Zuständigkeit meistens in der Geschäftsförderung lag), um WissenschaftlerInnen der University of Nairobi und um Lokalpolitiker bzw. Regierungsangestellte.²⁶

Konventionen, die man als gebildete europäische junge Frau diesen Experten gegenüber hätte einhalten sollen, wurden an unterschiedlichen Stellen umgangen. Selbstverständlich wurden auch regulär Termine bei Experten vereinbart. Die interessanten Kontakte ergaben sich allerdings eher zufällig, indem ich die Chance ergriff, meinen Vater als Leiter des DED bei seinen

²⁴ s. Karte in Abschnitt 5.2 dieses Kapitels

²⁵ In folgenden Institutionen wurden Literaturrecherchen durchgeführt: Collaborative Centre for Gender and Development, Women's Bureau of the Ministry of Culture and Social Services, Population Studies and Research Institute, Institute of Development Studies, Mazingira Institute, UNEP, Kenya National Archives, Archiv der Daily Nation, British Institute in Eastern Africa, Kenya Rural Enterprise, DED, UNIFEM. UNIDO.

²⁶ Eine Liste der durchgeführten Experteninterviews befindet sich im Anhang der Arbeit.

Terminen mit lokalen Consultants und ansonsten schwer zugänglichen kenianischen Regierungsvertretern, wie auch bei ausländischen Experten etc., zu begleiten. Danach war es leichter möglich einen eigenen Termin zu vereinbaren. Wahrscheinlich hätte ich sonst lange in den entsprechenden Vorzimmern mein inzwischen erworbenes lokales Wissen über kenianische Konventionen, die Möglichkeiten vorgelassen zu werden zu „kaufen“, vertiefen müssen. Einige ausländische Experten internationaler Organisationen wurden mir u.a. in der Kirche vorgestellt, andere lernte ich bei Besichtigungen von Projekten der deutschen Entwicklungszusammenarbeit kennen. Diese alternativen Strategien entwickelten sich zu einem wichtigen Fundus an Kontaktmöglichkeiten. Hierdurch wird wiederum deutlich, dass trotz der Bemühungen eine möglichst breite Streuung von Gesprächen mit verschiedenen Experten zu erlangen, die Auswahl der Interviewpartner von Zugangsmöglichkeiten und Zufällen geprägt war. Die Interviews fanden unabhängig von der Kontaktaufnahme am Arbeitsplatz der Experten statt.

Konstruktiv war zudem die Konversation mit Entscheidungsträgern in unterschiedlichen Positionen, die sich häufig im Alltagsleben in der Stadt ergaben. Diese Personen sollen unter dem Begriff ‚Informanten‘ zusammengefasst werden. Diese Gespräche wurden nicht als offizielle Interviews geführt. Stattdessen fand ein Meinungs austausch über diverse Themen von allgemeinem Interesse in Alltagssituationen statt. Hierzu wurden später (meistens am Abend) Memos verfasst. Unter Memos sind hier Notizen von Ideen während des Forschungsprozesses zu verstehen, die methodisch und inhaltlich sehr unterschiedlich sein können (Wiedemann 1991:444, Glaser/Strauss 1998:113f.)

Hierbei spielte es eine große Rolle, dass ich als dort lebende, etablierte Europäerin in meinem Alltag ganz selbstverständlich auftreten konnte. Es war dadurch zum Beispiel möglich als Kundin einer Bank oder in Geschäften ‚smalltalk‘ über diverse Themen zu führen. Dabei handelte sich um Bankangestellte, die ich zu Kreditmöglichkeiten für Frauen befragte, um Polizisten, bei denen ich eigene Erfahrungen mit Schmiergeldforderungen und Drohungen machte, um Lehrer, die Auskunft über die Belastungen durch Schulgeldzahlungen erteilten, um Geschäftsfrauen, die sich über Geschäftsfrauen äußerten etc.

Diese Herangehensweise ermöglicht es wiederum den ‚Interface‘-Ansatz (1989) anzuwenden. Durch die Gespräche konnten Informationen zu Schnittstellen gesammelt werden, die, wie sich im Laufe der Forschung herausstellte, auch für die Geschäftsfrauen in Form von Beantragung eines Kredits, Belastung durch hohe Kosten für die Schulen, Korruption, nicht funktionierender Infrastruktur etc. eine Rolle spielten.

5 KONTEXTUALISIERUNG

Im Mittelpunkt einer Reflexion über die angewandten Forschungsmethoden steht die Frage der theoretischen und methodologischen „Gültigkeit“ dessen, was als Resultat einer Forschung präsentiert wird. Amman²⁷ sieht den zentralen Punkt der Validierung von Daten in der Transparenz des Forschungsprozesses. Das heißt konkret: a) das Einbeziehen des Kontextes, b) die offene Darlegung von Veränderungen während des Forschungsprozesses, c) das Wie der Entwicklung von Konzepten (auch Lachenmann 1995:103ff.; Kvale 1991:428).

Diese Herangehensweise ist an eine der Prämissen der „Grounded Theory“ angelehnt, die darin besteht, dass die Ergebnisse in einen größeren Zusammenhang gestellt werden; es findet folglich eine Einbettung in den gesamtgesellschaftlichen Kontext statt (Lachenmann 1995:103ff.; Glaser/Strauss 1998:230). Lachenmann beschreibt die parallele Sammlung von Material aus verschiedenen Perspektiven nach multiplen Strategien (Methodenmix) sowie das Hinzuziehen von Sekundärmaterial und Dokumentenanalyse als Triangulierung (Lachenmann 1995:103; s. auch Kraus 1991:414 bzw. Flick 1991: 433f.). Die Forschung wird, wie zuvor erwähnt, zu einem zirkulären Prozess, in welchem man auf der Basis der Analyse von Beobachtungen, Interviews etc. die Fragen spezifizieren kann. Dieser Vorgang kann beliebig häufig durchgeführt werden, und er ermöglicht eine Validierung der Daten. Durch diese Triangulierung von Perspektiven werden verschiedene Aspekte des untersuchten Gegenstandes betrachtet und grundlegende Besonderheiten innerhalb eines Sozialzusammenhanges verfolgt. Letztendlich können dann Handlungsmuster auf der Basis der emischen Konzepte entwickelt werden (Lachenmann 1995:103).

Auch bei der Auswahl der Stadtgebiete, in denen die Geschäftsfrauen interviewt wurden, stehen Konzepte der gegenstandsbegründeten Theoriebildung, in der den Daten gegenüber theoretischen Annahmen Vorrang eingeräumt wird (Glaser/Strauss 1998), im Vordergrund. Das bedeutet, dass die Auswahl der Geschäftsfrauen durch ihre Bedeutung für die Fragestellung, bzw. den zu erwartenden Gehalt an ‚Neuem‘, für die zu entwickelnde Theorie bestimmt wurde (Flick 1998:82). Folglich wurde die theoretische Strukturierung im Vorfeld solange zurückgestellt, bis sich eine Strukturierung von ‚Geschäftstätigkeiten in Nairobi‘ durch die Geschäftsfrauen herausgebildet hatte (Hoffmann-Riem 1980:343, Kraus 1991:414). Hierdurch konnte ein zentrales Anliegen der Arbeit, nämlich die Betrachtung wirtschaftlicher Tätigkeiten von Frauen im Sinne der Integration der Frauenökonomie in die ‚Mainstream‘-Ökonomie,

²⁷ Vortrag Klaus Amman am 10.02.1999 an der Universität Bielefeld, am FSP Entwicklungssoziologie.

und damit verbundene Stabilisierung und kreative Ausweitung lokaler Ökonomie, umgesetzt werden. Lokale Handlungsmuster rücken in den Vordergrund, und die ökonomischen Tätigkeiten der Frauen beschränken sich nicht nur auf eine ‚Überlebensökonomie‘.

Diese ‚Kontextualisierung‘ erhebt keinen Anspruch auf Repräsentativität im klassischen Sinne, sondern ermöglicht es, im Gegensatz zu vorgefassten Vorstellungen über einen Gegenstand, die Gegenstandsadäquanz zu erhöhen. Durch das schrittweise Festlegen der Stadtteile, in denen es am wahrscheinlichsten sein würde, die Geschäftsfrauen zu finden, die auf der Basis der Interpretation des schon vorhandenen Materials in die Forschung einbezogen werden sollten, wird die Wahrscheinlichkeit, vorhandene Strukturen zu übersehen, gemindert. Dies wird außerdem durch die Integration von kontrastierenden Fällen ergänzt (Patton 1990:169f.).²⁸ Bei einer vorherigen Festlegung eines Samples oder der speziellen Intervieworte wäre das in dieser Form nicht möglich gewesen. Das bedeutet, dass die vorliegende Auswahl sowohl der Stadtteile als auch in diesem Zusammenhang, der dort tätigen Geschäftsfrauen, kein Zufall sind, sondern das Resultat des oben beschriebenen Entscheidungsprozesses.

5.1 Netzwerke

Ein Aspekt, der im Zusammenhang mit der Schaffung von Handlungsspielräumen der Geschäftsfrauen im städtischen Kontext analysiert werden soll, liegt in multiplen Transitionsprozessen, hier ‚upgrading‘ der Geschäftstätigkeiten genannt. Die Zusammenhänge zwischen der Ausprägung ökonomischer Aktivitäten und dem jeweiligen Investitionsverhalten von Händlerinnen habe ich in einer früheren Studie dargelegt (vgl. Laaser 1996:76ff.). Die dort aufgezeigten Handlungsrationitäten der Frauen beschränken sich, u.a. wegen des Zwangs zur Sicherung der Grundbedürfnisse und Wahrnehmung von Verpflichtungen innerhalb der Familie, auf einen sehr engen Radius. Um hier nun Transitionsprozesse innerhalb von Geschäftstätigkeiten aufzeigen zu können war es bei der Auswahl von Interviewpartnerinnen in der vorliegenden Studie mein Anliegen, ein breites Spektrum verschiedener Geschäftsfrauen zu integrieren, um so Einblicke in die unterschiedlichen Handlungslogiken und die multiple soziale Einbindung zu bekommen.

Der Balanceakt auf dem schmalen Grad zwischen ‚Außenperspektive‘ und ‚Innensicht‘ (Hitzler 1986, Lachenmann 1995, Flick 1998), bei dem es häufig nicht möglich ist, die momentane Verortung zu lokalisieren, gestaltete die theoretische Reflexion über die konkrete Auswahl

²⁸ Patton schlägt z.B. die Integration von abweichenden Fällen gegenüber typischen Fällen bzw. sensiblen Fällen, kritischen Fällen etc. vor (1990:169f.).

zunächst schwierig. Nach Erarbeiten eines, wenn auch zunächst skizzenhaften Bildes von ‚Geschäftstätigkeiten in Nairobi‘, ließen sich die vorhandenen Netzwerke der Interviewpartnerinnen gezielt dazu nutzen Geschäftsfrauen zu finden, an denen ich besonderes Interesse entwickelt hatte, weil sie Themenbereiche ansprachen, die auf eine Schnittstelle hinwiesen, die den Kontext, in dem sie handelten, verständlicher machten. War beispielsweise bei einem Interview das Gespräch auf die hohe Rate der gescheiterten Geschäfte gekommen (ein großer Problembereich im gesamten Geschäftssektor Kenias), bot sich die Frage an, ob meine Gesprächspartnerin mir eine Bekannte vorstellen könne, der das Gleiche widerfahren sei. Nicht erfolgreiche und somit auch nicht mehr am Markt tätige Geschäftsfrauen wären andernfalls schwer zu finden gewesen. Sie verschwinden aus der sichtbaren Geschäftswelt sobald die erwarteten Gewinne durch Investitionen nicht zustandekommen. Auf eine Gesamterhebung von vorhandenen Netzwerken wurde bewusst verzichtet, und es wurden lediglich Personen ausgewählt, von denen ‚Neues‘ zu erwarten war.

Ausgehend von diesem ‚Entlanghangeln‘ an den Kontaktlinien der Gesprächspartnerinnen konnten so in den Gesprächen Themenbereiche angesteuert werden, die für die Frauen einen zentralen Stellenwert innehaben und die sie verwenden, um sich Spielräume im städtischen Kontext zu schaffen bzw. die die verschiedenen Handlungslogiken veranschaulichen. Auch an dieser Stelle ist die Analyse der oben beschriebenen Transitionsprozesse von Geschäftstätigkeiten relevant, bzw. es ist wichtig der Frage nachzugehen, welche unterschiedlichen Strategien und Handlungslogiken in Abhängigkeit von der jeweiligen sozialen, ökonomischen und politischen Einbindung verfolgt werden, um sich Handlungsspielräume zu schaffen. Das entspricht einer Mehrebenenanalyse, in der innerhalb eines multidimensionalen Raumes Positionen mit einem System von Beziehungen von verschiedenen Akteuren eingenommen werden können. Im Einzelnen beinhaltet das die Analyse der internen Struktur des sozialen Feldes (Logik der Organisation des ‚Wirtschaftens‘) und die Untersuchung der Möglichkeiten dessen, was in unterschiedlichen sozialen Positionen erreicht werden kann (Fähigkeiten, Netzwerke, Strategien).

Nach Hildenbrand erleichtert das Nutzen des Schneeballprinzips den Zugang zum Feld nicht; im Gegenteil, seiner Ansicht nach bietet sich dem Forscher, je fremder er im Feld auftritt, desto eher die Möglichkeit, Dinge zu erfahren, die für ihn neu sind (1991:258). Die verschiedenen Ebenen, die sich durch das ausgewählte bzw. theoretisch durchdachte Nutzen der Kontakte der Geschäftsfrauen auftraten, eröffneten jedoch sehr unterschiedliche Einblicke in den Geschäftssektor Kenias. Wie aus obigem Beispiel ersichtlich, handelt es sich nicht um parti-

kulare Netzwerke, da sie weder ausschließlich entlang ethnischer, altersbezogener, branchenbezogener oder ähnlicher Kategorien verlaufen, noch z.B. nur die engsten Freunde betreffen, die untereinander ein so enges Netzwerk bilden, dass sie lediglich ein homogenes Bild ihrer Tätigkeiten vermitteln würden. Die im hier vorliegenden Beispiel durch das Schneeballverfahren gewonnenen Kontakte waren im Stadtteil Eastleigh großräumig verteilt und weisen die Verbindungen (und damit auch das ‚Weiterhangeln‘) in andere Stadtgebiete auf. Sie bargen durchaus ‚Neues‘ in sich und haben den Einstieg in das Feld erleichtert. Durch die Einbettung des ökonomischen Handelns konnte die Strukturierung des Feldes nachvollzogen und verständlich gemacht werden.

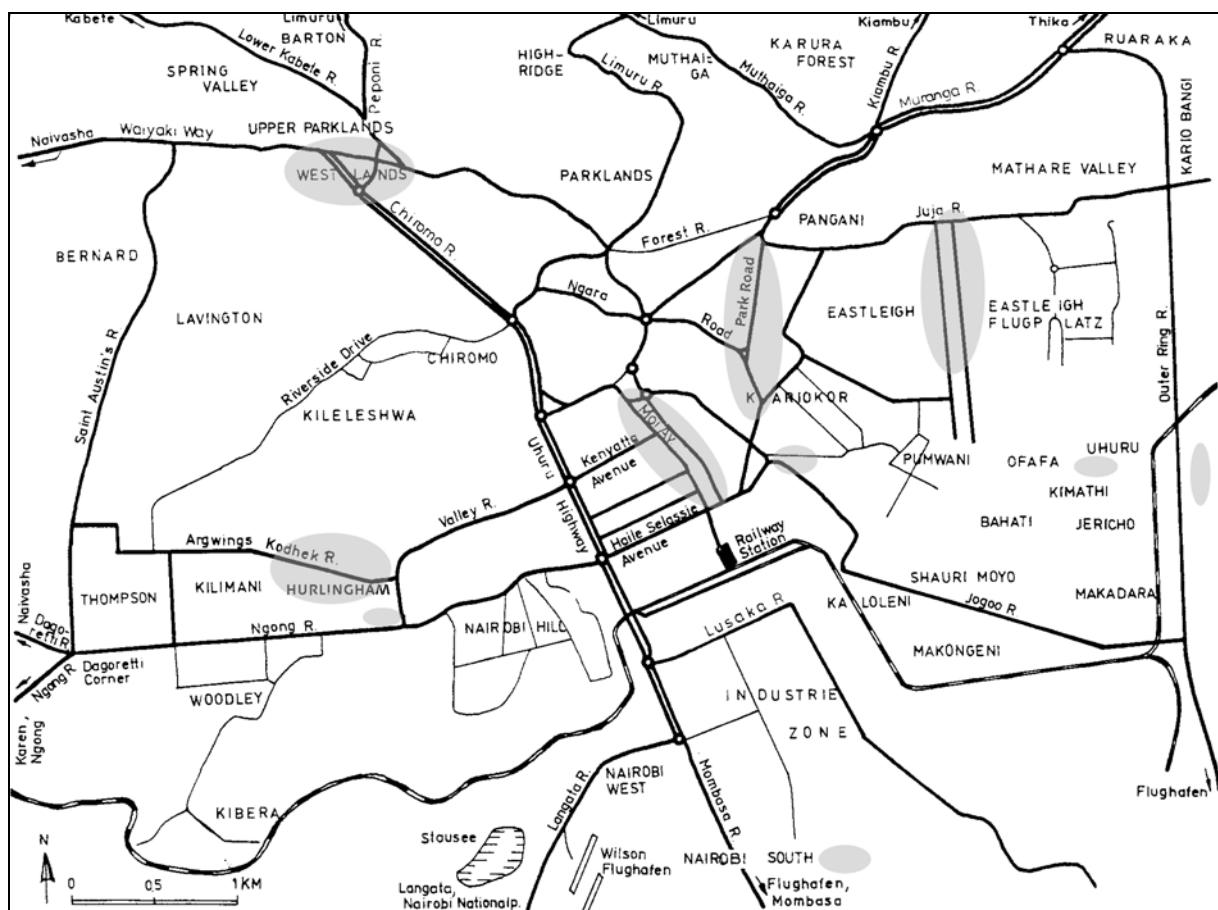
Des Weiteren wurde das Erstellen von exemplarischen Genealogien als „...exploratives Verfahren des Zugangs zu einer dem Untersuchenden noch fremden Lebensweise, zu Kontaktaufnahmen und dem generellen Kennenlernen von Menschen...“ (Fischer 1996:5) genutzt. So konnten am Beispiel einiger Geschäftsfrauen deren Einbindung in Verwandtschaftsnetzwerke sowie auch Arten der Verbindung und Verflechtung zwischen Nairobi und den jeweiligen Herkunftsregionen betrachtet werden. Insbesondere in komplexen Gesellschaften bzw. im städtischen Kontext ist die genealogische Methode erfolgreich anwendbar (Fischer 1996:6).

Mit dem Instrument des theoretischen Samplings wurden Stadtteile ausgewählt, in denen Interviews durchgeführt werden sollten. Auf diese Weise war es möglich Sackgassen, die sich unweigerlich immer wieder auftaten, zu umgehen oder zu überwinden und das aus den Interviews gewonnene Wissen über ‚neue‘ Zusammenhänge zu konkretisieren. So wurde z.B. häufig das Problem der Konkurrenz der somalischen oder asiatischen Minderheit angesprochen, doch nur wenige kenianische Geschäftsfrauen hatten persönliche Kontakte zu diesen Gruppen. Aus diesem Grund zeigte sich die Verknüpfung des Schneeballprinzips mit dem theoretischen Sampling als sehr effektiv.

Bei der Auswahl der Stadtteile wurden demzufolge Annahmen über neue Begebenheiten der Frauenökonomie, die sich aus den Interviews ergaben, als Grundlage für die Auswahl der einzelnen Erhebungsorte verwendet.

5.2 Stadtteile

Die Stadtteile, in denen die Interviews durchgeführt wurden, spiegeln die heterogene Struktur Nairobis wider. Einerseits war es durch die Interviews möglich Hinweise auf Zusammenhänge zu bekommen, die sich an bestimmten Orten manifestieren (so z.B. die Diskussion um die Rolle der indischen Minderheit. Sie machte die Suche nach indischen Geschäftsfrauen notwendig und führte mich nach Westlands und Hurlingham. Die erwähnten Handelsreisen nach Dubai und Bangkok etc. machten mich auf die sog. ‚exhibitions‘ (Verkaufsaustellungen) im Stadtzentrum aufmerksam. Andererseits ergaben sich einige Interviewstandorte auch auf der Basis von Überlegungen, wie etwa der, Händlerinnen auf lokalen Märkten als Vergleichsgruppe hinzuzuziehen.



Quelle: Baumhögger et al. (1994:55)²⁹

Abbildung 1: Stadtplan von Nairobi mit Kennzeichnung der Untersuchungsgebiete.

²⁹ Der Stadtplan wurde von mir ergänzt durch die Interviewgebiete (graue Markierungen) sowie durch einzelne Stadtteil- und Straßennamen.

Folgende Stadtgebiete wurden in die Forschung mit einbezogen:

| | | |
|---|-----------|------------------------|
| a) Stadtzentrum (Moi Avenue, Tom Mboya Street) | 23 | Interviews (30,7%) |
| b) Eastleigh (1 st und 2 nd Avenue Eastleigh) | 17 | Interviews (22,7%) |
| c) Pangani/Kariokor (Park Road) | 16 | Interviews (21,3%) |
| d) Westlands und Hurlingham | 11 bzw. 2 | Interviews (14,7/2,7%) |
| e) lokale Märkte: -Kenayatta Market | 2 | Interviews (2,7%) |
| -Kajole, Community Market, Retail Market, South B | je 1 | Interview (5,3%) |
| Gesamt | 75 | Interviews (100%) |

In den ausgewählten Stadtgebieten wird die lokale Diversität deutlich. Zwar fallen einem als außenstehendem Beobachter zunächst ganz offensichtliche Unterschiede in der Stadt auf (z.B. Eastleigh ist schon auf den ersten Blick anders als Westlands), doch erst durch das theoretische Sampling auf der Grundlage der Erkenntnisse aus den Interviews konnte dies im Laufe der Forschung konkretisiert werden, so dass dann im Vordergrund stand, Zusammenhänge zu erkennen, Beziehungen herzustellen und die vorhandenen Aktionsräume, in denen die Frauen agieren, so wie auch die Beschaffenheit des Vorgefundenen, zu interpretieren. Das heißt, dass man als Forscher vor der Aufgabe steht, die richtigen Fragen zu stellen.

In der zweiten Forschungsphase im Sommer 1999 wurden die Erhebungsorte nochmals genauer beleuchtet, um innere Verschiedenheit und die Unterschiede zwischen den einzelnen Forschungsgebieten klarer zu strukturieren. Zu diesem Zweck wurden nach ausführlichen Ortsbegehungen die vorhandenen Strukturen in Form von Kartierungen der Straßenzüge systematisch erfasst. Diese Maßnahmen beschränkten sich allerdings auf die Gebiete: Eastleigh, Stadtzentrum (hier nur die Lage der ‚exhibitions‘³⁰) und Park Road. Die restlichen Gebiete wurden mit Photographien dokumentiert, die ein leichteres „in Erinnerung rufen“ ermöglichen sollten.

³⁰ Es handelt sich um sog. Verkaufsausstellungen. Siehe hierzu ausführlich Kap. IV.

6 TRIANGULIERUNG

Auch in dieser offenen Form des Absteckens eines Forschungsbereiches müssen Verluste bei der Erfassung der vorhandenen Komplexität eingeräumt werden. Durch die Verwendung der Instrumente der qualitativen Erhebung von Daten ist es aber trotzdem möglich eine große Diversität von Zusammenhängen aufzuzeigen.³¹

Einschränkend soll hier angemerkt werden, dass die von den Frauen erfragten Selbstbeschreibungen natürlich in gewissem Maße in ihrer Aussage auf mich als Forscherin zugeschnitten waren. Es bezeichneten sich weitaus mehr Frauen als Geschäftsfrauen unter denen, ich im Vorfeld wahrscheinlich gar nicht alle als solcher erkannt hätte, weil meine Außenwahrnehmung noch nicht so gereift war. Trotz meiner wiederholt durchdachten Herangehensweise blieb der erste Schritt immer von mir abhängig. Erst der zweite Schritt, nämlich den Netzwerken der Frauen zu folgen, wurde von meiner Perzeption unabhängiger. Daraus folgt, dass es sich hier um einen dynamischen Prozess handelt, in welchem sich durch das Kennenlernen von Zusammenhängen und das Einleben in die fremde Kultur der Blick des Forschenden permanent ändert. Am Ende dieses Prozesses steht dann ein Potpourri aus den verschiedenen Einflüssen.

Die Triangulation der sich aus den jeweiligen Blickwinkeln ergebenden Perspektiven in Form von Kombination verschiedener Datenquellen sowie die Anwendung verschiedener Methoden, demnach das Abgleichen und Gegeneinander-Ausspielen der Methoden, werden von Denzin als Möglichkeit beschrieben, eine möglichst große Validität zu erlangen (Denzin 1978:304). Dies mag letztendlich die bestmögliche Gestaltung des Forschungsprozesses sein, lässt allerdings wohl nie ein homogenes Bild entstehen. Köckeis-Stangl (1982:363) kommentiert hierzu (mit Bezug zu Denzin 1978 insbes. Kap. 12 bzw. Hughes 1976:275ff.):

„Anstelle von Validierung zu sprechen, wäre es vielleicht adäquater, unsere Prüfprozesse als mehrperspektivische Triangulation anzusehen (...) und im Voraus darauf gefasst zu sein, als Ergebnis kein einheitliches, sondern ein kaleidoskopartiges Bild zu erhalten.“

Das bedeutet, dass sich bei der Einnahme verschiedener Blickwinkel (also dem ‚Drehen‘ des Kaleidoskops) die verschiedenen Komponenten (die bunten Glassteinchen) zu polymorphen Mustern und Bildern ordnen. Bei der so je nach Perspektive entstehenden Inklusion bzw. Exklusion von Komponenten in den Forschungsprozess geht es demnach:

³¹ Sowohl Flick als auch Lachenmann gehen davon aus, dass man trotz Fokus nach wie vor für neue Erkenntnisse offen ist (vgl. Flick 98:63; Lachenmann 1995:10f.).

„(...) nicht um die Reduktion von Komplexität durch Zerlegung von Variablen, sondern um die Verdichtung von Komplexität durch Einbeziehung von Kontext.“ (Flick 1998:57)

Durch diese „dichte Beschreibung“ (Geertz 1987) können die unterschiedlichsten Aspekte in das Bild von den Geschäftsfrauen von Nairobi integriert werden und damit entstehende Verluste reduziert werden.

Aus den verschiedenen Interaktionen über ein Thema in der Gesellschaft können Rückschlüsse darauf gezogen werden, wie ökonomisches Handeln gesellschaftlich konstruiert wird. So kann an thematisierten Schnittstellen (z.B. Aussagen über Geschlechterverhältnisse, über die Interaktion mit der städtischen Verwaltung oder über Stadt-/Land-Beziehungen) ein Bezug zu anderen Themenbereichen hergestellt werden und mit dieser Verknüpfung der Ergebnisse ein komplexes, „dichtes“ Bild von den Geschäftsfrauen von Nairobi gezeichnet werden.

KAPITEL III

WIRTSCHAFT UND POLITIK IN KENIA

Die Analyse ökonomischer Tätigkeiten verlangt die Einnahme einer breit angelegten Perspektive. Dieses Kapitel dient dazu die Einbettung von konkreten Geschäftstätigkeiten in soziale Praktiken und Beziehungen und die sich in diesem Kontext konstituierenden Handlungsspielräume, die im Verlauf der Arbeit herausgearbeitet werden sollen, im wirtschaftlichen Umfeld Kenias zu positionieren.

Robertson (1984) und Clark (1988) beschrieben am Beispiel Ghanas schon in den 80er Jahren die bedeutende Rolle, die Händlerinnen auf den städtischen Märkten Afrikas bei der Weitergabe von Preisinformationen an Bauern oder Konsumenten, die ihre Produkte hauptsächlich über diese Märkte vertreiben, haben. Diese Schnittstelle zwischen Geschäftsfrauen in den urbanen Zentren und Produzenten bzw. Konsumenten, ist nur eine von vielen anderen, die im Verlauf dieser Arbeit behandelt werden sollen. Insbesondere die wirtschaftliche Tätigkeit von Frauen wird bei der Analyse wirtschaftspolitischer Gegebenheiten und ihrem Potential für die wirtschaftliche Entwicklung – bzw. vor allem auch bei der Politikgestaltung (hier besonders die Strukturanpassungspolitik) – eines Landes vernachlässigt (Lachenmann 1998). Leider wird viel zu selten die Verknüpfung zwischen der Mikroebene (hier den ökonomischen Aktivitäten von Frauen) und der Meso- bzw. Makroebene hergestellt (z.B. der Einfluss landesspezifischer wirtschaftspolitischer Begebenheiten bzw. der Frage, was der Kontext von Strukturanpassung für die Handlungsmöglichkeiten der Geschäftsfrauen bedeutet). Als „Motor der ökonomischen Entwicklung“ kommt diesem Bereich, so soll hier argumentiert werden, allerdings eine bedeutende Rolle zu. Die Berücksichtigung der Verflechtung der verschiedenen Ebenen gehört folglich zu den Voraussetzungen eines ökonomischen Entwicklungsmodells.³² Im Folgenden soll auf die Wirtschaftsstruktur Kenias und einige existierende Schnittstellen mit verschiedenen Ebenen und deren Auswirkungen, die sich im Zusammenhang mit der ökonomischen Aktivität auf der Mikroebene als relevant ergeben haben, eingegangen werden.

Hierbei soll verdeutlicht werden, dass die vom Internationalen Währungsfond (IWF) und der Weltbank verfolgte Strukturanpassungspolitik auf einem ökonomischen Konzept basiert, das im Gegensatz zur lokalen afrikanischen Wirtschaft steht. Kleine und mittlere Unternehmen

³² Vgl. auch Bierschenk 1991 bzgl. der Betrachtung aller beteiligten Gruppen mit den jeweiligen Handlungsstrategien und kulturellen Weltdeutungen.

und Geschäftstätigkeiten werden weder explizit berücksichtigt, noch in die Strukturanpassungsprogramme mit einbezogen. Durch diese, meiner Einschätzung nach, falsch zugeschnittene Politik und Analyse der herrschenden Gegebenheiten sind vor allem indirekte (meist einschränkende) Auswirkungen auf den Alltag der Geschäftsfrauen vorhanden. Diese werden zusätzlich dadurch verstärkt, dass auch die kenianischen Diskussionen zur Förderung des sog. informellen Sektors und die Strukturanpassungsprogramme nicht zusammenlaufen.

1 DIE STRUKTURIERUNG DER WIRTSCHAFT

Kenia galt wegen der positiven wirtschaftlichen und sozialen Entwicklungen und der politischen Stabilität seit der Unabhängigkeit bis etwa Mitte der 80er Jahre als afrikanisches Musterland. Jomo Kenyatta, Kenias erster Präsident, vertrat eine pro-westliche, Auslandskapital und Privateigentum fördernde Politik. Die rasch gedeihende Industrialisierung wie auch beachtliche Deviseneinnahmen durch den Export von Tee und Kaffee sowie aus dem Tourismus, führten bis Mitte der 80er Jahre zu einem vergleichsweise hohen Lebensstandard der Bevölkerung.³³

Die anfängliche positive wirtschaftliche Entwicklung wird vor allem auf die kapitalistische Produktionsweise zurückgeführt, die schon während der Kolonialzeit (in Form von Plantagenwirtschaft und Siedlerkapitalismus) eingeführt wurde. Andere Produktionsweisen, wie z.B. die traditionelle kleinbäuerliche, mussten sich dieser unterordnen (Collignon 1990:194). Die in der Kolonialzeit entstandenen Strukturen prägen die kenianische Wirtschaft bis in die heutige Zeit hinein. Insbesondere die Rolle der asiatischen Minorität, die während der Kolonialzeit sowohl als Facharbeiter angeworben wurde, wie auch zu Positionen in der Administration, und zum Aufbau eines Handelsnetzwerkes ermutigt wurde – man spricht von der Politik des ‚favouritism‘-, ist bis heute von Relevanz (Ndege 1990:128f.).³⁴

Die asiatische Minderheit fungierte als Zwischenhändler („middlemen minority“, Bonacich 1973), die ihnen über Jahrzehnte hinweg die Rolle als „Marktagenten und Prügelknaben“ (Buchholt/Mai 1989) zuschob, da sie für die afrikanische Bevölkerung das koloniale Wirtschaftssystem verkörperte und noch heute als Sündenbock für wirtschaftliche Krisen herhal-

³³ Zur Ökonomie 1963 bis Anfang der 80er Jahre vgl. u.a. Ochieng/Maxon (1992), World Bank (2000), Aha-wo/Mukras (1990).

³⁴ Zur historischen Entwicklung des Handels in Nairobi und in diesem Zusammenhang auch der Politik des Ausschlusses der afrikanischen Bevölkerung siehe u.a. Onstat 1990, Robertson 1997, Laaser 1996:16-26.

ten muss (Vorlaufer 1990:63f.)³⁵ Dieses ambivalente Verhältnis gegenüber der asiatischen Minorität ist bei der Beschreibung der heutigen Wirtschaftsstrukturen Kenias nach wie vor von Relevanz. Im Rahmen der Afrikanisierungspolitik nach der Unabhängigkeit, die in weiten Zügen auch als Politik der ‚blackenization‘ beschrieben wird (Kiem 1993:15), werden die Asiaten systematisch von ihren Positionen verdrängt.³⁶ Da sie letztendlich „nur“ noch im Bereich der Wirtschaft dominierten, wurden sie allerdings nie als wirkliche politische Konkurrenz gesehen, so dass sie ihre bedeutende Stellung im Wirtschaftssektor Kenias beibehalten und ein vergleichsweise modernes Handels- und Industrierwesen aufbauen konnten (Sheikh-Dilthey 1991:83).

Große Teile der afrikanischen Bevölkerung bleiben trotz der Afrikanisierungspolitik und Repatriierungsmaßnahmen (Sheikh-Dilthey 1991:82) weiterhin vom Eigentum an Produktionsmitteln ausgeschlossen. Die in diesem Zusammenhang entstandenen Analysen über die sog. „missing middle“ innerhalb der kenianischen Wirtschaftsstruktur, also der relativen Unterentwicklung mittlerer Unternehmen, gehen davon aus, dass dieser mittlere Bereich in der Wirtschaft vornehmlich in asiatischer Hand ist (Ferrand 1996). Inzwischen hat sich allerdings eine beachtliche Menge an kleinen und kleinsten Unternehmen in afrikanischer Hand herausgebildet, die die kenianische Wirtschaftsstruktur nachhaltig prägen (s.u.) (u.a. McCormick 1996; Pedersen 1996; King 1996a).

Die Landwirtschaft (einschließlich Fischerei und Forstwirtschaft) ist mit 26% des BSP heute Kenias wichtigster produktiver Sektor (Baratta 2000:443). Hier ist mit 76,7% der Großteil der Bevölkerung tätig (ebd.). Tee (mit 13,1% Anteil am Export), Gartenbauerzeugnisse (11,2%) und Kaffee (7,8%)³⁷ gehören zusammen mit Pyrethrum, Sisal, Baumwolle und Zuckerrohr zu den wichtigsten Cash-Crops. Laut der Regierungsstatistik werden 51,6% der in der Landwirtschaft produzierten Produkte allerdings nicht vermarktet, sondern dienen der Subsistenz (Republic of Kenya 1998:44). Lediglich 17,5% des Landes gilt als „high“ bzw. „medium potential land“ (Taube 1994:725) und ist somit für die intensive landwirtschaftliche Nutzung geeignet. Das hiermit einhergehende Problem der Landknappheit liegt auf der Hand.³⁸ Die Ursachen sind aber auch in der Verteilung des Landes nach der Unabhängigkeit zu suchen. Auch

³⁵ s. hierzu auch Kap. IV

³⁶ s. Okaya-Lakidi (1975:88ff.), Sheikh-Dilthey (1991:88ff.), Kiem (1993:13ff.)

³⁷ Mehr als die Hälfte der Tee- und Kaffee-Ernte kommt dabei von Kleinbauern (Peters et al. 1998:18).

³⁸ Dies wird durch das Bevölkerungswachstum das zwischen 1990 und 1998 durchschnittlich bei 3,1% pro Jahr lag, noch verstärkt (Fischer Weltatlas 2000:443). Kenias Einwohnerzahl müsste inzwischen 30 Millionen überschritten haben. Der Großteil der Bevölkerung (etwa 60%) ist jünger als 25 Jahre.

wenn die ehemaligen Kolonialländereien anders als in Tansania nicht enteignet wurden, sondern freiwillig zu durchaus günstigen Preisen verkauft wurden (ebd.), so blieb ein bedeutender Teil der Farmen in ihrer Größe erhalten und ging in afrikanischen Großgrundbesitz über (Geschäftsleute, Politiker, höhere Beamte). Aus diesem Grund gibt es heute noch etwa 3200 landwirtschaftliche Großbetriebe (ebd. 726), so dass der Großteil der landwirtschaftlichen Nutzfläche auf diese entfällt.

Die landwirtschaftliche Produktion ist im Bereich der Weiterverarbeitung von Agrarerzeugnissen eng mit dem verarbeitenden Sektor verflochten. Der Anteil der industriellen Produktion am Bruttosozialprodukt liegt bei 16% (Baratta 2000:443), wobei die Weiterverarbeitung von Agrarerzeugnissen (z.B. Nahrungsmittel, Tabak) den Hauptanteil innehat.³⁹ Außerdem sind u.a. Textilindustrie, Schuhproduktion, Druck und Papier, chemische Industrie, Fahrzeugindustrie, Metallverarbeitung und das Baugewerbe von Bedeutung (Republic of Kenya 1998:157). Im ostafrikanischen Vergleich ist Kenia zwar am stärksten industrialisiert, wie an den Daten ersichtlich ist der Sektor allerdings immer noch verhältnismäßig klein. Im Vergleich zu den 60er Jahren hat sich der Anteil der industriellen Produktion kaum verändert (1965 hatte der sekundäre Sektor einen Anteil von 18% an der Entstehung des Bruttosozialprodukts, Taube 1994:734).

Bis Ende der 80er Jahre bestand die zentrale Industrialisierungspolitik der Regierung in der Importsubstitution. Es wird in diesem Zusammenhang die geringe lokale (d.h. afrikanische) Kontrolle der industriellen Produktion und die somit entstehende Abhängigkeit von ausländischen Investitionen thematisiert. Die seit Beginn der 90er Jahre auf Druck des IWF und der Weltbank durchgeführten Strukturanpassungsprogramme (SAP) führten zu einem Politikwechsel. Die Modernisierung und der systematische Ausbau des industriellen Sektors werden im Entwicklungsplan „Industrial Transformation to the Year 2020“ als Ziel formuliert. Hierbei stehen die Versorgung des Binnenmarktes mit lokalen Produkten sowie die Erhöhung der Exporte als zentrale Aspekte im Vordergrund (Peters/Kürschner-Pelkmann 1998:20).⁴⁰ Der Erfolg dieser Strategie bleibt fraglich. Die „unintendierten“ Folgen der SAP sind schon jetzt

³⁹ Zur historischen industriellen Entwicklung siehe ausführlich Collignon (1990:285ff.) bzw. Baumhögger (1994:73ff.).

⁴⁰ Collignon sieht die Schwäche in den lokalen Produktionsstrukturen (Collignon 1990:268). Die entstehende Deckungslücke zwischen Angebot und Nachfrage führt zu Handelsbilanzdefiziten, die wiederum eine erhöhte Notwendigkeit Devisen bringender Exporte mit sich bringen (ebd.).

am Beispiel der lokalen Textilindustrie abzulesen, die durch Billigimporte von Textilien aus Asien ebenso wie gebrauchter Kleidung (den sog. *mitumba*⁴¹) stark unter Druck geraten ist.

Das Wachstum in der Landwirtschaft sank von 1996 bis 1997 (einem vergleichsweise positiven Wirtschaftsjahr) von 4,4% auf 1,2% ab (GOK 1998:2). Dies ist vor allem auf die Klimaverhältnisse (die Dürre 1996/97 bzw. durch das El Niño-Phänomen verursachte Überschwemmungen 1998) zurückzuführen. Im Bereich Produktion sank das Wachstum im gleichen Zeitraum von 3,7% auf 1,9% (Republic of Kenya 1998:2). Hier ist die Ursache v.a. in der Importkonkurrenz durch die Einfuhrliberalisierung sowie in der schlechten Infrastruktur bzw. Rationierungen von Strom und Wasser zu suchen.⁴²

Der Dienstleistungssektor hat einen Anteil von 58% am BSP (Baratta 2000:443). Hierbei kommen dem Bankensektor (u.a. Öffnung des „Nairobi Stock Exchange“ für ausländische Investoren 1995) und dem Tourismussektor als Haupteinnahmequelle für Devisen die wichtigsten Rollen zu. Insbesondere aber die rückläufige Entwicklung im Tourismussektor der vergangenen Jahre traf die kenianische Wirtschaft hart, zumal man sich hier die besten Entwicklungschancen ausgerechnet hatte. 1998 sinken die Einnahmen aus dem Tourismus um 11,6%, 1999 wiederum um 22,7% ab (Republic of Kenya 1998:9, Bundesstelle für Außenhandelsinformationen 1999:25). Die Tourismusbranche, die bis Anfang der 90er Jahre boomte, hat insbesondere wegen der ethnischen Konflikte, die im Zusammenhang mit den ersten demokratischen Wahlen 1991/92 ausbrachen und seitdem immer wieder aufflammten, rückläufige Zahlen zu verzeichnen. Aber auch die Berichte über die El Niño - Überschwemmungen, die problematische Sicherheitslage, das Zugunglück auf der Strecke Nairobi/Mombasa, der Bombenanschlag auf die amerikanische Botschaft in Nairobi, die Unruhen an der Küste und Zwischenfälle wie im November 2002 der Anschlag auf das Paradise

⁴¹ Mit *mitumba* (Swahili) werden gebrauchte Dinge bezeichnet. Inzwischen hat sich dieser Begriff im kenianischen Kontext für gebrauchte Kleidung durchgesetzt. Mit *mitumba* wird auch ein Bündel Baumwolle bezeichnet.

⁴² Der Negativtrend ist auch deutlich am BSP/BIP nachzuzeichnen: das Bruttosozialprodukt lag 2000 bei 10,6 Mrd. US\$, das entspricht einem Pro-Kopf-Einkommen von 350 US\$. Während das Bruttoinlandsprodukt Ende der 80er Jahre noch (wenn auch rückläufiges) Wachstum zu verzeichnen hatte, sank es Anfang der 90er Jahre stark ab. (1970-79 lag das durchschnittliche jährliche Wachstum noch bei 7,3% (World Bank 2000:18). 1992 schrumpfte es mit -3,6% sogar deutlich. 1995 und 96 zeichnete sich zwar eine leichte Erholung ab, die Wachstumsraten sind aber seitdem wieder negativ. 2000 lag sie bei -2,4%. (alle Angaben International Monetary Fund 2002:110).

Hotel an Mombasas Nord-Küste, führen dazu, dass sich immer weniger Touristen für Kenia als Reiseziel entscheiden.⁴³

Der sog. informelle Sektor, – „Kenias wahre Volkswirtschaft“ – (Bittner 1997b:7), ist als Alternative für viele Arbeitssuchende und als zentraler Bestandteil der kenianischen Wirtschaftsstruktur zu nennen. Allein im Zeitraum von 1994 bis 1997 expandierte der Anteil der Erwerbstätigen im informellen Sektor laut offiziellen Statistiken von 53,4% auf 63,6% (Republic of Kenya 1998:65).⁴⁴ Die sich verschlechternde Wirtschaftslage, die rasch anwachsenden städtischen Bevölkerungszahlen, die wachsende Zahl gut ausgebildeter Schulabgänger (die wegen der abnehmenden Anzahl an Arbeitsplätzen im formellen Sektor kein dem Ausbildungsniveau entsprechenden Arbeitsplatz finden), ebenso wie die Landknappheit (aufgrund von Erbteilung und Parzellierungen durch Landverkäufe, die zu immer kleineren Nutzflächen führen), und die vielen Entlassungen im öffentlichen Dienst und den parastaatlichen Unternehmen, führen zu einer Massenarbeitslosigkeit und Zunahme der städtischen Armut. Es wird bereits von einer „Urbanization of Poverty“ gesprochen, die man zuvor vor allem in den ländlichen Regionen lokalisierte (UNCHS 1995:1).

Vor dem Hintergrund der verschlechterten Lebensbedingungen bieten Einkommensquellen in der „Schattenwirtschaft“ (Evers 1991b), also informellen Komponenten der Wirtschaft, für den Großteil der Bevölkerung die einzige Möglichkeit, das Überleben für sich und ihre Familien zu sichern. Der starke Zuwachs des sog. informellen Sektors ist ein Indikator für die Notwendigkeit der Existenzsicherung außerhalb des formellen Sektors. Der informelle Sektor spielt in Kenia bereits seit seiner ‚Entdeckung‘ 1972 (International Labor Organization 1972 bzw. Hart 1973) eine besondere Rolle. Die damalige Regierung griff das Konzept auf und schrieb sich die Förderung des Sektors auf die Fahnen. Dies hatte in Kenia einen großen Einfluss auf die nationale Entwicklungspolitik in Bezug auf den städtischen Unternehmenssektor (Laaser 1996:9ff., King 1996a, Bittner 1997b). Es wurde sogar ein eigener Begriff entwickelt: *jua kali*. Das bedeutet übersetzt ‚heiße Sonne‘ und beschreibt damit ein wesentliches Charakteristikum dieses Sektors: die Tätigkeit unter freiem Himmel. Es werden generell einfaches

⁴³ Die ethnischen Konflikte („ethnic clashes“) und die generelle politische Unsicherheit führten auch dazu, dass Direktinvestitionen seit Mitte der 90er Jahre stetig sanken (von 57 Mio. US\$ 1990 auf 14 Mio. US\$ 1999 vgl. Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung 2001:7).

⁴⁴ Für 1994 werden die Erwerbstätigen im informellen mit 433 000 (Nairobi) bzw. 1.792.400 (Kenia) angegeben. Bis 1997 sind sie auf 716 000 (Nairobi) bzw. 2.986.900 (Kenia) angestiegen (Republic of Kenya 1998:66). Nach Einschätzung der Weltbank sind die offiziellen Statistiken bzgl. der Erwerbstätigen im informellen Sektor zu niedrig angesetzt. Es wird ein Aufschlag von etwa 20% auf die offiziellen Angaben vorgeschlagen (Stat. Bundesamt 1995:58).

Reparaturhandwerk, produktives Handwerk, einfache Dienstleistungen und Kleinhandel in den *jua kali*-Bereich eingeschlossen.

Der informelle Sektor und ähnliche Ansätze haben in den 70er und 80er Jahren ihren Teil dazu beigetragen, auf bis zu diesem Zeitpunkt vernachlässigte Bereiche innerhalb der Wirtschaft, aufmerksam zu machen. Aber trotz der Präzisierung und Weiterentwicklung liegen die Schwierigkeiten der Ansätze grundsätzlich darin, dass Abgrenzungen von Bereichen, im vorliegenden Fall formell und informell, vorgenommen werden, die empirisch in dieser Form nicht haltbar sind.⁴⁵ Es werden lediglich die jeweiligen Endpunkte der Skala zur Beschreibung der existierenden Gegebenheiten herangezogen. Der große Spielraum, der sich zwischen den Extremen formell bzw. informell befindet und die vorhandenen Verflechtungen werden weitgehend vernachlässigt. Aber besonders die dort vorhandenen Schnittstellen zwischen Staat und Markt bzw. die existierenden Verflechtungszusammenhänge (im Sinne des sog. Bielefelder Ansatzes Evers 1987) haben für die Tätigkeit und Ausgestaltung von Handlungsspielräumen von Geschäftsleuten einen entscheidenden Stellenwert und sind kennzeichnend für die Wirtschaftssituation (vgl. hierzu ausführlich Kap. VII).

Deutlich werden die Schnittstellen zwischen Markt und Staat z.B. im Bereich des rechtmäßigen Erwerbs von Land: Der Zugang zu Land, die Registrierung und die Erlaubnis es z.B. zu wirtschaftlichen Zwecken zu erschließen, bedeuten in den meisten Fällen zeitaufwändige und teure Prozeduren für die Interessenten (Institute for Economic Affairs 1992:192, Glazier 1985)⁴⁶. Tatsache ist, dass öffentliches Land, z.B. Schulgelände, landwirtschaftliche Forschungsstationen, öffentliche Wege, Zonen, die nicht zur Bebauung freigegeben sind (Waldgebiete etc.), sowie Teile der Slumgebiete und informellen Märkte, von Politikern und Verwaltungsbeamten der Stadtverwaltung verhandelt und verteilt werden. Die ‚Begünstigten‘ verkaufen das Land meist schnell an Geschäftsleute und andere Interessenten, die dort investieren möchten, weiter.

Diese Praxis bedeutet insbesondere für die häufig auf öffentlichen Flächen halblegal tätigen Geschäftsleute ein enormes Problem. Städteplanerisch sind zu wenige Orte für Geschäftstätigkeiten vorgesehen bzw. infrastrukturell so erschlossen, dass sie nutzbar wären. Insbesondere Geschäftsleute, deren ökonomische Tätigkeiten viele Überschneidungen von Informalität und Formalität aufweisen, können diesen häufig nicht ohne Verfolgung nachgehen. Ein Grund

⁴⁵ vgl. Elwert et al. (1983), Altmann (1991)

⁴⁶ In diesem Zusammenhang wird auch kritisiert, dass ein Großteil der Gesetze von der wirtschaftlichen und politischen Elite verabschiedet wurde, um so die eigenen Interessen zu fördern.

hierfür ist darin zu suchen, dass insbesondere der Klein- und Straßenhandel städteplanerisch vernachlässigt wird. Folglich ist das Verhältnis zwischen Geschäftsfrauen und Verwaltungsbeamten bzw. Polizei häufig durch gewalttätige Auseinandersetzungen, Räumung ganzer Märkte oder Straßenzüge, Konfiszieren von Waren, Bestechungsgelder oder Geldstrafen etc. bestimmt. Die seit kurzem durchgeführten ‚Säuberungen‘ der Stadt, z.B. die Verlagerung des ehemaligen ‚Maasai-Markets‘⁴⁷ aus dem Stadtzentrum auf den Parkplatz des ‚Village Markets‘, einer Shopping Mall am Stadtrand steht beispielhaft für die Verlagerung von Problemen.

In diesem Zusammenhang wird ein wesentlicher Problembereich der kenianischen Wirtschaft besonders deutlich: die mangelnde Integration des sog. informellen Sektors in die allgemeine, staatliche Wirtschaftspolitik. Weder die intensive Förderung von Industrieparks (z.B. Kenya Industrial Estates (KIE) oder Rural Industrial Development Centres (RIDC)), noch die seit den 70er Jahren vorangetriebene Förderung von Teilen des sog. informellen Sektors haben bislang dazu geführt, dass sich ein „Mittelbau“, der den Link zwischen Industrie und Klein- bzw. Kleinstbetrieben herstellt, entwickelt (Taube 1994:734f., King 1996b:422, Peters/Kürschner-Pelkmann 1998:22). Die hergestellten Produkte werden innerhalb Kenias bzw. auf dem ostafrikanischen Markt als konkurrenzfähig beschrieben (ebd.), da der informelle Sektor allerdings meistens direkt für den Endverbraucher produziert gibt es kaum Verflechtungen mit der Industrie (Taube 1994:734). Dies ist umso bedauerlicher, als – und dies soll im Verlauf dieser Arbeit gezeigt werden – die Informalität in vielen Wirtschaftsbereichen inzwischen zur Normalität geworden ist. Die Tendenz zur Informalisierung, die von unterschiedlicher Seite immer wieder thematisiert wird (u.a. Bittner 1997b:9f., King 1996a:44ff., Macharia 1997 insbesondere Kap. 4-6) wird leider in der Wirtschaftspolitik nicht, oder nicht nachhaltig, aufgegriffen.

2 AKTUELLE POLITISCHE ENTWICKLUNGEN

2.1 Die Politik der Strukturanpassung

Entwicklungszusammenarbeit ist zu einem konstituierenden Bestandteil der gesellschaftlichen Verhältnisse in Kenia geworden. Nachdem das Land, wie schon erwähnt drei Jahrzehnte lang wegen seiner politischen Stabilität und der zunächst positiven wirtschaftlichen Entwicklung als afrikanisches Musterland galt, wird der kenianischen Regierung, so wurde in der Einlei-

⁴⁷ Ein ‚Curio‘ und Souvenirmarkt, auf dem sowohl lokale Produzenten als auch Händler verkaufen.

tung schon kurz angedeutet, seitens diverser Geber-Organisationen seit Anfang der 90er Jahre politisches und wirtschaftliches Missmanagement vorgeworfen. Transferzahlungen von IWF und Weltbank bildeten in Kenia einen großen Teil der Staatseinnahmen (Gsänger/Waller 1993:16f.).⁴⁸ Kenia gehörte zu einem der ersten Länder Afrikas, das in Zusammenarbeit mit dem Internationalen Währungsfond und der Weltbank Strukturanpassungsprogramme durchführte. Seit 1978 erfolgten mehrere sog. ‚stand-by-arrangements‘, Strukturanpassungskredite der Weltbank sowie umfangreiche Hochzinskredite der EG (Statistisches Bundesamt 1994:54).⁴⁹

Immer mehr ausländische Geldgeber kürzten Anfang der 1990er Jahre allerdings ihre Mittel für wirtschaftliche und soziale Entwicklungsprogramme wegen der Veruntreuung bereits zur Verfügung gestellter Gelder und wegen der mangelnden Bereitschaft der kenianischen Regierung Demokratisierungsprozesse einzuleiten. Auf diesem Hintergrund machten der IWF und die Weltbank Ende 1991 weitere Finanzaufwendungen von politischen und ökonomischen Reformen abhängig.

Die Schwerpunkte der von IWF und Weltbank geforderten Strukturanpassungspolitik lagen hierbei vor allem auf folgenden Bereichen: Einleitung des Demokratisierungsprozesses (u.a. Einführung eines Mehrparteiensystems), Verschlankung des überdimensionierten Beamtenapparates, Liberalisierung des Marktes, Abwertung des kenianischen Shillings⁵⁰, Privatisierung parastaatlicher Institutionen, Förderung des Handels - insbesondere Reduktion von Preiskontrollen und der Monopolstellung der landwirtschaftlichen Behörden im Bereich des Kaufs, der Weiterverarbeiten und Vermarktung von z.B. Mais, Kaffee, Tee -, sowie die Einführung der Kostenbeteiligung in öffentlichen Institutionen, Krankenhäusern sowie im Bereich der höheren Bildung (World Bank 2000:7ff.; Macharia 1997:28ff.). Als weiterer wichtiger Aspekt ist die Forderung der Reduktion von Korruption und Vetternwirtschaft im Staatsapparat zu nennen.

Eine neue Entwicklung stellt an dieser Stelle die Diskussion von ökonomischen Forderungen in Zusammenhang mit politischen Reformen im Rahmen der Politik des IWF dar - die sog.

⁴⁸ Kenia besitzt seit Jahren keinen ausgeglichenen Staatshaushalt. Die Staatsverschuldung macht 1999 67,4% des Inlandsproduktes aus (ca. 7,4 Mrd. US\$ davon sind 5,03 Mrd. Schulden gegenüber dem Ausland) (Bundesstelle für Außenhandelsinformationen 1999:26) Insgesamt hat sich die Inlandsverschuldung 1997/98 im Vergleich zum Finanzjahr 1991/92 mehr als verdoppelt (Bundesstelle für Außenhandelsinformationen 1998:8).

⁴⁹ Vgl. auch Bierschenk et al. (1993:8 bzw. 13) bzw. Van de Walle (2001) bzgl. Afrika allgemein.

⁵⁰ Im Forschungszeitraum bewegte sich der Wechselkurs für den kenianischen Shilling (die offizielle Abkürzung ist „ksh.“) ca. im Bereich von 33 bis 36 ksh. für 1 DM (s. Anhang).

„politische Konditionalität“ der Entwicklungszusammenarbeit - (Schmidt 1999). Diese Strategie im Rahmen der Forderungen nach „good governance“ (ebd. 2002:16, Fuster 1998, Nienlinger 1998), gehört erst seit Ende des kalten Krieges zum Bestandteil der IWF Politik (Carsens, IWF Landesvertretung in Kenia, Interview Mai 1998).⁵¹ Die Bekämpfung von Korruption als Teil der Strukturpassungsmaßnahmen wurde in Kenia seit Beginn der 90er Jahre zu einem bestimmenden Thema. Die Weltbank sieht die Verbindung von staatlicher Regulierungspolitik und Korruption als zentrales Problem (Szeftel 1998:225). Man geht davon aus, dass Korruption die makroökonomische Performanz reduziert und aus diesem Grund eingeschränkt werden muss (ebd.). Die wichtigsten Ansatzbereiche für die Politik werden in Demokratisierung, Aufhebung von Preiskontrollen und Handelsrestriktionen, Straffung des öffentlichen Sektors etc. gesehen, die sich alle in der oben genannten Strukturanpassungspolitik für Kenia widerspiegeln. In diesem Zusammenhang kommt auch dem Faktor Ethnizität ein entscheidendes Gewicht zu, zumal Politik in Kenia sehr deutlich entlang ethnischer Zugehörigkeiten ausgeführt wurde und wird (u.a. Bittner 1997b:13f.; Schmidt/Kibara 2002:57ff., Peters/Kürschner-Pelkmann 1998:3f., auch Evers/Schlee 1995:22ff.)⁵² Die in diesem Zusammenhang geforderten Maßnahmen zur Korruptionsbekämpfung kann man folglich unter Deregulierung, weniger Staat und mehr Markt (Szeftel 1998:225) zusammenfassen.⁵³ Bisher zeigt sich allerdings die Koexistenz extensiver Korruption im öffentlichen Sektor und (formal) demokratischen Systemen bzw. die Schaffung neuer (ungewollter) Handlungsspielräume im Rahmen der Liberalisierungspolitik von IWF und Weltbank (u.a. Riley 1998:103, Olivier de Sardan 1999:489ff.).

2.2 Pseudo-Reformen vs. wirtschaftliche Krise: Reaktionen der kenianischen Regierung

Nach der Bindung der Kredite an politische Reformen und der darauf folgenden Aussetzung der Finanzzuwendungen der Geber-Organisationen (wegen deren Ausbleibens) lenkte die kenianische Regierung ein. Von diesem Zeitpunkt an beginnt ein ausgesprochen langsamer Prozess, der durch „kosmetische Veränderungen“ und „Pseudo Reformen“ (Schmidt/Kibara

⁵¹ Die Thematisierung der Verflechtung von Entwicklungshilfe und der indirekten Finanzierung der Staatsklassen, bzw. der Verankerung der klientelistischen Logik in den sozialen Beziehungen ist in den Sozialwissenschaften und der Sozialanthropologie schon lange ein Thema (u.a. Bayart 1993a; Olivier de Sardan 1999).

⁵² vgl. Kap. IV

⁵³ Für eine Beschreibung und Kritik der Strukturanpassungspolitik für den gesamtafrikanischen Raum vgl. van de Walle (2001).

2002:14) charakterisiert ist. Der angestoßene Reformprozess wird durch die kenianische Regierung unter Präsident Moi immer wieder verzögert oder phasenweise sogar vollständig boykottiert. So werden seit den ersten unabhängigen Wahlen Ende 1992 z.B. die Reformen im März 1993 ausgesetzt und die Gelder von IWF und Weltbank - entsprechend der Politik der politischen Konditionalität - sogleich suspendiert. Im April werden sie, nach Zusicherungen auf die Forderungen der internationalern Geber einzugehen, wieder bewilligt. 1995 werden die Kredite wiederum mangels Veränderungen suspendiert und 1996 aufgrund von Zusicherung von Reformen wieder gewährt. 1997 wird die Zahlung wiederum ausgesetzt, etc.

Zum Zeitpunkt der ersten Mehrparteien-Wahlen Ende 1992 verschärfte sich die wirtschaftliche Situation deutlich. Dies ist einerseits durch die hohe Inflationsrate und den damit einhergehenden Verfall des kenianischen Shilling, den Abfluss von einheimischem Kapital ins Ausland und nur geringen Neuinvestitionen begründet.⁵⁴ Andererseits haben zusätzlich die inzwischen angelaufenen Strukturanpassungsprogramme der Weltbank durch Liberalisierungsmaßnahmen, zunehmende Privatisierung staatlicher Landwirtschaftsbetriebe und anderer Unternehmen, Kürzungen der Staatsausgaben in den Bereichen Gesundheit und soziale Dienste und den damit einhergehenden Preissteigerungen sowie die ständig zunehmende städtische Arbeitslosigkeit das ihrige dazu beigetragen, die Lage zu verschärfen.

Erst etwa ein Jahr nach den Wahlen, die die KANU-Partei mit Präsident Moi an der Macht beließen, deutete sich eine Stabilisierung der Wirtschaft an. Der kenianische Shilling entwickelte sich z.B. bis 1996 zu einer verhältnismäßig starken Währung, was auf die Liberalisierung des Devisenmarktes zurückgeführt wird, die bewirkte, dass sog. ‚Fluchtkapital‘ nun wieder nach Kenia zurückfloss. Die Liberalisierung des Devisenhandels hat ebenso wie die Vereinfachung der Einfuhr von Importgütern als Teil der initiierten Strukturanpassungsprogramme große Auswirkungen auf die Wirtschaftsstruktur des Landes: in Kenia produzierte Konsumgüter sind vielfach teurer als vergleichbare oder sogar qualitativ bessere Importwaren. Im Zusammenhang mit den hier untersuchten Geschäftsfrauen sind beispielsweise die lokale Textilproduktion oder Konsumgüter aus landwirtschaftlicher Produktion zu nennen, die im internationalen Bereich nicht konkurrieren können. Aus diesem Grund sind Unternehmen auf allen Ebenen betroffen. In der Landwirtschaft sowohl bäuerliche Kleinbetriebe, wie auch Großfarmen, die z.B. lokal produzierten Zucker viel teurer und in schlechterer Qualität produ-

⁵⁴ Die Inflationsrate lag im Zeitraum zwischen 1990 und 2000 durchschnittlich bei 13,9% (Fischer 2002:458). Seit Ende der 90er Jahre zeichnet sich allerdings eine Stabilisierung ab. (1996 lag sie bei 9%, 1997 bei 12% (Bundesstelle für Außenhandelsinformationen 1998:15), 2000 bei 5,8% (Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung 2001:7) und 2001 sank sie bedeutend auf 0,8% ab (Baratta 2002:458).

zieren als südamerikanische Konkurrenten. In der verarbeitenden Industrie und im Einzelhandel sind z.B. die Textil und Schuhbranche, wie auch die Weiterverarbeitung von Lebensmitteln von der Importliberalisierung betroffen.

Durch das endlose Tauziehen der kenianischen Regierung mit den internationalen Gebern über die Durchführung der Strukturanpassungsprogramme und die daran geknüpften Gelder spitzt sich die wirtschaftliche Situation in den letzten Jahren immer weiter zu. Die Ressentiments beziehen sich dabei nicht ausschließlich auf die Reformen in der Wirtschaftsstruktur des Landes, sondern insbesondere auf politische Reformen. Durch ihre Politik versuchte die Regierung unter Präsident Moi vor allem den Demokratisierungsprozess zu bremsen. Schmidt/Kibara führen das Stocken des politischen Reformprozesses insbesondere darauf zurück, dass die Regierung selbst die Aufgabe der Verfassungsänderung („Constitutional Review Process“) übernahm. Zusätzlich zu den ethnischen Konflikten, der Unwilligkeit und Unfähigkeit der Opposition sich zu vereinen und einen gemeinsamen Kandidaten zu bestimmen, sowie die strukturelle Benachteiligung der Opposition und Gewaltanwendungen wirkte sich dies negativ auf jegliche Reformen, die im Bereich ‚good governance‘ angesiedelt werden, aus. (Schmidt/Kibara 2002:18).

1999 geht Präsident Moi schließlich formal durch die Umstrukturierung des öffentlichen Dienstes auf Teile der ausstehenden Forderungen ein. Inzwischen verschärft sich die wirtschaftliche Situation Kenias mehr und mehr. Mitte 2000 werden die Strom- und die Wasserversorgung rationiert, was einerseits auf die lang anhaltende Dürreperiode zurückzuführen ist, andererseits aber auch auf die Verschleppung notwendiger Reformen. Mitte Juli 2000 wird Kenia wieder ein Kredit gewährt, der an Armutsbekämpfung und zur Straffung des öffentlichen Dienstes geknüpft wird.

Es bleibt abzuwarten, was der Regierungswechsel nach den Wahlen im Dezember 2002 mit sich bringt.⁵⁵ An die „Regenbogenkoalition“ („National Rainbow Coalition‘ NARC) unter Präsident Mwai Kibaki werden hohe Erwartungen von allen Seiten gerichtet. Andererseits wird von unterschiedlicher Seite Kritik laut, dass die Parteien, wie zuvor auch die Kenya African National Union (KANU, Partei unter der Präsidentschaft Moisis) ein instrumentelles Demokratieverständnis haben (Peters 1999:112) und das Mehrparteiensystem lediglich als Mittel

⁵⁵ Die vorherige Regierungspartei KANU (Kenya African National Union) wurde mit 30,5% (64 Sitze im Parlament) weit abgeschlagen. NARC (National Rainbow Coalition) erhielt 59,5% (125 Sitze), Ford-P 6,69% (14 Sitze), Safina 0,95% (2 Sitze), ebenso wie SISI und Ford-A. SHIRIKISHO erhielt mit 0,48% einen Sitz (Daily Nation 03.01.03, S. 1).

betrachten um an die Macht zu gelangen. Dieser Eindruck wird auch dadurch erweckt, da ein Großteil der ‚neuen‘ Minister kurz vor den Wahlen die Fronten wechselten, bzw. auch jetzt Auflösungstendenzen innerhalb der Parteien KANU und Ford-People festzustellen sind, die die notwendigen „checks and balances“ erheblich schwächen könnten (Peters 2003:16).

Bezüglich der Wiederaufnahme der Entwicklungszusammenarbeit mit IWF und Weltbank ist von Relevanz, dass die neue Regierung unter Präsident Kibaki sich als zentrale Aufgabe für das erste Regierungsjahr sowohl den Abschluss der Verfassungsreform, als auch die Korruptionsbekämpfung als Querschnittsaufgabe aller Ministerien und Verwaltungsstränge, gesetzt hat (Peters 2003:15f.).⁵⁶ So z.B. auch die Neugründung der ‚Kenya Anti Corruption Authority‘. Auch von der Bevölkerung gehen vermehrt Impulse aus. In Nairobi z.B. wurde die von der Regierung versprochene Anti-Korruptionspolitik in beeindruckender Weise in die Praxis umgesetzt. In der Daily Nation (03.01.03) wird berichtet, dass die 18 Fahrgäste eines *matatus* (lokales Sammeltaxi) einen Polizisten zur Rückgabe des vom Fahrer erpressten Schmiergeldes durchsetzten. Einer der Fahrgäste kommentierte:

„When President Kibaki was sworn in, he urged Kenyans to help him fight corruption. The war starts with us, the citizens. If we do nothing as police and motorists practice the vice, then the new government will fail.“

Das Geld wurde letztendlich für einen wohltätigen Zweck gespendet.

Gewalttätige Auseinandersetzungen gab es kurz nach den Wahlen, als aufgebracht Eltern die Umsetzung der versprochenen Einführung des kostenlosen Zugangs zur Primarstufe einforderten (Spiegel online 21.01.03). Deutlich wird an solchen Zwischenfällen, dass ein Reformprozess schnell vorangetrieben werden muss, um der Bevölkerung glaubhaft vermitteln zu können, dass es der neuen Regierung ein ernstes Anliegen ist, ihre Versprechen einzuhalten.

2.3 Die Einbindung ökonomischer Tätigkeiten von Frauen in staatliche und international gestützte Entwicklungskonzepte

Die Bedeutung die Frauen von staatlicher Seite innerhalb der Ökonomie des Landes beigemessen wird ist paradigmatisch für viele Länder Afrikas: sie sind praktisch nicht präsent. Im Sessional Paper No. 1 „Economic Management for a Renewed Growth“ werden ökonomische Tätigkeiten von Frauen gar nicht thematisiert (Republic of Kenya 1986). Im darauffolgenden

⁵⁶ Bereits am 14. Januar 2003 entsandte der IWF eine erste Delegation nach Kenia um die Bedingungen der Wiederaufnahme der Finanzzuwendungen zu ermitteln (Peters 2003:17).

Entwicklungsplan der kenianischen Regierung (1989-93) erwähnte man die Rolle der Frauen in der landwirtschaftlichen Produktion (Republic of Kenya 1989). Im Wirtschaftsbericht 1998 wird die Bedeutung von Frauen wiederum in der ländlichen Produktion festgestellt, zumal 2/3 der auf dem Land lebenden Frauen in der Produktion (vor allem für den Eigenbedarf) engagiert sei (Republic of Kenya 1998:3 bzw. 43f.).⁵⁷ Der Entwicklungsplan 1997-2001 stellt erstmals das ‚Gender-Mainstreaming‘ im Zusammenhang mit der Entwicklung von kleinen und mittleren Unternehmen in den Vordergrund (Republic of Kenya 1997). Hier wird allerdings lediglich auf Geberorganisationen und mögliche Unterstützung aus dem Privatsektor verwiesen (ebd.:200). Diese soll ausschließlich für die Entwicklung der Nationalen Frauenorganisation *Maendeleo ya Wanawake* (Fortschritt für Frauen) und damit verbundenen Nichtregierungsorganisationen verwendet werden. Diesbezüglich ist wichtig anzumerken, dass *Maendeleo ya Wanawake* von der Bevölkerung als Staatsorgan angesehen wird, und von den wenigsten Geschäftsfrauen akzeptiert ist. Es bestehen berechtigte Bedenken, dass mittels dieser Organisation Politik gemacht wird. Auch wenn die Vorschläge der Regierung, wie ‚Gender-Mainstreaming‘ im Finanzsektor, genderfreundliche Technologien sowie Trainingsprogramme (ebd.:201) vielversprechend klingen blieben sie bei der Umsetzung lediglich einer kleinen Gruppe von Frauen, die sich in der nationalen Frauenorganisation engagieren, vorbehalten.

Bedenkt man, wie hoch das Engagement von Frauen tatsächlich ist, sind dies offensichtliche Beweise dafür, dass die staatlichen und international gestützten Entwicklungskonzepte an den falschen Punkten angreifen. Die im Abschnitt 1 angesprochene Problematik der Nicht-Berücksichtigung der Verflechtung von Formalität und Informalität kommt insbesondere bei einer geschlechtsspezifischen Betrachtung der Wirtschaft zum Tragen, zumal Frauen im informellen Sektor überdurchschnittlich stark vertreten sind. Im kenianischen Kleinhandel z.B., in dem 55,9% der im informellen Sektor tätigen beschäftigt sind, sind zu dreiviertel (74,8%) Frauen tätig (Bhushan 1995:40, House-Midamba 1995:82). Die Verteilung in den Bereichen Gastronomie (11,8% des informellen Sektors) und Dienstleistungen (5,5%) schätze ich ähnlich ein (Prozentangaben: Bhushan 1995:40). Lediglich in den Bereichen Produktion, Reparatur und Transport ist der Anteil der Frauen niedriger zu bewerten. Hierbei muss berücksichtigt werden, dass die Regierung lediglich die Bereiche Produktion und Reparatur, in denen Frauen, zumindest nach Auswertungskriterien der kenianischen Statistik fast nicht vertreten sind,

⁵⁷ Die kenianische Regierung verwendet den Begriff ‚subsistence farming‘. Gemeint ist die landwirtschaftliche Produktion für den Eigenbedarf. Tatsächlich gibt es aber auch für diese Produkte lokale Märkte und Austausch.

einbezieht. Folglich ist von weitaus höheren Erwerbszahlen im informellen Sektor auszugehen, als in kenianischen Statistiken angegeben (s.o.).

Lachenmann beschreibt im Zusammenhang mit den Auswirkungen der Strukturanpassungsprogramme die extreme Segregation der Güter- und Arbeitsmärkte in geschlechtspezifische, regionale, formelle und informelle, in denen vollständige Liberalisierungsmaßnahmen kaum durchgesetzt werden können (Lachenmann 1998:298). Die Verdrängungstendenzen sind hier besonders groß, da die Art der Liberalisierung weder die Verortung noch die Art der Tätigkeiten von Frauen berücksichtigt und sie so benachteiligt. Forderungen Strukturanpassung frauenspezifischer auszurichten (u.a. Chinery-Hesse et al. 1989:105ff., Elson 1989, Kabeer 1994, Lachenmann 1998:314ff.) sind im vorliegenden Kontext bislang unberücksichtigt geblieben. Folglich können dem informellen Sektor in Kenia gegenwärtig nicht mehr nur Tätigkeiten ‚unter der heißen Sonne‘ zugeordnet werden. So bezeichnen sich z.B. heute auch Geschäftsfrauen und -männer als *Jua Kali*, die einen kleinen Laden mit einer offiziellen Lizenz besitzen. Sie ordnen sich diesem Bereich z.B. zu, weil sie zwar ein Ladenlokal haben, aber keinen Strom oder kein fließendes Wasser, oder aber weil ihr Laden verhältnismäßig klein ist. Andere bezeichnen lediglich Teilbereiche ihrer selbständigen Tätigkeiten als *jua kali*, da sie z.B. ihre Waren illegal beschaffen, sie aber ganz formal vertreiben. Es ist hierbei unmöglich abzugrenzen, welche Tätigkeiten im Einzelnen darunter fallen oder ein Unternehmen eindeutig einem Bereich zuzuordnen. In Kapitel VIII wird ausführlich auf diesen die kenianische Wirtschaftsstruktur kennzeichnenden Bereich der Verflechtungszusammenhänge zwischen Markt und Staat eingegangen. Hierbei wird an unterschiedlichen Fallbeispielen die „Multi-Komplexität der Informalität“ (Macharia 1993:1) herausgearbeitet, die in alle Lebensbereiche eindringt und im Gegensatz zu dualistischen Interpretationen steht. Das prominenteste Beispiel für die Komplexität der Beziehung von Staat und Geschäftsfrauen ist wohl die ambivalente Politik der kenianischen Regierung, die einerseits die Formalisierung des sog. informellen Sektors vorantreibt (was ja in sich schon ein Widerspruch ist), andererseits aber versucht den informellen Sektor zu eliminieren.

Dadurch, dass die geschlechtsspezifische Strukturierung der Wirtschaft weder in der kenianischen Regierungspolitik noch im Rahmen der Strukturanpassung berücksichtigt wird, bleiben maßgebliche Teile der Wirtschaft außen vor. Diese könnten und sollten für die entwicklungspolitische Förderung, z.B. durch Integration in die allgemeine staatliche Industrie und Wirtschaftspolitik sowie Vernetzung mit modernen mittleren und großen Unternehmen im formalen Sektor nutzbar gemacht werden (Cagatay/Elson/Grown 1995, Lachenmann 1998, 2001).

Hierbei soll die Analyse der Zusammenhänge von Geschäftstätigkeiten und der Struktur der sich bietenden Handlungsspielräume sowie der existierenden Machtverhältnisse verschiedener sozioökonomischer Gruppen im Zentrum stehen.

In den folgenden Abschnitten sollen nun die eher indirekten Auswirkungen (mangels direkt auf Frauen abzielender Programme), die sich über die Strukturanpassungsprogramme ergeben haben, diskutiert werden.

3 TRANSFORMATIONSPROZESSE IM ZUSAMMENHANG MIT DER POLITIK DER STRUKTURANPASSUNG – EINIGE ‚HOT ISSUES‘

Die sozialen Folgen von Strukturanpassung werden in der Literatur seit langem kritisch diskutiert (u.a. Lachenmann 1987, Zattler 1989). Hier soll nicht auf den gesamten Komplex eingegangen werden, sondern insbesondere die Aspekte der Strukturanpassungsmaßnahmen herausgehoben werden, die von den befragten Geschäftsfrauen als ‚hot issues‘ thematisiert wurden. Dies sind vor allem Veränderungen durch die Liberalisierung des Marktes, gestiegene Preisniveaus bzw. ein verschlechterter Zugang zu Produktionsmitteln. Die Veränderung in der Beziehung des sog. informellen zum formellen Sektor ist dabei ein alle Bereiche durchziehendes Thema. Lachenmann schreibt in diesem Zusammenhang von dem Verdrängen von Frauen aus ihrer ökonomischen Tätigkeit, und der Störung selbstregulierter Bereiche (1998:300). Die Existenz von Marktbeziehungen steht nicht zur Diskussion, aber durch SAP finden Veränderungen auf unterschiedlichen Ebenen statt, die sich in der Entstehung neuer Handlungsräume (z.B. in Form von neuen Märkten, vereinfachten Importbedingungen, etc.) manifestieren.⁵⁸

Die befragten Geschäftsfrauen, der Großteil ist in den Bereichen Handel und Dienstleistungen beschäftigt (ausführlich s. hierzu Kap. V) waren über Grundzüge der aktuellen Politik der kenianischen Regierung informiert und sparten selten an Kritik der wirtschaftlichen Lage des Landes. Insbesondere durch das Aussetzen der Weltbank/ bzw. IWF-Kredite, wurde der Bevölkerung das Tauziehen der Regierung und die politische Konditionalität der Kredite immer wieder vor Augen geführt (zumal die unabhängige Presse diese Themen ausführlich behandelte und die Problematik in aller Munde war). Zusätzlich spielte die eigene Betroffenheit eine besondere Rolle, und führte sicher dazu, dass gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge und stattfindende Transformationsprozesse anders wahrgenommen wurden, da sie das persönliche

Umfeld und die Erwirtschaftung des Lebensunterhalts für die Familie, durch die existierende Knappheit an Ressourcen ins Zentrum rücken.

Aussagen wie: „the economy lies on the ground“ (B 47) oder „nowadays it is difficult to make ends meet“ (B 14), deuten auf den sich langfristig verschlechternden Lebensstandard und die Auswirkungen von Inflation und geringerer Kaufkraft, hin. Aber ebenso gehörten die problematische Sicherheitssituation in Nairobi, die schlechte Infrastruktur der Stadt und allen voran die allseits übliche Korruption zu den meistgenannten Problemen, mit denen die Geschäftsfrauen konfrontiert waren. Viele sehen in diesem Zusammenhang die aktuelle Politik als ein großes Problem, da die wirtschaftliche Rezession der letzten Jahre sie und ihre Familien insbesondere finanziell sehr getroffen hat. Die Kunden neigen bei den gestiegenen Preisen wegen des insgesamt geringeren zur Verfügung stehenden Einkommens eher zum Sparen. Durch die hohen Preise und die geringe Kaufkraft waren somit insbesondere Geschäftsleute getroffen. Betty (B 36), die Inhaberin einer Arzt-Praxis fasst die Situation folgendermaßen zusammen:

„I think the quality of life is slowly deteriorating in Kenya. I am amazed that the government is not bothered to act fast enough. The economy will soon collapse if nothing is done. So many people are out of jobs and more are being retrenched every day. Life was much better 15 years ago. Even 10 years ago with a mere 10.000 ksh. Now 10.000 ksh. is nothing. You walk into a shop and come out with only a few items. Business is where most people are turning now. But that should soon be a problem, too, because of overflowing the market and competition.“

Andererseits hat sich eine Tätigkeit als Geschäftsfrau/-mann für viele in den vergangenen Jahren sowohl als eine Möglichkeit des Zuverdienstes zu den geringen Gehältern im formalen Bereich entwickelt, als auch als Alternative zu einer formalen Anstellung, und ist eine immer häufiger genutzte Möglichkeit den Lebensunterhalt zu sichern. Durch die entstehende Konkurrenzsituation sind aber in vielen Bereichen auch die Möglichkeiten im Geschäftsbereich gut zu verdienen stark reduziert worden (vgl. Kap. V + VI).

Das herrschende Wirtschaftsklima birgt zusätzlich speziell an Schnittstellen zwischen Geschäftsleuten und der staatlichen Administration ein enormes Konfliktpotential. Vor allem die Beziehungen zu Regierungsbeamten und Polizei hatte sich in den vergangenen Jahren verschlechtert. Die üblichen Abgaben an ‚schlecht bezahlte Polizisten‘, der schwierige Zugang

⁵⁸ So berichten Clark/Manuh (1991:231) z.B. für Ghana, dass die Bewertung der Auswirkungen der Strukturanpassung auf die befragten Händler etwa zu gleichen Teilen positiv bzw. negativ ausfiel.

zu Lizenzen, die Konkurrenzsituation durch die florierende Schattenwirtschaft und die von der Stadtverwaltung initiierten ‚Säuberungen‘ des Stadtkerns von fliegenden Händlern und ganzen Märkten, stellen eine enorme Belastung für das Ausüben von Geschäftstätigkeiten dar.⁵⁹

3.1 Der globale Markt

Die oben beschriebene Liberalisierung der Wirtschaft und die Öffnung zum globalen Markt auf Druck der Geberorganisationen hat seit Beginn seiner Umsetzung 1993/94 die kenianische Wirtschaft beträchtlich beeinflusst.

Anfang der 90er Jahre konnte Kenia zwar den regionalen Exportsektor trotz der als ausgesprochen gering einzuschätzenden Entwicklung neuer Technologien im industriellen Sektor und dem rückläufigen Wachstum der Produktivität, enorm ausweiten. Dies wird allerdings insbesondere auf die Lage und auf die sehr niedrige Produktionskapazität der Nachbarländer zurückgeführt, und weniger auf die Effizienz der lokalen Produktion (Bigsten und Kimuyu 1998 zit. nach McCormick/Pedersen 1999:25). Der Export basierte bis dahin maßgeblich auf dem Protektionismus gegenüber Importen. Dies hat sich seit Umsetzung der Strukturanpassungsprogramme maßgeblich verändert.

Seit der Liberalisierung von Währung und Handel 1993/94 wurde Kenia durch die enorme Konkurrenz billiger Waren aus Asien und Südafrika getroffen (McCormick/Pedersen 1999:25). Der Import von gebrauchter Kleidung, Billigwaren aus dem Ausland (Kleidung, Kosmetika, Schmuck, Küchenutensilien etc.) und Lebensmitteln (vgl. hierzu die folgenden Kapitel) führte zu einer Ausweitung der existierenden Handlungsspielräume und damit auch zu vermehrten Konflikten zwischen dem sog. informellen und dem formellen Sektor. Insbesondere an diesem Punkt werden immer wieder die Verflechtung von und die unterschiedlichen existierenden Grade an Formalität bzw. Informalität der beiden Bereiche deutlich. Im gesamten Stadtgebiet Nairobis entstehen z.B. seit Beginn der 90er Jahre vermehrt sog. informelle Märkte (u.a. die sog. ‚exhibitions‘ s. Kap. IV) auf denen die Importwaren verkauft werden. Inwiefern die übliche Bezeichnung „informell“ hier angebracht ist, ist fraglich, zumal die hier tätigen Geschäftsleute normalerweise über eine offizielle Handelslizenz verfügen. Die hier ansässigen Geschäfte zeichnen sich eher durch ihre Kleinheit und durch die Zusammen-

⁵⁹ vgl. hierzu v.a. Kap. VIII

arbeit der Geschäftsfrauen untereinander aus (z.B. das gemeinsame Mieten von Räumlichkeiten). Andererseits, und dieser Vorwurf ist sicher berechtigt, üben Geschäftsleute, die formelle Bedingungen erfüllen, vermehrt Kritik daran, dass eine unfaire Konkurrenzsituation dadurch entsteht, dass die „informell“ tätigen Geschäftsleute an unterschiedlichen Stellen (z.B. beim Zoll) durch die Natur ihrer Tätigkeit (z.B. ‚getarnt‘ als Privatreisende) Abgaben ‚einsparen‘ können (vgl. insbesondere Kap. VIII). Die Frustration bei denjenigen, die entsprechend der formellen Anforderungen handeln (müssen) ist demzufolge groß. Die unterschiedlichen Grade von Formalität und Informalität unterscheiden sich häufig von Person zu Person. Auch ein Geschäftspersonen, die auf den ersten Blick formelle Bedingungen erfüllen, tun dies in den seltensten Fällen in allen Bereichen (z.B. Abgaben an Verwaltungsbeamte, Nutzen lokaler informell tätiger Zulieferer). Politiker haben diesen Problemkomplex immer wieder aufgegriffen um gegen die Importe zu argumentieren und die Idee der ‚Kenianisierung der Wirtschaft‘ voranzutreiben. Andererseits bieten die Importe, und das wird sowohl von politischer Seite so gesehen, als auch innerhalb der ‚Community‘ der Geschäftsleute, neue Handlungsspielräume und wären nie zu bremsen. Macharia schreibt diesbezüglich:

„What we need in this country is to start running our affairs more efficiently and sensibly. Even if you banned all imports, you would end up with more serious problems than you could ever solve. You should ask yourself and those you claim to represent why Kenyans go for cheaper imports leaving locally assembled (I deliberately avoid the word manufactured) items, from cars to spoons and sufurias.“⁶⁰

Einem großen Teil der Bevölkerung werden durch diese neuen Handlungsspielräume sowohl Verdienstmöglichkeiten durch eine eigene Tätigkeit als Geschäftsfrau/-mann in dieser Sparte ermöglicht, als auch neue Konsummöglichkeiten, bzw. Möglichkeiten zumindest ‚symbolisch‘ an neuen Modetrends teilzuhaben (s. Kap. VI und VII).

Die Entwicklungen im Bereich des Imports von gebrauchter Kleidung aus dem Ausland sollen hier als besonders eklatanter Fall der Integration in den globalen Markt gezeigt werden:

Kenia ist weltweit der größte Markt für gebrauchte Kleidung aus den USA (Wicks/Bigsten 1996:A-57).⁶¹ Die jährliche Nachfrage lag schon Anfang der 90er (de Valk 1992) bei 0,9 kg

⁶⁰ Wilson Macharia 17.10.99 www.kikuyu.com/KMB/_mesboa/00000444.htm: ”To Shun or not to Shun. *Mitumba* as Relates to Kenya.

⁶¹ Da gebrauchte Kleidung bei der Deklaration allerdings anderen Kategorien zugeordnet wird kann man dies laut Wicks/Bigsten (1996:A-57) in den offiziellen Statistiken nicht ablesen. Packer bestätigt in diesem Zusammenhang, dass 2001 gebrauchte Kleidung mit 61,7 Millionen in den USA eins der größten Exportgüter nach Afrika war (Packer 2002). An dieser Stelle sind auch die von ihm beschriebenen Abstufungen der Empfänger-

pro Kopf. Dieser Wert dürfte seit der Liberalisierungspolitik in den letzten Jahren um ein Vielfaches angestiegen sein. Die Folgen des zunehmenden Kaufs gebrauchter Kleidung sind insbesondere an den Entwicklungen in der lokalen Textilproduktion zu sehen. So hat es im Zeitraum von 1989 bis 2000 eine Verschiebung von der Produktion hin zum Einzelhandel gegeben (McCormick 2002:11ff.). Insbesondere seit Liberalisierung des Marktes hat das Angebot der erschwinglichen gebrauchten Kleidung die lokale Textilindustrie sehr in Bedrängnis gebracht. (vgl. Kap. IV, McCormick 2002). Als Folge hiervon wurden immer mehr Forderungen von Industrie, Medien und Gewerkschaften laut, die Zölle auf gebrauchte Kleidung zu erhöhen. Hierbei wurde insbesondere auch die Verbindung der Mächtigen im Land, sprich dem ehemaligen Präsidenten Moi (dessen Sohn Gideon Moi der führende Kopf im Import gebrauchter Kleidung sein soll), kritisiert.⁶² Waren in der kenianischen Textilindustrie zuvor etwa 65.000 Arbeitskräfte beschäftigt, so hat sich diese Zahl auf 7000 verringert. Momentan sind lediglich 24 private Textilfabriken aktiv, die 35 staatlichen wurden geschlossen (nicht etwa, wie anzunehmen, privatisiert).⁶³

Betroffen von diesen Entwicklungen sind abgesehen von den entlassenen Arbeitern insbesondere die Geschäftsleute, die mit lokal produzierter Kleidung in Verbindung stehen: nämlich Personen die sich in der Textilindustrie engagieren, sowie die Vertreiber der dort produzierten Waren. Hierbei ist die traditionell in dieser Branche angesiedelte asiatische Minorität zu nennen, die sowohl in der Produktion als auch im Handel mit lokal produzierter Kleidung tätig ist. In Kapitel IV wird dies ausführlicher beschrieben. Auch hier ist der Aspekt der Zuordnung zum in-/formellen Sektor von Belang. Obwohl der Großteil der Importeure von gebrauchter und neuer Kleidung legal tätig ist, d.h. ein registriertes Unternehmen hat bzw. im Besitz einer Handelslizenz ist, sind Bereiche ihrer Tätigkeiten dem informellen Sektor zuzuordnen (so z.B. in Form des Umgehens von Abgaben und Zöllen). Die Variationsbreite und die unterschiedlichen Grade an Informalität variieren dabei sehr. Im Verlauf dieser Arbeit wird an unterschiedlicher Stelle ausführlich auf diese Aspekte eingegangen.⁶⁴

länder in Abhängigkeit der Qualität der Kleidung sehr interessant. Kenia gehört zu den Ländern an die Qualität der untersten Kategorie verkauft wird.

⁶² Andere afrikanische Länder (z.B. Ägypten und Simbabwe) haben die Importe gebrauchter Kleidung zum Schutz der eigenen Wirtschaft generell untersagt.

⁶³ Alle Daten in: Zeitungsartikel in Panafrikan News Agency 21.11.2000: „Union Calls for Higher Taxes on Imported Textiles“, www.hartford-hwp.com/archives/36/161.html.

⁶⁴ Hierbei wäre auch die Rolle der vielen meist informell tätigen kleinen Schneidereien zu nennen, die, da sie vergleichsweise teuer ‚maßgeschneiderte‘ Kleidung produzieren.

Als Folge der vielen Entlassungen in der Textilindustrie soll der kollabierte Textilmarkt durch den ‚African Growth and Opportunity Act‘ der USA (AGOA) wiederbelebt werden.⁶⁵ Der AGOA besagt, dass afrikanische Länder lokal produzierte Textilien zollfrei in die USA exportieren dürfen (Otani 2001). Ein weiterer Schritt die Textilproduktion wiederzubeleben besteht in der Anhebung der Zölle für gebrauchte Kleidung. Die neue Rate liegt bei 25 ksh. pro Kilo. Die Ballen kosten seitdem die ‚Kenya Revenue Authority‘ die Steuern anhand des Gewichts der Container erheben, mehr (das bedeutet bei einem sog. 40 Fuß Container zwischen 600.000 und 900.000 ksh.). Zuzüglich anderer Gebühren und Transportkosten erhöhen sich die Kosten für den Import eines solchen Containers auf etwa 1,5 Mio. ksh.⁶⁶

Aber trotz dieser Maßnahmen ist die Differenz zwischen Preisen auf dem europäischen und dem lokalen Markt in Kenia enorm. Das Zustandekommen der Preise für gebrauchte Kleidung, deren Großteil ursprünglich als Spende in Europa und den USA die Reise nach Afrika begann und dann auf dem Weg immer mehr zu einem Wertgegenstand avancierte, der teuer gehandelt wird, ist bemerkenswert.⁶⁷ Entsprechend hoch sind die Gewinne, die man mit dem Handel von gebrauchter Kleidung machen kann. Aber trotz dieser ‚Wertschöpfung‘ und den genannten Zollerhöhungen sind *mitumba* im Vergleich zu neuer Kleidung in Kenia konkurrenzlos günstig zu erwerben. Die lokalen Preise für die gebrauchte Kleidung liegen nach wie vor ein Vielfaches unter denen neuer Kleidung aus der lokalen Textilindustrie, und weit unter denen der selbständigen Schneidereien. So finden sich nach wie vor große Zahlen an Abnehmern, aber auch Geschäftsleute, die sich diese Preisdifferenzen zu Nutze machen.

Die Regierung hat auch im Bereich des Imports von Agrarerzeugnissen inzwischen (1999/2000) Zollerhöhungen umgesetzt, um die Konkurrenz durch ausländische Importe abzumildern. Auf eine Vielzahl von Agrarerzeugnissen wurden die Einfuhrzölle von 15 auf 25% erhöht (Bundesstelle für Außenhandelsinformationen 1999:26).⁶⁸ Hier sind insbesondere Nahrungsmittel aus Südafrika betroffen.⁶⁹ Zur Förderung der importabhängigen Industrie werden

⁶⁵ Mupedziswa und Gumbo (1998:10) zeigen in ihrer Studie zu Harare, Zimbabwe, dass die auf Umstrukturierungen im Rahmen der SAP zurückzuführenden Entlassungen zu einem vermehrten Engagement im informellen Sektor führten. Dies geht mit einer größeren Konkurrenz innerhalb der informellen Aktivitäten einher.

⁶⁶ s. www.kenyaweb.com/economy/budget.html, „The Budget 2002 Analysis“

⁶⁷ Bezüglich der Erlangung von „Wert“ vgl. Appadurai (1996).

⁶⁸ In Kapitel IV wird am Beispiel einer Geschäftsfrau, die Naturkost aus Großbritannien importiert, die Problematik des Importes von Lebensmitteln aus dem Ausland beschrieben.

⁶⁹ Zur Historie der Liberalisierung im Lebensmittel-Bereich siehe Raikes (1994:30ff.).

allerdings hier notwendige Produkte (z.B. Farbstoffe, Grundchemikalien) nur mit 10% besteuert.

3.2 Die Privatisierung von parastaatlichen Unternehmen und Straffung der Verwaltungsstrukturen

Die enge Verflechtung von Ökonomie und Politik, auf die ich a.a.O. verwiesen habe, verschärft die problematische Wirtschaftssituation zusätzlich. Einhergehend mit der Verzögerungspraxis bei der Durchführung von anstehenden Reformen (s.o.) wird der zu verteilende Kuchen, z.B. in Form der zur Privatisierung anstehenden parastaatlichen Unternehmen, unter den politischen Eliten verhandelt. Schmidt/Kibara (2002:61) merken diesbezüglich an:

„The attempt by the Bretton Woods institutions to separate economic reform from political life through economic liberalization has not recorded much success so far. Liberalization has been tamed by the state elites and grafted on patronage. Under the guise of privatization, the ruling state elites have sold State Owned Enterprises (SOEs) to their own companies or those of their family members, agents or allies!“ (Schmidt/Kibara 2002:61)

Die als Privatisierung ‚getarnte‘ Verteilung der sog. ‚Parastatals‘ innerhalb des Pfründesystems führt dazu, dass die Kluft zwischen arm und reich immer größer wird. Überwiegend Frauen werden hierbei marginalisiert. So führte z.B. die Privatisierung der kenianischen Vermarktungskoooperative für Molkereiprodukte KCC (Kenya Creameries Cooperative)⁷⁰ dazu, dass die Produzenten (zumeist Frauen) monatelang Milch lieferten, ohne dass sie dafür entlohnt wurden. Mehrere im Rahmen dieser Arbeit befragte Geschäftsfrauen sind z.B. als Folge dieser Politik dazu übergegangen, die in der eigenen Landwirtschaft produzierten, bzw. zum Teil auch dazugekaufte Milch an private Kunden in Nairobi zu verkaufen. Sie pendeln täglich zwischen der Produktionsstätte im Umland Nairobis und ihren Verkaufsstellen in der Stadt. Trotz der Mehraufwendungen durch Transportkosten, Lizenzgebühren etc., können sie die Milch immer noch mit höherem Gewinn verkaufen als an die KCC. Durch die Möglichkeit das eigene Engagement bei der Werbung von Kunden einzubringen haben sie zudem die Garantie ihr Produkt auch absetzen zu können. Folglich findet inzwischen eine Informalisierung

⁷⁰ Seit der Unabhängigkeit wurden Genossenschaften von staatlicher Seite intensiv gefördert. Genossenschaften (Cooperative Societies) und Genossenschaftsvereinigungen (Cooperative Unions) sind zu 90% im Bereich landwirtschaftlicher Kooperativen und Darlehensgenossenschaften angesiedelt (Taube 1994:732). Zusätzlich spielten bis vor kurzem viele staatliche und parastaatliche Organisationen eine Rolle bei der landwirtschaftlichen Vermarktung (z. T. mit Monopolstellung z.B. in den Bereichen Tee, Kaffee) und haben weite Bereiche wesentlich beeinflusst und kontrolliert (Taube 1994:733).

auch hinsichtlich der Nahrungsmittelkontrolle statt. Dies steht im Kontrast zu vorherigen Erfahrungen in denen z.B. eine Geschäftsfrau (B 13) 8 Monate lang Milch an die KCC lieferte ohne dafür bezahlt zu werden.

Die Bäuerinnen und Geschäftsleute waren vor der Privatisierung vor allem von dem Mismanagement innerhalb der Genossenschaften betroffen. Inzwischen hat sich die Situation allerdings dahingehend verschärft, dass es nun wieder vermehrt Preisabsprachen unter den privaten Vermarktungsgesellschaften gibt. Dies ist nicht nur im Bereich der Molkereiprodukte so, sondern insbesondere auch in der Tee- und Kaffeeproduktion. Bauern werden mit Krediten angelockt, ihre Produkte werden ihnen allerdings zu sehr schlechten Preisen abgenommen. Diese Entwicklung zur deregulierten freien Marktwirtschaft ist in vielerlei Hinsicht ein Rückschritt. Die Genossenschaften, wären sie nicht durch den Staat so korrumpiert worden, hätten insbesondere bzgl. der Abhängigkeitsstrukturen durchaus ein höheres Entwicklungspotential gehabt als die privaten Firmen.⁷¹

Zusätzlich zeigt sich im Zusammenhang mit den sich verschlechternden Tee- und Kaffeepreisen auf dem Weltmarkt auch seit kurzem eine Verschiebung der klassischen Zuständigkeitsbereiche von Produzentinnen: Der Anbau und Verkauf von landwirtschaftlichen Konsumgütern, der traditionell von Frauen betrieben wird, wird ihnen mehr und mehr von (Ehe-) Männern streitig gemacht, indem diese in die vielversprechende Vermarktung von grünen Bohnen und anderen landwirtschaftlichen Produkten investieren und diese ins Ausland (vornehmlich Europa) verkaufen.⁷² Es gibt durchaus eine bedeutende Anzahl von Geschäftsfrauen, die in dieser Branche tätig sind (einige Beispiele werden in dieser Arbeit vorgestellt), aber Verdrängungstendenzen dieser Art sind auch in anderen Bereichen, wie z.B. der neuerdings vermehrten Präsenz von Männern im Handel mit Billigwaren (z.B. Kleidung, elektronischen Geräten) aus dem Ausland zu erkennen

Ein weiterer Aspekt, der wieder direkten Bezug zu der parastaatlichen Infrastruktur hat, betrifft insbesondere Produzenten. Es handelt sich um die sowohl vor als auch nach der Privatisierung problematische Versorgung mit Wasser und Strom. Große Teile Nairobis sind zu unterschiedlichen Tages- und Nachtzeiten vollständig von der Strom- und Wasserversorgung abgeschnitten. Der Grund für die Rationierungen ist auf unterschiedlichen Ebenen anzuse-

⁷¹ Zur Analyse des Entwicklungspotentials der genossenschaftlich organisierten Vermarktungsbetriebe vgl. Laaser (1977).

⁷² Hierauf wird auch in einem Artikel der Daily Nation (24.08.01) „Gender War over Control of French Beans Cultivation“ eingegangen.

deln. An erster Stelle steht auch hier Jahrzehnte andauerndes Missmanagement und falsche Kalkulation, die marode Infrastruktur (Rohrbrüche, angezapfte Leitungen etc.) und Ausfälle, die durch Trockenheit (Staudämme sind z.B. nicht immer ausreichend mit Wasser gefüllt) bedingt sind. Der problematische Zugang zu Wasser und Strom wurde von Geschäftsfrauen auf allen Ebenen thematisiert. Hier ist Spontaneität, Kreativität und ein gutes Organisationstalent gefragt, wenn man das Geschäft trotz der Einschränkungen durchgängig betreiben möchte. Aber insbesondere die Frauen, die z.B. auf das Arbeiten an Maschinen oder Computern angewiesen sind, oder auch auf den Zugang zu einer funktionierenden Telefonleitung bzw. eines Internetzugangs, waren durch die Stromausfälle massiv betroffen und konnten trotz geduldigen Wartens ihrer Arbeit oft Stunden- bzw. Tagelang nicht vernünftig nachgehen.⁷³

Die im Rahmen der SAP geforderte Straffung der Verwaltungsstrukturen und die damit einhergehenden Entlassungen bieten immer wieder Anlass für vehemente Diskussionen in der Presse. Immer wieder gab es in den letzten Jahren Berichte darüber, dass sich im Verwaltungsapparat etliche ‚Kartei-Leichen‘ angefundener haben, die jahrelang Bezüge erhielten, obwohl sie gar nicht existieren, geschweige denn im Staatsdienst tätig sind. Gegenüber dem neu ernannten Kabinettsminister Karisa Maitha wurden kürzlich Morddrohungen geäußert, nachdem er eine Evaluation innerhalb des ‚Nairobi City Council‘ durchführen ließ und 4 000 sog. „phantom workers“ auf der Gehaltsliste ausmachte (Daily Nation 10.03.03). „Very soon we shall tell you who has been eating your money here in Nairobi“ kommentierte Maitha. Wer für diese unrechtmäßigen Gehaltszahlungen verantwortlich war und von den Bezügen profitierte bleibt bis heute im Dunkeln. Es häufen sich folglich die Diskussionen über die „Kultur der Straflosigkeit“, bei der im Endeffekt niemand zur Verantwortung gezogen wird (Daily Nation 11.03.03, Editorial).

Die mit der Straffung des Verwaltungsapparates einhergehenden Entlassungen von mehreren Tausend Regierungsangestellten und wie oben erwähnt Angestellten parastaatlicher Unternehmen, bedeutet allerdings ein vergleichsweise größeres Problem. Die Arbeitslosigkeit hatte sich seit Jahren ohnehin immer mehr verschärft. Nun drängen als direkte Konsequenz der Strukturanpassungspolitik immer mehr Arbeitssuchende auf den Arbeitsmarkt. Mangels Alternativen im formellen Arbeitsmarkt bleibt vielen häufig nur die Option einer selbständigen

⁷³ Dies steht im Gegensatz zu Analysen bzgl. der Auswirkungen von Strukturanpassung in Ghana. Clark/Manuh (1991:233) berichten z.B. über die positiven Auswirkungen der Verbesserung der städtischen Infrastruktur in Ghana. Dies kann im Fall von Nairobi nicht gesagt werden. Sowohl die Straßenverhältnisse als auch das Transportsystem gehören wie die genannten Rationierungen von Strom und Wasser zu den Problemen die durchgängig von den Frauen genannt wurden.

Tätigkeit. In Kapitel V wird die daraus erwachsende Konkurrenzsituation erläutert, aber auch erklärt, dass Selbständigkeit einen hohen Stellenwert innehat und auch unabhängig von Entlassungen durchaus eine Option auch unabhängig von einer Kündigung darstellen kann.

3.3 Der Zugang zu Land

Der Zugang zu Land und insbesondere zu öffentlichem Land stellt einen weiteren Problembereich an der Schnittstelle zwischen Markt und Staat dar. Die traditionelle Bedeutung von Land und ‚Heimat‘ für die Geschäftsleute (vgl. Kap. VI) ist dabei nur eine Facette der aktuellen Diskussion. Das Verteilen öffentlichen Landes an Individuen und Organisationen, im kenianischen Kontext wird von ‚land grabbing‘ gesprochen, ist in den vergangenen Jahren zu einem üblichen Mechanismus der ‚Belohnung‘ für politische Loyalität geworden und hat sich durch die Privatisierungen im Rahmen der Strukturanpassung zu einem drängenden Problem entwickelt (Institute for Economic Affairs 1992:192, Kanyinga 1998:66f.).⁷⁴ Kanyinga kommentiert diesbezüglich:

„The state’s practice of individualizing public land according to political considerations has created more people without rights to land and by that generated disputes over ownership;...“ (1998:67)

Auch weil es sich hier für viele augenscheinlich um ein öffentliches Gut handelt, das es zu verteilen gilt, hat sich die Landfrage zu einem äußerst sensiblen Themenkomplex entwickelt, der nur eingebettet in den weiteren sozialpolitischen Kontext zu verstehen ist (Basset/Crummey 1993, Berry 1993:101-134).

Bei der Betrachtung von Geschäftstätigkeiten in Nairobi ist hierbei von Relevanz, dass die Nutzung der Räumlichkeiten bzw. Örtlichkeiten, an denen sich Geschäftsleute niederlassen, häufig nicht, oder nicht eindeutig geregelt ist. In Zusammenhang mit der Praxis der Lizenzvergabe, bei der eine große Unsicherheit über den rechtlichen Status von selbständigen Geschäftstätigkeiten besteht bzw. eine Rechtsgrundlage teilweise nicht gegeben ist, hat sich dieser Bereich zu einem konfliktträchtigen Thema entwickelt. Auch wenn die Lizenzen generell anerkannt werden, bieten sie im Zweifelsfall keine Sicherheit. Diese Unsicherheiten zeigen sich im mildesten Fall in dem entstandenen Nährboden für Schmiergeldforderungen seitens der Regierungsbeamten (vgl. Kap. VIII), und führten im extremsten Fall zu Vertreibungen bzw. teilweise auch Zerstörung der Verkaufsräume. So wurden in Nairobi allein im Zeitraum

⁷⁴ Die Problematik bzgl. des Zugangs zu Land wird ausführlich von Kilewe/Thomas (1992), Yahya (1980), Nyadimo (1990) behandelt.

1998/99 mehrere hundert Geschäftsleute vertrieben und ihre Verkaufsräume zerstört, obwohl sie gültige Lizenzen vorweisen konnten.⁷⁵

Zusätzlich zu der Problematik der Geschäftstätigkeit auf öffentlichem Land, bzw. auf Land mit ungeklärten Eigentumsverhältnissen, haben Geschäftsfrauen konkrete Probleme mit dem eigenen Erwerb von Land. Formelle Eigentumsrechte nach dem Muster des ‚English Land Law‘ lösten in Kenia seit 1954 im Rahmen des sog. Swynnerton Plans indigene Landnutzungssysteme ab (Swynnerton 1954).⁷⁶ Mit dessen Einführung wurden Männer im herrschenden patrilinearen System zu den rechtmäßigen Inhaber der Eigentumsurkunde (title deed). Frauen, denen zuvor traditionelle Pacht- und Nutzungsrechte zustanden (Pala 1976:92), sind seitdem bzgl. des formellen Eigentums und Erbes, zumindest in der Praxis, maßgeblich benachteiligt, auch wenn dies vom Gesetz her nicht zu begründen ist (African Centre for Technology Studies 1994:74f., Adhiambo/Ooko-Ombaka 1997:113ff., Lewis 1887:176).⁷⁷

Land und Eigentum von Land spielen allerdings auch heute im Lebensalltag kenianischer Frauen eine bedeutende Rolle. Dies lässt sich z.B. an den Investitionsstrategien der Geschäftsfrauen in Nairobi zeigen, bei denen Landerwerb, nach Absicherung der Grundbedürfnisse und Schulbildung für die Angehörigen noch vor Re-Investitionen in das eigene Geschäft angesie-

⁷⁵ a) Zerstörung des Marktes in Westlands durch die Polizei, obwohl ein Gerichtsurteil vorlag, das der Polizei jegliche Einmischung untersagte (Daily Nation 25.04.98/1.5.98). Interessanterweise hat die Stadtverwaltung dem Immobiliencycoon Francis Karani das Land, auf dem sich der Markt befindet, dessen Marktwert man auf 60 Millionen ksh. schätzt, für 1 Million ksh. verkauft. Dem gegenüber stehen ca. 300 Geschäftsleute, die seit 30 Jahren diesen öffentlichen Markt nutzen und Lizenzen vorweisen können (Weekly Review 8.5.98:12).

b) Zerstörung der „Sales Promoters Exhibition“ an der Ecke Moi Avenue/Kenyatta Avenue am Abend des 6.6.98: es werden 67 Stände mit Bulldozern zerstört, obwohl anwesende Händler eine gültige Lizenz bis Ende des Jahres vorweisen können (Daily Nation 7.6.98).

c) Zerstörung von mehreren Bars, kleinen Läden und Restaurants am 22.6.98 in Buru Buru, die dort angeblich illegal gebaut wurden. Interessanterweise wurde hier eine Bar verschont. Aus diesem Grund blühen nun Gerüchte darüber, dass der Grund für die Zerstörung in Landspekulationen zu suchen ist.

d) Zerstörung des „Blue Market“ an der Kigali Road/Jamia Mosque am 27.7.98: über dieses Stück Land wurde schon einige Jahre gestritten. Im hiesigen Fall wurde ein ehemals öffentlicher Parkplatz seit den 80er Jahren von Geschäftsleuten genutzt. 1994 wurde das Land allerdings der sunnitischen Gemeinde verkauft (zu Details vgl. Bittner 1997:16). Trotz der Grundbucheintragen wurden Handelslizenzen für Geschäftsleute weiterhin ausgestellt.

e) Zerstörung von Gikomba 05.08.00:der größte 2ndhand-Markt der Stadt brannte ab. In der *Daily Nation* vom 06.08.00 war zu lesen, dass es sich wohl eher um „foul play“ als um einen Unfall handelte.

⁷⁶ Zur Historie der Politik bzgl. der Landrechtsfrage vgl. die präzisen Ausführungen von Kanyinga (1998). Insbesondere die hier beschriebene Verdrängung großer Teile der Bevölkerung aus ihren angestammten Gebieten und das daraus resultierende Squatter-Problem sowie die Ethnisierung der Landfrage (ebd. 52ff.) sind noch heute von großer Bedeutung.

⁷⁷ In der kenianischen Verfassung ist Diskriminierung auf Basis von Geschlecht verboten. Adhimbo/Ooko-Ombaka beschreiben ausführlich die unterschiedlichen Auslegungen der Besitzstandsregelungen mit explizitem Bezug zur Genderproblematik unter den vier herrschenden Rechtssystemen in Kenia (islamisches Recht, Hindu-Recht, Zivilrecht (hauptsächlich englisch) und das afrikanische „customary law“) (1997:113ff.).

delt ist (Laaser 1996:69ff.). Aber selbst bei augenscheinlich rechtlich klar geregelter Eigentum von Land sind die kenianischen Geschäftsfrauen häufig verunsichert. So sah sich z.B. Salima (B 74), die gemeinsam mit ihrem Ehemann Eigentümerin eines Restaurants ist, dazu veranlasst die Eintragungen im Grundbuch zu überprüfen, da sie befürchtete, dass sich der Rechtsanwalt, den sie mit dem Erwerb des Grundstücks betraut hatte, als Miteigentümer bzw. evtl. sogar als alleiniger Eigentümer ins Grundbuch eingetragen haben könnte. Allein im entsprechenden Amt an die Dokumente zu gelangen stellte sich als eine mehrtägige Prozedur heraus, und nur die Zahlung von Schmiergeldern ermöglichte schließlich den Zugang zu den Dokumenten. In ihrem Fall bestätigten sich die Befürchtungen nicht. Ihre Angst zeigt aber deutlich, dass entsprechende Vermutungen durch die Alltagspraxis im Umgang mit Land und dessen Erwerb durchaus ihre Berechtigung haben und die Frauen zu vermehrter Aufmerksamkeit und der Durchsetzung ihrer Rechte zwingen. Insbesondere die gleichzeitige Vergabe einer Eigentumsurkunde an mehrere Personen führte in der Vergangenheit zu Komplikationen die meistens mit hohen finanziellen Verlusten für die Betroffenen verbunden waren.

Im Rahmen der Anti-Korruptionskampagnen soll dem ‚land grabbing‘ auf unterschiedlichen Ebenen nun Einhalt geboten werden und es werden Überlegungen angestellt die Eigentumsrechte neu zu vergeben um die alte Vergabep Praxis zu kontrollieren und Eigentumsrechte zu klären. Ob die neue Politik fruchtet bleibt abzuwarten.

3.4 Wirtschaftliche Krise – sind Frauen doppelt betroffen?

Die fehlende Integration von Frauen in die Wirtschaft gemäß der geschlechtsspezifischen Analyse der Gegebenheiten manifestiert sich u.a. am Beispiel der Inflation bei gleichzeitig gestiegenen realen Kosten. Die in diesem Zusammenhang entstehenden Schwierigkeiten machen sich insbesondere im Bereich selbständiger Geschäftstätigkeiten von Frauen bemerkbar und verdeutlichen noch einmal die Widersprüche innerhalb der Strukturanpassungspolitik.

Die relative Sicherheit vor der Umsetzung der Strukturanpassungsprogramme, die durch den Protektionismus gegeben war, weicht inzwischen einem enormen Konkurrenzdruck im Rahmen der Liberalisierung des Marktes, dem die Geschäftsleute ausgeliefert sind. Die Konsumenten reagieren mit Kosteneinsparungen in genau den Dienstleistungs- und Produktionsbereichen, in denen überwiegend Frauen tätig sind. So geben Kunden und Kundinnen generell weniger Geld aus und lassen sich z.B. nicht mehr so häufig frisieren, gehen nicht mehr so häufig essen, lassen sich – angesichts der günstigen Alternativen in Form von gebrauchter Kleidung und Billig-Kleidung aus dem Ausland – kaum Kleidung nähen, reduzieren den Le-

bensmittelkonsum etc.⁷⁸ Das Unverständnis bei der Bevölkerung und insbesondere bei den betroffenen Geschäftsfrauen ist groß:

"It's so hard. I don't understand why prices get up. Some of the things are grown in the country. So why is there such a high price?" (B 21)

Als Gründe für die Teuerungsrate werden v.a. die Trockenheit Ende 1996/ Anfang 1997, der Anstieg der Kraftstoffpreise, der Anstieg der Mehrwertsteuer (VAT) von 15 auf 16%, und der Verfall des kenianischen Shilling (der u.a. zur Verteuerung der Importe führte) im Rahmen der Strukturanpassungsprogramme genannt. Die hohe Inflationsrate wurde inzwischen durch die strikte Geldpolitik im Rahmen der SAP gesenkt. Die kenianische Zentralbank, der die Kontrolle des Geldumlaufs (also des zentralen Mittels zur Inflationsbegrenzung) obliegt, hatte in den Jahren zuvor häufig nicht zum Wohle der Volkswirtschaft gehandelt (Peters/Kürschner-Pelkmann 1998:23). Die Ursache der hohen Inflationsraten 1992/93 und der dadurch verstärkten Wirtschaftskrise sieht man vor allem in der wirtschaftlich nicht zu begründenden Ausweitung des Umlaufs der Geldmenge. Diese diente der Finanzierung des KANU-Wahlkampfes und der Selbstbereicherung einiger hoher Regierungspolitiker (ebd.). Die jetzigen Bestrebungen die Autonomie der Bank zu stärken, lassen hoffen, dass die Inflation weiterhin gebremst wird.

Weiterhin entstanden Belastungen durch höhere Zölle und Abgaben auf den Import von Haushaltsgütern, Fahrzeugen, Tabak und Bier im August 1997 sowie diverse andere Steuererhöhungen die durchgeführt wurden um die Lücke zwischen öffentlichen Ausgaben und Einnahmen nach Aussetzen der Assistenz von IWF und Weltbank zu schließen (Republic of Kenya 1998:71).⁷⁹ Hierzu kommen gestiegene Kosten für Wasser, Strom und Transport sowie seit Anfang 1998 Preissteigerungen für Getreide und Gemüse, die vorwiegend durch die vom *El Niño* Phänomen verursachten Überflutungen bedingt waren. Auch die Geschäftsfrauen, die selbst in der landwirtschaftlichen Produktion tätig waren, konnten aus den gestiegenen Preisen für ihre Waren kaum Nutzen ziehen, da auch ihre Ernten von den übermäßigen Regenfällen negativ betroffen waren und die Ernteeinbußen ausgeglichen werden mussten.

⁷⁸ Das Zusammenspiel von schnellem Bevölkerungswachstum und der wirtschaftlichen Rezession ließ das Brutto-Pro-Kopf-Einkommen von ehemals 370 US\$ (1980-85) auf 275 US\$ (1994-95) fallen (World Bank 2000:2). Parallel stiegen laut dem ‚Consumer Price Index Nairobi‘ (gewichtet in Abhängigkeit der Einkommensschicht unter Berücksichtigung der Inflationsrate) die Preise 1996 um 9%, 1997 sogar um 11,2% (GOK 1998:70). In den unteren Einkommensschichten fiel die reale Preissteigerung mit 12% sogar noch deutlicher aus.

⁷⁹ Vgl. auch Kap. VII bzgl. des Einführens der sog. TLB-Lizenz für *matatus*, die zum Anstieg der Transportkosten geführt hat und durch heftige Streiks und Demonstrationen geführt hat.

Im familiären Kontext sind Einsparungen bei Nahrungsmitteln besonders problematisch. Im harmlosesten Fall heißt das die Reduktion des Fleischkonsums. Bei ärmeren Familien fällt die Preissteigerung allerdings deutlicher ins Gewicht und bedeutet in immer mehr Fällen auch eine einseitigere Ernährung bzw. zu hungern. Auch anfallende Kosten für medizinische Betreuung und Schulgelder fallen durch die Preissteigerungen stärker ins Gewicht, zumal ein Ziel der Strukturanpassungspolitik in der Reduktion der Regierungsausgaben für die soziale Infrastruktur liegt (Einführung von Kostenbeteiligungen).

In diesem Zusammenhang ist ein Verweis auf die Investitionsstrategien wichtig (es wurde a.a.O. schon darauf verwiesen). Da normalerweise zunächst die Kosten für Lebensunterhalt und Schulbildung gedeckt werden müssen, bedeutet dies, dass immer weniger Geld in das Geschäft bzw. Geschäftstätigkeiten investiert werden kann. Infolgedessen sind die Geschäftsfrauen doppelt belastet: innerhalb der Familien, die mit den höheren Preisen und damit einhergehenden schlechteren Lebensbedingungen konfrontiert werden, und als Geschäftsfrauen, die seltener die Möglichkeit haben in ihr eigenes Geschäft zu investieren und gleichzeitig von dem geringeren Konsum ihrer Kunden betroffen sind, der durch die Preissteigerungen und die rückläufigen realen Einkommen bedingt ist. Ein weiterer interessanter Aspekt in diesem Zusammenhang ist die übliche Konstellation, in der der Ehemann eine Anstellung innehat während die Frau selbständig tätig ist (zur ausführlichen Darstellung s. Kap. V). Dies bedeutet im Zusammenhang mit den Preissteigerungen, dass die Last des Mehreinkommens, das notwendig ist um den Lebensstandard aufrecht zu erhalten, wiederum bei den Frauen liegt.

Auch der Zugang zu Krediten, sowohl im Privatbereich als auch im Geschäftsleben, erlangt hinsichtlich der beschriebenen Problematik eine erwähnenswerte Bedeutung. Hierbei spielte insbesondere die kenianische Zinspolitik eine entscheidende Rolle. Mitte der 90er Jahre stellten die hohen Zinsen ein großes Hindernis bei Überlegungen zur Aufnahme eines Kredites dar. Die Zinsrate auf Darlehen und Vorschüsse (z.B. auf Gehälter) bewegte sich längere Zeit um die 30% (34,6% Dez. 1996, 28,52% Juni 1997, 30,43% Dez. 1997) (Government of Kenya 1998:81). Bereinigt um die Inflationsrate lagen die Werte 1995 bei 31,5%, 1996 bei 25,6% und 1997 bei 19,4% (ebd.).⁸⁰ Inzwischen hat sich der Wert im Bereich zwischen 13

⁸⁰ Die Bundesstelle für Außenhandelsinformationen beschreibt die seit Ende 1998 durchgeführte Zinssenkung der Zentralbank als einen Faktor für die Schwäche des Shillings. Hierdurch werden Inlandsinvestitionen zwar wieder vermehrt gefördert, andererseits wird spekulatives Auslandskapital aus dem Land abgezogen (Bundesstelle für Außenhandelsinformationen 1999:17).

und 15% eingependelt (Daily Nation 27.07.2003⁸¹). Der Grund für die hohen Zinsen ist einerseits in der großen Unsicherheit bzgl. der Rückzahlung bzw. in hohen Verlusten u.a durch Korruptionsskandale (Goldenberg Skandal s.o.) zu suchen. Andererseits trat die damalige Regierung (u.a. nach Einfrieren der Transferzahlungen der internationalen EZ) als Kreditnehmerin auf, um ihr defizitäres Budget auszugleichen und erhöhte so die lokale Nachfrage nach Krediten. Das weltweit zu dieser Zeit insgesamt höher angesiedelte Zinsgefüge⁸² erhöhte zusätzlich die Nachfrage und trug noch zusätzlich zu den hohen Zinsraten bei.⁸³

Staatsanleihen („government treasury bonds“) boten mit Zinssätzen um die 22% lukrative Anlagemöglichkeiten für ausländische Investoren. Da die Zinskosten für Kredite an Privatkunden (s.o.) noch höher lagen war es für diese kaum möglich überhaupt einen Kredit in Anspruch zu nehmen. Mittlerweile wurde das Zinsgefüge auf Druck der Weltbank nach unten korrigiert. Die Rate für Staatsanleihen liegt inzwischen konstant bei 1,5%, dem niedrigsten Wert seit 30 Jahren.⁸⁴

Nicht alle der befragten Geschäftsfrauen sind direkt von der Politik im Finanzsektor betroffen, da ohnehin nur eine vergleichsweise geringe Anzahl von Frauen die Bedingungen für einen formellen Kredit erfüllen (vgl. hierzu ausführlich Kap. V). Durch die oben beschriebenen Preissteigerungen und die generelle Schwierigkeit an Kredite zu gelangen ist es allerdings auch problematischer geworden über soziale Netzwerke an Kredite zu gelangen. Dies ist für den Bereich selbständiger Geschäftstätigkeiten sehr wichtig, da diese die Hauptkreditquelle für Geschäftsfrauen darstellen. Diese Entwicklung ist einerseits darin begründet, dass auch andere Familien betroffen sind und auf das Geld nicht verzichten können, andererseits greifen nun auch Personen, die früher auf einen formellen Bankkredit zurückgegriffen hätten, zu der Möglichkeit sich privat Geld zu leihen. Hierdurch ist eine enorme Konkurrenzsituation im informellen Kreditmarkt entstanden. Mangels Alternativen bekommen soziale Netzwerke einen immer größeren Stellenwert, sie sind allerdings durch den allseits großen Bedarf auch chronisch überlastet (vgl. v.a. Kap. VI und VII). Die Geschäftsfrauen sind, wie auch andere, gezwungen zuverlässige soziale Netzwerke zu pflegen um darüber notfalls an Geld zu gelangen.

⁸¹ Artikel: „No Signs of Economy’s Expected Quick Recovery“

⁸² Beispielsweise stiegen die Zinsraten der Europäischen Zentralbank (EZB) im Zeitraum von Ende 1998 bis Ende 2001 stetig von 3% auf 4,75% und wurden seitdem stetig gesenkt. Im März 03 lagen sie nur noch bei 2,5%

⁸³ So z.B. die Leitzinsen der europäischen Zentralbank seit 1998: 3% (12/98), stetiger Anstieg 4,75% (10/00), dann stetige Senkung 2,5% (03/03).

⁸⁴ Siehe Artikel: „Kenya Awash in Cheap Money“ (Daily Nation 30.07.2003).

Andererseits werden sie selbst auch immer häufiger um Geld gebeten. Milly, die Eigentümerin einer Apotheke, erklärte diesbezüglich:

“It is very important to draw the customers. You have to have good relations to the customers, good prices etc. But I give credit only to those I know for a long time. But many ask me for credit. There is no bank to go.” (B 3)

Dies kann sich zu einer großen Belastung entwickeln, zumal es im familiären Kontext nicht immer möglich ist entsprechende Forderungen und Bitten abzulehnen (vgl. auch Kap VI). An dieser Stelle wird wieder deutlich, dass insbesondere Frauen, die vermehrt auf informelle Sicherungsstrategien (z.B. in Form von Startkapital oder zur Absicherung in Notlagen) angewiesen sind, nicht in die existierenden Entwicklungskonzepte integriert werden. Die Inhaberin eines Friseursalons erläuterte:

“The economic situation is miserable. The government should find ways to correct this. And it should also be possible to get loans, because women have big plans. If these plans were realized they could help the ailing economy back onto the feet. It’s only a pity that it’s hard for women to get loans! All the money I might make goes back into the government and nothing to me.” (B 29)

In Kapitel VIII werden weitere kreative Formen der Zusammenarbeit als multiple Tätigkeitsfelder für die Schaffung von Handlungsspielräumen im Detail beschrieben. Der vermehrte Wettbewerb bedeutet u.a. auch mit anderen kooperieren zu müssen. Hieraus entstehen interessante Formen der Zusammenarbeit, die Ansatzpunkte für die Politik bieten könnten. Hier können Grundlagen für die Stärkung der Autonomie von Frauen sowie die Erweiterung ihrer Handlungsspielräume gesucht werden (Mupedziswa/Gumbo 1998:44, Lachenmann 1996, 1998:297).

3.5 Perspektiven für die Geschäftstätigkeit

Die Integration der Geschäftstätigkeiten von Frauen in die allgemeine Wirtschaftspolitik Kenias gemäß der geschlechtsspezifischen Analyse und der Einbeziehung in Entwicklungsprogramme bietet eine bislang viel zu wenig berücksichtigte Möglichkeit der Entwicklungsförderung, und wäre gerade im afrikanischen Kontext eine Notwendigkeit „der Wirtschaft auf die Beine zu helfen“ (s.o.) (Roberston 1995:118, Laaser 1996:76ff.).

Auch wenn die Wirtschaftspolitik und -programme im Rahmen der Strukturanpassung nicht explizit gegen die Geschäftstätigkeiten von Frauen gerichtet sind, so sind die indirekten Auswirkungen auf die Tätigkeiten logische Konsequenz. Es findet eine geschlechtsspezifische

Verzerrung statt. Lokal gewachsene Strukturen und insbesondere der lokale Handel werden durch die Steuerungsprozesse der Politik maßgeblich beeinträchtigt. Die bedeutende Rolle, die Geschäftsfrauen als ‚Motor der Entwicklung‘ innehaben, wird weiterhin vernachlässigt. Die ‚Kleinheit‘ und der verhältnismäßig hohe Grad an ‚Informalität‘, sind nach wie vor typisch für weibliche Geschäftstätigkeiten. Sie führen dazu, dass ihre Bedeutung im gesamtgesellschaftlichen Kontext verkannt wird (Elson 1989, v. Braunmühl 1997, Kabeer 1994, Lachenmann 1998).

Frauen sind bedingt durch diese Entwicklungen und der häufig daraus resultierenden ökonomischen Notwendigkeit Sicherheit zu schaffen, z.B. immer mehr auf soziale Zusammenschlüsse angewiesen. Diese Netzwerke auf den unterschiedlichsten Ebenen (Verwandtschaft und ethnische Zugehörigkeit, Schul- oder Arbeitsfreundschaften, Sparclubs etc.), sind Teil der geschaffenen Handlungsspielräume. Wie diese Handlungsspielräume von den Geschäftsfrauen ausgehandelt, konstruiert und genutzt werden, um den veränderten Lebensbedingungen entgegenzutreten, soll in den folgenden Kapiteln analysiert werden. Hierbei sollen die ökonomischen Beziehungen über die Haushaltsebene hinaus analysiert werden (soziale Organisation des Marktes.), d.h. die Betrachtung von handlungstheoretischen Aspekten an der Schnittstelle zwischen der Mikroebene (Haushalt und Geschäftstätigkeit) und der gesamtwirtschaftlichen Makroebene.

KAPITEL IV

EINE STADT IM GESCHÄFT: DIE STRUKTUR LOKALER ÖKONOMIE

1 GESCHÄFTSRÄUME: VOM NEBENEINANDER UND MITEINANDER IN DEN GESCHÄFTSBEZIRKEN NAIROBIS

1.1 Räumliche Einordnung lokaler Ökonomie in Nairobi

Versteht man Raum als relationale Anordnung und sieht die Stadt als Konstruktion, die gesellschaftliche Entwicklungen in verdichteter Form hervorbringt, ist im städtischen Kontext das Spannungsfeld von Differenzierungsprozessen und daraus folgenden Veränderungen und Neupositionierungen besonders deutlich zu beobachten (Löw 2002:9, Nassehi 2002:212). Auch Giddens (1988a; insbesondere Kap. 3) betrachtet Raum als Form der Differenzierung und betont die Kontextualität gesellschaftlichen Lebens und gesellschaftlicher Institutionen:

„Alles gesellschaftliche Leben vollzieht sich in, und ist konstituiert durch, Überschneidungen von Gegenwärtigem und Abwesendem im Medium von Raum und Zeit“ (Giddens 1988a:185).

Über ein Geflecht raum-zeitlicher, routinierter und institutionalisierter Handlungen wird Raum in Regionen unterteilt und Regionalisierung folglich als eine Form gesellschaftlicher Differenzierung verstanden (Giddens 1988a:183f.). Die Existenz einer Vielzahl von Räumen nebeneinander, Lefèbvre spricht von „Polyzentrik“ (Lefèbvre 1972:126), ermöglicht eigendynamische, lokal spezifische Entwicklungen, die von den Handlungen der Einzelnen in den jeweiligen Stadtteilen mitbestimmt werden (auch Läßle/Walter 2002:191). Nassehi beschreibt Städte in diesem Zusammenhang als „Grenzphänomene“ (Nassehi 2002:212), in denen die simultane Erfahrung von Verschiedenem an einem Ort möglich ist. Im Folgenden soll nun die Gleichzeitigkeit verschiedener Räume in Nairobi und ihre lokalen Spezifika veranschaulicht werden; anschließend wird die Strukturierung der Stadt anhand von drei konkreten Beispielen verdeutlicht.

Nairobi zählt inzwischen zu den Metropolen Afrikas südlich der Sahara.⁸⁵ Die Zahl der Einwohner wird auf etwa 3 Millionen geschätzt (Bundesstelle für Außenhandelsinformationen

⁸⁵ Zu einer ausführlichen Darstellung der Struktur Nairobis siehe u.a.: Werna (1996), Stacher (1993), Karuga (1993).

1999:16). Dies nimmt sich im Vergleich mit Megastädten wie Kairo, mit über 18 Mio. Einwohnern, eher gering aus, aber die Geschwindigkeit des Wachstums der Stadt⁸⁶ und die Präsenz internationaler, wie auch regionaler Organisationen und Firmen machen deutlich, dass Nairobi in diesem Kontext eine vorrangige Stellung einnimmt. Da allerdings mit dem Wachstum Nairobis keine parallele Entwicklung der industriellen Produktion stattfand, blieb die Entwicklung des Arbeitsmarktes hinter dem Angebot an Arbeitskräften weit zurück. Aus diesem Grund ist ein Großteil der Bevölkerung dazu gezwungen, sich durch selbständige Tätigkeiten (in den Bereichen Handel, Produktion und Dienstleistung) abzusichern bzw. ein Einkommen zu erwirtschaften (Hake 1977, Wetter 1985, King 1996a, Bittner 1997b).

Nairobi ist bis in die Gegenwart von der aus der Kolonialzeit stammenden Strukturierung geprägt. Im Westen, früher der Sitz der Kolonialregierung mit den Wohngebieten der weißen Siedler (Upper Hill, Westlands, Parklands), findet man heute den modernen international geprägten Teil der Stadt, der sich inzwischen bis weit in die Ebene (Langata) und ins Hochland hinauf (z.B. Runda) ausgedehnt hat. In diesem Bereich der Stadt, der City, liegt das Geschäftszentrum, befinden sich Regierungs- und Verwaltungsgebäude, moderne Hochhäuser von Banken und multinationalen Firmen, ‚Shopping Malls‘⁸⁷, und diverse internationale Organisationen. In den Stadtteilen westlich, bzw. nordwestlich und südwestlich davon, um das Zentrum herum, erstrecken sich ausgedehnte Wohngebiete, meist Bungalowsiedlungen mit abgesicherten Grundstücken, die nach wie vor im Besitz der wohlhabenden Bevölkerung sind (z.B. Lavington, Kilimani, Westlands).

‚Westlands‘, eines der Forschungsgebiete, liegt nordwestlich vom Zentrum Nairobis. Ursprünglich handelte es sich hierbei um ein Wohngebiet, das ausschließlich den weißen Siedlern vorbehalten war. Inzwischen hat sich dieses Areal allerdings zu einem ausgedehnten Geschäftszentrum, das einen in sich quasi geschlossenen Stadtteil bildet, entwickelt. In den übrigen Wohngebieten sind die Europäer und die Asiaten dominant, doch hinsichtlich der Struktur der Geschäfte kann man inzwischen vermehrt kenianische Inhaber antreffen. Obwohl auch hier Läden, die auf finanzkräftige Kundschaft ausgerichtet sind, dominieren, ist das Angebot inzwischen sehr viel heterogener geworden. Es gibt neben den modernen ‚Shopping Malls‘ (The Mall, Sarit Centre, Unga House, Bishan Plaza etc.) lokale *kioske* (kleine Holzstände) mit

⁸⁶ Beispiele der Bevölkerungsentwicklung in Nairobi: 1948 lag der Anteil der städtischen Bevölkerung bei 5,1% an der Gesamtbevölkerung, 1979 bei 15,3%, 1997 bei 29% (Bhushan 1997:6).

⁸⁷ Unter ‚Shopping Malls‘ sind große Einkaufskomplexe zu verstehen, die diverse Läden und Dienstleistungsanbieter unter einem Dach vereinen.

saisonalen Obst, Gemüse und Blumen und importierter Billigelektronik sowie Stände mit gebrauchter Kleidung und einen Markt. Damit ist die Warenpalette für ein breites Spektrum an Kundschaft ausgelegt.

Das ‚Hurlingham Shoppingcentre‘, ebenfalls eines der westlich des Zentrums gelegenen Forschungsgebiete, bildete sich dagegen schon in der Kolonialzeit für die in der Gegend Ansässigen zu einer Einkaufsalternative zum Stadtzentrum heraus. ‚Hurlingham‘, ursprünglich in europäischer Hand, ist inzwischen ein sehr gemischtes Gebiet, in dem sowohl Europäer als auch Asiaten und Afrikaner ansässig und unternehmerisch tätig sind. Nach wie vor ist es aber im Hinblick auf das Angebot und die Preise, auf den Bedarf von Wohlhabenden ausgerichtet. Dies manifestiert sich u.a. im Genre der vorhandenen Läden: ein Photogeschäft, Fischspezialitäten, ein japanisches Restaurant, ein asiatischer Lebensmittelladen, ein Waschsalon, italienische Spezialitäten, ein Möbelgeschäft, eine chemische Reinigung etc.

Im östlichen Teil Nairobis, in ‚Eastlands‘, sind dagegen auch heute noch die Viertel der Stadt zu finden, die durch verhältnismäßig einkommensschwache Bevölkerung, hohe Bevölkerungsdichte und ungenügende Infrastruktur (Wasser, Strom, Straßen etc.) geprägt sind (Kalenjani, Pangani, Pumwani, Eastleigh, Huruma, Dandora). Auch eines der größten hier gelegenen Squattergebiete Nairobis, Mathare Valley, ist charakteristisch für den Osten der Stadt.⁸⁸ Es haben sich im Osten Nairobis aber ebenfalls sich weitläufige Wohn- und Geschäftsgebiete herausgebildet, die ein buntes Mosaik unterschiedlicher Baustile umfassen. Man trifft hier der Kolonialarchitektur zuzuordnende Zweigeschossige Häuser mit Arkaden (z.B. in der Ngare Road) ebenso wie die für Kenia typischen schlichten afrikanischen Geschäftshäuser (z.B. in Eastleigh, Pangani und Kariokor). Dieses Bild wird darüber hinaus durch diverse kleine und große Märkte (z.B. Gikomba, Buru Buru Market, Community Market etc.)⁸⁹, Squattergebiete und traditionelle, sowie auch neuere Wohnsiedlungen bestimmt.⁹⁰

⁸⁸ Zur historischen Entwicklung der Siedlungsgebiete im Osten der Stadt siehe Wetter (1985).

⁸⁹ Die unterschiedlichen Märkte Nairobis sollen hier nicht im Einzelnen beschrieben werden, da lediglich auf einigen dieser Märkte wenige Interviews durchgeführt wurden (vgl. Kap. II). Diese dienten dazu den Bogen zu meiner 1995 durchgeführten Erhebung auf diesen Märkten schlagen zu können. Ich versprach mir davon Einblicke in stattfindende Veränderungen zu bekommen sowie neues Material zu dem Einfluss der Liberalisierung des Importmarktes. Die Interviews auf den Märkten sehe ich als Möglichkeit, flankierend zu den zuvor beschriebenen Bereichen zu erfahren, ob sich dort gleiche Handlungsmuster oder neue Muster für die Ausgestaltung der Geschäftstätigkeiten entwickelt haben.

⁹⁰ Unter traditionellen Siedlungen werden hier die sog. *majengo*-Häuser (traditionelle Swahiliehäuser) verstanden (Wetter 1985:9).

Diese vereinfachte Aufteilung des Stadtgebietes in ‚Westlands‘ und ‚Eastlands‘ ist idealtypisch zu verstehen. Inzwischen ist zunehmend eine Verflechtung von ‚global‘ und ‚lokal‘ geprägten Bereichen festzustellen, die trotz der groben Strukturierung in West und Ost direkt nebeneinander existieren.⁹¹ Die Schere zwischen diesen sehr unterschiedlichen Lebenswelten ist z.B. an den in Bungalowsiedlungen entstehenden Squattergebieten erkennbar, in denen eine große Anzahl von Personen lebt, die sich als Hauspersonal, Gärtner oder Chauffeur der Wohlhabenden hier eine Bleibe suchen, um so die weiten Entfernungen von den großen Squattergebieten, den traditionellen *majengo*-Siedlungen und den einfachen Wohngebieten zu den sog. ‚estates‘⁹² der Wohlhabenden, nicht täglich zurücklegen zu müssen. Andererseits findet durch den Bau moderner Shopping Malls (z.B. Muthaiga Shopping Centre, Nakumatt, Esso Plaza), die zunehmend auch im Osten der Stadt gebaut werden und dort den Pendlern aus dem Umland und den Bewohnern der neuen Mittelklasse- Siedlungen (z.B. South B, South C) günstige Einkaufsmöglichkeiten bieten, eine Vernetzung mit dem ‚modernen‘ Teil Nairobis statt. Es handelt sich um ein Phänomen, das auch in anderen Großstädten präsent ist.⁹³ Stacher spricht in diesem Zusammenhang von einer „global integrierten Weltgesellschaft“ (Stacher 1993:206). Die parallelen Phänomene des Ausschlusses des Großteils der Bevölkerung vom Zugang zu Boden- und Kapitalmärkten sowie zu Infrastruktureinrichtungen einerseits und andererseits die Subventionierung dieses Sektors durch die billige Arbeitskraft der armen Bevölkerungsteile sind für die Beschreibung der Strukturen in Nairobi von Relevanz (Evers 1987:139). Diese Differenzierungsmuster stellen, laut Stacher, internationale Beamte und die kenianische Oberschicht auf die Seite der globalen Gesellschaft, während der Rest der Bevölkerung nur bedingt an dieser teil hat (Stacher 1993:206f.). Dieser Ansicht soll hier widersprochen werden. Es hat sich gezeigt, dass sowohl die sog. Mittelschicht kenianischer und asiatischer Geschäftsleute und Angestellter, als auch Geschäftsleute die der ärmeren Bevölkerung zuzurechnen sind, am Leben der Weltgesellschaft teilnehmen und in Form von beispielsweise internationalen Handelsreisen am Weltmarkt partizipieren. Hier soll nicht etwa eine Utopie der vernetzten Welt heraufbeschworen werden, in der eine Stadt als Ganzes in globale Netzwerke integriert ist. Im Gegenteil, Globalisierung als Resultat der globalen

⁹¹ Läßle und Walter wenden sich in diesem Zusammenhang gegen den Begriff der lokalen Ökonomie und bevorzugen stattdessen „lokal verankerte Ökonomie“ um deutlich zu machen, dass die von ihnen untersuchten Betriebe nicht ausschließlich in lokale Austauschverhältnisse eingebunden sind (2002:192).

⁹² Unter ‚estates‘ werden Wohngebiete verstanden.

⁹³ Dieses Phänomen ist sicher nicht nur für Großstädte der Dritten Welt relevant. Für Westeuropa beschreiben Läßle und Walter (2002:192) eine ähnliche Verquickung von lokaler Orientierung und Einbettung und überregionalen sowie globalen Bezügen anhand verschiedener Stadtteile Hamburgs.

Marktextension muss vornehmlich als ein Prozess der Heterogenisierung verstanden werden, der u.a. durch die Exklusion (oder auch „asymmetric inclusion“ Berner 1999⁹⁴) von großen Teilen der Bevölkerung gekennzeichnet ist (Hannerz 2000:12). Trotzdem werden durch die Koexistenz verschiedener Kulturen sowohl Lebensstile und Konsumverhalten als auch soziale, ökonomische und räumliche Bereiche in den Alltag integriert, die sich konkret und lokal manifestieren. Dies trifft mit Einschränkungen auch für die arme Bevölkerung der Stadt zu, die mangels Einkommen zumindest symbolisch bzw. partiell an der Lebensführung des Mittelstandes partizipiert (Evers/Gerke 1999:148). Die in Kapitel III beschriebene Verdrängung der Textilproduktion des Landes durch den Import von gebrauchter Kleidung aus Westeuropa und den USA, bietet in diesem Zusammenhang beispielsweise für alle Teile der Bevölkerung neue Möglichkeiten am globalen Markt zu partizipieren.

Im Folgenden sollen an drei Beispielen, a) einem Gebiet im Stadtzentrum, b) dem Stadtteil Eastleigh und c) an einem Geschäftsgebäude in der Park Road, die Geschäftstätigkeiten in ihrer räumlichen Anordnung genauer dargestellt werden, um die Vielgestaltigkeit der nebeneinander bestehenden Handlungsräume zu verdeutlichen. Durch diese Handlungsräume bilden sich auf der Basis der unterschiedlichen Bedingungen Relevanzstrukturen (Läpple/Walter 2002) bzw. Handlungslogiken heraus, durch welche wiederum lokal verankerte Strukturen entstehen. Hierbei sollen einerseits die Unterschiede zu anderen Stadtgebieten herausgearbeitet werden, andererseits soll aber auch die lokale Situiertheit der Anordnungen verdeutlicht werden. Je nach Blickwinkel ergeben sich sehr unterschiedliche Facetten derselben Stadt.

1.2 In der City: der Geschäftsbereich Tom Mboya Street/Moi Avenue

Die Moi Avenue und die Tom Mboya Street sind zwei parallel verlaufende Straßen im Stadtzentrum von Nairobi. Die Moi Avenue zählt zu den größeren Straßen und ist, abgesehen von diversen Geschäften, auch Sitz vieler großer Firmen. Der Blick vom Bahnhof die Straße hinauf ist vielen sicher seit dem Bombenanschlag auf die amerikanische Botschaft 1998, die direkt an der Kreuzung Moi Avenue/Haile Selassie Avenue stand, ein Begriff. In diesem Teil der Straße gibt es hauptsächlich mehrstöckige Bürogebäude, in denen verschiedene nationale und internationale Firmen residieren; daneben findet man Verwaltungsgebäude der Regierung. In den unteren Etagen dieser europäisch-amerikanischen Zweckbauten reihen sich Geschäft an Geschäft: Buchläden, Schreibwarengeschäfte, Foto und Filmentwicklungen, viele

⁹⁴ Erhard Berner im Vortrag „World Market Places and Citadels“ am FSP Entwicklungssoziologie, Universität Bielefeld (8.12.1999).

Restaurants und Cafés, Bäckereien, größere Hotels ebenso wie Curio Shops, Modeboutiquen und Schuhgeschäfte. Im oberen Teil der Straße (in Richtung Universität) weisen die Gebäude, die zur Kolonialarchitektur zu zählen sind, noch die übliche Überdachung vor den Geschäften auf. Die Passanten können so, vor Regen geschützt, ihren Schaufensterbummel machen. Hier liegen vermehrt Geschäfte, deren Warenangebot nicht ausschließlich auf die Büroangestellten und Touristen ausgerichtet ist: Supermärkte, Haushaltswaren, Metallwaren, und Werkzeug, Schneidereien, Stoffe und Textilien, Damen- und Herrenmoden etc. Es ist schwierig, pauschal zu beurteilen, in wessen Besitz die Geschäfte sind. Ein großer Teil der Läden ist augenscheinlich in asiatischer Hand; vor allem die Geschäfte im Erdgeschoss. Die kleineren Geschäfte in den anderen Etagen sind meist in afrikanischem Besitz. Die Tom Mboya Street ist etwas schmaler als die Moi Avenue, aber auch hier stehen überwiegend Büro- und Geschäftsgebäude mit etwa 3-6 Stockwerken. Ähnlich wie im oberen Bereich der Moi Avenue gibt es hier Geschäfte, die Artikel für den täglichen Bedarf anbieten. An der Kreuzung zur River Road liegt die Feuerwache von Nairobi. Auf dieser Höhe der Straße gibt es unter anderem sehr viele Geschäfte, die importierte Waren aus Asien und Dubai wie Taschen, Koffer, Decken, Textilien und Stoffe etc., anbieten. Aber auch Sportgeschäfte, Läden mit Batiken und islamischer Literatur, Schuluniformen, Apotheken, Werkzeugläden, Haushaltswaren, Casinos, Bars und Restaurants bilden ein vielfältiges Mosaik.

Moona (B 55), eine Kenianerin asiatischer Herkunft, ist, gemeinsam mit ihrem Ehemann, in zweiter Generation Eigentümerin eines Textilgeschäfts an der Moi Avenue. ‚Fashionwear‘, ihr Geschäft, liegt am oberen Ende der Moi Avenue, in der Nähe der Kreuzung zur Biashara Street. Hier findet man sehr viele Textilgeschäfte und Schneidereien, die größtenteils in asiatischer Hand sind. Betritt man das Geschäft in dem alten Kolonialbau, sieht man auf der rechten Seite des etwa 40 qm großen Raumes eine erhöhte Verkaufstheke, von der aus Moona einen guten Überblick hat. An den Wänden entlang hängen auf Kleiderstangen, bis unter die Decke, lokal produzierte Damen- und Herrenartikel. In der Mitte des Ladens stehen einige Tische, auf denen Unterwäsche und T-Shirts ausliegen. Ein kleiner Bereich ist für die landestypischen *kangas* und *kikoi*⁹⁵ vorgesehen. Im Eingangsbereich ist ein Angestellter damit betraut, größere Taschen der Kunden in einem Regal aufzubewahren, während diese sich im Laden aufhalten. Im hinteren Bereich des Geschäfts gibt es einen Zugang zum Warenlager. So

⁹⁵ *Kanga* und *kikoi* sind traditionelle Bekleidungsstoffe, die ursprünglich lokal gefertigt wurden, heute aber fast ausschließlich in Asien produziert werden.

oder ähnlich kann man sich viele der im Erdgeschoss befindlichen Geschäfte in diesem Teil des Stadtzentrums vorstellen.

Erst in den oberen Etagen vieler Gebäude wird dem Betrachter bewusst, wie viele Geschäfte es in Nairobis Stadtkern wirklich geben muss. Dort erschließt sich einem ein vollkommen anderes Bild als das der zuvor beschriebenen großzügigen Boutiquen und Geschäfte in den Straßen des Stadtzentrums. Auch hier gibt es die von *askaris*⁹⁶ abgesicherten Büros von Fluggesellschaften und diversen Wirtschaftsunternehmen. Da aber die Mieten im Zentrum sehr hoch sind, wurden viele Räume in winzige Zellen aufgeteilt und an Privatpersonen vermietet. Abgesehen von größeren Firmen und Büroetagen findet man hier folglich Mini-Läden, in die gerade mal ein Fotokopiergerät oder ein winziges Café passt, ebenso aber auch das Büro einer Fahrschule, Schreibbüros, Friseursalons, Schneidereien sowie kleine Geschäfte mit Kleidung, Schuhen, Drogerieartikeln und sogar Lebensmitteln. Es gibt auch immer mehr Geschäfte, die importierte Ware aus dem Ausland führen, vor allem Stoffe, Kleidung und Accessoires. Manche Händler der wöchentlich stattfindenden Touristenmärkte (wie dem ‚Maasai Market‘) mieten sich zu mehreren eine kleine Abstellkammer, um ihre Waren nicht jedes Mal von ihrer Wohnung in die Stadt transportieren zu müssen. Die kleinen Cafés und Restaurants bringen Tee und kleine Snacks häufig direkt in die Läden, so dass man in den Gängen immer wieder jemanden mit einem Tablett mit Teegläsern sieht. Hierzu kommen noch etliche Händler, die mit Süßigkeiten, Zigaretten, aber auch elektronischen Geräten, von Laden zu Laden ziehen um diese zu verkaufen.

Viele dieser kleinen Geschäfte werden von Frauen geführt. Diane (B 54) hat sich im ersten Stock des Old Nation Building⁹⁷ ein kleines Geschäft gemietet. Der Raum, in dem sie ihre Stoffe und Kleidung, die sie von diversen Reisen mitgebracht hat, verkauft, war ursprünglich etwa 16 qm groß. Da die Miete für sie schon nach kurzer Zeit nicht mehr bezahlbar war, ließ sie eine dünne Wand mitten durch den Raum ziehen und vermietet nun den anderen Teil an eine Freundin mit einem Schreibbüro. Der Ausstellungsplatz für ihre Waren ist zwar gering, doch auf diese Weise kann sie die Kosten für die hohe Miete reduzieren und den günstigen Standort im Stadtzentrum behalten. An den Wänden stehen Holzregale aus *jua kali*-Produktion, mit Schuhen, Nagellack, Cremes, Schals und Tüchern. An einer Wand ist Meter-

⁹⁶ *Askari* (Swahili) bedeutet Wachmann/Polizist.

⁹⁷ Häuser im Stadtzentrum Nairobis haben Namen und keine Hausnummern. Die Namensgebung findet meistens in Anlehnung an den Erbauer oder den Nutzungszweck statt. Das Old Nation Building war der frühere Sitz der größten Tageszeitung ‚Daily Nation‘, die inzwischen in einen Neubau einige Straßen weiter gezogen ist.

ware dekorativ auf Stangen drapiert. Am einzigen winzig kleinen Fenster im Raum (es ist ein wahrer Luxus, hier überhaupt eines zu haben) steht ein Tischchen mit einem Kalender und einem Taschenrechner. In diesem integrierten kleinen ‚Büro‘ macht Diane die Abrechnung und Einkaufsplanung für ihr Geschäft. Sie berichtet, dass sich die Anzahl der Laufkundschaft in der letzten Zeit verringert hat. Viele Kunden gehen für den Kauf von importierter Kleidung heutzutage in die sog. ‚exhibitions‘, die, direkt zugänglich und leicht zu finden, an den Haupteinkaufsstraßen liegen. Aus diesem Grund ist Diane vermehrt dazu übergegangen, ihren Freundinnen, Bekannten und ehemaligen Arbeitskolleginnen neue Ware direkt in den Büros anzubieten, oder sie lädt sie persönlich zu einem Besuch in ihrem Laden ein. Ihre Angestellte kümmert sich in der Zwischenzeit um die Laufkundschaft. Generell herrscht im Old Nation House ein reges Treiben. Es gibt eine Vielzahl an unterschiedlichen Unternehmen, die zum Teil gut aufeinander abgestimmt sind. Anbieter von Dienstleistungen können häufig im Nachbarladen Nachschub an benötigter Ware kaufen. Irenes kleines Restaurant im ersten Stock (B 52), sichert sich seine festen Kunden über die Ladenbesitzer im Haus, indem es Essen, Snacks oder Tee häufig direkt an den Arbeitsplatz liefert. Eine Schneiderei kauft Nähgarn beim asiatischen Händler im Erdgeschoss. Die vielen kleinen Büros machen ihre Fotokopien im winzigen Copyshop um die Ecke. Bei Jennifer und Jassie (B 51) werden Visitenkarten und Broschüren entworfen, Briefe getippt, nach Wunsch formatiert und ausgedruckt etc.

Geschäftsfrauen sind im Stadtzentrum in sehr unterschiedlicher Weise vertreten. In den gerade beschriebenen kleinen Büros und Geschäften sind sie sehr präsent; schätzungsweise 50% der hier Tätigen sind Frauen. In den teuren Geschäften im Erdgeschoss ist ihre Anzahl weit aus geringer. Moonas Beispiel (s.o.), in dem eine Boutique in der Haupteinkaufszone beschrieben wird, ist somit eher untypisch. Man sieht an ihrem Fall aber, dass auch hier Geschäftsfrauen federführend tätig sind. Eine Ausnahme stellen die sog. ‚exhibitions‘ dar. Begonnen hat die Entwicklung dieser Geschäftssparte 1995 mit der Eröffnung des sog. ‚Free-mark‘ am Uhuru Park. In den überdachten Verkaufshallen fanden damals monatlich, ‚Verkaufsausstellungen‘ statt, die die Möglichkeit boten, dort für eigene Waren bzw. Produkte zu werben. Diese Verkaufsausstellungen wurden in der Zeitung und auf den Straßen angekündigt. Zu der Zeit konnte man sich um einen Stand bewerben (1 Tag pro Monat) und dort seine Waren ausstellen. Dabei handelte es sich nicht um Waren aus eigener Produktion, sondern meistens um Importgüter wie Kleidung, Schuhe, Parfums etc. Die Verkaufsausstellungen entwickelten sich schnell zu einem Erfolg, und man ging dazu über die ‚exhibition‘ wöchentlich zu veranstalten. Inzwischen sind die Stände dauerhaft vermietet. 1998 gab es in Nairobi schon drei ‚exhibitions‘: a) am Uhuru Park, in der Nähe des ‚Railway Club‘, b) Moi Avenue, in der

Nähe des ‚Ebrahims Supermarket‘ (diese ‚exhibition‘ wurde im Sommer 98 allerdings wieder abgerissen) und c) Moi Avenue, gegenüber der amerikanischen Botschaft (‚Sunshine Exhibition‘).⁹⁸

Heute hat sich der Verkauf von Importwaren in den ‚exhibitions‘ zu einem blühenden Geschäft entwickelt. Im Stadtzentrum wurden viele Geschäftsräume, in denen zuvor normale Geschäfte angesiedelt waren, an Gruppen unabhängiger Mieter vermietet. Die Eigentümer der Räumlichkeiten stellen Tische für die Auslagen zur Verfügung, und interessierte Geschäftsleute können diese Verkaufsplätze mieten. In solchen ‚exhibitions‘ befinden sich, je nach Raumgrößen, zwischen 10 und 200 Einzelgeschäfte. Hier sind eindeutig Geschäfts-‚Frauen‘ in der Mehrzahl. Allein auf den beiden Straßen Moi Avenue und Tom Mboya Street gab es im Juli 1999 ca. 20 ‚exhibitions‘, deren Gründung selten länger als ein bis zwei Jahre zurücklag (Zahlen aus eigener Erhebung). In den vergangenen Jahren hat sich für die ‚exhibitions‘ ein großer Kundenstamm gebildet. Mehr und mehr Frauen sind der Überzeugung, dass es sich bei dem Verkauf importierter Kleidung und Schmuckartikel, denn um die dreht es sich hier, um ein lohnendes Geschäft handeln muss. Dieses Phänomen erinnert an die auch in Europa üblichen ‚Kettenbriefe‘, in denen bei Teilnahme grundsätzlich ein Gewinn versprochen wird.

Allein im Bereich der Moi Avenue/Tom Mboya Street gibt es 20 dieser Verkaufsaustellungen, deren Gründung selten länger als ein bis zwei Jahre zurück liegt. Sie sind im Stadtbild neu und ungewöhnlich. In diesen Verkaufsräumen, an einem teuren, sehr guten Standort direkt in den Haupteinkaufsstraßen, teilen sich im Durchschnitt 20 bis 40 Frauen nur einen Raum. Sie nennen sich z.B.: ‚Terry Exhibition Sale‘, ‚Jogosh Exhibition‘, ‚Millenium Shopping‘, ‚Limoda Sales‘, ‚Rozinahs Exhibition‘, ‚Arias Exhibition‘ etc. Interessant ist vor allem, dass die Frauen ihre Verkäufe in den sonst sehr umkämpften teuren Geschäftsräumen tätigen, und dass die Mikrostruktur, die für die oberen Etagen vieler Geschäftshäuser beschrieben wurde, sich hier in die unteren, an die Hauptstraße verlagert. In den ‚exhibitions‘ werden Waren aus Dubai, Bombay, London, Bangkok und Johannesburg verkauft. Es handelt sich hauptsächlich um Kleidung, Schmuckartikel, Schuhe, Accessoires, Parfum etc., für die in Nairobi große Nachfrage besteht. Die ausländischen Waren entsprechen den modischen Ansprüchen, haben eine bessere Qualität als die lokal produzierten und sind zudem preislich weitaus günstiger. Auf einem Tisch von selten mehr als 1-2 qm Größe werden die Artikel ausgestellt (daher auch der Name ‚exhibition‘). Dicht gedrängt sitzen die Frauen in den ehemaligen Geschäftsräumen von

⁹⁸ Die Standgebühr beträgt in diesen ‚Exhibitions‘ pro Tag 300,- ksh. und 20,- ksh. für den Wächter.

Haushaltswarenläden, Schneidereien oder ähnlichem, die für den Vermieter nicht so einträglich waren wie es jetzt die vielen kleinen Stände der Frauen sind. Unter den Tischen haben viele Frauen Kartons mit weiteren Waren gelagert. Die Gänge sind sehr schmal, so dass in der Mittagspause, wenn viele der Büroangestellten kurz mal in die Stadt gehen, um Besorgungen zu machen, ein großes Gedränge entsteht. Auch hier gibt es Geschäftsfrauen, die die örtlichen Gegebenheiten nutzen und z.B. zu Hause gebackene *mandazis*⁹⁹ und Tee in Thermoskannen mit sich tragen, um sie den Geschäftsfrauen und deren Kunden an ihren Ständen direkt zum Kauf anzubieten.

Geschäftsmänner sind hier eine Ausnahme. Lediglich an zwei bis drei der neu eröffneten ‚exhibitions‘ war im Eingangsbereich jeweils ein Mann tätig, der Videokassetten und Billigelektronik verkaufte. Diese Artikel stammen aus einer Branche, in der Frauen nicht tätig sind. Ansonsten sind die ‚exhibitions‘ vornehmlich eine Frauendomäne. Das liegt u.a. auch daran, dass die Frauen ihre Waren selbst auf Handelsreisen im Ausland kaufen und nach Kenia importieren. Lediglich im Verkauf von gebrauchter Kleidung (z.B. in der ‚Sunshine Exhibition‘, mit 200 Buden unter freiem Himmel) sind Männer ebenso tätig wie Frauen. Es ist zu erwarten, dass auch männliche Geschäftsleute innerhalb der nächsten Jahre den Import von Waren aus dem Ausland für sich entdecken und versuchen werden, von diesem Bereich Besitz zu ergreifen.

Zusammenfassend soll festgehalten werden, dass die City als funktionsgemischter Stadtteil sehr unterschiedliche Handlungsräume vorteilhaft vereint. Einerseits stehen diese durch unterschiedliche Branchen, Dienstleistungen und die vorhandene Infrastruktur, als „öffentliches Gut“ (Läpple/Walter 2002:193) zur Verfügung, andererseits bietet auch die große Zahl der Kunden und die vielfältigen Kontaktmöglichkeiten und Informationen einen Standortvorteil. Aber je nach Lage, ob direkt an der Straße, innerhalb eines Gebäudekomplexes, oder in einer ‚exhibition‘ etc., gestalten sich die Handlungsräume sehr unterschiedlich. Das simultane Erfahren von Unterschiedlichem (Nassehi 2002:212) ist hier besonders erlebbar und verweist auf die höchst differenzierte Strukturierung der einzelnen Stadtteile, die bei der Betrachtung von Geschäftstätigkeiten und entstehenden Relevanzstrukturen und Handlungslogiken jeweils im Einzelnen berücksichtigt werden muss.

⁹⁹ Es handelt sich hierbei um ein lokales Gebäck, das in Fett ausgebacken wird.

1.3 Die ‚Garissa Lodge‘: ein populäres Geschäftsgebiet im Stadtteil Eastleigh

Eastleigh ist sowohl wegen der vielseitigen Eingebundenheit in unterschiedliche kulturelle Kontexte des Landes als auch hinsichtlich seiner Geschäftsstruktur ein bedeutendes Untersuchungsfeld für Schnittstellen mit den interessierenden Untersuchungsbereichen. Gelegen zwischen Mathare Valley, dem ältesten Slumgebiet Nairobis, und u.a. den Stadtteilen Pumwani und Gikomba, in denen sich die größten Getreide- und Gemüsemärkte, aber auch der zentrale Umschlagplatz für gebrauchte Kleidung befindet, ist Eastleigh einer der lebendigsten Stadtteile von Nairobi.

Eastleigh ist durch eine heterogene Bevölkerung, u.a. vornehmlich durch die hier ansässige somalische und äthiopische Minderheit, geprägt.¹⁰⁰ Da viele dieser Bewohner, ebenso wie der Großteil der Kenianer, keine formale Anstellung bekommen, suchen sie ein Auskommen in der Selbständigkeit. Diese besteht überwiegend in Geschäftsgründungen. Im Unterschied zu anderen Stadtgebieten kann man in Eastleigh diverse geschmuggelte Waren bekommen. Automatische Waffen und Goldschmuck ebenso wie arabische Duftöle, Gewürze und importierte Billigkleidung.

Das Geschäftszentrum Eastleighs ist an den parallel verlaufenden Straßen 1st und 2nd Avenue gelegen. Diese werden von vielen kleinen Straßen gekreuzt (1st bis 11th Avenue). Zur Juja Road im Norden und zur 11th Avenue hin, im Süden, nimmt die Dichte der Geschäfte beträchtlich ab. Die größte Geschäftsdichte ist im Zentrum, im Carré 1st Avenue, Muyuyu Road, 2nd Avenue und 8th Avenue, anzutreffen. Dort, insbesondere in der 1st Avenue, an der sog. ‚Garissa Lodge‘, befinden sich auch die meistfrequentierten Haltestellen der *matatus* der Linien 6 und 9, die das Geschäftsgebiet vom Stadtzentrum kommend anfahren. Daraus ergab sich auch der Name des Gebietes. Die Bezeichnung dieser informellen *matatu*-Haltestelle im Geschäftszentrum der ‚Somalis‘, die ja häufig aus der Provinz Garissa kommen (s. Fußnote oben), als ‚Garissa Lodge‘, liegt nahe und wurde zu einem geläufigen Begriff in ganz Nairobi. Der Unterschied zwischen Eastleigh und dem oben beschriebenen Stadtzentrum ist gewaltig. Die Mehrzahl der besserverdienenden Kenianer ebenso wie die ausländische Community würden niemals zum Einkaufen nach Eastleigh fahren. Die Straßen sind wegen des hohen Verkehrsaufkommens stark ausgefahren und in der Regenzeit wegen zum Teil metertiefer Schlammfüßen kaum passierbar. Die Gegend wirkt heruntergekommen und ärmlich. Trotz-

¹⁰⁰ Hier handelt es sich einerseits um kenianische Somalis (aus Nord-Kenia, u.a. aus der Provinz Garissa), andererseits um Flüchtlinge aus Somalia und Äthiopien, die in Kenia eine Zuflucht gefunden haben. Im Folgenden werden die lokal üblichen Stereotypen, also die generelle Verwendung des Begriffes ‚Somali‘, weiterverwendet.

dem reihen sich schon auf den breiten Bürgersteigen die unterschiedlichsten Stände aneinander. In einem schmalen Durchgang drängen sich Kunden und Passanten. Es werden gebrauchte Kleidung, Unterwäsche, Schuhe, Musikkassetten, etc. auf improvisierten Ständen angeboten. Hinter diesen Ständen, die in ihrer Gesamtheit einen ständigen Straßenmarkt bilden, liegen unterschiedliche ‚Einkaufszentren‘. Normalerweise haben sie zwei bis drei Stockwerke und beherbergen zwischen 50 und 150 kleinere Geschäfte. Dicht aneinandergereiht sind hier u.a. das Amco Shopping Centre, Al-Mubarak Shopping Centre, Prime Shopping Centre, Tafwig House, Baraha Shopping Centre, Dubai Shopping und MBL Shopping Complex anzutreffen. Der Großteil der Gebäude wurde schon längere Zeit für Einkaufszentren genutzt. Die älteren Gebäude waren früher Wohnblocks. Sie wurden im Laufe der Zeit umfunktioniert. An einige der Komplexe wurden 1999 Geschäftsräume angebaut, und gerade zu dieser Zeit wurden auch Neubauten bezogen. Allein in den aufgezählten Einkaufszentren gibt es über 600 einzelne Geschäfte. Hierzu kommen noch etwa 100 semi-permanente Läden, die von Geschäftsleuten provisorisch auf dem Boden in den Gängen oder an improvisierten Ständen eingerichtet wurden. Hier werden hauptsächlich importierte Textilien (Kleidung, Tücher und Meterware) und Elektrogeräte, Schuhe, Parfümöle und andere Drogerieartikel verkauft. Die meisten Läden sind zu den Gängen im Einkaufszentrum hin offen und haben dort eine Theke. Im Hinterraum des Ladens, der im allgemeinen etwa 16 qm groß ist, sind die Waren in Regalen bis unter die Decke gestapelt. Im Tafwig House, einem älteren Gebäude, das ursprünglich ein Wohngebäude gewesen sein muss, teilen sich mehrere Geschäftsleute, meistens Frauen, die jeweiligen Verkaufsräume.

Auf der anderen Straßenseite geht es etwas ruhiger zu. Mit dem im Bau befindlichen Mandera Shopping Centre, dem Liban Shopping Complex und dem Hong Kong Shopping Centre entstehen auch hier größere Einkaufskomplexe. Ansonsten findet man hier unterschiedliche Geschäfte in den Erdgeschossen der älteren Gebäude an der Straße. Neben Restaurants und Cafés sind es Lebensmittelläden, Apotheken, Elektronikbedarf, Bars, Autoersatzteile, Möbel, Kleidung und Schneidereien, Metallwarenverkauf, Friseure, eine Metzgerei etc. Auch an dieser Stelle findet man auf dem breiten ‚Bürgersteig‘ kleine informellen Stände: mehrere *duka*¹⁰¹ Gemüseverkauf direkt auf dem Boden, jemanden der Mais auf einem Holzkohlefeuer grillt, den Verkauf von Süßigkeiten in einem Bauchladen, einen Straßenfriseur (der Spiegel hängt an

¹⁰¹ Die Bezeichnung *duka* rührt noch aus der Kolonialzeit, in der man die indischen Händler als *dukawallah* bezeichnete. Heutzutage bezeichnet man damit permanente Holzbuden, in denen Dinge des täglichen Bedarfs angeboten werden. *Duka* sind heute fast ausschließlich in afrikanischem Besitz. Die asiatischen Händler haben heutzutage sehr viel größere Geschäfte.

einem Baum, vor dem ein Stuhl aufgestellt wurde), einen Lottostand, Kassettenverkauf, Schuhreparatur, den Verkauf alter Bücher, ein ‚Kino‘ (in einer kleinen Bude werden den ganzen Tag Videofilme abgespielt), einen Schmied, feilgebotene gebrauchte Kleidung, diverse Stände mit Plastikartikeln für den Haushalt usw. Die kleinen Seitenstraßen bieten ein ähnliches Bild. Hier ist allerdings die Anzahl der kleineren Geschäfte und *duka* größer. Viele Geschäfte und Büros sind auch in den Hinterhöfen der Gebäude untergebracht.

Neben den permanenten Geschäften in den Gebäuden des Stadtteils fällt in Eastleigh die semi-permanente Geschäftsstruktur auf: Stände, Tische, Verkaufsflächen auf dem Boden, am Straßenrand, aber auch in den Gängen der Shoppingkomplexe selbst. Dies darf jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass auch diese Geschäftsleute i.d.R. Gebühren für Lizenzen und Steuern an die Stadtverwaltung zahlen.

Obwohl die ‚somalische‘ Community im Geschäftsleben Eastleighs stark vertreten ist, gibt es hier auch sehr viele kenianische Geschäftsleute. Das Zentrum Eastleighs, mit den Shoppingkomplexen, aber ebenso auch der Bereich der Moschee in der 2nd Avenue, wird allerdings klar von Somalis dominiert. Hier sind die kenianischen Geschäftsleute eher als Straßenhändler tätig. Im nördlichen Bereich, in Richtung Juja Road, ebenso wie in Richtung Süden (Pumwani) ist die Zahl der kenianischen Geschäfte hingegen höher als die der somalischen.

Aus den Beschreibungen wird ersichtlich, dass auch hier vollkommen unterschiedliche Geschäftssparten auf engem Raum nebeneinander vertreten sind (funktionsgemischter Stadtteil). Im Unterschied zum Stadtzentrum sind hier Anzahl und Dichte der kleineren Geschäfte höher. Große Bürogebäude, Banken und Hotelketten gibt es hier nicht. Ein Grund dafür liegt in den geringeren Mieten, die in Eastleigh nicht das Niveau des Stadtzentrums erreichen. Da der Anteil an Frauen im Geschäftssektor u.a. durch die Größe der Geschäfte bestimmt wird (vgl. hierzu ausführlich Kap. V) ist die Rate der Geschäftsfrauen hier vergleichsweise hoch. Sowohl als Besitzerinnen von Restaurants, von Apotheken, von Lebensmittelläden, als Inhaberinnen von Friseursalons Schneidereien und Büros, als auch im Bereich des Verkaufs von importierter Kleidung in den somalisch geprägten Shopping-Komplexen sind Frauen stark vertreten. Im oben genannten Tafwiq House beispielsweise, einem der älteren Shopping-Komplexe, wird der Verkauf fast ausschließlich von somalischen Frauen abgewickelt. Eine Besonderheit liegt darin, dass sich in den 23 Räumen des Gebäudes teilweise sogar mehrere unabhängige Geschäftsfrauen einen einzigen Verkaufsraum teilen. Jede von ihnen hat ein Bett an der Wand stehen, das als Ausstellungsfläche dient. An den Wänden sind Schnüre gespannt, an denen weitere Stoffe und Tücher dargeboten werden. Es konnte nicht beobachtet werden,

dass sich Männer einen Verkaufsraum teilen. Eine solche Art der Zusammenarbeit ist unter Männern eher unüblich. In den besser ausgestatteten Shopping-Komplexen sind die männlichen Geschäftsleute dagegen in der Mehrzahl. Der Anteil an Geschäftsfrauen liegt hier etwa bei 30%. Auch diese ursprünglich typische Geschäftsdomäne der Frauen (der Verkauf importierter Stoffe und Tücher) wird immer stärker von ihren männlichen Kollegen übernommen (s.o.), da sich der Verkauf genau dieser Waren hat als ein lukratives Geschäft herausgestellt hat. Die in den vergangenen Jahren stark vorangetriebene Neubebauung der genannten Einkaufsbereiche bietet zusätzlich, willkommene Möglichkeiten sich in dieser Branche einzurichten.

Sieht man einmal von den Shopping-Komplexen, den asiatisch geprägten Geschäftsgebieten und natürlich den Prachtstraßen im Stadtzentrum ab, unterscheiden sich die vielen kleinen Restaurants, Lebensmittelgeschäfte, Friseursalons etc. in Eastleigh wenig von denen im restlichen Nairobi. Ein Lebensmittelgeschäft, wie das von Wanjiku (B 11) in der 1st Avenue, einige Blocks oberhalb der Garissa Lodge, könnte auch an irgend einer anderen größeren Straße in Nairobi liegen. Der Laden besteht aus einem etwa 16 qm großen Verkaufs- bzw. Lagerraum mit einer durch Gitter abgesicherten Ladentheke. Die Kunden geben an dieser Theke ihre Bestellungen auf und Wanjiku oder ihr Angestellter suchen die Waren im Laden zusammen. In etlichen Regalen sind die Konserven und Lebensmittelpackungen bis unter die Decke gestapelt. In der Mitte des Raumes stehen Säcke mit Getreide und Hülsenfrüchten, aus denen die gewünschte Menge direkt abgewogen wird. Viele Geschäfte in Nairobi sind wegen der Kriminalität stark abgesichert. So wird in einigen von ihnen, wie in Wanjikus Laden, die Ware nur durch ein Gitter am Tresen verkauft. In anderen, z.B. in Restaurants, hat man den Kassbereich vergittert, um sich abzusichern. In teureren Gegenden beschäftigen die Ladenbesitzer eigenes Wachpersonal, *askaris*, oder bevorzugen aus Sicherheitsgründen einen Standort in einer Shopping Mall.

Aufgrund des Booms des Imports von Billigkleidung (aber auch anderer Waren), lassen sich in Eastleigh immer mehr Geschäftsleute nieder, die diesen Stadtteil als günstige Alternative zum Stadtzentrum betrachten. Hierdurch tritt Eastleigh im Stadtbild immer mehr als „business area“ hervor. Eastleigh ist durch die kulturelle Vielfalt und die komplexe Einbindung in unterschiedliche lokale, überregionale bzw. globale Austauschbeziehungen der hier tätigen Geschäftsleute strukturiert. Die Parallelität sehr verschiedener Handlungsräume unterstreicht die von Lefèbvre beschriebene „Polyzentrik“ (Lefèbvre 1972: 126). Unterschiedlich entwickelte Geschäftstätigkeiten (z.B. Bauchläden, Stände und größere Läden auf engstem Raum) stehen

ebenso für die Parallelität, wie auch multidimensionale Schnittstellen zwischen den ethnischen Gruppen oder zwischen den Geschlechtern. Auch die lokale Verankerung der Geschäftstätigkeiten bei gleichzeitiger Einbindung in globale Austauschverhältnisse ist ein Beispiel für die „Polyzentrik“. Dabei wird die von Hannerz beschriebene Hybridisierung (Hannerz 2000:12) in Form der Gleichzeitigkeit unterschiedlicher Räume, die durch permanente Grenzüberschreitungen gekennzeichnet sind, deutlich. Diese Aspekte bieten ein interessantes Analysefeld insbesondere bzgl. der hierbei entstehenden Formen der Zusammenarbeit (vgl. IV.3 und VIII).

1.4 Ein Geschäftshaus in der Park Road

Die Park Road führt durch die Stadtteile Kariokor und Pangani, die wiederum in westlicher Richtung an Eastleigh angrenzen. Der Straßenzug verläuft etwa in Nord-Süd Richtung. Im Süden stößt er auf die Ngare Road, in der indische Textilhändler dominieren, im Norden an die Muranga Road, eine der großen Ausfallstraßen aus der Stadt. Die Park Road ist eine sehr befahrene Straße, in der ein reges Geschäftsleben herrscht, zumal viele der Reisenden oder Pendler in Richtung Stadtrand/Kiambu und Thika ihre Einkäufe hier tätigen. Da neben Privat-Pkw auch diverse Bus- und *matatu*-Linien über die Park Road in die Außenbezirke von Nairobi fahren, sind an diesem Standort vor allem Geschäfte angesiedelt, die auf die Pendler zwischen Nairobi und der nahegelegenen Provinz Kiambu ausgerichtet sind.

Die Gebäude entlang der Straße weisen vornehmlich Geschäftsräume für Unternehmer auf. Die Geschäfte befinden sich überwiegend in kenianischer Hand. Abgesehen von kleinen *hotels* (Restaurants), die man überall in Nairobi findet, sind hier viele sog. ‚wholesaler‘ (Großhändler) der unterschiedlichsten Branchen vertreten: Autoersatzteile, Spirituosen, Lebensmittel, Pharmazeutika, etc. Der Begriff ‚wholesaler‘ (eine Selbstbeschreibung der befragten Geschäftsfrauen) bedeutet im vorliegenden Kontext zwar, dass hier größere Mengen an Waren gekauft werden können als anderswo, auf die die Kunden Rabatte bekommen (z.B. einen Sack Mehl oder Zucker etc. anstelle von einzelnen kleinen Paketen), aber streng genommen wären diese ‚wholesaler‘ in der Kategorie der Verkäufer kurz vor dem Endverkäufer anzusiedeln. Im allgemeinen umfassen ihre Verkaufsräume nur ca. 4 x 5 m Fläche. Diese ‚wholesale‘-Läden bieten Geschäftsleuten aus der Umgebung, die sich als Einzelhändler bezeichnen, den Vorteil, ihre Waren nicht von den eigentlichen Großhändlern im Stadtzentrum beziehen zu müssen. In den oberen Etagen der meist 2-3-stöckigen Häuser haben sich mit kleinen Büros, Schneidereien, Telefon- oder Kopierläden, Friseursalons, Schreibbüros und Videotheken eher dienstleistungsbezogene Geschäfte eingerichtet.

In der Park Road befinden sich außerdem Tankstellen, Werkstätten, mehrere *jua kali* Schreinerereien und, direkt am Straßenrand, diverse Stände mit gebrauchter Kleidung und Schuhen sowie Zigaretten, Süßigkeiten etc. Neben preiswerten Unterkünften für Reisende bieten etliche *hotelis* (Restaurants) und Bars auch diverse Gerichte, gegrillte Hähnchen, Würstchen, Chips oder andere Snacks und sog. *sodas*¹⁰² und alkoholische Getränke an. Die Nähe zum Stadtzentrum gibt darüber hinaus unterschiedlichen Büros und Anbietern von Dienstleistungen die Möglichkeit, kostengünstig Räumlichkeiten zu mieten und dennoch einen verhältnismäßig zentralen Standort zu haben. Die Häuser entlang der Straße sind, wie bereits erwähnt, größtenteils zwei bis drei Stockwerke hoch und werden hauptsächlich gewerblich genutzt. In den Seitenstraßen dominiert die private Belegung der Räumlichkeiten, insbesondere in Form von Wohnungen.

In den vorangegangenen Beschreibungen wurde immer wieder auf die lokale Situiertheit der Aktivitäten eingegangen. Einerseits gibt es je nach Stadtteil und Lage markante Besonderheiten und Unterschiede, andererseits könnten sich diverse Läden in ähnlicher Form durchaus auch an einem anderen Ort befinden. Im nachstehenden Abschnitt wird ein für den unteren afrikanischen Mittelstand als typisch einzuordnendes ‚Geschäftshaus‘ beschrieben.

Über Mugure (B 6), einer Geschäftsfrau in Eastleigh, ergab sich der Kontakt zu Ruth (B 20) die im Milimani House, das ich hier beschreiben möchte, eine Arztpraxis betreibt. Ruth hat, von einigen Behandlungsräumen abgesehen, auch mehrere Betten für Patienten. Sie hat den größten Teil des unteren Geschosses gemietet. Lediglich zur Park Road hin gibt es mehrere kleine Geschäfte, darunter u.a. ein Lebensmittelgeschäft (Irene B 27), eine Spirituosenhandlung (Maura B 26), ein Geschäft für Körbe und Flechtwerk und zwei Metallwarengeschäfte. Diese Läden bestehen, wie auch einige der oben beschriebenen in Eastleigh, aus einem Raum; manchmal gibt es zusätzlich noch einen kleinen Vorratsraum mit Ausgang zum dahinter gelegenen Hof. Auch hier sind viele Läden, oder zumindest der Kassenbereich, durch Gitter gegen Überfälle geschützt. Lediglich die Metallwarenläden sind zur Straße hin offen, da sie gleichzeitig auch als Produktionsstätte dienen und der Bürgersteig dabei zum Teil mitbenutzt wird. Im zweiten Stock des Milimani House sind die Geschäfte, Büroräume und Werkstätten um einen großen Innenhof herum, der zu Ruths Praxis gehört, angeordnet. Der Bau ist sehr verschachtelt, da hier, ebenso wie auch im Stadtzentrum, Wände eingezogen wurden, um weitere Räume zu schaffen. Im Obergeschoss befinden sich 20 kleine Geschäfte, u.a. ein Reisebüro,

¹⁰² Unter *sodas* werden in Kenia nicht alkoholische Getränke, wie Cola, Fanta, Sprite, Bitter Lemon etc. verstanden.

ein Copyshop, mehrere Schneidereien (B 24), zwei Friseursalons (B 14 + B 23), ein Videoverleih, ein Schreibservice mit integrierter Sekretärinnenschule (B 17), ein Schuhgeschäft, ein Automobilhandel (B 16), ein Zulieferer für Baubedarf, ein Schuhgeschäft (B 32) und mehrere kleine Büros, die z.B. Schriftsatz für Visitenkarten anbieten, eine Werbeagentur etc. Von außen macht das Milimani House keinen besonders gepflegten Eindruck. Der letzte Anstrich liegt einige Jahre zurück und an den Wänden sieht man überall die Spuren von Nairobis roter Erde. Die Gemeinschaft der Unternehmer hat einen Putzdienst organisiert, so dass zumindest ab und zu das Treppenhaus und die Gänge gesäubert werden. Die einzelnen Büros und Geschäfte werden von den jeweiligen Mietern gepflegt und sind dementsprechend in unterschiedlichem Zustand.

So hat das modern eingerichtete Büro von Ellison (B 16) z.B. internationalen Standard. Die Wände und Böden sind frisch renoviert, und auf schicken Büromöbeln stehen ein neuer Computer, drei Telefone und ein Faxgerät. Von hier aus importiert Ellison Autos aus Japan. Sie zahlt für ihren Büroraum 6.500,- ksh. pro Monat, das entspricht etwa einem Drittel der Miete für ein ähnlich großes Büro im Stadtzentrum. Dort liegen die Kosten allein für einen winzigen Stand in einer ‚exhibition‘ bei etwa 12.000 ksh. In preisgünstigen Geschäftsgebäuden kann man Glück haben und einen sehr kleinen Raum auch für diesen Betrag bekommen. In den meisten Fällen muss man allerdings mit 15.000 bis 25.000 ksh. für einen Büroraum von etwa 10-15 qm rechnen. In neueren Gebäuden im Stadtzentrum, mit günstigem Standort, sind die Mieten allerdings durchaus höher anzusetzen. Ellison ist für ihre Art von Tätigkeit nicht auf einen zentralen Standort angewiesen. Sie erledigt den Großteil der Korrespondenz per Telefon und Fax. Ist ein Fahrzeug im Hafen von Mombasa eingetroffen, so holt der von ihr engagierte Agent das Fahrzeug aus dem Zoll und fährt es nach Nairobi. Durch die akzeptable Miete in der Park Road kann sie ihre laufenden Kosten auf einem Minimum halten.

Eine Tür weiter befindet sich Phoebes Schneiderei (B 24). Diese besteht aus zwei insgesamt 20-25 qm großen Räumen, für die sie zusammen 9.000 ksh. zahlt. In dem größeren Verkaufsraum wird die in der Werkstatt genähte Kleidung ausgestellt; hier wird Maß genommen, werden Stoffe zugeschnitten, und hier macht Phoebe auch ihre Abrechnungen, Einkaufsplanungen etc. Daran angrenzend liegt ein weiterer, sehr viel kleinerer Raum, in dem fünf von ihr angestellte *fundis*¹⁰³ unter sehr beengten Verhältnissen an Nähmaschinen arbeiten. Überall liegen Stoffballen herum, der ausgetretene Betonfußboden ist übersät mit Fusseln und Stoff-

¹⁰³ *Fundi* ist der Swahili-Begriff für einen Handwerker oder Facharbeiter.

resten, und die Wände sind vor Jahren einmal mit Zeitungspapier tapeziert worden. Solch beschwerliche Arbeitsbedingungen sind in den vielen kleinen Produktionsstätten in der Stadt durchaus üblich.

Lucys Büro für Schreiarbeiten und Sekretärinnenausbildung (B 17), auf der gegenüberliegenden Seite, ist sauber gestrichen, aber mit sehr einfachem *jua kali*-Möbiliar ausgestattet. Der Unterrichtstraum ist zur Zeit an einen Lehrer untervermietet, der hier seinen Unterricht hält. Lucy ist momentan, parallel zu ihrem Schreibservice, sehr mit der Haltung von Hühnern beschäftigt und hat ihre eigene Schule geschlossen. Den Schulraum hat sie untervermietet, weil Räume hier z. Zt. nur über Beziehungen zu bekommen sind. Falls sie sich später doch dazu entschließen sollte, hier selbst wieder tätig zu werden, hat sie so wenigstens die Möglichkeit dazu. Der Vermieter ist über die Untervermietung nicht informiert. Er wurde in dem Glauben gelassen, dass Lucy den Lehrer angestellt habe. In ihrem eigenen Büro beschäftigt sie eine junge Frau, die in ihrer Abwesenheit Aufträge annimmt und bearbeitet.

Jedes der weiteren kleinen Geschäfte im Gebäude ist wieder anders. Unterschiede innerhalb eines Hauses wie zwischen der modernen Büroatmosphäre bei Ellison, der Werkstattatmosphäre bei Phoebe und der schlichten Büroaufmachung von Lucy sind keine Seltenheit. Je nach den finanziellen Möglichkeiten und dem Engagement der Mieter unterscheiden sich die Ausstattungen voneinander. Im Milimani House sind die Mieten zudem vom Einzugszeitpunkt in das jeweilige Geschäft abhängig. Maura (B 26) z.B., die die Spirituosenhandlung an der Straße besitzt, zahlt trotz der guten Lage im Erdgeschoss nur 5.000 ksh. Miete. Als sie das Geschäft 1989 bezog lagen die Mieten niedriger als heute, und der Vermieter hat es bei diesem Preis belassen. Lediglich die zu zahlende Provision, der sog. ‚goodwill‘ von 150.000 ksh., ist heute für einen Laden im Erdgeschoss gleich hoch geblieben. Die anderen Mieter im Erdgeschoss zahlen für die etwa gleich großen Geschäfte 10.000 ksh. Wird ein Raum neu bezogen, wird die Höhe der Miete dem aktuellen Mietspiegel angepasst.

Die Kunden, die im Milimani House ein- und ausgehen, sind so unterschiedlich wie die Geschäfte. In Severinas Friseursalon (B 14) beginnt der Geschäftsalltag um sechs Uhr morgens. Die meisten Kundinnen kommen auf dem Weg zur Arbeit hier vorbei, um sich die Haare frisieren zu lassen. Bis zehn Uhr herrscht ein reges Kommen und Gehen. Dann wird es ruhiger, bis viele ihre Mittagspause nutzen oder nach der Arbeit hier vorbeikommen. Die Geschäfte profitieren jeweils von den Kunden ihrer Nachbarn. Viele Frauen, die nach der Arbeit zum Friseur gehen, bummeln auch gerne durch die anderen Geschäfte oder erledigen von hier aus ihre Telefonate und Lebensmitteleinkäufe. Auch untereinander gibt es regen Kontakt. Über

die Nachbarschaft haben sich zum Teil Freundschaften ergeben, so dass viele der im Milimani House ansässigen Geschäftsleute bei ihren Kolleginnen und Kollegen günstigere Preise bekommen, Warenkäufe anschreiben lassen können, oder z.B. in Ruths Praxis schnell zwi- schendurch rangenommen werden.

Auch der Geschäftsbereich der Park Road ist ein multifunktionaler Bereich, der sehr unter- schiedlichen Geschäftstätigkeiten Raum bietet. Im Gegensatz zu den anderen beschriebenen Stadtteilen tritt hier allerdings die Präsenz von Großhändlern („wholesaler“), die die Verflech- tung des Stadtkerns mit den Randgebieten, aber auch die der Stadt mit dem Land verdeutli- chen, sehr viel stärker in Erscheinung. Dementsprechend ist das Angebot auf Pendler und Einzelhändler ausgerichtet, und es werden vermehrt Dienstleistungen angeboten. Doch auch in diesem Viertel zeigt ein Blick in die oberen Stockwerke sowie in Hinterhöfe und Seiten- gassen, dass sehr verschiedene, insbesondere auch kleinere Geschäfte und Produktionsstätten hier ansässig sind. Die Gegensätze sind zwar nicht so krass wie im Stadtzentrum, wo man das Büro einer Fluggesellschaft im Erdgeschoss und eine winzige Produktionsstätte von Souve- nirs in demselben Gebäude vorfindet, aber auch hier wird die Verknüpfung der Einbindung in regionale wie auch globale Austauschbeziehungen und deren lokale Verankerung in der tägli- chen Arbeitswelt deutlich.

Insgesamt stellen die beschriebenen Stadtteile ein komplexes Nutzungsgefüge dar, das unter- schiedlichen ökonomischen, kulturellen und sozialen Aktivitäten Raum lässt (Läpple/Walter 2002:192). Die Geschäftstätigkeiten sind lokal verankert, basieren aber nicht nur auf lokalen Austauschbeziehungen.¹⁰⁴ Die durch die jeweilige lokale Verankerung der Geschäfte entste- hende Eigendynamik (z.B. durch Kontakte innerhalb des Geschäftshauses, ethnische Netz- werke usw.) trägt maßgeblich zur Strukturierung der Stadtgebiete bei. Deutlich wird dies an der Polyzentrik und Heterogenität Nairobis, in welcher unterschiedliche Formen der Dichte (Nassehi 2002:212) parallel nebeneinander existieren. Geschäftsfrauen sind hier in den unter- schiedlichsten Bereichen vertreten. Es wurde allerdings eine Segmentierung bei den Tätig- keitsbereichen der Frauen deutlich: die meisten von ihnen arbeiten eher da, wo die Betriebs- kosten niedriger sind (in den oberen Stockwerken und Hinterhöfen des Stadtzentrums oder auch in den kostengünstigeren Stadtteilen), und sie greifen häufig auf die Kooperation mit anderen (z.B. die Aufteilung von Verkaufs- oder Büroräumen) zurück. Diese häufig ge-

¹⁰⁴ Vgl. hierzu u.a. Läpple/Walter (2002:191), die am Beispiel Hamburgs das Spannungsverhältnis milieu- und stadtteilspezifischer lokaler Verankerung der Arbeitswelt und überregionalen bzw. transnationalen Bezügen darstellen.

schlechtsspezifischen Akkumulationsmodi werden in den folgenden Kapiteln noch ausführlich diskutiert.

Auf zwei Aspekte der Strukturierung der unterschiedlichen Bereiche soll im Folgenden eingegangen werden: Branchen und Struktur der Geschäfte in den Untersuchungsgebieten (Abschnitt 2) und die Bedeutung von Ethnizität im Zusammenhang mit Geschäftstätigkeiten (Abschnitt 3).

2 BRANCHEN UND STRUKTUR DER GESCHÄFTE

In den Beispielen der vorherigen Abschnitte wurde deutlich, dass die befragten Geschäftsfrauen in sehr unterschiedlichen Branchen arbeiten und dass sich ihre Geschäfte hinsichtlich der Größe und der Struktur voneinander stark unterscheiden. Bei dem Versuch einer Zuordnung zu Wirtschaftsbereichen wurden die üblichen Kategorien Handel, Dienstleistung und Produktion zunächst beibehalten. Allerdings wird durch eine solche Kategorisierung suggeriert, dass eine eindeutige Zuordnung zu den jeweiligen Bereichen möglich sei. Für diesen Wirtschaftsbereich ist es typisch, dass dies nicht der Fall ist. So wurde z.B. ein Fotolabor, in dem der Verkauf von Filmen, Bilderrahmen etc. im Vordergrund steht, dem Bereich Handel zugeordnet, obwohl hier auch Dienstleistungen (u.a. das Entwickeln von Filmen und das Abziehen von Fotografien etc.) eine Rolle spielten. Das heißt, Dienstleistungen und Handel werden häufig miteinander kombiniert. Ganz ähnlich verhielt es sich mit der Zuordnung von Restaurants. Obwohl hier auch Produktionsvorgänge vonstatten gehen, wurden die Restaurants dem Bereich Dienstleistung zugeordnet. Ein weiterer bedeutender Aspekt ist der, dass viele der Frauen (knapp ein Viertel) angegeben haben, direkt in eine zweite oder dritte Geschäftstätigkeit eingebunden zu sein. Der Großteil der übrigen Frauen hat weitere unterschiedliche Nebenerwerbe, die nicht in den Bereich ‚eigene Geschäftstätigkeit‘ fallen. Das heißt konkret, dass sie zusätzlich eine (Teilzeit-)Anstellung haben, in einem Geschäft des Ehemannes mit eingebunden sind oder kleine Geschäfte von zu Hause aus betreiben (z.B. Herstellung von Handarbeiten für Freunde, Direktmarketing von Swissgarde-Produkten¹⁰⁵, Verkauf von Erträgen aus Garten oder *shamba*¹⁰⁶ etc.). Anhand dieser Beispiele wird die multiple Einbindung in unterschiedliche Tätigkeiten und Beschäftigungsformen deutlich, die sich als typisch herausgestellt hat und hier als geschlechtsspezifischer Akkumulationsmodus bezeichnet werden soll.

¹⁰⁵ Swissgarde ist eine südafrikanische Firma, die Nahrungsergänzungsmittel, Reinigungsmittel etc. nach dem Prinzip des Direktmarketings vertreibt (vergleichbar mit Tupperware).

¹⁰⁶ Swahili: Ackerland

Die folgenden Prozentangaben beziehen sich lediglich auf die Geschäftstätigkeiten, die die befragten Frauen als ihre Haupteinkommensquelle angegeben haben:

Im Handel sind 67% der Frauen tätig. Davon 21% im Import von Kleidung durch selbst unternommene Fernreisen, 13% im Handel von Lebensmitteln, 8% im Handel mit gebrauchter Kleidung und der Rest (25%) in diversen anderen Branchen, wie dem Handel mit Souvenirs, Möbeln, Autos, Kosmetika, Holzkohle, Schmuck, lokal produzierter Kleidung, Bilderrahmen etc. Im Dienstleistungssektor, der 24% ausmacht, haben 9% ein Restaurant, 7% einen Friseursalon, 5% einen Schreibservice und 3% eine Arzt-Praxis. Der Produktion wurden lediglich die verbleibenden 9% Schneidereien zugeordnet.¹⁰⁷

Die Art der Branchen, in denen Frauen tätig sind, sind allerdings ebenso wie die Dominanz in den Bereichen Handel und Dienstleistungen, aussagekräftig. Der Handel mit diversen Waren, wie auch das Betreiben eines Restaurants, eines Friseursalons oder einer Schneiderei, sind typische Tätigkeiten für Frauen. In der Produktion sind Frauen in weitaus geringerer Anzahl vertreten. Dies wird auch in unterschiedlichen Quellen zum Thema Geschäftsfrauen in Afrika bestätigt (u.a. House-Midamba 1995, Robertson, C. 1995). Allerdings wäre der Anteil von Frauen in der Produktion natürlich höher, würde man die landwirtschaftliche (Subsistenz-) Produktion und die Verarbeitung von Nahrungsmitteln für den Verkauf sowie Häkel-, Strick- und Näharbeiten, die Bierbrauerei und das Brennen von Schnaps (alles typische Tätigkeiten von Frauen) hier mit einbeziehen.

In der Darstellung der Stadtteile (s.o.) wurden verschiedene ‚Geschäftsräume‘ geschildert, in denen Interviews gemacht wurden. Hinsichtlich der Größe und Struktur der Geschäfte soll im Folgenden nochmals ein Überblick über die Geschäfte im Einzelnen vermittelt werden.

Die schon fast legendenhafte Beschreibung der Frauen im afrikanischen Kleinhandel als fliegende Händlerinnen, an Straßenständen und vor allem auf Märkten, waren auch für den ostafrikanischen Raum Gegenstand vieler Studien.¹⁰⁸ Gemäß House-Midamba waren in Kenia Ende der 80er Jahre dreiviertel aller im Bereich der Niedrigeinkommen selbständig tätigen Frauen im Kleinhandel beschäftigt (1995:82). Angesichts des chronisch überlasteten Arbeitsmarktes und damit verbundenen Schwierigkeiten eine formale Anstellung zu finden, muss man

¹⁰⁷ Es handelt sich hierbei um typische Bereiche, die mit der Methode des theoretischen Samplings ausgewertet wurden (s. Kap. II). Da es sich hierbei allerdings nicht um eine repräsentative Untersuchung des gesamten Unternehmenssektors handelt, sollte dies berücksichtigt werden.

¹⁰⁸ Vgl. hierzu u.a. Nelson (1979), Kongstad/Mönsted (1980), Adagala (1985), Onstad (1990), Robertson (1993, 1995), House-Midamba (1995) und Laaser (1996).

diese Zahl heute noch höher ansetzen. Der informelle Sektor hat sich von einer Nische zu einer gängigen Praxis der Überlebenssicherung entwickelt. Heutzutage sind Frauen allerdings nicht mehr nur im Kleinhandel beschäftigt, sondern in vielfältige ökonomische Tätigkeiten eingebunden.

Über die anderweitig selbständig beschäftigten Frauen liegen für Kenia kaum Zahlen vor. Gegenstand dieser Studie waren daher hauptsächlich Geschäftsfrauen, die man als etabliert bezeichnen kann. Dies sagt allerdings wenig über den Grad an Formalität ihrer Tätigkeiten aus. Die ‚Normalität der Informalität‘, wird in Kapitel VII ausführlich behandelt. Kleinhändlerinnen auf Straßen und Märkten wurden lediglich als Kontrollgruppen hinzugezogen.

Auch hier ist eine feste Zuordnung zu unterschiedlichen Kategorien wegen der großen Unterschiede nicht wirklich sinnvoll. Richtet man sich z.B. nach dem Umsatz, muss man feststellen, dass eine Geschäftsfrau mit einem Stand in einer ‚exhibition‘ möglicherweise einen weit aus höheren Umsatz hat als eine Geschäftsfrau mit einem Laden. Ebenso wäre eine Einordnung anhand der Anzahl der Angestellten nicht aussagekräftig, weil einige Frauen, etwa in einem winzigen Restaurant, ebenso viele Angestellte haben können wie eine Geschäftsfrau mit einer großen Boutique im Stadtzentrum. Aus diesen Gründen ist eine differenzierte Betrachtung von Fall zu Fall besonders wichtig. Um einen Eindruck von der Größe der Geschäfte zu vermitteln soll hier eine kurze Beschreibung der Räumlichkeiten, in denen die Geschäftsfrauen arbeiten, erfolgen:

Einen permanenten Kiosk besaßen 22% der Befragten. Bei diesen Kiosken ist zu unterscheiden zwischen sog. *duka* und Holzbuden auf ‚exhibitions‘. Die *duka* haben in Kenia eine lange Tradition und sind heute aus dem Stadtbild von Nairobi nicht mehr wegzudenken. Man findet sie (abgesehen vom direkten Stadtzentrum) überall, insbesondere entlang von Geschäftsstraßen, aber auch in den abgelegenen Wohngebieten. Sie sind ungefähr 6-10 qm groß und werden von lokalen Schreibern auf Bestellung an Ort und Stelle gefertigt. *Dukas* bestehen meistens aus Holz und einem Wellblechdach oder sind vollständig aus Wellblech gefertigt. Hier werden vor allem Dinge für den täglichen Gebrauch angeboten. Konserven und andere lagerfähige Lebensmittel, frisches Brot, Obst und Gemüse, frische Eier, Taschenlampen, Batterien, Zigaretten, Toilettenpapier, frei erhältliche Medikamente (Hedex, Malariaquin etc.), Sodas, und vieles mehr. Ein *duka* ist quasi der ‚Tante-Emma-Laden‘ um die Ecke. Ein wenig teurer als die großen Supermärkte aber dennoch mit insgesamt erschwinglichen Preisen und für jeden erreichbar. Die Vorderseiten der *duka* sind in Nairobi meistens vergittert, um dem Warendiebstahl Einhalt zu gebieten. So bestellt der Kunde seine Waren durch dieses Gitter und

bekommt sie nach Bezahlung, meistens in Tüten verpackt, durch eine kleine Durchreiche ausgehändigt.

Die Holzbuden auf den ‚exhibitions‘ sind der Größe nach den *duka* durchaus ähnlich. Sie unterscheiden sich allerdings, abgesehen von den angebotenen Waren (meist Importe aus Dubai, Bangkok, London), insbesondere dadurch, dass sie innerhalb eines größeren Areals mit ähnlichen Läden zu finden sind. Der sog. Freemark (Moi Avenue), oder auch der 1998 von der Stadtverwaltung zerstörte Markt an der Moi Avenue (Ecke Kenyatta Avenue), beherbergen bis zu 200 solcher Buden, die in ihrer Gesamtheit als kleiner Markt bezeichnet werden können.¹⁰⁹ Die Buden in den ‚exhibitions‘ sind größtenteils wie kleine Läden eingerichtet. Die Kunden können diese Lädchen betreten und die an den Wänden, in Regalen oder auf Kleiderständern ausgelegten oder aufgehängten Waren begutachten. Einige Geschäftsleute haben sogar kleine Umkleidekabinen eingebaut, so dass die Kleidung anprobiert werden kann.

Einen permanenten Stand in einer ‚Großraum-Boutique‘ hatten 11% der Befragten. Es handelt sich bei diesen Ständen ausschließlich um die zweite Variante der ‚exhibitions‘, die, wie erwähnt, seit ihrem Aufkommen und Erfolg in Nairobi nun überall Nachahmer finden und insbesondere im Stadtzentrum immer weitere Neueröffnungen nach sich ziehen. Diese Stände werden innerhalb ehemaliger großer Geschäfte in den Haupteinkaufsstraßen längerfristig vermietet. Je nach Größe des Geschäftsraumes erstrecken sich Holztische und –stände, auf denen die Händlerinnen ihre Waren feilbieten, zum Teil auf mehreren Ebenen. Das ‚Warenlager‘ befindet sich mangels Platz häufig in Kartons unter den Verkaufstischen, oder die Geschäftsfrauen lagern ihre Ware zu Hause. Obwohl diese Stände einen sehr improvisierten Eindruck machen, ist ihr täglicher Mietpreis mit durchschnittlich 500,- ksh. vergleichsweise hoch.

Einen kleinen Raum oder ein kleines Büro hatten 26% der Geschäftsfrauen gemietet. Es wurde oben bereits beschrieben, wie unterschiedlich diese Räumlichkeiten sein können. Im Stadtzentrum oder an belebten Einkaufsstraßen handelt es sich meistens um Räume in den oberen Etagen von Büro- oder Geschäftsgebäuden, die durch mehrfache Teilung größerer Räume entstanden sind. Manche der Räume sind nur wenige Quadratmeter groß; die Fläche der meisten beträgt zwischen 8 und 10 qm. In diesen, häufig auch für Unternehmen mit mittlerer Kapitalausstattung erschwinglichen Räumen haben sich Geschäftsfrauen der unterschiedlichsten

¹⁰⁹ In ähnlicher Form, allerdings weitaus improvisierter, gab es (bis zum Abriss 26.07.1999) auch den in jedem Reiseführer als Attraktion beschriebenen ‚Blue Market‘ (Kigali/ Tubman Road) mit einem unglaublichen Angebot an Souvenirs oder den vergleichbaren, wenn auch kleineren Curio Market in Westlands.

Branchen angesiedelt. Hier findet man sowohl Büros als auch Friseursalons, Schneidereien, kleine Läden, in denen Kleidung, Schuhe oder Kosmetika verkauft werden etc. In einigen Stadtgebieten, wie auch für Eastleigh beschrieben, ist diese Art der Geschäfte stark vertreten. Das Gleiche gilt für die oberen Etagen im Stadtzentrum sowie für Hinterhöfe und Seitengassen und zwischen den größeren Geschäften in den zentralen Einkaufsgebieten.

Ganz ähnliche Branchen sind auch bei den Geschäften mittlerer Größe vertreten. Die Geschäfte von 12% der Befragten wurden diesem Typ zugeordnet. Es handelt sich ebenfalls um Cafés, Restaurants, Apotheken, Lebensmittel- und sonstige Geschäfte. Die Räumlichkeiten liegen meistens direkt an der Straße, weil sie im Hinblick auf die Branchen, eher auf die Laufkundschaft angewiesen sind. Büros, Schneiderei und Friseur findet man selten. Dagegen ist hier der Handel stark vertreten. Die dafür typischen Geschäfte findet man an den meisten größeren Straßen in Nairobi. Die Räume sind meistens 15-25 qm groß. Die Geschäftsfrauen in dieser Kategorie bezeichneten sich häufig als ‚wholesaler‘, d.h. Großhändlerinnen für die Waren, die sie vertreiben.

Dies erscheint verwunderlich, da viele der Geschäfte wegen ihrer Kleinheit eher dem Einzelhandel zuzuordnen wären. Eine Zuordnung dieser Art ist im kenianischen Kontext allerdings schwierig. Sie kann hier nur innerhalb des lokalen ökonomischen Spektrums erfolgen. Dabei ist von Belang, dass es in Nairobi eine sehr hohe Anzahl von Zwischenhändlern gibt, d.h., dass selbst ein *duka*, wie schon erwähnt, als eine Art „Großhandel“ für die vielen Klein- und Kleinständler dienen kann. So kann man auch verstehen, warum sich die Geschäftsfrauen, die sich als ‚Großhändlerinnen‘ bezeichneten, verhältnismäßig kleine Läden betrieben. Die Mehrheit von ihnen ist in dieser Arbeit in die Kategorie „Geschäfte mittlerer Größe“ eingeordnet worden. In solchen Geschäften werden lagerfähige Lebensmittel wie Getreide, Zucker oder Konserven ebenso verkauft wie Spirituosen oder Medikamente. Die Mengen, die hier umgesetzt werden, liegen zwar über denen der sog. Einzelhändler (‚retailer‘), aber im Vergleich zu denen der meist asiatischen Großhändler (nach europäischem Maßstab) handelt es sich bei den von mir befragten Geschäftsfrauen um vergleichsweise kleine Mengen, deren Umsatz nahe am Endverkäufer anzusiedeln ist. Die Anzahl der Einzelhändler, von kleinen Läden und Ständen bis hin zu den vielen Kleinhändlern auf Märkten und in den Squattergebieten der Stadt, ist beachtlich, bietet sie doch großen Teilen der Bevölkerung die Möglichkeit einer selbständigen Erwerbstätigkeit. Dies ist typisch für die kenianische Wirtschaftsstruktur und zeigt die Verflechtung des formellen mit dem informellen Wirtschaftsbereich.

24% der Befragten führten zumeist in den westlich geprägten teuren Stadtteilen Nairobis (im Stadtzentrum, Westlands, Hurlingham) ein großes Geschäft. Dabei handelt es sich z.B. um Boutiquen, Restaurants, Metzgereien, Optiker, Naturkostläden, Weinhandlungen, Fahrschulen, Schmuck- und Souvenirgeschäfte etc. Alle hier tätigen Geschäftsfrauen haben mehrere Angestellte, um einen reibungslosen Arbeitsablauf zu gewährleisten. Ein Teil dieser Läden liegt in ‚Shopping Malls‘, die nach amerikanischem Vorbild unterschiedlichste Geschäfte und Restaurants, aber auch eine Bank, eine Post und häufig Freizeitangebote (Fitnesscenter, Kino etc.) unter einem Dach vereinen. In den vergangenen Jahren wurden in Nairobi immer mehr dieser Malls gebaut, da sie bei den Kunden sehr beliebt sind. Nicht nur, weil ein Großteil der Einkäufe hier erledigt werden kann, sondern auch wegen der prekären Sicherheitslage in Nairobi bevorzugen viele Kunden die bewachten und abgesicherten Malls zum Einkaufen. Die anderen Geschäfte, die der Gruppe der ‚großen Geschäfte‘ zugeordnet wurden, liegen meistens an einer der großen Einkaufsstraßen der Stadt. Die Läden selbst unterscheiden sich kaum von denen in den Malls. Nur knapp die Hälfte der befragten Geschäftsfrauen, die ein als groß zu bezeichnendes Geschäft betrieben, waren Kenianerinnen; die Mehrheit der Geschäfte wurde allerdings von Kenianerinnen asiatischer Abstammung geführt. Bezeichnenderweise sind alle befragten Asiatinnen dieser Kategorie zuzuordnen.

Betrachtet man die große Anzahl von Zwischenhändlern, so wird verständlich, warum sich schon verhältnismäßig kleine Läden als Großhandel bezeichnen. Kleinhändler sehen den Vorteil dieses Großhandels darin, dass sie hier z.B. beim Kauf größerer Mengen an Lebensmitteln Rabatte erhalten. Gleichzeitig können Kosten, die sonst für den Transport von Waren aus dem Stadtzentrum entstehen würden, gespart werden. Bedingt durch die so entstandenen Vertriebsstrukturen sind viele Grundnahrungsmittel in den *duka* in den Randgebieten der Stadt teurer als bei Uchumi oder Nakumatt, den großen Supermarktketten. Geschäftsfrauen deren Geschäft hingegen als ‚groß‘ bezeichnet wurde, nannten sich selbst interessanterweise in den meisten Fällen Einzelhändlerinnen. Hier, war es, ebenso wie bei den meisten anderen Geschäftsfrauen üblich, nach der Investition in die Sicherheit der Familie, eher ein weiteres Geschäft zu eröffnen als das bereits bestehende auszubauen.¹¹⁰

¹¹⁰ Bzgl. der Investitionsstrategien siehe auch Hake (1977:99f.), Laaser (1996:69ff.), Snyder (2000:280ff.).

3 DIE BEDEUTUNG VON ETHNIZITÄT: GRENZZIEHUNGEN UND ÜBERLAPPUNGEN IM GESCHÄFTSLEBEN

Die Bedeutung der ethnischen Zugehörigkeit im Geschäftsalltag ist in der Beschreibung der Geschäftsgebiete von Nairobi an unterschiedlicher Stelle thematisiert worden (s.o.). Die kulturelle Vielfalt in den Stadtgebieten, oder die Dominanz ethnischer Gruppen (Asiaten, Somalis) in einigen Stadtteilen stehen beispielhaft für unterschiedliche Facetten ethnisch bedingter Grenzziehungen und Überlappungen im Geschäftsleben, die in diesem Abschnitt analysiert werden sollen.

In der vorliegenden Erhebung wurden 75 Geschäftsfrauen folgender ethnischer Gruppen befragt: 30 Kikuyu, 10 Mkamba, 10 Asiaten, 8 Luo, und 6 Somali weitere 5 Befragte verteilen sich auf Luhja, Djibouti, Tansanier und Embu. Einige Geschäftsfrauen haben keine Aussagen über ihre ethnische Zugehörigkeit gemacht.¹¹¹

Ethnizität spielt im kenianischen Alltag eine maßgebliche Rolle. Präsident Moi verfolgte seit seiner Machtübernahme 1978, ähnlich wie sein Vorgänger Kenyatta, Partikularinteressen seiner eigenen ethnischen Gruppe. Nachdem Kenyatta jahrelang die Kikuyu gefördert hatte, beförderte Moi die Ethnizität explizit ins politische Rampenlicht und verfolgte einen Klientelismus zugunsten der Kalenjin. Die Kikuyu wurden daraufhin sowohl politisch (u.a. durch das langjährige Einparteiensystems unter der KANU-Partei) als auch ökonomisch an den Rand gedrängt. Moisis Antwort auf die vom IWF und der Weltbank geforderte Einführung eines Mehrparteiensystems war der sog. *majimboism*, eine Regionalisierungspolitik.¹¹²

Die konfliktträchtige Verbindung von Ethnizität mit ökonomischem und zum Teil auch politischem Erfolg hat in Kenia eine lange Geschichte.¹¹³ Übernahm zu Kolonialzeiten die asiatische Minderheit die isolierende Pufferfunktion zwischen Europäern und Afrikanern, die ihre wirtschaftliche Rolle zwar beschränkte, aber andererseits auch sicherte (Baumhögger et al.

¹¹¹ Bei den jeweiligen Zuordnungen handelt es sich um Selbstbeschreibungen der Frauen.

¹¹² Die Opposition sprach in diesem Zusammenhang von ethnischer Säuberung und macht die Regierung u.a. für die ethnischen Konflikte im Rift Valley verantwortlich. Vgl. hierzu ausführlich Lonsdale (1996) und van Beurden (1999).

¹¹³ So ermutigte das Prinzip des „divide et impera“ der britischen Kolonialverwaltung die asiatische Minderheit, Posten in der Administration oder im Handel entlang der Eisenbahnlinie zu übernehmen (Ndege 1990:128). Da die afrikanische Bevölkerung von der Tätigkeit auf dem Markt u.a. in Nairobi ausgeschlossen wurde, blieben wenig Alternativen außer dem Verkauf landwirtschaftlicher Produkte an asiatische Händler außerhalb des Marktes, die die Waren wiederum an die europäische Bevölkerung weiterverkauften oder aber abhängige Lohnarbeit auf den kolonialen Plantagen. Die asiatischen Händler nahmen dadurch schnell die Position von sog. Zwischenhändlern ein. Die wirtschaftliche Rolle der asiatischen Minorität als „koloniale Zwischenschicht“ verkörperte für

1994:562), so sind heute andere Gruppen dazugekommen, die je nach ethnischer Zugehörigkeit Teilen der Bevölkerung als ‚Sündenbock‘ für die wirtschaftliche Rezession oder für andere konflikträchtige Bereiche dienen. Mit der asiatischen Minorität Kenias, die unter Kenyatta stark in die Schranken gewiesen wurde und durch diverse Gesetze in ihren ökonomischen Freiheiten beschnitten wurde, ging man seitens der Regierung unter Präsident Moi verhältnismäßig mild um. Dank der hohen Zahlungen in Form von Steuern und Abgaben sind sie ein wichtiger Stützpfiler für Moisis Machterhaltung. Trotz der Beruhigung im politischen Bereich wird die besondere Rolle der asiatischen Minorität im heutigen Geschäftsalltag immer wieder thematisiert. Plakative Äußerungen der Asiaten wie: „Africans don’t have the blood to do business, while Asians are born to do business“ (B 55) oder Äußerungen des Unmutes der Afrikaner über die ökonomische Dominanz der asiatischen Minorität kommen einem im Alltag sehr häufig zu Ohren.

Im Folgenden soll anhand von zwei Beispielen die Relevanz ethnischer Grenzziehungen in Bezug auf den Geschäftsalltag von Geschäftsfrauen in Nairobi dargestellt werden. Dafür wurden das Beispiel einer asiatischen Geschäftsfrau (Abschnitt 3.1) und das einer afrikanischen Geschäftsfrau (Abschnitt 3.2) gegenübergestellt um anhand der jeweiligen Verhältnisse Unterschiede und Gemeinsamkeiten in deren Geschäftsleben herausarbeiten zu können.

3.1 Die Nutzung kulturspezifischer Nischen

Der Fall von Sudha (B64):

Sudha ist 26 Jahre alt und betreibt seit einem Jahr, zusammen mit ihrem Ehemann, ein Naturkostgeschäft in der Soin Arcade in Westlands. Sie ist indischer Abstammung, aber ihre Familie lebte bis zu deren Vertreibung im Rahmen der Diskriminierungen der Asiaten Mitte der 60er Jahre, in Kenia. Dann siedelte sie mit der Familie nach Großbritannien um. Sudha hat eine Ausbildung als Textilingenieurin in Großbritannien absolviert und dann, nach ihrer Heirat vor etwas über 2 Jahren (auch ihr Ehemann ist Kenianer indischer Abstammung) und ihrem Umzug nach Kenia, hier einen entsprechenden Job gesucht. Sie hat allerdings trotz intensiver Suche keine Anstellung gefunden. In der kenianischen Textilindustrie dominieren asiatische Männer, und es ist sehr schwierig hier als Frau hineinzukommen. Inzwischen ist sie mit der nun gefundenen Lösung als selbständige Geschäftsfrau sehr zufrieden. Schon allein wenn sie und ihr

einen Grossteil der afrikanischen Bevölkerung das koloniale Wirtschaftssystem, zumal sie selbst am untersten Ende der Vermarktungskette stand, die sich in Kenia entwickelte (vgl. Vorläufer 1990:63f.).

Ehemann in Zukunft eine Familie gründen möchten, sind sie im eigenen Geschäft sehr viel flexibler als bei einer Anstellung.

Sudhas Ehemann hatte ursprünglich geplant das Geschäft alleine zu gründen. Als er dann niemanden fand, den er einstellen konnte, und Sudha bei ihrer Jobsuche Schwierigkeiten hatte entschlossen sich die beiden dazu, das Geschäft gemeinsam aufzubauen. Sie haben klar getrennte Zuständigkeits- und Verantwortungsbereiche vereinbart, so dass es möglichst keine Überlappungen gibt. Sudha ist zuständig für den internationalen Einkauf der Waren und reist 3-4 mal im Jahr nach Großbritannien, um den Einkauf und den Versand nach Kenia zu regeln, und um sich über neue Produkte zu informieren. Gleichzeitig nutzt sie die Möglichkeit, die dort verbliebenen Verwandten zu besuchen. Außerdem ist Sudha für lokale Bestellungen und die Administration des Unternehmens verantwortlich. Parallel zu ihrer Teilhaberschaft in dem Naturkostgeschäft hat sie begonnen Möbel und Wohn-Accessoires zu entwerfen. Sie hat dazu fünf Männer ausgebildet, die für sie Lampenschirme, Tische und Stühle aus Metall und Korbflechtwerk herstellen. Momentan verkauft sie diese Waren noch in ihrem Naturkostgeschäft. In naher Zukunft ist geplant, ein weiteres Ladenlokal zu mieten. Dort möchte sie dann ihre zur Zeit eher als Hobby betriebene Begeisterung für Innendesign ausweiten. Sie hat für Freunde schon die Einrichtung eines Cafés entworfen und umgesetzt. Auf lange Sicht kann Sudha sich vorstellen sich nur noch auf ihre zwei Geschäftsideen zu konzentrieren und ihrem Mann die Verantwortung für das Naturkostgeschäft allein zu überlassen. Solange die Familienplanung noch nicht abgeschlossen ist, möchte sie die bestehende Situation erst einmal so belassen. Da sie und ihr Mann mit dessen Familie zusammen unter einem Dach leben, bestände die Möglichkeit, die geplanten Kinder in Zukunft auch bei der Großmutter oder einer der Tanten betreuen zu lassen. Aber das wird sich dann immer noch regeln lassen.

Zu Beginn stellte sich der Verkauf von Naturkost als schwierig heraus. Lebensmittel aus ökologischem Anbau hatte sie zu dieser Zeit noch gar nicht im Programm, weil der Großteil der Bevölkerung, so Sudha, hierfür kein Bewusstsein hat. Das ist auch einer der Gründe dafür, dass sie kaum afrikanische Kundschaft hat. Viele Menschen können mit diesem Angebot an Waren nichts anfangen. Ein weiterer Grund ist die Lage des Ladens. Sie hatte gemeinsam mit ihrem Ehemann den Laden wegen der günstigen Miete gewählt. Diese ist niedrig, weil die Mall etwas abseits liegt. Es gibt zum Beispiel keinen Lebensmittelladen in der Nähe, der viele unterschiedliche Kunden anlocken würde. Der Großteil ihrer Kunden sind Asiaten, die vom Hörensagen von ihrem Geschäft wissen oder beim Bummel durch die Arkade bei ihnen reingeschaut haben. Außerdem kommen natürlich Verwandte und Freunde, die sie unterstützen wollen und gern auch mal auf ein Gespräch und einen Tee vorbeischaun. Gemeinsam mit ihrem Ehemann hat sie versucht,

Kunden durch Werbung anzulocken und in der Zeitung annonciert, aber das hat sich nicht gelohnt. Sie haben es auch mit einem Spot im Kino versucht. Beides war sehr teuer. Auch eine Posteraktion in Health Clubs, Botschaften, Schulen und Shopping Malls hat nicht viel mehr Umsatz gebracht. Die beste Werbung ist die Empfehlung von Kunden. Sudha berichtet, dass die Jainistische Gesellschaft (eine religiöse Vereinigung zu deren Glauben sich auch Sudha bekennt) kürzlich ihren Naturkostladen als sehr gut empfohlen habe, da man dort u.a. diverse Nahrungsmittel bekomme, die den Restriktionen dieser Religion entsprächen. Seit dieser Empfehlung hat Sudha in ihrem Geschäft einen richtigen Boom erlebt. Sie hat begonnen, noch mehr auf die Warenwünsche einzugehen, die von diesem Kundenpotential zu erwarten sind. Die Ausweitung auf Artikel wie spirituelle Literatur, besondere Kerzen, ayurvedische Öle und Tees etc. hat sich gelohnt. Sie sind ein Verkaufsschlager geworden. Ursprünglich entsprach das Sortiment ihrer Produkte etwa 80% dessen was in Großbritannien in einem Naturkostladen verkauft würde. Dieses Angebot war zu beschränkt. Sie führt diese Waren zwar nach wie vor, allein schon, um z.B. Allergiker, Neurodermitiker etc. zu berücksichtigen, doch inzwischen weiß sie, dass sie z.B. glutenfreie Waren nur für 5 bis 6 feste Kunden besorgen muss. Sie hat einen Fragezettel ausliegen, um ihren Kunden die Möglichkeit zu bieten besondere Wünsche zu äußern.

Vor 25 Jahren waren in Kenia angebaute Produkte, nach Sudhas Einschätzung, noch aus ökologischem Landbau. Jetzt ist das nicht mehr der Fall. Für Sudha bedeutet das einige Schwierigkeiten. Momentan importiert sie fast alle Waren aus Großbritannien. Sie hat den Plan einige lokale Bauern ökologisch produzieren zu lassen. Sie hat schon jemanden bzgl. der Produktion von Copra und Sesamöl angesprochen. Trotz eines abgeschlossenen Vertrages kam die Person aber einfach nicht wieder. Ganz ähnlich verhielt es sich mit einer lokalen Honigbestellung. Einmal war der Honig verschmutzt, ein anderes Mal war er mit Wasser verdünnt, und das nächste Mal waren die Flaschen schmutzig. Erst beim vierten Mal wurde die Qualität geliefert, die bestellt war. Leider hinterließen die Honigproduzenten keine Kontaktadresse und somit war eine erneute Bestellung hinfällig. Es gibt einfach keine Kontinuität. Sudha möchte auf lange Sicht darauf hinsteuern, mehr lokale Waren anzubieten. Zur Zeit bestellt sie die gesundheitsbezogenen Lebensmittel allerdings ausnahmslos bei drei Großhändlern in Großbritannien. Durch einen Agenten werden sie als Frachtgut geliefert. Per Luftfracht dauert das 7 Tage. Zur Zeit sind die 3 Kisten Tee, die sie bestellt hatte, innerhalb eines Monats verkauft; also wird sie künftig früher wieder nachbestellen müssen.

Sudha kann hier eine kulturspezifische Nische nutzen zu der afrikanische Geschäftsfrauen keinen Zugang hätten, und damit Geld verdienen. Das Geschäftsleben ist sowohl durch die

privaten Beziehungen zum Tempel und die dort entstehenden Kontakte geprägt, als auch durch die Einbindung in die asiatische Community im Allgemeinen. Dies wirkt sich auf die unternehmerischen Tätigkeiten aus. Sudha und ihr Ehemann waren sich nicht von Anfang an darüber im Klaren, dass sie nur in einer solchen Nische tätig werden könnten. Erst im Geschäftsalltag hat eine Möglichkeit die nächste ergeben, und aus einem eher europäisch geprägten Naturkostladen wurde im Laufe eines Jahres ein Laden, in dem auf sehr spezifische Bedürfnisse der Kundschaft eingegangen werden kann. Das Angebot an Lebensmitteln und Heilkräutern, das zunächst vornehmlich europäische Kunden anlockte, in Kombination mit einer religiösen (im vorliegenden Fall jainistischen) Lebensphilosophie, bedient inzwischen einen spezifischen asiatischen Kundenkreis. Durch die Kombination von Naturkost, die den jainistischen Speisevorschriften entspricht, mit ayurvedischen Heilmitteln und anderen spirituell verwendbaren Produkten, Wohn-Accessoires und diversen sonstigen Angeboten (Reflexzonenmassage etc.), wird nun auch speziell die asiatische Kundschaft angesprochen. Ein Teil der angebotenen Waren ist durchaus in Nairobi erhältlich. Durch die Erfahrungen im ersten Jahr des Geschäfts ist ein Hybridsystem entstanden, das sich als ein einträgliches Geschäft bewährt hat. Sudhas Naturkostladen könnte ohne weiteres in ähnlicher Form in Europa existieren. Durch ihre persönliche Einbindung in die asiatische Community erscheint das Geschäft allerdings in einem ganz bestimmten Licht und spricht so eine vollkommen andere Kundschaft an, als es in einer europäischen Stadt der Fall wäre.

Viele asiatische Geschäftsfrauen nutzen ähnliche Nischen. Carmel (B 65), z.B., führt einen Friseursalon in Westlands. Friseursalons gibt es in Nairobi in großen Mengen, so dass man bei der starken Konkurrenz einen besonderen Service anbieten muss, um konkurrenzfähig zu sein. Die Kundschaft in asiatisch geführten Friseursalons besteht zum größten Teil aus Frauen der asiatischen Community, was damit begründet wird, dass deren Haar sich generell sehr von dem der Afrikanerinnen unterscheidet. So hat Carmel, als Kenianerin indischer Abstammung, innerhalb ihrer Community einen Vertrauensvorschuss gegenüber afrikanischen Friseurinnen. Innerhalb der asiatischen Gemeinschaft ist Carmels Kundenstamm einer ganz bestimmten Gruppe zuzuordnen. Carmel spendet regelmäßig 10% ihres Gewinns dem hinduistischen Tempel. Gewinne, die ihr durch Hochzeiten im Tempel zufließen, spendet sie sogar vollständig. Über diese Praxis spricht sie nicht viel, aber sie ist den Kundinnen dennoch bekannt und fördert indirekt die Entscheidung der hinduistischen Religionsgemeinschaft, sich in ihrem Geschäft frisieren zu lassen.

Es gibt sehr unterschiedliche Nischen, die von den in Nairobi lebenden ethnischen Gruppen genutzt werden. Die genannten Beispiele haben einen Einblick in die asiatischen Geschäftstätigkeiten vermittelt. Ganz ähnlich verhält es sich mit asiatischen Geschäften die mit Sari-Stoffen, indischen Süßigkeiten, indischer Musik oder speziellen Gewürzmischungen handeln. In der somalischen Community sind es z.B. Restaurants mit somalischem Essen, Stände mit speziellen Parfümölen oder Stoffen etc. An der Art der Waren, die verkauft werden, kann man auch die Stadtteile Nairobis, die durch die asiatische oder somalische Minderheit geprägt sind, deutlich von den eher durch afrikanische Händler geprägten Stadtteilen unterscheiden. Im Kreis der afrikanischen Geschäftsfrauen kann man diese Unterscheidung nicht treffen.

Ein weiterer bedeutender Unterschied gegenüber afrikanischen Geschäftsfrauen liegt in der Geschlechterordnung innerhalb des Geschäfts. Selbst dann, wenn die Frauen unabhängig von ihrer ethnischen Zugehörigkeit, in Kenia generell einen erschwerten Zugang zu einer Anstellung haben, - wie dies auch in Sudhas Fall deutlich wurde -, nehmen sie nach einer Entscheidung für den Schritt in die Unabhängigkeit sehr verschiedene Positionen in ihrem Unternehmen ein. Asiatische Frauen gründen in fast allen Fällen das Unternehmen gemeinsam mit ihrem Ehemann, oder sie steigen später in sein Unternehmen mit ein. Sudhas Fall ist typisch für eine junge Asiatin. Sie arbeitet als gleichberechtigter Partner mit ihrem Mann im Geschäft, aber in aufgabenorientierten getrennten Arbeitsbereichen. Dennoch werden hierbei häufig typische Geschlechterverhältnisse reproduziert. Untypisch ist in Sudhas Fall allerdings, dass sie Pläne für eine vollkommen selbständige Geschäftstätigkeit schmiedet und beabsichtigt, die Produktion und den Verkauf von Wohn-Accessoires aus dem gemeinsamen Geschäft auszulagern. Ältere asiatische Geschäftsfrauen erzählten, dass man in ihrer Generation als Frau üblicherweise nicht in das Geschäft des Ehemannes mit eingebunden war. Moona (B 55), eine Geschäftsfrau Mitte fünfzig, berichtet, dass die Einbindung von Frauen in das Geschäft ihres Mannes oder der Familie in ihren jungen Jahren noch nicht üblich war. Es wurden eher die Brüder oder Vettern eingestellt, als die Frauen oder Schwestern. Ein Geschäft war ein Familienunternehmen und wurde von Generation zu Generation an männliche Nachkommen weitervererbt. Ältere asiatische Geschäftsfrauen steigen z.B. nach den Erziehungszeiten für die Kinder ins Geschäft ein, oder aber weil im Geschäft eine zuverlässige Mitarbeiterin benötigt wird. Hierbei wird es inzwischen durchaus üblich, auf die Ehefrau als nächste Angehörige zurückzugreifen. So war es beispielsweise auch im Fall von Neru (B 87), die in das Juweliergeschäft ihres Mannes einstieg als der Mann, bei einem Raubüberfall auf das Geschäft verletzt wurde und mehrere Wochen nicht arbeiten konnte. Neru kannte den Betrieb seit Jahren und hat sich daher schneller einarbeiten können als jeder andere. Außerdem brauchte sich die Familie kei-

ne Sorgen um die Vertrauenswürdigkeit der Vertretung zu machen. Nach der Genesung des Ehemannes ist sie weiterhin im Geschäft geblieben und ist seither insbesondere für den Verkauf und den Kontakt mit den Kunden verantwortlich.

Die zwischen jungen und älteren asiatischen Geschäftsfrauen beschriebenen Unterschiede sind bei afrikanischen Frauen in dieser Art nicht vorhanden. Die afrikanischen Frauen waren schon zur Kolonialzeit im Kleinhandel tätig (Ndege 1990:129).¹¹⁴ Die Vermarktung von Überschüssen aus der landwirtschaftlichen Subsistenzproduktion ist auch heute noch für viele Frauen aus den ländlichen Regionen die Haupteinnahmequelle. Ein Zuständigkeitsbereich, den sie sich nur ungern von den Männern streitig machen lassen. Die befragten afrikanischen Geschäftsfrauen in Nairobi zeichneten sich in den meisten Fällen dadurch aus, ein von ihrem Ehemann unabhängiges Geschäft zu betreiben. Selbst in den Fällen, in denen auch der Ehemann als Geschäftsmann tätig war, ging er meistens einer eigenen, von dem Geschäft seiner Frau unabhängigen Tätigkeit nach.

Die Zusammenarbeit zwischen asiatischen und afrikanischen Geschäften wird, wie auch in Sudhas Fall, häufig als schwierig beschrieben. Sudha beklagt die Nichteinhaltung von Verträgen, den Erhalt von qualitativ schlechter Ware und die Unbeständigkeit der Geschäftsbeziehungen. Andere asiatische Geschäftsfrauen beklagen ähnliche Faktoren, die sie daran hindern, mit afrikanischen Geschäftsleuten Geschäftsbeziehungen aufzubauen. Auf der Grundlage dieser Erfahrungen kommt es immer wieder zu plakativen Äußerungen, die die afrikanische Bevölkerung in ihrer Geschäftsfähigkeit diskriminieren: „Asians always budget and work hard“ (B 55). Diese und ähnliche Aussagen sind an der Tagesordnung, während das Urteil über die afrikanischen Unternehmer eher gegenteilig ausfällt.

Die Dominanz der asiatischen Minderheit, die sich schon zu Kolonialzeiten entwickelte, ist auch heute noch erkennbar. So sieht man z.B. in der Ngare Road einen Stoffladen neben dem Anderen, und in der Moi Avenue gibt es eine große Anzahl von Schneidereien und Textilgeschäften, die überwiegend in asiatischer Hand sind. Die asiatischen Unternehmer sind nicht nur im Textilhandel führend, sondern auch in der Produktion. Dieser Bereich ist, wie aus Sudhas Fall ersichtlich, eine Männerdomäne. Trotz ihrer sehr guten Ausbildung war es Sudha

¹¹⁴ Etliche kleine Läden wurden schon zu Kolonialzeiten von Frauen an Straßenrändern eröffnet und von der Kolonialregierung geduldet, da kaum eines der asiatischen Geschäfte mit dem niedrigen Preisniveau der afrikanischen Händlerinnen konkurrieren konnte. Auf diese Weise war die Versorgung der afrikanischen Arbeitsbevölkerung mit billigen Produkten sichergestellt. Laut Robertson (1993:12) war die Bereitstellung frischer Nahrungsmittel gänzlich in afrikanischer Hand. Zur Beschreibung der Rolle von Kleinhändlerinnen von der Kolonialzeit bis heute vgl. Robertson (1993) und Laaser (1996:16-27).

nicht möglich, als Textilingenieurin eine Anstellung zu bekommen. Die Misere der Textilbranche in Kenia wurde in Kapitel III bereits dargelegt. Insbesondere asiatische Geschäftsfrauen beklagten sich in den Interviews über die entstandene unfaire Konkurrenz durch ihre afrikanischen Kolleginnen. Im folgenden Fallbeispiel soll hierauf im Einzelnen eingegangen werden. Es soll aber auch gezeigt werden, dass weniger die ethnische Zugehörigkeit, als vielmehr der Grad der Etablierung ein entscheidendes Kriterium für das Schaffen von Handlungsspielräumen ist.

Die Einbindung der asiatischen Geschäftsfrauen in unterschiedliche lokale, wie globale Kontexte wird in den oben genannten Fällen deutlich. Viele der Frauen haben Verwandte nicht nur in Kenia, sondern auch in Indien oder Großbritannien, die sie meistens auch für ihre Geschäftstätigkeiten nutzen (vgl. das Beispiel „Sudha“). Muss, wie im obigen Fall eine Geschäftsreise nach London unternommen werden, so wird das gleich mit dem Besuch bei der Familie verbunden, die Sudha u.a. eine kostengünstige Unterkunft ermöglicht. Ganz ähnliche Netzwerke sind auch bei Teilen der somalischen Minderheit vorhanden und finden bei Geschäftsreisen regen Nutzen.¹¹⁵ Existieren keine entsprechenden familiären Netzwerke wird häufig nach Möglichkeiten gesucht, dennoch günstige Unterkünfte bei Bekannten zu bekommen. Auch diese Kontakte werden als verwandtschaftlich charakterisiert. Die Bezeichnung „verwandt“ ist in diesem Zusammenhang allerdings sehr weit gefasst und beinhaltet häufig lediglich sehr entfernte Bekanntschaften, die zweckentsprechend umdefiniert werden.¹¹⁶ Eine weitere Alternative, die durch das Fehlen familiärer Netzwerke entstehenden Nachteile ausgleichen soll, ist das gemeinsame Reisen mehrerer Frauen, die sich z.B. die Kosten für die Unterkünfte teilen.¹¹⁷

3.2 Die Auswirkungen von ethnischen Grenzziehungen auf das Geschäft

Der Fall von Anne:

Anne besitzt seit 1994 ein Geschäft für Umstands- und Kindermoden in Westlands. Sie ist eine Mkamba und migrierte in jungen Jahren von Machakos nach Nairobi, wo sie nach einer Ausbildung als Sekretärin blieb. Sie heiratete wenig später einen jungen Rechtsanwalt und lebt seitdem mit ihm in Nairobi. Ihre Geschäftsgründung war die erste

¹¹⁵ Zu Netzwerken afrikanischer Händlerinnen vgl. auch Amponsem (1997).

¹¹⁶ Dannecker beschreibt z.B. die „Erfindung“ von Verwandtschaftsbeziehungen in Arbeitssituationen innerhalb der Textilindustrie in Bangladesh (Dannecker 1998:209).

¹¹⁷ Vgl. hierzu Kap. VI.

von inzwischen 5 weiteren in den vergangenen 4 Jahren. Die Idee, sich selbständig zu machen, entstand in den Jahren zuvor, in denen sie als Hausfrau tätig war. Sie ist Mutter von drei Söhnen und hat sich von 1982 bis 1994 um deren Erziehung und den Haushalt gekümmert. In diesen Jahren hat sie regelmäßig Urlaub im europäischen Ausland gemacht und, insbesondere aus Großbritannien, diverse Dinge mitgebracht, um die sie Freunde gebeten hatten. Aus diesen Mitbringseln entstand die Idee, in Nairobi ein Geschäft für Umstands- und Kindermoden in europäischem Stil zu eröffnen. So wurden aus den Urlaubsreisen Geschäftsreisen. Als der jüngste Sohn in den Kindergarten kam begann sie, sich ein Ladenlokal zu suchen. Sie suchte einen Laden in Westlands, da ihr Wohnhaus nicht weit davon entfernt liegt und es sich so einfacher gestaltet, Familie und Geschäft miteinander zu verbinden. Ursprünglich hatte sie nach einem großen Laden gesucht. Aber es ist sehr schwer für eine Afrikanerin, einen Laden in Westlands zu bekommen. Die meisten Geschäfte gehören Indern, die bei der Verpachtung oder Vermietung eines Ladens wiederum Inder bevorzugen. Die Nachbarn um sie herum sind alle Inder. „They don't have a good attitude and never mix with other people.“ Sie konnte diesen Laden nur dank der Vermittlung eines langjährigen indischen Freundes mieten. Sonst wäre es für sie als Afrikanerin nie möglich gewesen, den Zuschlag für ihr Geschäft zu erhalten. Sie hat sich zum Beispiel mehrmals für das Sarit Centre, die größte Mall in Westlands, beworben. Aber sie ist nicht angenommen worden, weder mit einem Geschäft für Umstands- und Kindermoden, noch mit einem Geschäft für Stoffe und Nähutensilien oder einem Spielwarengeschäft. Das Sarit Centre gehört dem Text Book Centre, einer asiatischen Buchladenkette. Die Besitzer wählen sehr genau aus, wen sie in ihre Shopping Mall mit hineinnehmen. Leider kann man gegen solch ein Auswahlverfahren auch mit einer Klage nichts erzwingen. Sie hätte die Möglichkeit gehabt einen Laden zu übernehmen, wenn sie das Vierfache der üblichen Provision bezahlt hätte. Seit den dort gemachten Erfahrung bevorzugt sie kleinere Geschäfte.

Für ihr jetziges Geschäft hat sie 1,3 Millionen ksh. an „goodwill“ bezahlt. Eine Art Provision für gute Lage des Geschäfts etc. Diese Lage erschien ihr anfänglich sehr gut, da das Geschäft ganz nah an dem viel besuchten Uchumi-Lebensmittelladen am Westlands-Roundabout liegt. Sie hatte jedoch von Anfang an viele Probleme mit ihrem indischen Vermieter, der sich weder um die Außenanlagen kümmert, noch Werbung für ihre Mall macht, um Kunden anzulocken. Die Außenanlagen sind, insbesondere durch die vielen Blumenverkäufer und fliegenden Händler, die sich am Straßenrand angesiedelt haben, sehr verschmutzt. Anne vermutet, dass aus diesem Grund viele Kunden lieber in einer Shopping Mall einkaufen gehen. Daher möchte sie das Geschäft wieder abgeben. Um ihre Investitionen zurückzubekommen, verlangt sie von potenziellen Nachmietern einen „goodwill“ von 2 Millionen ksh. Sie braucht das Geld auch für ihre weiteren

Geschäftsgründungen. Sie hat vor einiger Zeit schon eine Filiale im Esso/Mobil Plaza eröffnet, und ein weiterer Laden mit Kleidung für Kinder und Jugendliche wird nächste Woche im Yaya Centre eröffnet. Parallel hierzu besitzt sie eine große Schneiderei mit 12 Angestellten, die für einen weiteren Laden, in Machakos, Kleidung entwerfen und produzieren. Die Materialien dafür bringt Anne von Handelsreisen aus Dubai mit. Seitdem sie wegen ihrer Filiale in Machakos wieder regelmäßig in ihre Heimat fährt hat sie auch begonnen eine kleine Farm, die ihr Ehemann vor einigen Jahren im Rift Valley gekauft hat, zu nutzen. Sie lässt dort Mais anbauen und verkauft ihn im Umland von Machakos.

Anne ist zufrieden damit, mehrere kleine Geschäfte zu besitzen. Angesichts der schwierigen Wirtschaftslage in Kenia ist es sicherer auf mehreren Standbeinen zu stehen. Wenn Anne Kleidung importiert, muss sie sehr hohe Zölle zahlen. Hinzu kommen noch Kosten durch das Kenya Cargo Handling. Sie zahlt zuzüglich zu 16% Mehrwertsteuer noch etwa 500,- ksh. pro Kleid und 250,- ksh. pro Paar Schuhe und obendrein natürlich die Zollgebühren. Kürzlich hat sie 400 kg neue Kleidung importiert und dafür 200.000 ksh. gezahlt. All diese Kosten muss sie auf ihre Verkaufspreise aufschlagen. Anne bedient sich inzwischen eines Agenten, um ihre Waren aus dem Zoll zu bekommen. Sie umgeht damit die diversen Schmiergeldforderungen am Zoll; hat dadurch allerdings auch sehr viel höhere Kosten als manch andere Händlerin, die die Waren illegal importiert. Anne sieht diese Situation als sehr unfair an. Sie könnte ihre Einnahmen lediglich erhöhen, wenn die Regierung die Importsteuern etwas senken würde. Andere Geschäftsfrauen können sehr viel günstiger anbieten als sie, weil sie ihre Waren nicht regulär importieren.

Annes Geschäftstätigkeit ist von Grenzziehungsprozessen zwischen den asiatischen und den afrikanischen Geschäftsfrauen geprägt. Die Tatsache, dass die asiatischen Geschäftsleute u.a. in Westlands Personen mit anderer ethnischer Zugehörigkeit daran hindern, Läden zu mieten, bedeutet für viele afrikanische Geschäftsleute, dass ihnen diese als Geschäftsgebiete verschlossen bleiben. Das bedeutet nicht etwa, dass es keine afrikanischen Immobilieneigentümer gibt. Sind aber Asiaten in der ‚Business Community‘ dominant, ziehen diese über ihre Informationsnetzwerke und entsprechende Verfahren der Inklusion bzw. Exklusion tendenziell eher Asiaten in die Umgebung. Diese Praktik findet man auch in anderen Stadtteilen Nairobis. Anne hat einzig und allein durch soziale Beziehungen und den Einsatz finanzieller Mittel den Zugang zu ihrem jetzigen Ladenlokal erworben. Das Zahlen der Provision für den Laden war für Anne kein großes Problem. Die Zahlung eines solchen „goodwills“ hat sich in Nairobi zu einer gängigen Form, sich den Zugang zu Räumlichkeiten zu erkaufen, entwickelt. Der Betrag

von 1,3 Mio. ksh. ist eine horrend Summe, doch sie entspricht durchaus den üblichen Forderungen. Anne versucht diese Investition wieder herein zu bekommen, indem sie ihr Geschäft, - bzw. wohl eher ihren „guten Willen“- dieses an eine bestimmte Person weiterzugeben -, wiederum für 2 Millionen ksh. weiterverkauft. Für viele Geschäftsfrauen mit sehr viel geringeren finanziellen Möglichkeiten – und dies sind zu einem sehr viel höheren Prozentsatz die afrikanischen als die asiatischen Geschäftsfrauen - wäre diese Zahlung schon eine unüberwindbare Schwelle gewesen. Der Eintritt in die begehrte Shopping Mall Sarit Centre blieb aber auch Anne, trotz mehrerer Versuche mit unterschiedlichen Geschäftsideen und ausreichendem Kapital, verwehrt. Diese Praxis hat zur Folge, dass noch heute traditionell asiatische Geschäftsbereiche nahezu vollständig in asiatischer Hand sind. Eine Durchmischung findet nur langsam statt. Und selbst wenn dies gelingt, kann es wie in Annes Fall dazu kommen, dass sie wegen der Konflikte mit ihrem asiatischen Vermieter nach nur vier Jahren Geschäftstätigkeit ihr Geschäft in Westlands wieder auflöst. Anne hat zwar den Einstieg in das von den Asiaten beherrschte Geschäftsgebiet geschafft, kann sich dort aber auf Dauer nicht behaupten. Sie löst dieses Problem, indem sie mehrere Filialen in anderen Shopping Malls aufbaut, in denen der Einfluss der asiatischen Geschäftsleute nicht ganz so groß ist. Man kann sicher nicht behaupten, dass afrikanische Geschäftsfrauen generell keinen Zugang zu den typisch asiatischen Geschäftsgebieten haben. Viele Gebäude in den Geschäftszentren sind schließlich auch in afrikanischem Besitz. Aber es hat sich gezeigt, dass ein Nebeneinander auf gleichem Niveau sehr untypisch ist. Es gibt in den Gebieten, in denen die Asiaten dominieren, durchaus auch eine größere Anzahl afrikanischer Geschäftsleute. In Annes Beispiel sind u.a. die Blumenhändler zu nennen, die ihre Waren direkt vor ihrem Laden anbieten. Diese agieren allerdings auf einem völlig anderen, sehr viel niedriger anzusiedelnden Niveau. Der Großteil dieser afrikanischen Unternehmer verkaufen ihre Waren auf improvisierten Ständen an der Straße. Ähnliches ist auch in anderen Stadtgebieten zu beobachten. So ist auch der gesamte Bürgersteig auf der Ngare Road, einer Geschäftsstraße in der sich ein asiatisches Stoffgeschäft an das andere reiht, mit improvisierten Ständen afrikanischer Gemüsehändlerinnen übersät. Die Palette der feilgebotenen Waren ist klar auf die vornehmlich asiatische Kundschaft der Stoffgeschäfte ausgerichtet: Auberginen, Koriander, Okra-Schoten etc. In regelmäßigen Abständen kommt die Polizei vorbei und vertreibt diese informellen Händlerinnen. Im Stadtzentrum Nairobis, in dem die Geschäftsstruktur ebenfalls als vorherrschend asiatisch beschrieben werden kann, haben kenianische Geschäftsleute ihre Geschäfte eher selten direkt an der Straße. Dafür findet man aber in den oberen Stockwerken der Gebäude unzählige kleine Geschäfte und Un-

ternehmen in afrikanischer Hand. Direkt an den Haupteinkaufsstrassen sind afrikanische Geschäfte heutzutage vornehmlich in den beschriebenen ‚exhibitions‘ zu finden.

In Eastleigh sind ganz ähnliche Grenzziehungsprozesse zu beobachten, obwohl die schwarzafrikanische Bevölkerung hier sehr viel stärker vertreten ist. Hinsichtlich des Zugangs zu Verkaufsräumen wird aber auch hier nach ethnischen Gesichtspunkten entschieden. Ebenfalls wurden diverse kleinere Einkaufszentren errichtet, die überwiegend in somalischer Hand sind. Die Geschäfte der schwarzafrikanischen Bevölkerung liegen eher etwas abseits von Eastleighs Zentrum, „Garissa Lodge“, oder aber, ähnlich wie in Westlands, direkt auf der Straße.

Der Betrieb mehrerer Geschäfte ist ethnienübergreifend typisch für die Geschäftsfrauen von Nairobi. Sowohl Sudha als auch Anne, in den oben beschriebenen Fällen, betrachten die Realisierung unterschiedlicher Geschäftsideen als eine gewisse Absicherung angesichts der unsicheren Wirtschaftslage in Nairobi. Auf diese strukturelle Eigenschaft von Geschäftstätigkeiten wird ausführlich in Kapitel V eingegangen.

Anne thematisiert, als einen weiteren Aspekt, die Konkurrenzsituation unter den Geschäftsfrauen, die durch die vielen illegalen Importe von Waren aus dem Ausland entsteht. Viele Kunden bevorzugen diese Importe, da sie sehr viel erschwinglicher sind als die versteuerte Ware. Regulär importierende Geschäftsfrauen sind dadurch im Hinblick auf ihre Absatzmöglichkeiten und Gewinnspannen allerdings sehr benachteiligt. Interessant ist an dieser Stelle, dass die befragten asiatischen Geschäftsfrauen sich über die gleiche Problematik beschwerten. Hier wird die Schuld hingegen auf der afrikanischen Seite gesucht, die durch illegale Importe das übliche Preisniveau unterbieten kann. Dies entspricht sicher genauso wenig der Realität. Sehr viele afrikanische Geschäftsfrauen sind in einer ähnlichen Situation wie Anne und durch die vielen illegalen Importe sehr unter Druck geraten. Ethnizität kann an dieser Stelle auch einmal eine wichtige Rolle spielen, wenn etwa eine Mkamba-Geschäftsfrau einen Mkamba-Zollbeamten dank ihrer gemeinsamen Herkunft besser bestechen kann als Personen anderer ethnischer Zugehörigkeit. Hierzu haben mir die Geschäftsfrauen nur wenige Aussagen machen können. Die meisten interviewten Geschäftsfrauen, die im illegalen/informellen Import tätig waren, erklärten, dass das Umgehen von Zöllen durch das Zahlen von Bestechungsgeldern sehr üblich und auch verhältnismäßig einfach sei (vgl. Kap. VII). An dieser Stelle ist die Unterscheidung folglich weniger zwischen verschiedenen ethnischen Gruppen zu treffen, als vielmehr zwischen formell und informell importierten Waren. Der Einfuhrweg, den Anne nutzt, nämlich der reguläre Import von Waren, bedeutet auch, dass sie die vorgeschriebenen

Steuern und Abgaben zahlen muss. Die von vielen asiatischen Geschäftsfrauen angesprochene Ungerechtigkeit ist daher eher auf die Größe und den Formalisierungsgrad des Geschäfts zurückzuführen, als auf die jeweilige ethnische Zugehörigkeit von seiner Betreiberin. Die asiatischen Geschäftsfrauen sind hiervon insofern häufiger betroffen, als sich die Mehrheit ihrer Geschäfte durch ihre Größe und Formalität auszeichnen.

An dieser Stelle wird deutlich, dass man bei der Betrachtung ethnischer Einflüsse auf das Geschäftsleben von Fall zu Fall sehr differenzieren muss. Obwohl Minderheiten immer noch als Sündenböcke herhalten müssen, ist es wichtig, zur Erklärung struktureller Unterschiede der Geschäftstätigkeiten auch andere Ursachen heranzuziehen. Man kann nicht von eindeutigen dualistischen Strukturen ausgehen. So gibt es hinsichtlich der vorhandenen Probleme im Geschäftsleben bedeutende Gemeinsamkeiten zwischen den etablierten asiatischen und den afrikanischen Geschäftsfrauen. Dies ist aus Annes Fallbeispiel klar ersichtlich. Hier ist die Trennlinie eher zwischen etablierten Unternehmen formalen Typs mit jeweils ähnlicher Belastung durch Miete, Steuern etc. und eher informellen Geschäftstätigkeiten zu ziehen. Der Unterschied zwischen den formalen Geschäftstätigkeiten einer Kenianerin und denen einer Asiatin ist als geringer einzuschätzen als der zwischen diesen beiden und einer Handelsreisenden, die Waren informell nach Kenia importiert und dann an einem kleinen Stand auf der Straße verkauft. Zugleich hat sich auch herausgestellt, dass es durchaus Grenzziehungen gibt, die es Geschäftsfrauen anderer ethnischer Zugehörigkeit (im obigen Fall den afrikanischen Geschäftsfrauen) sehr schwer machen Zugang zu traditionell von einer bestimmten ethnischen Gruppe genutztem Raum zu erlangen. Infolgedessen sind viele der asiatischen Geschäfte eher dem Großhandel und die Mehrheit der afrikanischen Geschäfte eher dem Einzelhandel zuzuordnen. Der Handel hat bis heute eine Funktion als Schnittstelle zwischen den ethnischen Gruppen.¹¹⁸

Strukturelle Unterschiede sind aber ebenso durch diverse Faktoren, wie die Zugehörigkeit zu religiösen Gruppen, Freundschaften, etc., bestimmt, so dass man im Endeffekt von Überschneidungen und Überlappungen untereinander sprechen muss. Schlee beschreibt für Kenia die situationsbezogene Selbstzuordnung der afrikanischen Bevölkerung zu unterschiedlichen ethnischen Gruppen in Abhängigkeit von dem jeweiligen Nutzen in ökonomischen oder auch

¹¹⁸ Eine Geschäftsfrau tansanischer Abstammung (B 10), die in Eastleigh ein Restaurant betreibt, gab z.B. vor Muslimin zu sein, was sie durch das Tragen eines Kopftuches zu dokumentieren suchte. Trotz ihres christlichen Hintergrundes, konnte sie so muslimische Kunden anlocken, die lieber ‚bekannte‘, d.h. muslimische Küche essen wollten. Dieses „switching“ von Identitäten (Elwert 2002:35ff.) hat insbesondere im städtischen Kontext eine neue Bedeutung gewonnen.

politischen Feldern. Soziale Identitäten unterliegen somit ständiger Redefinition (Schlee 1989:1/236). Das Wechselspiel zwischen Pauschalisierungen (z.B. der Beschreibung als Mkamba, Kikuyu oder auch Asiaten oder Somalis) und „multiplen Identitäten“ (ebd. 234) ist in Kenia im historischen Rückblick bis in die Gegenwart ein bestimmendes Merkmal für die ökonomischen Gegebenheiten gewesen.

Obwohl die internen Gegensätze innerhalb der asiatischen Bevölkerung als ausgeprägter beschrieben werden als zwischen Asiaten, Europäern und Afrikanern (Kiem 1993:5), wird den Asiaten bis heute die undankbare Rolle der „middlemen minority“ (Bonacich 1973) zugeschrieben. Das Wechselspiel zwischen Kooperations- und Distanzierungsprozessen mit der afrikanischen Bevölkerung zieht sich bis in die heutige Zeit hinein und schiebt die asiatische Minorität immer wieder in die Rolle des Sündenbocks für wirtschaftliche, aber auch politische Krisenerscheinungen (Kiem 1993:21). Die ökonomische Krise und die nach wie vor dominante wirtschaftliche Stellung der Asiaten, bieten somit der afrikanischen Bevölkerung permanent Angriffsflächen und Vorwände für anti-asiatische Äußerungen.

Letztlich verdeutlichen die verschiedenen Handlungsstränge im Rahmen der Prozesse von Grenzziehungen und Grenzüberschreitungen vorhandene Verflechtungen. Diese wirken sich, zumal Geschäftstätigkeiten häufig Schnittstellen zwischen den unterschiedlichen ethnischen Gruppen darstellen, häufig direkt auf den Geschäftsalltag aus. Die damit verbundenen Transformationsprozesse werden u.a. anhand der oben beschriebenen Regelungen bzgl. des Zugangs zu Verkaufsräumen oder des Nutzens kulturspezifischer Nischen deutlich.

KAPITEL V

GESCHÄFTSKULTUREN: DIE ORGANISATION ÖKONOMISCHER TÄTIGKEITEN

Die Variationsbreite der Geschäftskulturen Nairobis ist, wie schon in den Beschreibungen zu den unterschiedlichen Geschäftsräumen und Branchen deutlich wurde, beträchtlich. Überdies lassen die Vielschichtigkeit der Milieus sowie die unterschiedlichen Sphären und die lokal spezifischen Entwicklungen, in die die Frauenökonomie eingebettet ist, auf deren besonderen Charakter schließen. Verschiedene Akkumulationsmodi (Geschiere/Konings 1993) dienen dabei der Schaffung von Handlungsspielräumen, insbesondere, und das zeigten die vorherigen Kapitel, an den Schnittstellen zwischen formellen und informellen Räumen¹¹⁹. Geschiere und Konings (1993:25) nutzten in diesem Zusammenhang Cowens und Kinyanjuis Konzept des „straddling“ (Cowen/Kinyanjui 1977, später auch Bayart 1993b:341), also des Spagats bzw. des permanenten Lavierens zwischen verschiedenen Akkumulationsstrategien, die je nach Bedarf genutzt werden können.

Auch bei den hier untersuchten Geschäftsfrauen wird dieses „straddling“ deutlich. Der Umgang mit den verfügbaren Handlungsmöglichkeiten und die Virtuosität auch beim Schaffen neuer Handlungsspielräume, bilden den grundlegenden Ausgangspunkt für die Analyse. Besonders wichtig ist das Zusammenspiel verschiedener Faktoren. Dies können die jeweilige Gründungsgeschichte und persönliche Erfahrungen sein, genauso aber auch verschiedene Organisationsformen ökonomischer Tätigkeiten und soziale Netzwerke. Als grundlegender Handlungsmodus wird das „straddling“ in der weiteren Analyse als „unter einen Hut bringen“ bezeichnet.

1 DER EINSTIEG IN DAS GESCHÄFTSLEBEN: VON MARKTCHANCEN UND SACKGASSEN

Der Einstieg in die Selbständigkeit ist für die meisten Geschäftsfrauen die Verwirklichung eines lang gehegten Traumes. Angesichts vieler Faktoren, wie u.a. der aktuellen wirtschaftlichen Krise und den mit ihr einhergehenden niedrigen Gehältern und Entlassungen oder der Schwierigkeit überhaupt eine formale Anstellung zu bekommen, hat eine Geschäftsgründung,

¹¹⁹ Bayart nennt in diesem Zusammenhang den „rhizome state“, also den in der Gesellschaft verwurzelten Staat (1993a:261f.).

abgesehen von den tatsächlich bestehenden Möglichkeiten, diese zu verwirklichen, für viele ein Image als ‚die‘ Lösung zur Sicherung des Einkommens erlangt. Die Frauen haben unterschiedliche Arrangements und Akkumulationsmodi (i.S. von Geschiere/Konings 1993) gefunden, die im Folgenden aufgezeigt und als eine Erweiterung der existierenden Handlungsräume interpretiert werden sollen.

Die Grundsteinlegung die gegenwärtigen Geschäftstätigkeiten ging in einigen Fällen bis in die Anfänge der 80er Jahre zurück. Auf eine lange Vorgeschichte blickt allerdings nur eine Minderheit unter den Befragten zurück. Lediglich ein Fünftel (20%) der Geschäftsgründungen fand im Zeitraum zwischen 1980 und 1990 statt. Der überwiegende Teil hiervon (16%) lag in der zweiten Hälfte dieses Zeitraumes. Das Gros der Geschäftsgründungen erfolgte in den darauf folgenden Jahren: knapp ein Drittel (29%) im Zeitraum zwischen 1991-95, und seit 1996 ist mit knapp der Hälfte (44%) ein richtiggehender Schub an Gründungen zu verzeichnen.¹²⁰ Dies ist nicht nur auf die Altersstruktur (in den letzten Jahren fanden vermehrt Gründungen durch junge Frauen statt) oder die Tatsache zurückzuführen, dass es sich bei vielen Geschäftsgründungen um die eines zweiten oder dritten Geschäfts handelt und der Großteil der Gründungen daher in der jüngeren Vergangenheit zu suchen sein könnte. Lediglich ein Drittel der Frauen ist unter 30 Jahre alt, der Rest verteilt sich etwa zu gleichen Teilen auf die Dreißig- bis Vierzigjährigen und auf die Vierzig- bis Fünfzigjährigen. So kann der Faktor der Mehrfachgründungen von Geschäften hier nicht als ausreichendes Moment für die hohe Anzahl der Geschäftsgründungen seit Anfang der 90er Jahre gelten. Die Ursachen für die Zunahme sind vielmehr im weiteren gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Kontext Kenias zu suchen. Die Umsetzung der von IWF und Weltbank geforderten Strukturanpassungsprogramme und deren Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeiten der Frauen wurden in Kapitel III ausführlich dargestellt.

Am Werdegang von Jassie (B 51) soll der Einstieg in die Selbständigkeit geschildert werden. Sie ist ein typisches Beispiel für all diejenigen, die sich direkt nach der Schule, oder nach einer gewissen Zeit als Hausfrau, ohne eine weitere Ausbildung entscheiden, sich selbständig zu machen:

Jassie ist in Nyanza, im Westen Kenias, aufgewachsen und gehört zur ethnischen Gruppe der Luo. Ihr Vater ist als Lehrer tätig, während sich die Mutter um den Haushalt und die *shamba* kümmert. Nach der Schule wohnte Jassie noch einige Zeit bei ihren Eltern,

¹²⁰ Die verbleibenden 7% haben keine Angaben zur Geschäftsgründung gemacht.

entschloss sich aber bald darauf nach Nairobi zu ziehen, um sich einen Job zu suchen. Sie erhoffte sich von der Großstadt vielseitige Möglichkeiten, Erfahrungen zu sammeln, die sich in Nyanza in der Form nicht bieten.

Jassie lernte in Nairobi Peter, einen Regierungsangestellten, kennen und heiratete ihn wenig später. Sie mieteten sich zusammen eine Wohnung in Kamarock, einer Kleinstadt im Einzugsbereich von Nairobi. Da sie zwischenzeitlich keinen Job gefunden hatte, entschloss sie sich Gemüse zu verkaufen. Diese Entscheidung ging auf die Bekanntschaft mit einer Frau zurück, die sie beim Besuch einer ihrer Schwestern in Nyeri kennenlernte. Diese Frau verdiente ihren Unterhalt mit dem Verkauf von Gemüse und vermittelte Jassie den Eindruck, als sei dies eine vergleichsweise einfache Möglichkeit, sein Geld zu verdienen. Jassie erkundigte sich bei Bekannten in der Nachbarschaft nach den besten Einkaufsmöglichkeiten für Gemüse in Nairobi, und man empfahl ihr die Märkte Gikomba, Korokocho und Marikiti. Sie hatte 300,- ksh. als Anfangskapital von ihrem Vater bekommen und kaufte auf dem Markt in Gikomba Zwiebeln und Tomaten für den Wiederverkauf. In der Nähe ihres Wohnhauses, in direkter Umgebung eines *duka*, bot sie das Gemüse auf einem einfachen Tisch zum Kauf an.

Diese erste Geschäftsgründung fand 1994 statt. Zu diesem Zeitpunkt machten sich sehr viele Frauen mit ähnlichen Aktivitäten selbständig, was dazu führte, dass Jassie sich mit viel Konkurrenz auseinandersetzen musste. So lief das Geschäft nur langsam an, und es dauerte mehrere Wochen, bis sich Kontakte zu Kunden entwickelten, die sie durch Gespräche und den Aufbau einer persönlichen Beziehung als regelmäßige Kunden werben konnte. Durch die stetigen kleinen Gewinne konnte sie dann, nach etwa 4 Monaten, ihr Warenangebot um Kartoffeln und Obst erweitern. Sie investierte, soweit das möglich war, einen Teil des wöchentlichen Gewinns (zu dem Zeitpunkt waren das etwa 200,- ksh.) in ihren Gemüsehandel. Da sie aber mit der wachsenden Konkurrenz zu kämpfen hatte und zwischenzeitlich sogar einige ihrer Kunden selbst begonnen hatten Gemüse zu verkaufen, reduzierte sich der wöchentliche Gewinn auf die Hälfte.

Die wachsende Konkurrenz war auch der Auslöser für Überlegungen, die Branche zu wechseln. Sie nutzte ihre inzwischen auf 1.000,- ksh. angewachsenen Ersparnisse plus noch einmal den gleichen Betrag von den Ersparnissen ihres Mannes als Gründungskapital für einen Handel mit Kerosin¹²¹. Auch in dieser Branche hat Jassie mit der Konkurrenz anderer Brennstoffhändler zu tun; der generell große Bedarf an Brennstoffen kommt ihr jedoch zu gute. Schon nach einer kurzen Anlaufphase konnte sie

¹²¹ Kerosin ist in Kenia neben Holz und Holzkohle der am häufigsten verwendete Brennstoff bei der Nahrungsmittelzubereitung.

einen wöchentlichen Gewinn von 700,- ksh. erwirtschaften und ihren Vorrat an Kerosin zunehmend aufstocken. Um den Brennstoff in der Nacht unterzustellen (sie verkaufte noch immer an einem improvisierten Stand an der Straße), hatte sie, zusammen mit anderen Händlern aus der Gegend, für 2.000,- ksh. einen Raum gemietet. Sie beklagte allerdings den Ärger mit den anderen Mietern, die ihre Waren dort zwar lagerten, aber fällige Mietzahlungen immer wieder hinauszögerten. Dieses ist jedoch nicht das einzige Problem. Jassie benötigte für ihre Geschäftsaktivitäten eigentlich eine Handelslizenz. Die kostet für Kerosin 4.000,- ksh., und für Gemüse 1000,- ksh. Um ihre Gewinne etwas aufzubessern entschied sie sich, keine Lizenz zu erwerben. Das bedeutet zugleich aber auch, dass die *askaris* der Stadtverwaltung sie immer wieder aufsuchten und, dass sie jede Woche etwa 100,- ksh. Schmiergeld an sie zahlen musste, damit man sie mit dem Verkauf gewähren ließ.

Einen Teil ihres Geldes sparte Jassie in einem *merry-go-round*. Dabei handelte es sich um eine Gruppe von 10 Frauen, die alle im Gemüsehandel tätig waren, mit denen sie sich einmal die Woche traf. Sie zahlten je 40,- ksh. pro Tag, und jede von ihnen bekam reihum die 2.800,- ksh., die pro Woche angespart wurden. Der Verwendungszweck steht jedem Mitglied frei. Jassie investierte möglichst viele der Ersparnisse aus dem *merry-go-round* und die wöchentlichen Gewinne aus dem Handel in ihre Geschäftstätigkeiten.

Aufgrund einer Reihe von familiären Belastungen wuchs allerdings bald die Notwendigkeit eine einträglichere Tätigkeit zu suchen. Seit dem Tod ihrer Schwester, Ende 1995, sind so viele neue Verantwortlichkeiten auf ihre Familie zugekommen, dass ihr immer weniger zum Investieren und Sparen bleibt. Sie und ihr Mann zahlen teilweise den Unterhalt für die fünf hinterbliebenen Kinder ihrer Schwester und geben auch immer wieder Geld zur Unterstützung anderer Verwandter auf dem Land. Im Februar 1998, also nach 4 Jahren Handel mit Gemüse und Kerosin, gründete Jassie zusammen mit ihrer Freundin Jennifer ein „Typesetting“-Büro im ersten Stock des Old Nation Building an der Tom Mboya Street. Jassie lernte Jennifer durch ihren Ehemann kennen, der wiederum mit dem Mann ihrer Geschäftspartnerin zusammenarbeitet. Sie haben sich schnell angefreundet und haben sich überlegt, gemeinsam ein Geschäft auf der Grundlage von Jennifers Ausbildung im Bereich Textverarbeitung, zu gründen. Jassie hat die Grundkenntnisse „on the job“ erworben. Inzwischen beherrscht sie alle notwendigen Vorgänge. Über Jassies Ehemann bekamen sie einen ausrangierten Computer aus dessen Büro – über Einzelheiten weiß Jassie nichts, oder möchte sie nichts sagen. Die Räumlichkeiten, deren Lage mitten im Stadtzentrum ausgesprochen günstig ist, haben sie ebenfalls durch Beziehungen von Jennifers Ehemann bekommen. Hier entwerfen sie nun Schriftsätze für Briefköpfe, Karten, Broschüren und Visitenkarten und führen diverse Schreibarbeiten (z.B. das Tippen von Berichten etc.) aus.

Um das Typesetting-Büro gründen zu können war es nötig, ein Darlehen aufzunehmen. Jassie hatte zwar ihre Ersparnisse aus dem Kerosinhandel, die sie nicht reinvestierte, bei der Bank angelegt, doch leider reichten diese hierfür nicht aus. Außerdem hat sie einige Anlagen verkauft, um insgesamt 5.000,- ksh. beizusteuern; Jeniffers Anteil betrug 6.500,- ksh. Die Kautions, die sie für das Büro hinterlegen mussten, war allerdings weitaus höher. Die monatliche Miete beträgt 26.000,- ksh., und der Vermieter bestand auf einer Kautions von 4 Monatsmieten. Die Bank ließ ihre Ersparnisse allerdings nicht als ausreichende Sicherheit für einen Kredit gelten. Aus diesem Grund hat Jassies Ehemann ein Darlehen aufgenommen und die Zahlung für die Kautions geleistet. Die Grundausstattung für das Büro, u.a. Möbel und Büromaterialien, bekamen sie zum Teil zu günstigen Konditionen über Freunde. Die Ausgaben waren aber dennoch so hoch, dass sie bislang immer noch dabei sind, ihre Schulden zu begleichen.

Der Anfang war schwierig, da sie nicht über einen Kundenstamm verfügen konnten. Es dauerte einige Zeit bis sie u.a. durch Werbung im Freundes- und Bekanntenkreis, aber auch innerhalb des Geschäftshauses, in dem sie arbeiten, auf sich aufmerksam machen konnten. Inzwischen haben sie einen kleinen Kundenstamm, der sich vornehmlich aus Geschäftsleuten aus dem Stadtzentrum zusammensetzt. Das Geschäft läuft allerdings immer noch schleppend, da sie nicht über ausreichendes Kapital verfügen, um ihr Warenlager aufzustocken, damit sie genügend Briefumschläge, Papier und sonstige Arbeitsmaterialien vorrätig haben. So fällt es ihnen manchmal schwer, die Kunden dazu zu bewegen, wieder zu ihnen zu kommen. Jassie hofft in dieser Hinsicht einiges zu verbessern, sobald ihre Schulden beglichen sind und sie wieder ins Geschäft investieren können. Um noch mehr Dienstleistungen anbieten zu können würden sie gern ein Fotokopiergerät kaufen. Einschließlich der Aufstockung des Warenlagers wären so insgesamt mindestens 70.000,- ksh. erforderlich. Aber zu dieser Belastung kämen noch diverse andere Ausgaben hinzu, wie die Kosten für die Handelslizenz (2.800,- ksh. pro Jahr) und die Service Charge (350,- ksh. monatlich). All dem steht der Druck gegenüber, ihre Dienstleistungen wegen der herrschenden Wettbewerbssituation zu sehr günstigen Preisen anbieten zu müssen.

Den Gemüse- und Kerosinhandel betreibt Jassie nach wie vor parallel zu ihrer Tätigkeit im Büro. In den Einkauf von Gemüse ist sie nur am Wochenende eingebunden, da eine Cousine die Einkäufe an drei anderen Tagen in der Woche übernommen hat. Zum Ausgleich wohnt sie bei ihr und bekommt „something small“ für ihre Mithilfe beim Verkauf. Jassie ist froh, nicht irgendjemanden anstellen zu müssen und hofft, ihr vertrauen zu können. Die Tatsache, dass sie das Typesetting-Büro zu zweit führen, erleichtert die parallele Einbindung der Partnerinnen in die anderen Geschäftstätigkeiten.

Normalerweise sind sie zwar beide gleichzeitig im Büro, doch ist es bei Bedarf immer möglich spontan andere Dinge zu organisieren.

Wie im obigen Fall von Jassie ist für den Großteil der befragten Frauen die Migration in die Stadt ein kennzeichnendes Merkmal. 79% von ihnen haben eine Migrationsgeschichte vorzuweisen. Fast alle entschlossen sich in jungen Jahren zu diesem Schritt und zogen nach Nairobi, um eine Ausbildung zu machen, einen Job zu suchen oder ihrem Ehemann in die Stadt zu folgen.¹²² Wie schon an anderer Stelle erwähnt, finden nur die wenigsten eine Anstellung im formellen Bereich und entscheiden sich für den, in vielen Fällen sogar nur als Übergangslösung geplanten, Einstieg in die Selbständigkeit. Der Verkauf von Tomaten und Zwiebeln ist ein typisches Einstiegsgeschäft („entry business“) für Frauen ohne Berufsausbildung. Schon mit minimalem Gründungskapital und lediglich elementaren Rechenkenntnissen ist es möglich, in diese Handelstätigkeit einzusteigen, zumal das Risiko bei einem solchen Geschäft verhältnismäßig gering ist. Die Mehrzahl der Migrantinnen aus den ländlichen Regionen beginnt ihre Tätigkeit als Geschäftsfrau mit einem solchen „entry business“.

Typisch hierfür ist, wie auch in Jassies Fall, die langsame Akkumulation von Ersparnissen, um anschließend in eine andere, einträglichere Branche zu wechseln. In den meisten Fällen wird das Gründungskapital vom Vater (wie auch bei Jassie) oder, im Falle einer Ehe, auch vom Ehemann bezogen bzw. durch eigene Ersparnisse, die ggf. durch vorherige Tätigkeiten, evtl. auch schon im ländlichen Kontext, entstanden sein können, aufgebracht. Dem Ehemann wird das Geld, sobald es angespart werden kann, in der Regel zurückgezahlt, während das Geld des Vaters meistens einbehalten wird. An dieser Stelle sind die ausgehandelten Geschlechterverhältnisse von Belang. Ohne das Gründungskapital von Vätern und/oder Ehemännern wäre für viele Frauen, die sich in einer ähnlichen Situation wie Jassie befinden (keine eigenen Ressourcen, keine Ausbildung), der Einstieg in eine selbständige Geschäftstätigkeit nicht möglich. Das Zurückgreifen auf Ressourcen von nahen, häufig männlichen Verwandten hat sich als übliche und effektive Handlungsstrategie erwiesen, die insbesondere von Einsteigerinnen genutzt wird.

Aus der Tatsache, dass der Einstieg in die Selbständigkeit von sehr vielen Frauen in ähnlicher Weise vorgenommen wird, ergibt es sich, dass an den Straßenrändern und auf den Märkten Nairobis eine unglaublich hohe Zahl von sog. *mama mboga* (Gemüseverkäuferinnen) versu-

¹²² Die Mehrheit der Frauen (69,3%) ist verheiratet. Nicht verheiratet sind 20% der Frauen, 4% sind geschieden, 2,7% verwitwet und 4% haben keine Angaben gemacht.

chen ihren Lebensunterhalt zu verdienen. Im obigen Fallbeispiel wurde deutlich, dass sich Nachbarinnen, Kundinnen oder Freundinnen aufgrund des einfachen Zugangs zu dieser Arbeit veranlasst fühlen, selbst auch Gemüse zu verkaufen. Der verhältnismäßig mühelose Einstieg in die Selbständigkeit wird vielen Frauen erst über eine persönlich bekannte Person (z.B. eine Freundin, Nachbarin) bewusst, die ihr Einkommen als *mama mboga* erwirtschaftet und so als Anreizfaktor oder gutes Beispiel dient. Diese Form der Tätigkeit soll hier als Einstiegs- oder Nachahmungsgeschäftstätigkeit bezeichnet werden.

Es gibt eine große Anzahl von Frauen, die ihre Familien über Jahre hinweg mit solch einem Einstiegsgeschäft über Wasser halten. In einer früheren Studie wurde diese Form des Handels als „Reproduktionshandel“ beschrieben, der hauptsächlich der kurz- und mittelfristigen Überlebenssicherung dient (vgl. Laaser 1996:64ff.). Wegen der großen Konkurrenz und der kleinen Umsätze, aber auch weil Teile des Gewinns (wenn nicht sogar alles) in die jeweilige Familie zurückfließen, verbleiben diese Händlerinnen auf einem permanent niedrigen Einkommensniveau mit niedrigen Wachstumsraten. Jassie konnte bei ihren Aktivitäten nur deshalb sparen und reinvestieren, weil ihr Ehemann eine feste Anstellung hat, durch welche der alltägliche Bedarf abgesichert werden konnte. Sind darüber hinaus Ausgaben zu tätigen (Verpflichtungen gegenüber der Verwandtschaft, eigene Kinder, Krankheitsfälle etc.), reduzieren sich die Möglichkeiten mit einem Einstiegsgeschäft nachhaltig Gewinne zu erlangen erheblich. Es fehlt „das kleine Extra“, um sich vorwärts zu bewegen. Abuom (im persönlichen Interview 19.08.99) spricht in diesem Zusammenhang von der Gefahr des ‚Kollabierens von Märkten‘, bedingt durch fehlende Einzigartigkeit, ein sich wiederholendes Warenangebot und die Entscheidung zu immer gleichen Aktivitäten. Dies bedingt eine extreme Konkurrenzsituation, die auf Dauer nicht haltbar ist. Hieran wird involutionsäres Wirtschaften besonders deutlich. Chibnik beschreibt in diesem Zusammenhang die unterschiedlichen Lebenszyklen von Waren, die insbesondere bei nicht ausdifferenzierten Märkten, und dazu zählen der hier beschriebene Gemüsehandel und andere Handelstätigkeiten, die durch geringe Möglichkeiten der Ausdifferenzierung in Form von neuen Produkten, Spezialisierungen, Segmentierung etc. zu charakterisieren sind, zu Stagnation bzw. Involution führen (Chibnik 2002:25).¹²³ Auch Begriffe wie „disaccumulation“ (Miaffo/Warnier 1993: 47) bzw. „unproductive accumulation“ (Berry 1985 zit. nach Geschiere/Konings 1993:21) umschreiben den Sachverhalt treffend.

¹²³ Chibnik (2002) bezieht sich in seiner Analyse auf Mexiko und analysiert Lebenszyklen am Beispiel von traditionellem Holzhandwerk.

Erst die Abwesenheit der „disaccumulation“ (Miaffo/Wanier1993:40/47) ermöglicht erfolgreiche wirtschaftliche Tätigkeiten. Auch wenn Jassies Geschäftsaktivitäten den involutionären Charakter kleiner Handelstätigkeiten verdeutlichen, so wird doch klar, dass sie einen gewissen Handlungsspielraum für Innovationen und Entwicklung hat. Dazu zählen die informelle Aneignung von Wissen und Strategien der Weiterbildung, der Aufbau eines Kundennetzes, der Zugang zu informellen Krediten, die Möglichkeit sich Inventar zu beschaffen etc. Damit ist sie den Frauen, die im Einstiegsgeschäft verweilen, das lediglich der Reproduktion dient, überlegen. Im Vergleich zu Geschäftsfrauen, die dank vorheriger Anstellungen, formeller Ausbildung o.ä. über mehr Erfahrung verfügen (vgl. Abschnitt 2 in diesem Kap.), befindet sich allerdings auch sie in der Defensive. Auf dieser Ebene werden meist höherwertige Produkte verkauft, oder beispielsweise Gemüse wird direkt mit einem Fahrzeug vom Land in die Stadt transportiert, um es dort zu verkaufen. Unterdessen müssen die Frauen, die im Einstiegsgeschäft verweilen, meist auf lokalen Märkten einkaufen und haben folglich eine sehr viel geringere Gewinnspanne.

Der derzeit lukrative Verkauf von gebrauchter und importierter Kleidung wird sich voraussichtlich zu einem ähnlichen Fall involutionären Wirtschaftens entwickeln (vgl. hierzu die Ausführungen in Kap. III). Dieser Verkauf erfordert zwar höhere Investitionen als der von Gemüse und ist aus diesem Grund für viele ärmere Frauen kaum oder gar nicht realisierbar, doch er boomt zur Zeit, zumal die Billigkleidung großen Absatz findet und man damit Gewinne von 300 bis 500% machen kann. Auch hier stehen Nachahmungsprozesse im Vordergrund. Viele Einsteigerinnen sehen bei einer Bekannten, dass der Handel funktioniert und denken sich: „das kann ich auch“. Informelle Aneignung von Wissen und Zugang zu sozialen Netzwerken, auf die bei Alltagsproblemen zurückgegriffen werden kann, haben sich dabei zu alternativen, häufig geschlechtsspezifischen Akkumulationsmodi entwickelt, die die meisten Geschäftsfrauen nutzen (müssen). Hierauf wird im Einzelnen in Kapitel VI eingegangen.

Trotz der kreativen Nutzung von Ressourcen sind auch hier schon jetzt ähnliche Tendenzen zu erkennen wie im Handel mit Gemüse. So beklagten sich etablierte Geschäftsfrauen in der Textilbranche z.B. vermehrt über die aus ihrer Sicht ungerechte Konkurrenz durch die vielen Kleinhändlerinnen, die mit dem Direktimport von Kleidung und deren Verkauf in den ‚exhibitions‘ ihre Waren weit unter dem üblichen Preisniveau anbieten (s. auch Abschnitt 2 in diesem Kap.). Die Marktchancen werden folglich von der lokalen Wettbewerbssituation mitbestimmt. Der involutionäre Charakter vieler Tätigkeitsbereiche bedeutet für die Geschäftsfrauen ein nicht abzuschätzendes Risiko. Die wachsende Zahl an Nachahmern hat ständig sinken-

de Einnahmen und immer niedrigere Gewinne für alle zur Folge. Dennoch bieten viele Tätigkeiten – mangels Alternativen und neuer Ideen – die Möglichkeit den Einstieg in die Selbstständigkeit zu wagen.

Obwohl der Begriff der Gewinnschwelle (der Punkt, an dem Kosten und Ertrag übereinstimmen) problematisch ist, soll im Weiteren analysiert werden, wie es dennoch möglich ist, sich trotz hoher Gewinnschwellen und unter Konkurrenzdruck Handlungsspielräume zu schaffen. Ein relevanter Aspekt, der auch im Fallbeispiel von Jassie schon anklang, ist auch hier die Verflechtung von formellen und informellen Bereichen. Einerseits sind Geschäftstätigkeiten von Lohnarbeit bestimmt; Evers (1987:139) spricht in diesem Zusammenhang von der Subvention des formellen Sektors durch die Subsistenzproduktion (das heißt u.a., dass niedrige Gehälter durch das meist von Frauen erwirtschaftete Mehreinkommen aufgebessert werden). Andererseits fließen aber auch umgekehrt, durch den Zugang zu formellen Bereichen, Ressourcen in die selbständigen Geschäftstätigkeiten zurück. Im oben genannten Beispiel ist es der Zugang zu einem Computer, noch häufiger aber die Nutzung von Arbeitskontakten (vgl. auch Abschnitt 2). Je nach Branche und Grad der Formalisierung der Geschäftstätigkeit gibt es hier große Unterschiede, die im Verlauf dieses Kapitels von unterschiedlichen Blickwinkeln aus betrachtet werden sollen.

Ein charakteristischer Akkumulationsmodus ist das Schaffen von Sicherheit durch einen Branchenwechsel und/oder das Betreiben mehrerer kleiner Geschäfte. Das Kombinieren von verschiedenen Einkommensquellen nennt auch Evers als typische Sicherungsstrategie (Evers 1987:137). Gibt es, wie in Jassies Fall, Faktoren, die das Ansparen von Geld ermöglichen, so wird in der Regel in ein weiteres einträglicheres Geschäft investiert. Diese ist eine Strategie mit der Konkurrenz umzugehen. Das Verweilen in einer Branche ist allein wegen der großen Konkurrenz langfristig risikoreich. Es ist sogar sehr wahrscheinlich, dass eine „Freundin“ unverhofft auf die Idee kommt, direkt nebenan auch einen Gemüsestand zu eröffnen. Jassie stieg zunächst zusätzlich in den Kerosinhandel ein, der vergleichsweise höhere Investitionen erfordert als Gemüse, und sparte auf diesem Wege für die Grundsteine zu ihrem „Typesettingbüro“, in dem ich sie später kennen lernte. Ein ‚upgrading‘-Prozess par excellence. Es findet ein Übergang von der „Reproduktion“ zur „Akkumulation“ statt (vgl. Laaser 1996:69). Über die Hälfte der Geschäftsfrauen (53%) gab an, in zwei oder mehr Geschäftstätigkeiten involviert zu sein. Obwohl die Geschäftskarrieren der Frauen sehr unterschiedlich sind, gibt es eine generelle Tendenz dazu, in unterschiedlichen Geschäftstätigkeiten parallel engagiert

zu sein. Susan (B 37), z.B., bezeichnet das Betreiben mehrerer kleiner Geschäfte als Absicherungsstrategie, die von vielen Frauen genutzt wird:

“One needs a back up somewhere. With other sources one can still survive and cover up for the losses. Many women try to juggle many small businesses for back up” (B 37).

Häufig handelt es sich bei diesen Tätigkeiten um Geschäfte, die nicht oder nur teilweise formalisiert sind. Der Unwille vor allem wegen nicht existierender Gegenleistungen des Staates, aber auch die Unfähigkeit, mangels entsprechender Umsätze, Abgaben an den Staat zu leisten, kamen in der Mehrzahl der Interviews deutlich zum Ausdruck. Eine Folge dieser Verhältnisse ist das Zahlen von Bestechungsgeldern, die von Staatsbediensteten allorts eingefordert werden. Diese Abgaben werden im Weiteren als ‚informelle Steuern‘ bezeichnet.¹²⁴ Sie stellen bei allen Geschäftstätigkeiten ein zentrales Problem dar und werden in Kapitel VII ausführlich behandelt.

In Jassies Fall ist für die Gründung eines weiteren Geschäfts ein zweites Einkommen innerhalb der Familie ausschlaggebend. An dieser Stelle rückt wiederum die Bedeutung der Geschlechterverhältnisse für die selbständige Tätigkeit von Frauen in den Vordergrund, denn ohne eine parallele Absicherung zur Deckung der (Grund)-Bedürfnisse (Nahrung, Miete, Schulgeld, aber auch längerfristige Pläne, für den Erwerb von Land zu sparen etc.), fließen die Erträge zunächst in die Familie und nicht in das Geschäft. Es ist, bezogen auf die Schaffung von Handlungsspielräumen, bemerkenswert, dass die selbständige Tätigkeit der Frauen (und im Endeffekt deren Erfolg) häufig erst durch die Berufstätigkeit der betreffenden Ehemänner und die durch sie gewährleistete Absicherung möglich wird. 44% der Ehemänner der verheirateten Frauen (69,3%) sind als Angestellte tätig, 37% sind selbständig und 4% sind arbeitslos.¹²⁵ Auch hier bleibt zu klären, inwieweit die häufig geringen Einkünfte der Ehemänner, z.B. als Regierungsangestellte, langfristig durch Einkommen aus der Selbständigkeit ihrer Frauen und durch Subsistenzproduktion subventioniert werden. Hieran wird wiederum die Kopplung von Handlung und Struktur (i. S. von Giddens 1988a) bzw. die Verflechtung des Staates mit unterschiedlichen Akkumulationsmodi (Geschiere/Konings 1993:21), deutlich. Dieser Zusammenhang stellt einen zentralen Aspekt der geschlechtsspezifischen Einbet-

¹²⁴ Die Kosten für die Bestechung von Staatsbediensteten führen laut Erhebung von Transparency International im „urban bribery index“ zu einer „additional tax“ von monatlich durchschnittlich ca. 8.000,- ksh. pro Befragten (Transparency International Kenya 2002:7).

¹²⁵ Über den Rest liegen keine Angaben vor.

tung der Tätigkeiten der Frauen in die Wirtschaft dar, an den im Folgenden an verschiedentlich wieder angeknüpft wird.

Die Handlungslogik, die bei Jassie, wie auch bei vielen anderen Geschäftsfrauen, hinter dem Branchenwechsel steht, ist der Wunsch nach einem „white collar job“. Obgleich sich die Mehrzahl der Frauen gegen die geringe Flexibilität u. dergl. bei einer formalen Anstellung äußerte, ist doch ein Büro als eigenes Geschäft für viele von ihnen ein Traum. Der Schritt in das Büro-Milieu ist für eine Frau der unteren Einkommensschichten, wie Jassie, eher ungewöhnlich. Auch wenn bei der Mehrzahl dieser Frauen der Wunsch danach besteht, so ist ein solcher Schritt eher bei Frauen üblich, die vorher schon in einem „white collar job“ in Form einer Anstellung gearbeitet haben (vgl. Abschnitt 2). Die entscheidenden Faktoren, die in Jassies Fall diese Möglichkeit eröffneten, waren die Bekanntschaft mit ihrer späteren Geschäftspartnerin, von der sie die grundlegenden Fachkenntnisse „on the job“ erlernen konnte und der Zugang zu Geld über ihren Ehemann. Typisch hieran ist, dass sich der Handlungsspielraum der Frauen durch das Vorhandensein sozialer Beziehungen deutlich vergrößert und dass auch hier das Geschlechterverhältnis eine bedeutende Rolle spielt.

Das Erlernen des Umgangs mit Textverarbeitungs- und Graphikprogrammen bedeutet in Jassies Karriere einen immensen Fortschritt. Selbst wenn sie in diesem Fach keinen offiziellen Abschluss vorweisen kann, ermöglichen ihr die Kenntnisse ein vollkommen anderes Leben. Es ist bemerkenswert, dass es mit den entsprechenden Handlungsspielräumen, u.a. in Form von sozialen Netzwerken oder informellem Erwerb von Wissen, möglich ist, ein ‚upgrading‘ von der Tomatenhändlerin am Straßenrand zur Teilhaberin eines Drucksatzbüros zu vollziehen. Ein ‚upgrading‘-Prozess ist mit einer guten Ausbildung sicher schneller zu vollziehen als ohne eine solche. An Jassies Beispiel wird deutlich, dass die von ihr zuvor geschaffenen Handlungsspielräume in Form von sozialen Netzwerken ihr eine entscheidende Entwicklung ermöglicht haben. Die fehlende Ausbildung im Geschäftsmanagement können bei den Geschäftspartnerinnen durch die Erfahrung ihrer Ehemänner kompensiert werden; die Kenntnisse in der Textverarbeitung erwirbt Jassie durch ihre Geschäftspartnerin. Selbstverständlich darf die ‚Subventionierung‘ formeller Bereiche durch informelle nicht als einseitig angesehen werden. Im Gegenteil es finden permanent Rückkopplungen statt, und die Verflechtung der unterschiedlichen Sphären wird an der Schnittstelle von Selbständigkeit und Anstellung in Verbindung mit dem Geschlechterverhältnis besonders deutlich.

Inwieweit auch die sozialen Beziehungen bei der Geschäftsgründung für Verpflichtungen und Abhängigkeiten stehen, wird in Jassies Fall insbesondere am Zugang zu Kapital deutlich. Die-

se sind bei allen Geschäftsgründungen ein zentraler Faktor. Obwohl, oder gerade weil Jassie bei der Gründung ihres Geschäfts auf die Hilfe ihres Ehemannes zurückgreifen konnte bzw. musste, betrachtet sie seinen Einfluss im Geschäft sehr kritisch. Ihrer Meinung nach hat sie zusammen mit ihrer Partnerin alles organisiert und mit dem Aufbau des Geschäfts sehr viel Arbeit gehabt. Sie äußerte sich im Gespräch sehr frustriert darüber, dass der Erfolg häufig den Männern zugeschrieben wird:

„Men if given the opportunity will always ‚sit‘ on women. One should offer loans to women that should not pass through men, because men try to undermine women and yet it's women who work the hardest. Men cannot respect women if the money is always coming from them. If possible they should not be involved. Everything should not be men, men, men, men, all the time... In the long run it is women who look into the welfare of the family” (Jassie).

In dieser Äußerung Jassies wird ein grundsätzliches Problem angesprochen, vor dem der Großteil der Geschäftsfrauen in Nairobi, wenn nicht gar überhaupt in Kenia, bei Geschäftsgründungen steht: die Schwierigkeit, als Frau an formale Kredite zu gelangen, bzw. die Konsequenzen der Aufnahme eines Darlehens innerhalb der Familie zu bewältigen.

Zunächst steht bei allen Geschäftsgründungen die Überlegung im Vordergrund, ob und wie man sie mit eigenen Mitteln finanzieren könnte. Die meisten der Frauen sind auf Ersparnisse angewiesen. 31% von ihnen haben ausschließlich eigene Ersparnisse investiert. Gut weitere 30% haben zu Teilen mit Ersparnissen und zu Teilen mit Darlehen des Ehemannes (12%), mit einem Darlehen von Familienangehörigen (5%), einem Darlehen von Ehemann und Familie (4%), mit Geldern aus Sparklubs, dem Erlös aus dem Verkauf von Landbesitz, dem Einbringen einer Abfindung (jeweils 1,3%) sowie mit der Kombination von Ersparnissen mit einem formalen Kredit (7%), den Start riskiert. Die Gründung eines Geschäfts ausschließlich mit einem Darlehen von der Bank wurde lediglich von 5,3% der Frauen getätigt.¹²⁶ Zusammen mit der oben genannten Kombination von Ersparnissen und Kredit waren es insgesamt lediglich 12,3%, die Zugang zu einem formalen Kredit hatten. Eine ausgesprochen geringe Anzahl, die mit dem Ergebnis anderer Studien in diesem Bereich übereinstimmt.¹²⁷

Verfügt die Familie über Ersparnisse, die auf die Berufstätigkeit des Ehemannes zurückzuführen sind, wie z.B. in Jassies Fall, beginnt ein Aushandlungsprozess zwischen den Ehepartnern.

¹²⁶ Dies ist auch in der Zinspolitik der vergangenen Jahre (vgl. Kap. III) begründet.

¹²⁷ Vgl. „Kenya Country Gender Profile“ mit einem Wert von 10% in ländlichen Regionen Kenias (African Centre for Technology Studies 1994:75).

Ein „Darlehen“, das der Ehemann gewährt, wird von Fall zu Fall sehr unterschiedlich gehandhabt; allen Varianten gemeinsam ist allerdings, dass das eingebrachte Geld in der Regel „zurückgezahlt“ wird. Lediglich bei den Ehepaaren, die eine gemeinsame Kasse oder ein gemeinsames Geschäft hatten, handelte es sich gewissermaßen um Familieninvestitionen. Selbst erfolgreiche, wohlhabende Geschäftsfrauen beklagten aber die durch diese Praktik entstehende Abhängigkeit. Sicherlich ist für die Frauen der Zugang zu Anfangskapital je nach Milieu verschieden, da das jeweilige Geschlechterverhältnis unterschiedlich ausgeprägt sein kann, oder weil davon auszugehen ist, dass vermögende Frauen über ein gewisses Maß an eigenen Ressourcen und somit an Selbständigkeit verfügen, das sie ihren Ehemännern gegenüber unabhängiger macht. In jedem Fall sind die Aushandlungsprozesse zwischen den Geschlechtern, die der Schaffung von Unabhängigkeit dienen, ausschlaggebend für die jeweilige Handlungslogik der Frauen.

Die Aufnahme eines formalen Kredites von Banken oder vergleichbaren Institutionen ist für die Mehrzahl der Frauen eine unüberwindbare Hürde. Die hohen Zinsen (vgl. Kap. III) sind von vorn herein ein großes Hindernis. Hierzu kommen aber auch weitere Faktoren: Obwohl es formal keine gesetzliche Grundlage für die Benachteiligung von Frauen gibt, zeigt die Praxis ein anderes Bild. Die Anforderungen der Banken beschränken sich häufig nicht nur auf den Nachweis von Sicherheiten wie Ersparnisse und/oder Grundbesitz, über die die wenigsten Frauen verfügen, sondern sie verlangen z.T., selbst wenn diese vorhanden sind, dass die Ehemänner als Bürgen für sie unterschreiben. D.h., ein Vertrag ist dann nur mit dessen Unterschrift rechtskräftig:

„Even if the account is very good they want a guarantee from the husband. Even though statistically women are better payers of loans. Men head the institutions like banks and don't trust women. Thus business cannot grow due to the lack of liquidity“ (B 37).

Durch diese Praxis der Kreditvergabe werden existierende Abhängigkeiten häufig noch verstärkt, bzw. es wird bestehendes Geschlechterverhalten reproduziert. Ist ein Ehemann mit den Plänen und Tätigkeiten seiner Frau nicht einverstanden, kann er sie spätestens an diesem Punkt unterlaufen. Eng damit verknüpft ist die Eigentumsproblematik. Ersparnisse, Land- oder Immobilieneigentum, wie von den Banken bei Beantragung eines Darlehens gefordert, können die Frauen auch deshalb häufig nicht vorweisen, weil sie, bedingt durch traditionelle Einstellungen und Praktiken (wie die übliche Akzeptanz des Mannes als Familienoberhaupt), nur sehr selten ihr persönliches Eigentum vertraglich absichern können, obwohl entsprechen-

de Gesetze dies eigentlich ermöglichen sollten.¹²⁸ Bei verheirateten Frauen werden z.B. selbst bei der Eröffnung eines Kontos bei einer Bank Angaben über den Ehemann verlangt. Diese Praxis führt einerseits dazu, dass nur sehr wenige Frauen ein eigenes Bankkonto, geschweige denn Zugang zu einem Kredit haben, andererseits bedingt sie auch, dass nur eine geringe Anzahl von Frauen überhaupt in dem Vergleich zum Handel sehr viel kapitalintensiveren produktiven Sektor selbständig tätig werden kann. Der schwierige Zugang zu Krediten macht verständlich, warum so viele Frauen sich dem verhältnismäßig leicht zugänglichen Handel zuwenden, der sehr viel geringere Investitionen erfordert als Geschäftstätigkeiten in der Produktion. Die notwendigerweise informelle Beschaffung von Kapital stellt einen weiteren Akkumulationsmodus dar, der wiederum die Verflechtung formeller und informeller Bereiche verdeutlicht.

Die Finanzierung der Gründung des jeweiligen Geschäfts stellt nur die Anfangsproblematik einer langen Reihe von Finanzierungsschwierigkeiten dar. Im Laufe einer Geschäftskarriere stehen die Frauen immer wieder vor dem Problem, an Geld für Investitionen in das Geschäft, für Neugründungen oder für vielfältigen Alltagsbedarf, zu kommen. Abgesehen von den bereits oben genannten Ersparnissen und Darlehen innerhalb der Familie haben sie sich durch selbstgegründete Sparklubs, Geldsammlungen auf Festen, soziale Beziehungen in Nachbarschaft und Kirche, - nur um einige Beispiele zu nennen -, Handlungsspielräume geschaffen, die den Fortbestand und die Weiterentwicklung ihrer Unternehmungen ermöglichen. Diese Formen der Zusammenarbeit werden ausführlich in den Kapiteln VI und VIII beschrieben.

Die Schwierigkeit beim Zugang zu Kapital ist nicht der einzige Bereich, in dem die Ausgestaltung der Verhältnisse der Geschlechter untereinander deutlich wird. Im Fall von Jassie sieht man an unterschiedlichen Stellen ihrer Karriere, dass zwischen ihr und ihrem Mann Ressourcen in Form von Geld (einerseits das Darlehen des Mannes andererseits das Einbringen ihres eigenen Verdienstes aus den unterschiedlichen Geschäften in die Familie), aber auch von Ausrüstungsgegenstände (Computer) oder Wissen und Informationen (Sachkenntnisse ihres Mannes über Buchführung) ausgetauscht werden.

Typisch ist für Jassies „Geschäftskarriere“ auch die Tatsache, dass sie sowohl ihren Gemüsehandel als auch den Handel mit Brennstoffen auf öffentlichem städtischem Land betreibt. Dies hat den Vorteil, dass sie keine „Miete“ oder „Pacht“ zahlen muss, es birgt aber auch diverse Risikofaktoren der informell geprägten Geschäftstätigkeiten. Die illegale Nutzung der

¹²⁸ Bzgl. des Eigentums- und Erbrechtes und den damit verbundenen Unsicherheiten in der Praxis vgl. auch Kap. III Abschnitt 3.3 sowie Abschnitt 2 in diesem Kapitel.

verse Risikofaktoren der informell geprägten Geschäftstätigkeiten. Die illegale Nutzung der Straßenränder wird in Nairobi zwar meistens geduldet, und die damit einhergehende Problematik ist auch in Regierungskreisen bekannt und diskutiert worden (s. z.B. Diskussionen zum informellen Sektor in Kenia u.a. King 1996a, Laaser 1996 bzw. Kap. III), doch im Falle eines Konflikts, oder häufig auch wegen willkürlicher Entscheidungen von Regierungsbeamten, haben die Geschäftsfrauen das Recht nicht auf ihrer Seite. Sie werden dann, wie auch in oben beschriebenen Fällen (keine Lizenz o.ä.) gezeigt, mit der Zahlung von ‚informellen Steuern‘ in Form von Bestechungsgeldern konfrontiert oder mit Vertreibung, bzw. im Extremfall auch Inhaftierung, bestraft.

Die beschriebenen alternativen Akkumulationsmodi sind hier als Einbettung der Wirtschaft in die Gesellschaft zu verstehen und dienen der Schaffung von Sicherheit. Die Marktchancen und die Möglichkeit, den Lebensstandard zu verbessern, die der Schritt in die Selbständigkeit verspricht, wurden von den Frauen in den Interviews immer wieder betont. Hier sind Unterschiede zwischen verschiedenen Geschäftskulturen (z.B. ‚Einstiegsgeschäft‘ im Gemüsehandel vs. ‚Büro-Kultur‘ im Satzatzbüro) besonders deutlich erkennbar. Der involutionscharakter des ‚Einstiegsgeschäfts rückt in diesem Anfangsstadium meistens vollkommen in den Hintergrund. Vielen wird die beschriebene Problematik erst nach einiger Zeit bewusst, was dann häufig dazu führt, sich in Form von Neugründungen, einem Branchen-, oder einem Ortswechsel neue Handlungsspielräume zu schaffen. Diese werden oftmals erst durch die Einbindung in diverse soziale Netzwerke möglich und sind u.a. Gegenstand des folgenden Abschnitts.

2 HANDLUNGSSPIELRÄUME ZWISCHEN ABHÄNGIGER BESHÄFTIGUNG UND SELBSTÄNDIGKEIT: DER EINFLUSS FRÜHERER BERUFSTÄTIGKEIT

Selbständige Tätigkeiten, die parallel zu oder im Anschluss an eine abhängige Beschäftigung aufgenommen werden, führen zu wiederum anders gestalteten Geschäftskulturen, als die zuvor beschriebenen Tätigkeiten. Sie weisen unterschiedliche, meist auf der Basis der durch die Anstellung entstandenen Kontakte und Beziehungen, entwickelte Akkumulationsmodi auf. Die Entscheidung, sich selbständig zu machen, wird an sehr unterschiedlichen Stellen innerhalb des jeweiligen Lebenslaufes der Frauen gefällt. Im vorigen Abschnitt wurde dargelegt wie sich der Einstieg in das Geschäftsleben direkt nach der Schule gestalten kann. So oder ähnlich, d.h. direkt nach der Schule oder z.B. nach der Tätigkeit als Hausfrau, verläuft der Einstieg in die Selbständigkeit bei 36% der befragten Frauen. Die Mehrheit hingegen, 64% der Frauen, ist zuvor als Angestellte in sehr unterschiedlichen Arbeitsbereichen berufstätig

gewesen. Dieser Sachverhalt ist äußerst interessant, da die Ansicht, Frauen würden vorwiegend deshalb in die Selbständigkeit (meistens im informellen Sektor) gedrängt, weil sie auf dem überlasteten Arbeitsmarkt keine Anstellung finden, bislang sehr verbreitet ist. Es ist aber davon auszugehen, dass die generelle Möglichkeit eine Anstellung zu finden selbstverständlich für das Gros der Arbeitssuchenden, wie u.a. in Kapitel III, bzw. am Beispiel von Jassie ausführlich dargelegt, nach wie vor ein großes Problem darstellt.

Der Tatsache, dass trotzdem noch eine bedeutende Anzahl von Frauen zunächst berufstätig war und sich dann aus eigenem Interesse für eine Kündigung entschieden hat, ist im Kontext der Schaffung von Handlungsspielräumen allerdings von besonderer Relevanz.¹²⁹ Die vorherige Ausübung eines Berufes ist, wie sich gezeigt hat, sehr üblich und bietet bei den meisten Geschäftsfrauen ausschlaggebende Vorteile bei ihren neuen Tätigkeiten. Die Berufserfahrung, aber auch soziale Beziehungen zu Kollegen, Geschäftspartnern und/oder Kunden, sind von bedeutendem Einfluss bei dem Übergang in die Selbständigkeit und zum Teil auch bei deren langfristiger Absicherung; sie zeigen einmal mehr die Verflechtung formeller und informeller Bereiche. Ein Drittel der vorher Berufstätigen (19%) hat den Schritt in die Selbständigkeit sogar zunächst, parallel zur (meist formalen) Anstellung unternommen, um erst dann, nach einer gewissen Etablierung, zu kündigen. Dies rückt in dieser Arbeit die Einbettung ökonomischer Tätigkeiten in entsprechende Sozialbeziehungen in den Vordergrund.

Im folgenden Fallbeispiel von Diane (B 54) sollen zunächst die enge Verflochtenheit von Job und Selbständigkeit veranschaulicht und anschließend, auch unter Einbezug anderer Fälle, die entstehenden Handlungsspielräume und Verpflichtungen analysiert werden:

Diane, eine Kikuyu, kam nach ihrer Ausbildung im College mit 21 Jahren nach Nairobi, um hier zu arbeiten. Ihre Heimat ist Ruiru, ein Ort in der Nähe von Nairobi. 1980 fand sie eine Anstellung als Buchhalterin bei der Coca-Cola Company, wo sie 11 Jahre lang arbeitete. Im Rahmen dieser Tätigkeit konnte sie sich weiterqualifizieren und eine Zusatzausbildung im Computerbereich machen. Doch seit ihrer Heirat 1983 und vor allem bedingt durch die Geburt von drei Kindern, wächst ihr im Laufe der Zeit die Arbeit über den Kopf, zumal sie sich gleichzeitig um die Erziehung der Kinder, den Haushalt und ihren Job kümmern muß.

Angeregt durch ihre Erfahrungen mit dem Lebensmittelladen ihrer Eltern in Ruiru, in dem sie schon von Kindesbeinen an diejenige war, die immer wieder auf den Laden

¹²⁹ Die befragten Geschäftsfrauen, die dieser Gruppe zuzuordnen sind, kündigten vor allem, weil sie sich Vorteile davon versprachen, und nicht etwa, um einer Kündigung von Arbeitgeberseite zuvorzukommen.

aufpasste, wenn die Eltern verhindert waren, oder wo sie aushalf, wenn viel Betrieb war, wollte sie die Idee realisieren, sich selbständig zu machen. So begann sie während ihrer Arbeitszeit Kleinigkeiten wie Unterwäsche, Socken, Tücher etc., die sie günstig in der Stadt einkaufte, an Kollegen und Freunde zu verkaufen. Das zusätzliche Einkommen entwickelte sich zu einem willkommenen Zusatzverdienst, zumal ihr Ehemann, der ebenfalls als Angestellter tätig ist, ähnlich wie sie, einen vergleichsweise schlecht bezahlten Job hat.

Nach dem Sammeln einiger Erfahrungen entschied sich Diane 1991 ihre langjährige Stelle zu kündigen und sich mit dem Import von Waren aus dem Ausland selbständig zu machen. Sie unternahm sofort zwei Einkaufsreisen nach Bombay, Bangkok und Hong Kong und flog beim ersten Mal in Begleitung einer Freundin, deren Schwester als Besitzerin eines Reisebüros sehr viel reist und beiden mit Informationen und Ratschlägen zur Seite stand. Das Ziel der ersten Reise war Bombay. Sie und ihre Begleiterin befürchteten, als Amateure im Importgeschäft während des einwöchigen Aufenthaltes weder einen Überblick über gute Einkaufsmöglichkeiten zu bekommen, noch entsprechende Einkäufe tätigen zu können. Aber sobald sie Bombay erreichten, lernten sie andere Kenianerinnen kennen, die ihnen bei der Suche nach einem Hotel und der Beschaffung eines Taxis etc. halfen. Nicht nur kenianische Reisende boten ihnen unterwegs Hilfe an; aber Diane machte die Erfahrung, dass es viel schwieriger ist einen Ausländer anzusprechen und um Rat zu fragen, als ihre Landsleute. Obwohl nach Meinung Dianas kenianische Frauen schon Ende der 70er Jahre begonnen haben Reisen nach Asien zu unternehmen, hat sie die Erfahrung gemacht, dass der Anblick von Afrikanerinnen, v.a. in Bangkok, sehr selten zu sein scheint, denn sie wurden häufig schlecht behandelt. Dies äußerte sich u.a. darin, dass man ihnen an einigen Geschäften den Einkauf verwehrte. Seit damals hat sich allerdings in den letzten zehn Jahren viel geändert. Inzwischen hat sich die lokale Bevölkerung an die afrikanischen Besucherinnen gewöhnt und ist sehr freundlich. Viele Westafrikaner reisen nach Asien und etliche haben sich dort sogar niedergelassen.

Bei den ersten Reisen hatte Diane die Waren als Post-Pakete versandt (10-20 kg als Luftpost). Sie hatte diese Waren von Bombay nach Hong Kong mitgenommen und sie dann alle verpackt und verschickt; die restlichen Waren aus Bangkok hatte sie als Gepäck im Flugzeug selbst mitgenommen. Bei der ersten Reise wendete sie 120.000 ksh. für den Einkauf von Kleidung, Handtaschen, Blusen etc. auf. Sie hatte damals kaum Anhaltspunkte dafür, welche Waren sich für den Verkauf lohnen würden. Wenn sie etwas mochte, kaufte sie es einfach. Zu dieser Zeit verkaufte sie die Waren in Nairobi zum doppelten Preis, was sich als Fehler herausstellte, denn sie bekam das investierte Geld am Ende nicht wieder heraus. Abgesehen von dem von ihr veranschlagten Preis sieht sie das

Manko in verschiedenen Dingen begründet: einerseits lassen sich einige Waren nicht, oder lange nicht verkaufen, andererseits zahlen die Kunden nicht pünktlich, oder sie weigern sich gänzlich schon entgegengenommene Waren zu bezahlen. Erst jetzt (1998) hat sie alle Waren der ersten Reise verkauft. Zunächst organisierte sie den Verkauf von zu Hause aus. Die Kunden waren hier meistens Freunde, die wiederum Freunde mitbrachten. Aber der Verkauf von zu Hause aus war riskant und lästig, vor allem, weil manche spät in der Nacht oder ganz früh am Morgen vorbeikamen. Sie betrieb den Verkauf von ihrem Haus aus lediglich für ein Jahr und nutzte dann die Gelegenheit, einen Raum im frei werdenden Old Nation Building zu mieten. Einen Teil des Verkaufsraumes vermietete sie unter, um ihre Ausgaben zu reduzieren.

Die Ausgaben häufen sich auch in anderen Bereichen. Einen Teil ihrer Kosten verursachten z. B. die hohen Zölle und die am Zoll üblichen Korruptionszahlungen. Es ist sehr schwierig, aus dem Flughafengebäude herauszukommen ohne jemandem Geld zu geben. Die Zollgebühren auf importierte Waren sind sehr hoch, da die Zollbeamten für deren Ermittlung sehr hohe Einkaufspreise veranschlagen: „They take enough so they can eat from this money. If I made a big fuss and went to the superior I would not get anywhere because they are all working together. Everyone has his own percentage“.

Weitere Rückschläge prägen Dianes Geschäftsleben. Kurz nach dem Umzug in den neuen Laden im Old Nation Building muß sie, wegen einer Kaiserschnittgeburt, ins Nairobi Hospital. Dieser Zwischenfall hat innerhalb kurzer Zeit dazu geführt, dass die gesamten familiären Ersparnisse aufgebraucht wurden. Nach einer Genesungsphase sah sich Diane gezwungen sich wiederum einen Job zu suchen, um Geld für die Planung weiterer Reisen anzusparen zu können. Diesmal fand sie eine Anstellung bei Rank Xerox. Inzwischen ist sie Mutter von 4 Kindern und muss wegen der hohen beruflichen Belastung eine Haushaltshilfe bzw. ein Kindermädchen anstellen. Eine Verwandte hatte ihr eine sehr liebe Frau vermittelt, die 3½ Jahre bei ihnen arbeitete. Dies ist eine lange Zeit. Andere Angestellte, die sie zuvor hatte, blieben immer nur für kurze Zeit. Es ist nicht einfach, die Kinder von jemandem betreuen zu lassen. Diane zieht es aber vor zu arbeiten, um das Einkommen ihres Mannes aufzubessern und so einen Beitrag zum Familieneinkommen zu leisten. Entscheidungen über Budgetierung und Investition des Geldes fällt Diane gemeinsam mit ihrem Ehemann.

Nach der Anstellung bei Rank Xerox, die Diane nur kurze Zeit (ein Jahr) nutzte um Geld anzusparen, flog sie, diesmal alleine, nach Bombay. Sie kaufte dort Handtaschen und Schuhe ein, da sich diese Waren bei ihrer ersten Reise als Erfolg herausgestellt hatten. Der Verkauf in Nairobi verlief tatsächlich sehr gut. Sie startete ihren Laden im zweiten Anlauf, und nutzte hierfür nun den Verkaufsraum, den sie während ihres Jahres bei Rank

Xerox untervermietet hatte. Schon nach kurzer Zeit stellte sie eine Frau ein, die den Verkauf organisiert, wenn sie auf Reisen oder anderweitig beschäftigt ist.

In der Stadt gibt es eine sehr große Anzahl potenzieller Kunden. Während der Mittagspause bummeln viele durch die unterschiedlichen kleinen Geschäfte, und in Dianes Laden ist zu dieser Zeit viel Betrieb. Sie telefoniert aber auch regelmäßig mit alten Kunden, um für ihre Waren zu werben. Wenn sie gerade von einer Reise zurückgekehrt ist, lädt sie alle ein vorbeizukommen, um die Neuerwerbungen anzusehen. Außerdem schickt Diane ihre Angestellte mit z.T. bestellten Waren zu Freunden, Bekannten und ehemaligen Arbeitskollegen in deren Büros.

Ihre vorherigen Anstellungen haben beim Aufbau eines Kundenstammes geholfen; inzwischen sind einige der Kollegen zu regelmäßigen Kunden geworden. Diane bringt nur ungern Waren für andere Händlerinnen mit. Es ist ihr schon passiert, dass diese ihr dann die bestellte Ware nicht abgenommen haben, und es ist für sie ein Nachteil, wenn sie zu viele Dinge für andere transportieren muss. Bestellungen von Kunden versucht sie aber so gut es geht anzunehmen. Allerdings kann es auch hier passieren, dass sie Waren einkauft, die die Auftraggeber aus unterschiedlichen Gründen dann doch nicht abnehmen möchten.

Dies birgt weitere Probleme in sich. Diane muss den Kunden, quasi als Dienstleistung für deren Treue, immer wieder Zahlungsaufschub gewähren, um den Vertrieb der Waren zu beschleunigen. Insbesondere ehemalige Kollegen und Freunde haben Ausreden dafür, später zu zahlen (beispielsweise jemand ist krank oder gestorben und man muss Verpflichtungen nachkommen, Schulgelder sind zu zahlen etc.). Hat sie ihnen ersteinmal einen Kredit gewährt, dann hat sie am Ende des Monats meistens Mühe, wieder an das Geld zu kommen. Am problematischsten ist das bei Mitgliedern ihrer Gemeinde. Diane gehört den „born again“ Christen¹³⁰ und hat einige langjährige Kundinnen aus der Gemeinde. Hier ist es noch schwieriger auf das Begleichen der Schulden zu dringen, da in der Gemeinde, der Druck sich gegenseitig zu helfen, sehr groß ist. Sie hat es bislang vermieden, ihre Verluste genau aufzuschreiben, sie notiert lediglich, wer welche Waren mitgenommen hat, um so die grobe Übersicht zu behalten. Aber obwohl manche ihre Zahlungen bis zu 6 Monaten hinauszögern, zieht Diane dies, dem Aufbewahren von Waren vor, die sie im Endeffekt nicht los würde.

Zu Beginn musste Diane ihren Ehemann davon überzeugen, sie allein reisen zu lassen. Doch er hörte im Laufe der Zeit auch von anderen Frauen, die alleine reisten, und gewöhnte sich an die Vorstellung. Inzwischen reist Diane einmal im Monat ins Ausland.

¹³⁰ Es handelt sich um eine protestantische Sekte.

Ihre Einkaufstaktik hat sich mittlerweile sehr verändert. Anfänglich hat sie insbesondere kleine, billige Waren wie Haarbänder, Ketten, Ohrringe, Armbänder, Nagellack etc. gekauft, die dazu geeignet waren, sie etwa mit dem 5fachen des Einkaufspreises wieder zu verkaufen. Bis Oktober 1997 ist sie regelmäßig nach Dubai geflogen. Vor allem die gute Qualität und die große Auswahl an Waren haben Diane überzeugt. Außerdem sind Ticket und Visum für dieses Land weitaus günstiger als z.B. nach Indien.

In der Zwischenzeit hat sie sich auf Miederwaren spezialisiert. Diese verkaufen sich immer sehr schnell, sodass der Inhalt einer vollen Box immer innerhalb eines Monats verkauft ist. Daneben hat sie auch Meterware als Verkaufsschlager entdeckt. Sie kauft immer 3½ m Stoff am Stück, das ist die ausreichende Menge für eine Bluse und einen Rock. In Dubai gibt es eine riesige Auswahl an Stoffen, für die sie bei einigen Händlern Großhandelspreise ausgehandelt hat.

Mittlerweile ist sie in ihrer Reisetätigkeit sehr selbstsicher geworden und kann innerhalb eines Tages die gesamten Einkäufe erledigen. Meistens reist sie zusammen mit anderen, weil sie sich in Gesellschaft wohler fühlt. Auch viele Freunde bitten darum, sie begleiten zu dürfen. Diane ist der Ansicht, dass dies keinen größeren Wettbewerb bedeutet, da es in Nairobi einen sehr großen Markt für die Import-Waren gibt. Auch einer ihrer Brüder und dessen Frau sind inzwischen in dieselbe Branche eingestiegen, weshalb sie häufig mit dem Bruder zusammen reist. Er lernte aus ihren Erfahrungen und kaufte erst einmal die gleichen Waren wie sie ein. Ein anderer Bruder, mit seiner Familie, und eine ihrer Schwestern leben in den USA. Sie hat schon überlegt dorthin zu reisen, um Schuhe und Kleidung zu kaufen. Leider ist Kleidung in den USA häufig für die Reinigung gedacht und deshalb, abgesehen von den teureren Anschaffungspreisen, für den Import nach Kenia nicht geeignet. Reinigungen können sich die wenigsten Leute leisten.

Diane hat seit Januar 1998 eine neue Angestellte, Rose, mit der sie sehr gute Erfahrungen gemacht hat. Mit deren Vorgängerin hatte sie sehr viel Ärger, weil diese begann ihre eigenen Geschäfte mit ihren Freundinnen in Dianes Laden zu machen. Ihre jetzige Angestellte fand sie durch ihren Vater, der mit dem Ehemann von Rose zusammen arbeitet. Rose plant langfristig auch in das Import-Geschäft einzusteigen und nutzt die Zeit bei Diane, um Erfahrungen zu sammeln. Diane zahlt ihr informell 4.000,- ksh. monatlich als Gehalt.

Im Vergleich zu ihrem ersten Reisejahr nimmt Diane inzwischen sehr viel mehr Geld für die Einkäufe mit. Im Schnitt handelt es sich bei einer Reise nach Dubai um 100.000 bis 150.000 ksh. Sie plant in Zukunft weiterhin regelmäßig Geld aus dem Geschäft abzuziehen. Bislang haben Diane und ihr Ehemann von den Ersparnissen sowohl ein Haus auf dem Land (d.h. in ihrer Heimatregion -„at home“-), als auch eines in Ongata

Rongai bei Nairobi, gebaut, und den Rest der Familie ausgebildet (d.h. die Schulelder bezahlt etc.). Ihr Mann ist der Älteste von 11 Geschwistern, daher mussten sie z.B. eine Menge Geld für einen Bruder aufbringen, der in Indien studierte. Nach dem Bau des Hauses möchte Diane einige Appartements zur späteren Vermietung bauen lassen, und so ein zusätzliches Einkommen zu ihrem Import-Geschäft ermöglichen, das ohne viel Aufwand möglich ist.

Diane hat, wie viele andere Geschäftsfrauen auch, unterschiedliche Berufsphasen durchlaufen bevor sie sich für die Selbständigkeit entschied. In ihrem Fall kann man einerseits besonders den Einfluss der jeweiligen familiären Situation auf ihre Entscheidungen nachvollziehen, andererseits sieht man an ihrer Geschäftshistorie auch sehr schön die Verflechtungen von Geschäftstätigkeiten und sozialen Netzwerken, die aus ihrer vorherigen Berufstätigkeit, aber auch aus Freundschaft, Nachbarschaft und der Kirchengemeinde, herrühren.

Wie kommt es nun trotz bestehender Anstellung zu dem Schritt in die Selbständigkeit? Als grundlegende Handlungslogik nennt Diane die Überbelastung, die durch die parallelen Verpflichtungen im Beruf und in der Familie entsteht. Diane kündigte aus freien Stücken, da sie sich von der Selbständigkeit, abgesehen von einem besseren Verdienst, mehr Zeit für die Kombination ihrer Geschäftstätigkeit mit Familie und Haushalt versprach. Dieser ist für die meisten Mütter einer der Hauptgründe, sich selbständig zu machen, und es ist typisch für die Schaffung von Sicherheit. „I am free, I depend on myself, and I am not as my grandma or ma“ (B 27), sagte eine andere Geschäftsfrau zu dieser Frage.

Lediglich 19% der Frauen haben keine Kinder, während 77% ein Kind oder mehrere Kinder haben.¹³¹ Kinder und Familie sind offensichtlich die häufigsten Gründe für eine Unterbrechung der Berufstätigkeit oder einen Jobwechsel. Die Selbständigkeit vereinfacht viele Alltagsabläufe, da die Frauen ihre Arbeit flexibler einteilen können. Sobald Geld für eine Angestellte vorhanden ist, ist die ständige Präsenz im Laden nicht mehr erforderlich, und selbst wenn keiner „den Laden hütet“, kann man kurzzeitig immer eine Nachbarin beauftragen die Kunden zu bedienen, oder den Laden ganz schließen. D.h., dass auch hier informelle Charakteristika eine bedeutende Rolle spielen und die Kombination von verschiedenen Verpflichtungen (Kinder, Haushalt, Geschäftstätigkeiten etc.) ermöglichen bzw. vereinfachen.

¹³¹ Ein Kind haben 10,7% der Frauen, zwei Kinder haben 21,3%, drei Kinder 26,7%, vier und mehr Kinder haben 20% der Frauen. Der Rest hat keine Angaben gemacht.

Dies deutet allerdings auch darauf hin, dass die Selbständigkeit wiederum mit anderen Schwierigkeiten verbunden ist, als das Angestelltenverhältnis. Flexibilität und informelle Absprachen ziehen diverse Kosten nach sich. Schließt man das Geschäft, so hat man natürlich auch Gewinneinbußen bei laufenden Kosten. Als es in Dianes Fall in der Anfangsphase ihrer Selbständigkeit zu Komplikationen bei der Geburt eines weiteren Kindes kam, und mit den Kosten für den Krankenhausaufenthalt sehr hohe Ausgaben verbunden waren, entschied sich Diane, sobald es ihr wieder möglich war, erneut kurzzeitig für eine formale Anstellung.

Einkommensausfälle durch Kinderzeiten oder Krankheiten stellen generell eine große Belastung dar.¹³² Je kleiner ein Geschäft und je geringer der Grad der Etablierung, desto wahrscheinlicher sind relativ hohe Einbußen, die durch solche Ereignisse im Verlauf des Lebens eintreten können. Diane fehlte ausreichendes Kapital, um ihren Handel mit Importwaren fortzuführen, und sie nutzte die kurze Phase der Berufstätigkeit zur Absicherung der Familie und zum erneuten Ansparen von Geld für ihre Geschäftstätigkeit. Ihren Laden hatte sie zwischenzeitlich untervermietet, später, bei dem erneuten Einstieg in die Selbständigkeit, nutzte sie ihn dann wieder selbst.

Die Wiederaufnahme eines Jobs war nur möglich, weil Diane eine qualifizierte Fachkraft mit langjähriger Berufserfahrung ist. Für viele der anderen Frauen gibt es diese Option nicht. Im Gegenteil, einige Frauen, wenn auch eine Minderheit, gaben ihre Entlassung nach langjähriger Arbeit bei einer Firma als Grund für den Schritt in die Selbständigkeit an. Bedeutender ist hier allerdings die Tatsache, dass, bedingt durch die wirtschaftliche Situation, durch Stellenkürzungen oder Restrukturierungen, die generelle Arbeitsmarktsituation schwierig ist (vgl. Kap. III) und folglich niedrige Gehälter, wegen des Drucks der Masse an Arbeitsuchenden, beibehalten werden. Die Selbständigkeit verspricht hier höhere Einkommen und führt dazu, dass selbst Frauen mit langjähriger, vergleichsweise sicherer Anstellung den Schritt in die Selbständigkeit wagen. Lediglich bei Tätigkeiten auf niedrigem Niveau, z.B. der Anstellung in einem Friseursalon oder Lebensmittelladen, nutzen die Frauen z.T. mehrere Jobs nacheinander als eine Art Lehr- und Ausbildungszeit, um sich nach dem Sammeln von Erfahrungen in eben dieser Branche selbständig zu machen. So auch Dianes erste Angestellte (s.o.), die die

¹³² Im Falle einer Anstellung im formellen Sektor wäre der Arbeitgeber lediglich dazu verpflichtet Minimalbeiträge für die spätere Rente an den National Social Security Fund (NSSF) abzuführen. Im Krankheitsfall gibt es nur eine private Absicherung. Der Arbeitgeber ist allerdings dazu verpflichtet bestimmte Leistungen für die Angestellten (nicht deren Familien) zu erbringen. Aus diesem Grund schließen die Betriebe meist eine private Krankenversicherung mit Minimalleistungen für ihre Angestellten ab. Außerdem bekommen Angestellte pro Dienstjahr ein halbes Monatsgehalt als sog. ‚compensation‘ bei Kündigung (sowohl wenn dies von Arbeitgeberseite aus geschieht, als auch aus eigenem Willen), die als Ergänzung der Rentenzahlungen zu verstehen ist.

Tätigkeiten ihrer Chefin imitierte und so mit einer eigenen Geschäftsgründung zu ihrer Konkurrentin wurde.

Bemerkenswert ist, dass die Branchen, für die die Frauen sich entscheiden, inhaltlich häufig nichts mit ihrer vorherigen Anstellung zu tun haben. So hat Dianes Importgeschäft ebenso wenig mit ihrer Ausbildung als Buchhalterin zu tun, wie die Apotheke einer langjährigen Sekretärin bei Kenya Railways (B 3), oder die Schneiderei einer Lehrerin (B 24). Das ist selbstverständlich nicht immer der Fall. Knapp 15% der Geschäftsfrauen haben sich zu dem Schritt in die Selbständigkeit innerhalb ihres Berufes entschieden. Sie haben eine gute Ausbildung genossen und zum Teil Erfahrungen in mehreren Jobs gesammelt, die ihrer Ansicht nach nicht genügend honoriert wurden. Das trifft beispielsweise auf Ruth (B 20) zu, die als Krankenschwester u.a. im Ausland diverse Fortbildungen absolvierte und wegen der geringen Bezahlung als Angestellte im Kenyatta Hospital in der Park Road eine eigene Praxis gründete. Oder auch auf Judith (B 25), die sich nach dem Studium der Pharmazie in Moskau und in Stockholm für die Gründung einer eigenen Apotheke entschied.¹³³ Zentral ist hier die Tatsache, dass die üblichen Gehälter etwa im staatlich organisierten Gesundheitssektor, zu niedrig sind um eine Familie ausreichend abzusichern.¹³⁴ In anderen Sektoren tritt dieser Fall auffallend häufig bei jungen Geschäftsfrauen asiatischer Abstammung auf. Diese sind zwar sehr gut ausgebildet und haben beispielsweise ein Studium in Europa abgeschlossen, finden aber meist - aufgrund existierender Geschlechterverhältnisse (d.h. die Abneigung der meist männlichen Führungskräfte, hervorragend ausgebildete Frauen anzustellen und sie angemessen zu bezahlen) - keine Anstellung (vgl. auch die Fallgeschichte in Kap. IV). So ist der Schritt in die Selbständigkeit naheliegend.

Am Beispiel von Diane lässt sich die Ausgestaltung des Übergangs vom Job zur Selbständigkeit exemplarisch analysieren. Diese ‚transitionale Phase‘ hat eine große Bedeutung für den Erfolg der selbständigen Tätigkeiten. In Dianes Fall greifen unterschiedliche Sphären ineinander: Die erste Testphase beginnt schon zu Zeiten ihrer Berufstätigkeit. Der Verkauf von

¹³³ Angesichts der Krise im kenianischen Gesundheitssektor entscheiden sich besonders in diesem Bereich immer mehr gut ausgebildete Menschen für die Selbständigkeit.

¹³⁴ 1998 bzw. 1999 lagen die Gehälter im staatlichen Gesundheitssektor für eine Krankenschwester etwa bei 6.000 ksh., für einen Arzt je nach Spezialisierung zwischen 15.000 und 20.000 ksh. Hierzu kommt für die Angestellten ein Zuschuss in Form einer Pauschale für Wohnen, Transport und Schulgelder, die etwa noch mal 5.000 ksh. beträgt (housing, transport bzw. school allowance) (Daten aus eigenen Erhebungen). Viele Ärzte und Schwestern haben deswegen parallel eine eigene, private Praxis eröffnet, um die niedrigen Gehälter im Staatsdienst aufzubessern. Diese Option gewährt man seit kurzem Krankenschwestern mit langjähriger Berufserfahrung, da man auch von staatlicher Seite festgestellt hat, dass der Bedarf in der Bevölkerung nur mit dem zusätzlichen privaten Engagement von freiberuflich Tätigen gedeckt werden kann.

Unterwäsche, Socken und Tüchern an Kollegen und Freunde, verschafft ihr nicht nur ein zusätzliches Einkommen, sondern ermöglicht ihr auch das Sammeln von Erfahrungen im Hinblick Absatzmöglichkeiten und Preisgestaltung und, wie sich später herausstellte, als zentrale Kategorie für das Knüpfen von Kontakten und die Schaffung eines kleinen Kundenstammes in ihrem Bekanntenkreis. Im weiteren Verlauf ihres Lebens baut Diane an unterschiedlichen Stellen ähnliche soziale Netzwerke auf, wie z.B. über das gemeinsame Reisen mit Freundinnen, auf die sie bei Bedarf zurückgreifen kann.¹³⁵

Im Anschluss an ihre Kündigung reiste sie zusammen mit einer Freundin, unterstützt von deren Schwester, nach Asien, um von ihnen in die Kunst der „Händlerinnen mit dem Koffer“ eingeweiht zu werden und erste Einkäufe zu tätigen.¹³⁶ Lernprozesse dieser Art ebenso wie kurzzeitige Verbindungen und Hilfestrukturen, die sich nur auf einer solchen Reise bieten können, ohne danach notwendigerweise weiter zu bestehen, sind für den Erfolg der Unternehmung sehr wichtig. Sich auf internationalen Flughäfen zurechtzufinden, zu lernen, wo und was man am besten einkauft und wie man die Waren am günstigsten nach Kenia importieren kann, basiert auf Erfahrungswissen derjenigen, die schon länger im Geschäft sind. Hierauf wird in Kapitel VI ausführlich eingegangen.

An dieser Stelle ist es von Relevanz, dass die Mehrheit der Geschäftsfrauen, die sich für den Import von Kleidung entscheiden, existierende soziale Netzwerke nutzen (z.B. mit einer Freundin mitreisen) bzw. kurzfristig neue Netzwerke schaffen (z.B. sich während der Reise spontan mit anderen zusammenfinden, oder Wissen über Einkaufsmöglichkeiten teilen). Diane bezog ihre ersten Waren, die sie im Büro verkaufte, von solchen Händlerinnen und machte erst nach ihrer Kündigung eigene Reisen. Es ist allerdings durchaus üblich, die erste Testreise (die sich häufig lediglich auf 2 bis 3 Tage beschränkt) noch während einer Anstellung zu unternehmen und den Verkauf der Waren dann nicht nur im Büro oder von zu Hause aus zu betreiben, sondern parallel ein kleines Geschäft oder einen Stand anzumieten. Diane, die nach ihrer Kündigung ein Jahr lang von zu Hause aus verkaufte, bezeichnete den Verkauf als riskant und lästig. Lästig vor allem deswegen, weil es keine geregelten Ladenzeiten gibt und Kunden, bei denen es sich meistens um Nachbarn und Freunde handelt, zu beliebigen Tages- und Nachtzeiten klingeln, um sich Waren anzusehen und die familiäre Atmosphäre zu nutzen, um eben noch eine Tasse Tee zu trinken. Eine Belastung für die ganze Familie.

¹³⁵ Vgl. auch Kap. VI und VII; bzgl. der Netzwerke auf Handelsreisen vgl. Amponsem (1997).

¹³⁶ Auch im Sudan ist der Begriff „Händlerinnen mit dem Koffer“ für Handelsreisende zu einer üblichen Redewendung geworden (Nageeb im persönlichen Interview 19. Juli 2003).

Viel bedeutender ist aber in diesem Zusammenhang das von Diane erwähnte Risiko. Dies liegt vor allem darin, dass sich die Kundschaft beim Verkauf von zu Hause aus mehr als in einem Laden auf Freunde und Nachbarn beschränkt. Dadurch ergibt sich für Geschäftsfrauen wie Diane das Dilemma, einerseits gewinnbringend verkaufen zu wollen, andererseits den moralischen Anforderungen der Gesellschaft Genüge tun zu müssen (das sog. „Händlerdilemma“ Evers/Schrader 1994, 1999), also, im vorliegenden Fall, den Erwartungen der Freunde zu entsprechen, um nicht Gefahr zu laufen, das Opfer von Diskriminierungen zu werden. Entsprechen sie diesen Erwartungen nicht, bzw. ist die lokale Einbettung nicht gegeben, steigt das Risiko des wirtschaftlichen Verlustes (Evers/Schrader 1999:3). Daraus folgt, dass sich die Geschäftsfrauen auf „Freundschaftspreise“ und andere Sonderleistungen einlassen; so nehmen die Kundinnen z.B. mehrere Kleidungsstücke mit und entscheiden sich (wenn überhaupt) erst später zum Kauf, oder sie können nicht sofort zahlen und bitten um Zahlungsaufschub, bzw. sie bringen schon gekaufte Waren wieder zurück, weil sie ihnen doch nicht gefallen. Dies bedeutet, dass der jeweilige Grad der sozialen Einbettung für die Ausgestaltung der Geschäftsbeziehungen kennzeichnend ist. Schlee beschreibt das hieraus resultierende soziale Handeln als „Identitätspolitik“ und betont den Zwang des Lavierens zwischen den Kategorien des Einheimischen und des Fremden (Schlee 2001a: 167), was im Kontext der Geschäftstätigkeit auch die Zerrissenheit zwischen den Anforderungen des lokalen Marktes und dem Gewährleisten von ‚fairen‘ Preisen bedeutet.

Die Belastung durch die Verpflichtungen gegenüber Bekannten und Nachbarn führten dazu, dass Diane nach Möglichkeiten suchte, Distanz aufzubauen, und sich einen Laden im Stadtzentrum mietete. Sie wollte sich etablieren, hatte viele Erfahrungen gesammelt und sah darin außerdem die Möglichkeit, dem Händlerdilemma zu entkommen. Wie sich später herausstellte, ist sie, bedingt durch die Struktur ihrer Kundschaft, auch hier fest in ein Verpflichtungsnetzwerk eingebunden, wenn auch nicht ganz so extrem wie bei ihrem Handel zu Hause. Das Lavierens zwischen Einbettung und Entbettung ist für die Geschäftstätigkeiten der Frauen charakteristisch und führt zu vielfältigen Handlungslogiken. Einerseits werden hieran die Widersprüche deutlich, in die sie sich durch die unterschiedlichen Verpflichtungen zwangsweise verstricken, andererseits sind zugleich auch die Mittel der Inklusion im verfügbaren Repertoire zu betrachten.¹³⁷

¹³⁷ Bzgl. der Gleichzeitigkeit von Inklusions- und Exklusionsbestrebungen siehe auch Schlee (2001a:173).

Sobald Diane ausreichende Ersparnisse akkumuliert hatte, kündigte sie und griff ihre Tätigkeit als Händlerin wieder auf. Durch ihre erneute Berufstätigkeit hatte sie wiederum Kontakte zu Kollegen knüpfen können, die sich nun als weitere potenzielle Kunden bezahlt machten. Die Einbettung eines Geschäfts in solche oder ähnliche soziale Netzwerke bietet eine große Chance, auf dem durch die enorme Wettbewerbssituation geprägten Markt zu bestehen. Diane bedient mit ihrem Handel eine ganz spezielle Gruppe von Kunden, zu der nur sie in dieser Zusammensetzung Zugang hat. Allerdings kehrt sie mit dem erneuten Schritt in die Selbständigkeit wieder in alte Verpflichtungsstrukturen mit Verwandten, Freunden und Bekannten, ehemaligen Kolleginnen, Nachbarn und Mitgliedern ihrer Kirchengemeinde zurück. Die Nähe und die daraus entstehenden personalisierten Beziehungen bedeuten, dass das Verhältnis von Kundschaft und Freundschaft ständig neu ausgehandelt werden muss und damit auch die Preise und Zahlungsmodalitäten. Ein Aushandlungsprozess, der insbesondere deshalb wichtig ist, weil sich das Ergebnis unmittelbar auf das Geschäft auswirkt. Diane entwickelte im Laufe ihrer Etablierung im Geschäftsleben Strategien, mit dieser Problematik besser umzugehen: Statt von Kunden, die ihr sehr nahe stehen, Abstand zu nehmen (was den Verlust des Kunden bedeuten könnte), nutzt sie die gegebene Nähe, indem sie diese Kunden ebenfalls in Verpflichtungen einbindet. Sie besucht Freundinnen, die in Büros im Stadtzentrum arbeiten, an deren Arbeitsplatz, um ihnen Waren vorzuführen, nimmt konkrete Bestellungen für die nächste Reise entgegen, telefoniert in ihrem Bekanntenkreis herum, um für Mitbringsel von einer Reise zu werben, und sie schickt ihre Angestellte mit Waren, oder auch zum Eintreiben ausstehender Zahlungen, durch die Büros. Diese Handlungslogik entspricht einem geschickten Schachzug, um Nähe zu schaffen, da die Angestellte nicht so eng in das Verpflichtungsnetzwerk eingebunden ist wie sie selbst und daher sehr viel neutraler mit den Kunden umgehen kann. Es kommt jedoch auch vor, wie Diane erzählte, dass Kunden Waren mit der Bemerkung behalten, über den Preis noch einmal mit der Chefin verhandeln zu wollen. Die Nähe bzw. Distanz zur Kundschaft ist jeweils kontextgebunden und muss ständig neu ausgehandelt werden. Da Diane den Geschmack ihrer Freundinnen in etwa kennt, kann sie dieses Wissen nutzen, um entsprechende Waren auch ohne konkrete Bestellungen mitzubringen, und so kann sie versuchen, die betreffende Freundin in die Pflicht zu nehmen. Trotz aller Erfahrungen und Beziehungen hat sie jedoch nie eine Garantie für den Absatz ihrer auf den Reisen eingekauften Waren.

Die verschiedenen Handlungslogiken der Geschäftsfrauen und die Widersprüchlichkeiten, in die sie sich unweigerlich immer wieder verstricken, basieren auf einem differenzierten Repertoire an parallel nutzbaren ‚Werkzeugen‘, die kontextabhängig verwendet werden können.

Ganz im Gegensatz zu den oben zitierten Beispielen des „Wirtschaftssuizids“ (Evers/Schrader 1999:6) bzw. des „Subsistenzhandels“ (ebd. 11), hat sich das schon erwähnte „unter einen Hut bringen“ auf multiplen Ebenen als „Lösungsstrategie“ durchaus als praktikabel und Erfolg versprechend gezeigt. Die multiple soziale Einbindung ist einerseits durch unterschiedliche Belastungen und Erwartungen, die auf die Frauen einwirken, charakterisiert. Andererseits werden hier aber auch die Möglichkeiten, sich auf Verpflichtungen des Gegenübers beziehen (und diese nutzen) zu können, deutlich. Diese Einbindungen kennzeichnen den virtuosen Prozess des Lavierens zwischen Nähe und Distanz bzw. zwischen Einbettungs- und Entbettungsbestrebungen, die notwendig sind, um ökonomisch zu überleben.

Je nach Konstellation der familiären Situation und der vorherigen Tätigkeit gibt es sehr unterschiedliche ‚Übergangsphasen‘, also Zeiträume, in denen die Frauen zwischen Anstellung und Selbständigkeit balancieren. Das Sammeln von Erfahrungen durch das Tätigen von sonstigen Geschäften im Büro, wie im Fallbeispiel von Diane geschildert, stellt dabei eine übliche Strategie dar. Darüber hinaus wird die Übergangsphase von der Angestellten zur Geschäftsfrau als Ansparmöglichkeit für den Schritt in die Selbständigkeit genutzt (doppelter Verdienst). Durch den Verkauf von Kleidung, Stoffen, Kosmetika, Schmuck, oder auch Direktmarketing von ‚Swissgarde‘-Produkten, wird der erste Einstieg in die Selbständigkeit vollzogen. Es behalten allerdings nur wenige Frauen den Job und die Geschäftstätigkeit zugleich auf lange Zeit. In meinem Sample arbeitet lediglich eine Geschäftsfrau (B 34) schon seit Jahren in ihrem Job als Regierungsangestellte weiter. Den Großteil ihres Einkommens erwirbt sie inzwischen aber über ihren Handel mit ‚Swissgarde‘-Produkten. In den meisten Fällen ist eine langfristig parallele Tätigkeit aber allein wegen des Mehraufwandes und der zeitlichen Einschränkungen nicht möglich.

Eine typische Lösungsmöglichkeit für zeitweilige Restriktionen ist u.a. die Tätigkeit von zu Hause aus, nach der Arbeit. Diese bringt jedoch, wie bereits dargelegt, Nachteile mit sich, u. zw. den permanenten Zwang des Lavierens zwischen Einbettung und Entbettung. Sowohl der Verkauf von Waren als auch die Produktion von Konsumgütern (Schneiderei) und das Anbieten von Dienstleistungen (Friseurin) sind in diesem Kontext üblich. So spart man die Kosten für einen gemieteten Laden und kann Job und Geschäftstätigkeit kombinieren. Allerdings sind hierbei die ständigen Besuche von Nachbarinnen und Bekannten und damit einhergehend die permanente Störung der Familie und auch die zu große Nähe zu den Kunden häufig eher hinderlich. Hinzu kommt anders als im Fall von Diane, für diejenigen, die Job und Geschäft parallel betreiben, auch noch eine zeitliche Restriktion. Die Geschäftsaktivitäten nach einem

vollen Arbeitstag sind, angesichts meist vorhandener familiärer Verpflichtungen, eingeschränkt. Doch es gibt durchaus Frauen, die sich dieser Herausforderung stellen.

Eine andere Möglichkeit bietet sich im parallelen Betreiben eines Geschäfts in der Stadt, das von Angestellten geführt wird. Eunice (B 46) erzählte, dass es sehr weit verbreitet sei, ein Geschäft und einen Beruf zugleich zu haben. Früher hatte sie einmal versucht während sie als persönliche Assistentin des ‚Managing Directors‘ einer Privatfirma angestellt war, einen Getreidehandel in Rongai aufzubauen. Sie hatte vor, sich ein Stück Land zu kaufen und brauchte dafür Geld. Die einzige Möglichkeit, es zu erwerben, sah sie in einer parallelen Geschäftstätigkeit, da ihr in ihrem Job als Sekretärin nichts zu sparen blieb. Sie mietete einen Raum und stellte jemanden ein, der sich in ihrer Abwesenheit um die Geschäfte kümmern sollte.¹³⁸ Vor der Arbeit fuhr sie zum Großhandelsmarkt, kaufte z.B. mehrere Säcke mit Getreide und lud sie in ihr Auto. In ihrer eineinhalbstündigen Mittagspause brachte sie diese Säcke nach Rongai, und war dann am Abend, bis etwa 20 Uhr im Laden. Eunice erinnert sich daran, wie ermüdend diese Arbeit war, doch es lohnte sich. Sie konnte die Grundlage für den Kauf von Land erwirtschaften: 430.000,- ksh. innerhalb von zwei Jahren zuzüglich eines Darlehens, das sie zur Gründung ihres Handels aufgenommen hatte. Wegen der großen Doppelbelastung ließ Eunice den Laden, nachdem er seinen Zweck erfüllt hatte, wieder fallen. Zum Zeitpunkt unseres Interviews war ihr gerade der Job als Assistentin gekündigt worden, was angesichts ihrer multiplen Einbindungen und des teilweise sicherlich nur halbherzigen Engagements in ihrer Arbeit nicht weiter verwundert. Dies zeigt beispielhaft das Dilemma, in dem sich viele Geschäftsfrauen befinden. Inzwischen ist Eunice erfolgreich in den Import von Kleidung aus dem Ausland eingestiegen. Sie hat zwei Geschäfte im Stadtzentrum und betreibt zusätzlich landwirtschaftliche Produktion auf ihrem Land in der Nähe von Nairobi. Als nächstes plant sie, die Ersparnisse in den Bau und die Vermietung von kleinen Appartements zu investieren. Die hohe Fluktuation beim Engagement in unterschiedlichen Geschäftstätigkeiten bedeutet keinen „Wirtschaftssuizid“ im eigentlichen Sinne, die multiple Einbindung bedingt allerdings das Erbringen von Opfern (hier Verlust der Anstellung). Es wird aber auch deutlich, dass die Kombination von Handel, landwirtschaftlicher Produktion und Vermietung, auf die sich die Geschäftstätigkeiten einpendeln, durchaus lohnend sein kann.

Eunice engagierte sich nur für eine kurze Zeit im Handel mit Getreide. Sie nutzte diese Tätigkeit nicht als Übergangslösung zum vollständigen Wechsel in die Selbständigkeit, sondern

¹³⁸ Oben wurde schon erwähnt, dass die Nutzung von Angestellten zur Schaffung von Distanz zum Kunden genutzt wird.

zum Ansparen von Geld für den Erwerb von Land. Erst zu einem späteren Zeitpunkt (nach ihrer Kündigung) nahm sie einen zweiten Anlauf und verblieb dann in der Selbständigkeit. Die parallele Tätigkeit in einer formalen Anstellung und zugleich in der Selbständigkeit bedeutet für die Geschäftsfrauen, dass sie morgens früh vor der Arbeit, in Pausen und nach Feierabend in ihrem Laden nach dem Rechten sehen müssen. Grundsätzlich ist dies eine praktikable Möglichkeit, aber sie bringt große Belastungen mit sich. Abgesehen hiervon beklagten die meisten Geschäftsfrauen die Unzuverlässigkeit der Angestellten durch und die Notwendigkeit von Kontrollen. Beginnen diese, wie im Fallbeispiel von Diane (s.o.) beschrieben, sich ebenfalls neben ihrem Job ein eigenes Geschäft aufzubauen (was, wie gezeigt wurde ja sehr üblich ist), leidet das Geschäft ihrer Chefin zunehmend. Nur sehr selten wurde in den Gesprächen von Vertrauen gegenüber den Angestellten gesprochen. Wie zu erwarten, wird die Anstellung von Verwandten vermieden, da dies wiederum neue Verpflichtungen gegenüber der Familie nach sich ziehen würde. In einigen Fällen versuchen die Frauen sogar eine Geschäftstätigkeit zu verschweigen, um sich nicht permanent mit finanziellen Forderungen von Verwandten auseinandersetzen zu müssen. (Diese Problematik wird in den folgenden Kapiteln an verschiedenen Stellen wieder aufgegriffen.)

Eine häufig gewählte Option, bei der die Familienbeziehungen wiederum eine große Rolle spielen können, ist das Engagement in landwirtschaftlicher Produktion parallel zur Berufstätigkeit.¹³⁹ Obwohl dies sehr verbreitet ist, sehe ich die landwirtschaftliche Produktion als Sonderfall, da sie in den meisten Fällen ein Nebenerwerb bleibt, der langfristig sowohl parallel zu Jobs als auch parallel zu unternehmerischen Aktivitäten weitergeführt wird. Es gibt meistens zwei Varianten: a) Unternehmungen in den ländlichen Herkunftsregionen und b) Unternehmungen auf erworbenem Land im Großraum Nairobi. In beiden Fällen werden Arbeiter für die Bearbeitung der Felder bzw. die Pflege von Tieren bezahlt. In den Herkunftsregionen handelt es sich bei den Angestellten meistens um (entfernte) Verwandte; im Großraum Nairobi ist dies seltener der Fall. Auch hier befinden sich die Geschäftsfrauen in dem Dilemma zwischen Vertrauen, sozialen Verpflichtungen und marktwirtschaftlichen Anforderungen. Da die Verflechtung von Stadt und Land eine so besondere und bedeutende Rolle spielt, wird dieser Punkt ausführlich in Kapitel VI behandelt.

Es soll hier noch eine Besonderheit genannt werden, die für die Übergangszeit vom Status der Hausfrau in die Selbständigkeit ins Gewicht fallen kann: das Engagement bei Wohltätigkeits-

¹³⁹ Siehe auch Schneider (2001:120ff.) bzgl. dieser Kombination im urbanen Kontext Zimbabwes.

veranstaltungen. Im vorausgegangenen Kapitel wurde das Fallbeispiel von Anne (B 58) analysiert. Anne entschied sich nach 12 Jahren, in denen sie Hausfrau gewesen war, Geschäftsfrau zu werden. Sie hatte nach dem Besuch des ‚Secretarial Colleges‘ nicht lange in ihrem Beruf gearbeitet, sondern bald geheiratet, und ist nun Mutter von drei Söhnen. Bei Urlaubsreisen nach Großbritannien entstand die Idee, Kinder- und Umstandsmoden nach Kenia zu importieren und in Nairobi ein Geschäft für die Nachfrage der Oberschicht zu eröffnen. Über ihr jahrelanges Engagement in der Wohltätigkeitsarbeit („charity“) der Nairobi Baptist Church konnte sie auf solide Netzwerke zurückgreifen (ähnlich denen berufstätiger Frauen). Nur handelte es sich hier nicht um Kollegen als potenzielle Kunden, sondern um die anderen Gemeindeglieder und Teilnehmerinnen der verschiedenen Frauengruppen, in denen Anne sich betätigte. Anne berichtete, dass Annoncen in einer Tageszeitung werbetechnisch kaum Erfolg hatten. Ganz anders verhielt es sich mit der Bekanntschaft mit all den Hausfrauen, zu denen sie über ihre Einbindung in die Wohltätigkeitsarbeit der Kirche Zugang hatte. Engagement in Wohltätigkeitsveranstaltungen ist eine wichtige Plattform von der aus eine Geschäftsfrau den Schritt in der Kommerz und die Professionalisierung wagen kann. Ganz ähnlich entwickelte sich auch der Fall von Carmel (B 65), der in Kapitel IV als Beispiel für das Nutzen einer kulturellen Nische geschildert wurde. Zusätzlich zu den dort beschriebenen ehrenamtlichen Tätigkeiten im Tempel, die sich auf ihr Geschäft deutlich auswirken, erhielt sie über ihre Mitgliedschaft im American Womens‘ Club Zugang zur europäischen Kundschaft. Dort konnte sie, ähnlich wie auch Anne, durch Wohltätigkeitsveranstaltungen, und das Organisieren von Basaren sowie Bridge- und Frühstückstreffen, die Bekanntschaft von vielen Vereinsmitgliedern machen und deren Vertrauen gewinnen.

Das Schaffen von Prestige und Bedeutung durch das Engagement in Wohltätigkeitsveranstaltungen und öffentlichen Projekten ist fester Bestandteil dieser Geschäftskultur. Evers/Schrader (1999:5) führen das in diesem Kontext erbrachte Engagement auf den Zweck zurück, Gewinne zu rechtfertigen und Binnensolidariät zu schaffen. Auch hier spielt das Händlerdilemma wieder eine bedeutende Rolle, zumal die Verpflichtungsstrukturen innerhalb von Kirchengemeinden, Wohltätigkeitsvereinen und anderen sozialen Gruppierungen häufig besonders ausgeprägt sind. Andererseits kann sich Anne sowohl auf einen treuen Kundestamm von langjährigen Freundinnen und Bekannten stützen als auch durch ihre Kenntnis der besonderen Wünsche und Probleme dieser Klientel die Transaktionskosten senken.

In diesem Kapitel wurde deutlich, dass es keine feste Handlungsabfolge gibt, die die Geschäftsfrauen bei dem Schritt in die Selbständigkeit durchlaufen. Vielmehr gibt es unter-

schiedliche Geschäftskulturen, bei denen die jeweilige Nähe und/oder Distanz zu existierenden Beziehungskonfigurationen, d.h. zu Arbeitskollegen, Bekannten, Freunden, Mitgliedern religiöser Gemeinschaften, Verwandten oder den Mitgliedern von Wohltätigkeitsvereinen, unterschiedliche, zum Teil parallel gelagerte Handlungsfelder ermöglichen. Die Beziehung zu diesen Personen ist zum Teil über viele Jahre hinweg im Zusammenhang mit den verschiedenen Tätigkeiten, in die die Frauen vor ihrer Selbständigkeit eingebunden waren, entstanden.¹⁴⁰ Obwohl man gerade im städtischen Kontext vom Gegenteil hätte ausgehen können, ist die Verlässlichkeit der sozialen Netzwerke hier generell groß. Durch die entstandene Nähe wird ein einmal aufgebautes Kundennetzwerk häufig für lange Zeit aufrechterhalten. Die damit einhergehenden Unsicherheiten (Zahlungsaufschub, keine Abnahmegarantie für bestellte Ware, keine Verträge etc.) werden, um Nähe zu schaffen, billiger in Kauf genommen und verweisen auf den hohen Grad an sozialer Einbettung. Gleichzeitig bedeuten sie eine große Belastung für die Geschäftsfrauen. Diese stehen hier vor dem genannten Dilemma: zu große Nähe bedeutet Gewinneinbußen, zu große Distanz wiederum den Verlust der Kundschaft, bzw. Unsicherheit durch das Risiko wirtschaftlichen Verlustes. Die jeweilige Ausgestaltung der Geschäftskulturen im Spannungsfeld von Einbettung und Entbettung, stellt einen wichtigen Schritt bei der Professionalisierung und Kommerzialisierung der Geschäftstätigkeiten dar. Dieser ist durch die beschriebenen Widersprüche und die multiple Einbindung in unterschiedliche soziale Netzwerke charakterisiert und jeweils kontextabhängig. Um das ökonomische Überleben zu sichern, hat der virtuose Umgang mit Handlungsoptionen, die die Prozesse der Einbettung bzw. Rückbettung und der Entbettung anregen und steuern, einen entscheidenden Stellenwert.

3 DAS IDEAL DER SELBSTÄNDIGKEIT: NEUE PERSPEKTIVEN FÜR FRAUEN

Als Geschäftsfrau selbständig tätig zu sein ist nicht nur im kenianischen Kontext ein vorherrschendes Ideal. Schon Schumpeters Beschreibungen des „innovativen Unternehmers“, dessen Funktion, die innovative Kombination von Produktionsmitteln, als ursächlich für die wirtschaftliche Entwicklung formuliert wird (Schumpeter 1971:54), beschreibt ein Bild unternehmerischen Geistes, das im europäischen Kontext ein Idealbild des Unternehmers hervorbrachte. Inwieweit ist dieses Ideal selbständiger Aktivitäten auch im hier beschriebenen afrikanischen Kontext von Relevanz? Vor dem Hintergrund der wirtschaftlichen Krise des Lan-

¹⁴⁰ Hierbei ist der Erwerb von sozialem und kulturellem Kapital (i. S. von Bourdieu 1983) als Kategorie für die Ausgestaltung der Geschäftskulturen zu sehen.

des und den Auswirkungen der Strukturanpassungspolitik sowie der damit einhergehenden ‚doppelten Belastung‘ für die Frauen (vgl. Kap. III) wird eher der Spagat zwischen dem Streben nach Selbständigkeit (und den damit verbundenen Vorteilen und Visionen) einerseits und wirtschaftlicher Notwendigkeit andererseits deutlich. Im Folgenden soll, anhand einiger Fallbeispiele, der Frage der Idealisierung selbständiger Tätigkeiten und ihrer Bedeutung für die Schaffung von Handlungsspielräumen nachgegangen werden.

Der Mut, den Schritt in die Selbständigkeit zu wagen, gründet sich auf hohen Erwartungen, die einem eigenen Geschäft zugeschrieben werden. Insbesondere im Hinblick auf die an unterschiedlichen Stellen verdeutlichte Problematik, dass hier die Frauen eine geringe Chance haben in ihrem Beruf, z.B. im Rahmen einer formalen Anstellung, Karriere zu machen, häufen sich in den letzten Jahren die Geschäftsgründungen. Entfaltungsmöglichkeiten, sowohl beruflich als auch privat, sind bei der meist geringen Bezahlung im Angestelltenverhältnis weitestgehend eingeschränkt. Das Einkommen einer Angestellten in abhängiger Arbeit, z.B. als gelernte Sekretärin, liegt zwischen 3.000,- und 10.000,- ksh. bzw., bei einer besseren Qualifikation, zwischen 10.000,- und 30.000,- ksh. Die in Kenias größter Tageszeitung zu lesende Beschreibung dessen, wie z.B. „Wachmann Mutua Kilonzo“, als ungelerner Arbeiter, seine 1.896,- ksh. Lohn ausgibt (s. Anhang), verdeutlicht eindrücklich wie gering die Gestaltungsmöglichkeiten mit knapp 2.000,- ksh. sind. Trotz der günstigen Miete für ein Zimmer im Slumgebiet Kibera, des Einsparens von Transportkosten durch Laufen, minimaler Ausgaben für Essen etc. ist es schwierig überhaupt über die Runden zu kommen. Für den Großteil der Arbeitnehmer und Arbeitnehmerinnen bedeutet das, dass der Lohn oder das Gehalt häufig nur bis zum Zehnten des Monats reichen und sie dann ohnehin dazu gezwungen sind anderweitig an Geld zu gelangen. Dieser Zwang wächst mit weiteren Verpflichtungen, die eine Familie bedingt (hohe Mietkosten, Transportkosten, Schulgelder etc.). Bei selbständigen Tätigkeiten erwerben die Frauen weitaus mehr Geld als in abhängiger Arbeit und verzeichnen damit auch einen nicht geringen Zugewinn an Ansehen.

Dies ist nicht die einzige Motivation, für den Einstieg in die Selbständigkeit, aber sicherlich die wichtigste. „To do business“ wird von der Mehrzahl als eine große Chance angesehen, da die Tätigkeit als Geschäftsfrau aufgrund höheres Einkommen einen anderen Lebensstil, selbstverantwortliches Handeln und daraus folgend einen Zuwachs an Entscheidungsfreiheit bietet. Aber auch noch andere Faktoren, wie die freie Zeiteinteilung, die die Kombination von Beruf und Familie erleichtert, Selbstverwirklichung und die Möglichkeit eigene Ideen umzu-

setzen, also kreative Entfaltungsmöglichkeiten, spielen bei dem Entschluss, sich selbständig zu machen eine große Rolle.

Die Konstruktion einer Idealvorstellung davon, Geschäftsfrau zu sein, erscheint angesichts der ökonomischen Krise und der vielen Probleme und Einschränkungen, die die neue Existenz mit sich bringen kann, gewagt, verspricht aber kurz- bis mittelfristig durchaus Gewinne auf unterschiedlichen Ebenen.

Die folgenden Fallbeispiele vermitteln einen Einblick in die Zusammenhänge, die die positive Einschätzung unternehmerischen Schaffens bedingen:

Severina (B 14) arbeitete nach ihrer Ausbildung als Friseurin fünf Jahre lang als Angestellte in vier verschiedenen Friseursalons. Auf diese Weise konnte sie über einen längeren Zeitraum die Marktchancen als Friseurin beobachten. Ihr Fazit bestand in der Erkenntnis, dass sie bei intensiver Pflege und Nutzung der zum Teil in der Lehrzeit entstandenen sozialen Beziehungen sehr gute Chancen habe, sich mit einem eigenen kleinen Friseursalon selbständig zu machen. Sie ist inzwischen Chefin eines Salons in der Park Road und betont, wie zufrieden sie darüber sei, im eigenen Geschäft nun auch Entscheidungen selbst treffen zu können bzw. Verantwortung zu tragen. Sie weiß, dass sie ihre Arbeit gut macht und möchte experimentieren, ohne dabei unter Druck gesetzt zu werden, wie das im Angestelltenverhältnis häufig der Fall war. Diese Zeit hat sie eher negativ in Erinnerung, da sie in ihren Handlungsmöglichkeiten sehr eingeschränkt war. Jetzt hat sie eine Menge Zeit, um Alternativen durchzuprobieren. Als ihr eigener Boss kann sie entscheiden, was zu tun ist: zu expandieren, oder etwas Neues zu probieren.

Die Erkenntnis, dass ein Markt für die Verwirklichung der eigenen Ideen vorhanden ist, ohne Druck zu experimentieren, sein eigener Chef sein, Entscheidungen treffen, Verantwortung tragen, neue Möglichkeiten ausprobieren - diese und ähnliche Faktoren wurden von den meisten Geschäftsfrauen als entscheidende Gründe für den Wechsel in die Selbständigkeit genannt. Hierzu kommt aber immer auch der finanzielle Aspekt. Insbesondere gut ausgebildete Frauen beklagten die schlechte Bezahlung bei formellen Anstellungen. So auch Judith:

Judith (B 25) arbeitete im Anschluss an ihr Studium der Pharmazie in der Sowjetunion und nach kurzen Aufenthalten in Schweden und in Deutschland, an der Universität in Nairobi und am Kenyatta Hospital. „I came back because I thought that I have to bring my knowledge back.“ Sie erkannte allerdings schnell, dass die Arbeitssituation im staatlichen Gesundheitssektor prekärer denn je war und dass man ihr wenig Chancen bot, sich beruflich zu entwickeln. Demgegenüber besteht in dieser Branche immenser Bedarf an Fachkräften, medizinischer Beratung, Medikamenten etc., für die die Menschen bereit

sind entsprechend gut zu bezahlen. Judith entschloss sich daher schon bald dazu, eine eigene Apotheke zu eröffnen und nicht mehr als Angestellte zu arbeiten - „In Kenya you have to come down to reality. I decided on business“. In ihrem Job gibt es nur ein geringes Gehalt und er ist wenig motivierend; „business is more satisfying“ bemerkte sie mehrfach. Sie kann jetzt ihre alten Kontakte nutzen; sogar frühere Patienten, die sie im Kenyatta Hospital kennen lernte, kommen heute noch in ihre Apotheke und lassen sich beraten. Als Geschäftsfrau verdient sie sehr viel mehr Geld als als Angestellte. Ihr Studium hat ihr andere Möglichkeiten aufgezeigt, und diese wollte sie nutzen und sich nicht mehr den Einschränkungen als Angestellte beugen. Obwohl sie die Möglichkeit, sich weiterzubilden und Informationen über neue Produkte einzuholen, in Kenia als schwierig bezeichnet, hat sie inzwischen im Umland von Nairobi mit Erfolg eine weitere Apotheke eröffnet. Als Vorsitzende des *Kenya Women Finance Trust* wirbt sie mit ihrer Erfolgsstory und nimmt regelmäßig Frauen, die selbst eine Existenzgründung planen, als Praktikantinnen mit ins Geschäft.

Niedrige Gehälter bei gleichzeitiger großer beruflicher Belastung, sind auch in allen anderen Branchen für die positive Bewertung selbständiger Tätigkeiten ausschlaggebend. Sally, z.B., arbeitete nach ihrer Ausbildung 18 Jahre lang bei den Serena Lodges und Hotels.

„But it was too much work for too little money. And yet other women were active in business and doing very well.“ (B 40)

Diese Beobachtung machen viele der als Angestellte berufstätigen Frauen. Jede der Befragten konnte auf eine Freundin oder Bekannte verweisen, die sich augenscheinlich erfolgreich selbständig gemacht hatte. Da die Selbständigkeit, belegt durch eigene „Marktanalysen“ im Freundes- und Bekanntenkreis, bzw. durch Testphasen während der Berufstätigkeit (s. Abschnitt 2 in diesem Kapitel), Erfolg versprechend erscheint, kündigen sogar Frauen, die wie Sally jahrelang einen sicheren Job hatten, ihre Stelle und machen sich selbständig. Im Januar 1997 begann Sally mit dem Import von Kleidung; heute genießt sie die Vorteile, die ihr die gewonnene eigene Verantwortung bietet.

Das mit der Tätigkeit als selbständige Geschäftsfrau verbundene positive Image ist für viele Berufseinsteigerinnen ein wichtiges Kriterium dafür, sich zu diesem Schritt zu entscheiden. Als erstrebenswert wird das Ideal der Selbständigkeit aber auch von ‚Vorbildern‘ aus Politik und Wirtschaft propagiert. Sowohl handfeste Skandale (s. Kap. III) als auch allgemeine Berichte und Gerüchte über Politiker, hohe Regierungsangestellte und Geschäftsleute, fördern den Eindruck, man könne mit Geschäftstätigkeiten offensichtlich leicht zu Geld kommen. Allein die Lektüre der Tageszeitungen vermittelt den Eindruck, als hielten Geschäftsaktivitä-

ten jeglicher Art ungeahnte Möglichkeiten bereit. Dies hat zur Folge, dass viele junge Frauen (und Männer) gar nicht erst nach einer Anstellung suchen. Die Existenz als Geschäftsfrau/-mann gilt als einträglich und interessant; man hat größere Freiheit und kann nach eigenem Belieben wirtschaften. Dies ist ein Ideal, für das auch Rückschläge hingenommen werden, wodurch der Charakter der afrikanischen Wirtschaft perpetuiert wird. So kommentierte eine Geschäftsfrau:

„I think that business is much better than being employed. I don't plan ever to be employed. It needs one to be fully committed to the business and to be willing to suffer setbacks before any profits can be realized.” (B 33)

Basierend auf diesen Idealvorstellungen von den Schaffungsmöglichkeiten einer Geschäftsfrau bzw. den Lebensperspektiven, die dieser zugeschrieben werden, haben die Frauen unterschiedliche Handlungslogiken entwickelt, auf deren Grundlage im kenianischen Kontext unterschiedliche Geschäftskulturen entstanden sind (vgl. Abschnitte 1 u. 2 in diesem Kap.). Der mit diesen Geschäftskulturen verbundene Lebensstil unterscheidet sich meistens sehr von dem ihres vorherigen Tätigkeitsbereichs, wie etwa bei der oben erwähnten Bürokultur. Aber auch dieser Aspekt ist ein wichtiger Grund für die Entscheidung zur Selbständigkeit, denn er trägt zum positiven Image der Tätigkeit als Geschäftsfrau maßgeblich bei. Der hier in den Vordergrund gerückte unternehmerische Geist ist sicher nicht deckungsgleich mit dem vom Schumpeterschen „innovativen Unternehmer“. Nicht die Entwicklung neuer technischer Lösungen steht im hier beschriebenen Kontext im Vordergrund, sondern eine an die lokalen Umstände angepasste Interpretation existierender Handlungsoptionen. Sethna beschreibt Innovation sehr treffend als „manipulating and juggling of very limited, existing resources“ (Sethna 1992:3). Dieser Ansatz deckt sich u.a. mit dem oben verwendeten Konzept verschiedene Bereiche „unter einen Hut“ zu bringen (Cowen/Kinyanjui 1977 bzw. Bayart 1993b), also dem kreativen Umgang mit den verfügbaren Handlungsmöglichkeiten und der Virtuosität bei der Akkumulation von Ressourcen bzw. dem Schaffen neuer Handlungsspielräume.

Das kreative Kombinieren von unterschiedlichsten Ressourcen und das damit verbundene Schaffen neuer Handlungsoptionen gilt als grundlegendes Merkmal für den Erfolg von Geschäftstätigkeiten und fördert zwangsläufig die Bewunderung für die ‚businesswomen‘ in der kenianischen Gesellschaft. Eine an die lokalen Umstände angepasste Interpretation existierender Handlungsoptionen erfordert, neben viel Fingerspitzengefühl und Erfahrung, beispielsweise auch die folgenden Fähigkeiten: Geschick im Umgang mit sozialen Beziehungen und den damit einhergehenden Verpflichtungen, wendiges Taktieren mit lokalem Wissen,

aber auch diplomatisches Verhalten im Dilemma der Einbindung in Verwandtschafts- und Freundschaftsnetzwerke bei gleichzeitigen Bemühen, wirtschaftliche Zwänge zu bewältigen. Dem wäre noch einiges hinzuzufügen.

Zur Veranschaulichung und als Ausblick auf die nachfolgenden Kapitel soll das Fallbeispiel von Susan (B 37) herangezogen werden. Hier wird exemplarisch die Virtuosität in der Schaffung von Handlungsspielräumen aufgezeigt, die anschließend Gegenstand der näheren Betrachtung sind: lokale ökonomische Konzepte (Kap. VI), Geschäftstätigkeiten an Schnittstellen zwischen Markt und Staat (Kap. VII) und Formen der Zusammenarbeit als multiple Tätigkeitsbereiche für neue Handlungsmöglichkeiten (Kap. VIII).

Susan arbeitet einige Jahre in ihrem Beruf als Betriebswirtin bei der Luftfahrtgesellschaft Air France. Da sie ihre Aufstiegschancen als Frau in diesem von Männern dominierten Geschäft nach einigen Rückschlägen als gering einschätzt und sich von einem eigenen Reisebüro, abgesehen von einem höheren Einkommen vor allem größere Entscheidungsfreiheit, aber auch mehr Flexibilität und Zeit für ihre Familie, erhofft, entscheidet sie sich dazu, sich selbständig zu machen. Mit der Kündigung ihres Jobs 1992 macht sie einen Geschäftsplan, kauft Möbel und beginnt mit der Suche nach geeigneten Räumlichkeiten für ihr Vorhaben. Die findet sie in der Nähe des Central Market, mitten im Stadtzentrum. Das für die Geschäftsgründung notwendige Kapital setzt sich teils aus eigenen Ersparnissen, teils aus Ersparnissen ihres Mannes zusammen. An diesem Punkt angelangt, muss sie erst einmal alle Pläne wieder verwerfen, da ihr Ehemann, derzeit ein bedeutender Oppositionspolitiker und Direktor eines Verlages, und mit ihm die gesamte Familie, wegen seiner kritischen Haltung gegenüber der Obrigkeit von der Regierung bedroht wird.¹⁴¹ Obwohl Susan hervorragende Kontakte zu ihren ehemaligen Kollegen nutzen kann, gelingt es ihr nicht, den Absprung mit dem Reisebüro zu schaffen. Sie kann u.a. die Tickets nicht pünktlich besorgen, weil sie täglich Termine am Gericht wahrnehmen muss. Schon nach kurzer Zeit muss sie ihre eigenständige Geschäftstätigkeit wieder aufgeben. Bedingt durch diese Umstände ist sie gezwungen, die schwierige Situation, da sie nun keinen Job mehr hat, zu überbrücken. Daher beginnt sie das Land der Familie in Kiambu in größerem Stil zu nutzen. Sie stellt einige Arbeiter ein, und Freunde, die ein ähnliche Geschäft betreiben, beraten sie hinsichtlich der Produktion von Gemüse und Blumen. Langsam entwickelt sich der Betrieb, trotz vieler anfänglicher,

¹⁴¹ Dieses Interview wurde 1998 durchgeführt, folglich handelt es sich hier noch um das Regime unter Präsident Moi.

durch eigene Fehler, durch ausbleibenden Regen, etc., bedingter Einbrüche. Es gelingt ihr einen fähigen Manager anzuwerben. Sie selbst konzentriert sich, nach dessen Einstellung, auf die Vermarktung ihrer Produkte. Sie spezialisiert sich auf den Anbau grüner Bohnen und Blumen für den Export nach Frankreich. Ihre Kontakte zu den früheren Kollegen bei der Air France kann sie hierfür hervorragend nutzen, vor allem aber um den Transport zu beschleunigen und um zu verhindern, dass die vergängliche Ware verdirbt bzw. verwelkt.

Nach fünf Jahren, 1997, trägt sich das Geschäft bereits, und sie kann sogar große Gewinne machen. Susan entschliesst sich dazu, ihre Unternehmungen zu diversifizieren und zu ihrer ursprünglichen Idee, ein Reisbüro zu betreiben, zurückzukehren. „I knew where to go and do airline business.“ Ihr zwischenzeitlich vermietetes Büro eignet sich sehr gut als Reisebüro, und schon nach kurzer Zeit hat sie einen festen Kundenstamm etabliert, den sie auf ungewöhnliche Weise rekrutierte. Früher, als sie noch Mitarbeiterin der Air France war, durften sie und ihre Familie kostenlos fliegen. Schon in der Zeit nutzte Susan diese Chance zum Reisen und brachte aus dem Urlaub Kleidung mit, um sie an Freundinnen zu verkaufen. Diese anfänglichen Urlaubsreisen mit Nebenerwerb stellten sich als sehr lukrativ heraus, da dank des kostenslosen Fluges nur sehr niedrige Kosten entstanden. Infolgedessen intensivierte Susan, besonders seit ihrer Kündigung bei der Air France, diese Reisen, die sie nun zwar nicht mehr umsonst, aber immerhin zu sehr günstigen Konditionen bekommt, und sie baut sie nun zu einem gewinnbringenden Geschäft aus. „I needed a business with a trading touch. as I am rooted in true business and knew what my friends wanted.“ Ihr Laden im Freemark ist nach wie vor ein großer Erfolg. Anfangs nahm sie einige Freundinnen mit auf ihre Reisen. „When women move, they don't go on their own. They look for people who have been there. I introduced a lot of women to Dubai and other places I knew and gave them important exposure.“ Diese Frauen, von denen die meisten einmal monatlich reisten, sind mittlerweile zu Susans Kundinnen im Reisebüro geworden. Selbstverständlich kommen auch andere Personen ab und zu vorbei, aber den Großteil der Tickets verkauft sie an die regelmäßig reisenden „Frauen mit dem Koffer“. Die früheren Kollegen helfen mit der Bestätigung der Tickets und anderen Kleinigkeiten. Susan erwähnt im Gespräch mehrmals, dass es insgesamt ein großer Vorteil ist im Fluggeschäft alle wichtigen Personen zu kennen. „In Kenya the political affiliations shouldn't matter when things are done correctly. But this is not the case. Politics is mixed with business. This is a major drawback.“

Das Jonglieren mit den existierenden Ressourcen beherrscht Susan vorbildlich. Sie nutzt bestehende Handlungsräume bzw. schafft neue und ist auf diese Weise äußerst innovativ. Mit vielen Produkten und Dienstleistungen ist der Markt noch längst nicht gesättigt (z.B. dem Import von Kleidung, dem Verkauf von Tickets, dem Export von Bohnen und Schnittblu-

men), und er scheint Susan daher höchst lukrativ. Gerade dadurch, dass das Land sich im Umbruch befindet, ist es möglich, Nischen zu finden. In dieser Situation bietet sich ein fruchtbarer Boden, um Fuß zu fassen. Auf dieser Grundlage reift, wie bei vielen anderen Frauen in ähnlicher Lage, die Entscheidung zum Schritt in die Selbständigkeit. Die optimale Nutzung und Kombination von vorhandenen Ressourcen¹⁴² ermöglicht es Susan einerseits kreative Problemlösungen zu finden, andererseits aber auch sich in einem stetigen upgrading-Prozess in dem sie zu einer äußerst erfolgreichen Geschäftsfrau zu entwickeln. Wie schon an unterschiedlichen Stellen erwähnt, bilden drei Aspekte die ‚Fugenmasse‘: soziale Beziehungen, soziales Kapital, kaufmännisches Geschick. Sie stecken den Rahmen ab. Einige Beispiele deren Schaffung und Nutzung innerhalb der kenianischen Frauenökonomie sind hier lediglich kurz zu nennen, da sie für die Argumentation in dieser Arbeit relevant sind; in den folgenden Kapiteln wird noch im Einzelnen darauf eingegangen.

Durch Susans Verbindung mit ihrer Familie bestehen Beziehungen zur ländlichen Herkunftsregion in Kiambu, die die Basis für den Anbau der Bohnen und Blumen bilden. Die Verbundenheit mit dem Land sichert ihr zudem ein typisches Rückzugsgebiet in Krisensituationen (hier bedingt durch die Zugehörigkeit zur politischen Opposition). Im Notfall greifen viele Frauen auf die landwirtschaftliche Produktion zurück, da die meisten von ihnen noch enge Verbindungen zu den Herkunftsregionen pflegen. Darüber hinaus dient die Familie (im vorliegenden Fall der Ehemann) als finanzieller Pool, um notwendige Mittel zu akquirieren. Funktionierende, belastbare soziale Netzwerke zwischen den ländlichen Herkunftsregionen und der Stadt gelten in Kenia nach wie vor als Indikator für den Status einer Person. Dieser basiert auf Mitgliedschaften in den jeweiligen Gemeinschaften (Curtis 1995:153), die aber, wie u.a. in Kapitel VI gezeigt wird, sehr differenziert zu betrachten sind, da sie nicht nur Vorteile bringen, sondern dem Mitglied auch diverse Verpflichtungen auferlegen.

Die lokale Einbindung in Nairobi wiederum ermöglicht es Susan, ungewöhnliche Vertriebsstrukturen aufzubauen, die sich über ihre frühere Anstellung bei der Fluggesellschaft ergeben haben; in der Folge nutzt sie eben diese Beziehungen für ihr Reisebüro. Obwohl sie die Verflechtung von Politik und Geschäftstätigkeiten als „major drawback“ in Kenia beklagt, hat Susan selbst (auch wenn ihre Familie mehr als andere darunter zu leiden hatte) sicher sehr davon profitiert. Als Kikuyu und Ehefrau eines bekannten Oppositionspolitikers kann sie sich

¹⁴² Vgl. Elwert et al. (1983:284), Laaser (1996:11ff.), Nowack (1998:76ff.), aber auch Barth (1967:171) bzw. Geertz (1963:152) bzgl. der Überbrückung von bestehenden ökonomischen Begebenheiten und traditionellen Barrieren als Agenten ökonomischen Wandels.

der Nutzung einer entsprechenden ethnisch-politisch geprägten Infrastruktur sicher sein. Auch der Import von Waren aus dem Ausland, anhand dessen man sehr anschaulich die Einbindung in ihr Kollegennetzwerk erkennen kann, sowie die Verflechtung ihrer Freundschaftsstrukturen und ihres Kundenkreises im Reisebüro, haben entscheidend zur Entwicklung ihrer Geschäftstätigkeit beigetragen. Zusätzlich zu den bisher genannten Verpflichtungsnetzwerken im Bekanntenkreis sind Handlungsspielräume an den Schnittstellen zwischen Markt und Staat, bzw. rechtsfreie Räume, zu benennen („politics is mixed with business“ s.o.), die häufig zwar nicht zu umgehen sind, aber die Möglichkeit bieten, einen Profit zu steigern oder entstehende Kosten niedrig zu halten.

Diese Integration sozialer Beziehungen in das Geschäftsleben wird durch die Einführung neuer Produkte, die sich auf dem kenianischen Markt gut absetzen lassen (Importe aus Dubai) und neue Marketingmethoden (Verkauf von Tickets an Freundinnen) sowie durch besondere Dienstleistungen („I knew what my friends wanted“) ergänzt. Außerdem werden neue Ideen auf ihre Umsetzbarkeit hin geprüft (Testphasen mit dem Import von Kleidung während der noch bestehenden Anstellung) - auf Veränderungen wird flexibel reagiert (z.B. Neuorientierung, als Susan feststellt, dass die politische Situation für ihr Reisebüro ungünstig ist).¹⁴³ Dieses kontextbezogene Handeln ist durchaus innovativ. Das optimale Nutzen sich bietender Ressourcen und das Schaffen neuer Handlungsspielräume soll hier als ein qualitatives, multidimensionales upgrading ihrer unternehmerischen Tätigkeiten betrachtet werden, das diverse Innovationen in sich birgt.

Diesem an sich positiven Image stehen diverse ganz massive Barrieren, wie die problematische wirtschaftliche Situation, existierende Geschlechterverhältnisse, Schwierigkeiten beim Zugang zu Land und Geld, ein für Frauen häufig nachteiliges Erbrecht – um nur einiges zu nennen – gegenüber, die für viele Unternehmungen zumindest Rückschläge, wenn nicht gar das Aus bedeuten. All dem zum Trotz stellt die Selbständigkeit für den Großteil der Frauen die einzige Möglichkeit dar, – im übertragenen, wie im konkreten Sinne – Raum zu verschaffen. Der Wandlung zur Geschäftsfrau folgt ein Zugewinn an Status und Entscheidungsfreiheit (z.B. gegenüber dem Ehemann, der Familie, dem bisherigen Umfeld, etc.), der sich wiederum im Fortgang der geschäftlichen Entwicklung niederschlägt und letztendlich auch gesellschaft-

¹⁴³ Pühl/Schultz (2001:121) argumentieren auf der Basis einer von Nispel (1999) im deutschen Kontext durchgeführten Studie in ähnlicher Weise und setzen Innovation in Relation zu Kreativität, Entdecken von Marktnischen etc., was man im afrikanischen Kontext als typisch bezeichnen kann.

lichen Wandel nach sich zieht. Vor diesem Hintergrund bieten sich den selbständigen Frauen neue Lebensperspektiven.

KAPITEL VI

ALLTAGSGESCHÄFTE: LOKALE ÖKONOMISCHE KONZEPTE

Alltagsgeschäfte sind in Nairobi, wie in den vorigen Kapiteln dargelegt, durch ein Nebeneinander verschiedener Handlungsräume und Beziehungskonstellationen charakterisiert. Die Handlungen der Geschäftsfrauen und damit einhergehende Handlungsspielräume sind, so soll im Weiteren argumentiert werden, durch die jeweilige Nähe und/oder Distanz zu existierenden Beziehungskonfigurationen geprägt. Die Ausgestaltung dieser Handlungsspielräume, mit all ihren scheinbaren Widersprüchen und multiplen Einbindungen in soziale Netzwerke bzw. deren expliziter Vermeidung, stellt ein Spannungsfeld von unterschiedlich eingebetteten oder rückgebetteten bzw. teilweise oder auch gänzlich entbetteten Strukturen dar.

In der „Neuen Wirtschaftssoziologie“ werden Wiedereinbettung und Rekontextualisierung als zentrale Aspekte wirtschaftlichen Handelns in den Vordergrund gerückt (Granovetter 1992a, Etzioni 1991, Friedland/Robertson 1990). Das „soziale Gepäck“ („social baggage“, Hefner 1998:2) hat hierbei einen entscheidenden Stellenwert:

„...markets work only inasmuch as they embrace the social worlds of which they are irrevocably part“ (Hefner 1998:32).

Die unterschiedlichen Einbettungsvarianten hängen nicht nur von den sie umgebenden Arrangements ab, sondern könnten ohne sie nicht funktionieren. Handlungen, Interaktionen und Transaktionen sollen hier nicht zum Gesellschaftstyp¹⁴⁴ sondern zur spezifischen Handlungsumwelt in Bezug gesetzt werden (Elwert 2002:33/34, Lachenmann 2001:17, Schlee/Werner 1996:12, Schrader 2001:4). Die Relationalität der gesellschaftlichen Wirklichkeit wird insbesondere an dem Punkt deutlich, an dem die gleiche Handlung, beispielsweise der Schritt in die Selbständigkeit als Wendepunkt im jeweiligen Lebenslauf der Geschäftsfrauen, zu gänzlich unterschiedlichen Ergebnissen führt. Die Logik der Handlungen und deren Verflechtungen, die sich in „hybrid sites and spaces“ (Nederveen-Pieterse 1995:51) manifestieren, sind folglich von besonderem Interesse.

Um sich dem Thema analytisch zu nähern, ist es relevant herauszuarbeiten, welche Vor- und Nachteile die Ein- oder Rückbettung gegenüber der Entbettung haben. Dazu muss die Frage geklärt werden, inwieweit die Stärke der Einbettung („strength of weak ties“ Granovetter 1973), oder gar strukturelle Löcher in Netzwerken („structural holes“ Burt 1992) Handlungs-

alternativen bestimmen. Die konkrete Ausgestaltung im Geschäftsalltag ist Thema dieses, wie auch der beiden folgenden Kapitel (VII und VIII). Anhand von Fallstudien sollen unterschiedliche Verflechtungszusammenhänge, in die die befragten Geschäftsfrauen in Nairobi eingebunden sind, aufgezeigt werden. Sie betreffen voneinander verschiedene Situationen, greifen aber durch inhaltliche Überschneidungen ineinander. Im Sinne von Granovetter (1992) werden folgende Dimensionen der Einbettung herausgearbeitet und diskutiert:

- die Bedeutung von Verwandtschaftsbeziehungen am Beispiel der Verflechtung von städtischen Geschäftsaktivitäten mit ländlicher Agrarproduktion (Kap. VI.1),
- der Einfluss genereller sozialer Beziehungen am Beispiel des Zusammenhangs zwischen lokaler Einbindung in Nairobi und „globalem Handel(n)“ (Kap. VI.2),
- Geschäftstätigkeiten an den Schnittstellen zwischen Markt und Staat (Kap. VII),
- die Relevanz von Formen der Zusammenarbeit und lokaler Selbstorganisation für den Geschäftsalltag (Kap. VIII).

Diese idealtypische Differenzierung wird vor allem zum Zweck der Analyse der hiermit verwobenen Handlungsspielräume vorgenommen. Die beschriebenen Handlungsräume sind für jede der befragten Geschäftsfrauen in irgendeiner Weise relevant, werden aber in der Analyse der als typisch anzusehenden Fälle weitgehend getrennt behandelt. Selbstverständlich spielt die Geschlechtszugehörigkeit als „besondere Dimension der Einbettung“ (Lachenmann 2001:17) in allen Fällen eine entscheidende Rolle.

Versteht man soziales Handeln als sinnhaftes Handeln (Schütz 1960:37; Weber 1964:3), verbindet also der/die Handelnde einen subjektiven Sinn mit seinem Verhalten¹⁴⁵, und ist das Handeln auf das Verhalten anderer bezogen (Weber 1964:3ff.), entfaltet sich die Geschäftstätigkeit bzw. das „Alltagsgeschäft“ als soziale Arena, in der Sinnzusammenhänge kontextspezifisch immer neu ausgehandelt werden. Das dialektische aufeinanderbezogen Sein und die Herausbildung neuer sozialer Wirklichkeiten führen zur Entstehung neuer Handlungsspielräume zwischen den oben genannten Handlungsräumen, bzw. sie entwickeln sich parallel und ergänzend zu ihnen.

¹⁴⁴ Wie bei der ursprünglichen Entwicklung des Einbettungsgedankens von Polanyi (1944).

¹⁴⁵ Verhalten bezeichnet Weber als „...äußerliches oder innerliches Tun, Unterlassen und Dulden“ (Weber 1964:3)

Schon in Kapitel V wurde am Beispiel des Schrittes in die Selbständigkeit die Variationsbreite der unterschiedlichen Handlungslogiken verdeutlicht, die von den Geschäftsfrauen verfolgt werden (können). Es gibt unterschiedliche Geschäftskulturen, die Geschäftstätigkeiten im Alltag prägen und mannigfache, zum Teil parallel gelagerte, zum Teil sich überschneidende oder verflochtene Handlungsräume ermöglichen. Zentrales Anliegen in diesem und den beiden folgenden Kapiteln (VII und VIII) ist das Illustrieren und gleichzeitige Analysieren unterschiedlicher Elemente des komplexen Sets der Handlungsmöglichkeiten und der Handlungseinschränkungen. Der Ansatz der „Moralökonomie“ (Scott 1976, Evers/Schrader 1994), der der „sozialen Netzwerke“ (Hessinger 2001; Sharma 1986) und das Konzept des „straddling“ (Cowen/Kinyanjui 1977, Bayart 1993b) sollen hierbei als Schlüsselbegriffe Verwendung finden. Durch sie wird deutlich, dass nicht Management, Hierarchien usw., sondern das Netz der sozialen Beziehungen und der Kommunikation die Basis für das Alltagsgeschäft bilden (Granovetter 1985:502). Dieses bedingt die Auseinandersetzung mit den folgenden konkreten Fragen: Wie werden neue Handlungsspielräume geschaffen und genutzt? Welche unterschiedlichen, z.T. widersprüchlichen Räume entstehen? Wo vermischen sich Kontexte und wo finden Grenzüberschreitungen statt? Und letztendlich: Wie gestalten sich Prozesse der Entmischung, Distanzierung und Entbettung angesichts der Vielzahl von existierenden Bezügen? Auf diese Weise sollen die Einbettungsgedanken von Granovetter (1992) weiterentwickelt werden. Als zentraler Aspekt soll herausgearbeitet werden, wie über verschiedene Formen der Vernetzung - je nach Kontext - unterschiedliche Handlungslogiken zustande kommen.

Ein Eckstein der Argumentation ist die Einbettung von Geschäftstätigkeiten in einen moralökonomischen Kontext. Insbesondere in der Wirtschaftsanthropologie sind unterschiedliche Formen von Reziprozitätsstrukturen, Redistribution und Subsistenzsicherung beschrieben, die als Werkzeugkasten für die Beschreibung von Alltagsgeschäften genutzt werden können. Hierfür ist insbesondere Sahlins (1972) zu nennen, der das Konzept der Reziprozität auf Basis von Polanyi (1958) weiterentwickelte.¹⁴⁶ Ebenso Scott (1976), der Moralökonomie in Bezug auf Bauerngesellschaften schildert und deren Wertesystem als durch ein hohes Maß an Solidarität geprägt beschreibt. Auch im städtischen Kontext spielen moralökonomische Komponenten eine bedeutende Rolle.¹⁴⁷ Der Großteil der Stadtbevölkerung, das soll in diesem Kapitel gezeigt werden, unterhält nach wie vor enge Verbindung zu seiner ländlichen Herkunftsregion. Daher ist es nahe liegend, beispielsweise Händler - und das soll hier auf Geschäftsfrau-

¹⁴⁶ Bzgl. Reziprozität s. auch Thurnwald (1916).

¹⁴⁷ Berner (2000); Elwert et al. (1983); Evers/Schrader (1994); Korff (1994); Neubert (1986)

en/-männer im Allgemeinen erweitert werden - als Mittler zwischen Moralwirtschaft und Marktwirtschaft zu beschreiben (Evers/Schrader 1999:3). Das in diesem Zusammenhang schon erwähnte „Händlerdilemma“ verdeutlicht das grundsätzliche Problem von Akteuren, die zwischen Markt und Moral lavieren müssen: diese stehen zwischen dem Wagnis einer unsicheren Unternehmung einerseits und dem Risiko, Opfer von Benachteiligungen zu werden andererseits. Um es am Beispiel der Geschäftsfrauen von Nairobi zu veranschaulichen: die Geschäftsfrauen stehen z.B. vor dem Dilemma dort wo sie den Erwartungen von Verwandten oder Bekannten entsprechen müssen, diesen einen Freundschaftspreis zu gewähren, der unter den üblichen Marktpreisen liegt. Das führt in der Regel dazu, dass sie den durch den Verkauf unter lokal/global üblichen Preisen entstehenden wirtschaftlichen Verlust notgedrungen ausgleichen müssen. Gehen sie auf die Erwartungen der Verwandten nicht ein, kann das zu Diskriminierungen führen, die sich geschäftsschädigend auswirken.

Den Erwartungshaltungen die der gemeinschaftlichen Moral entspringen, und zugleich dem Druck den marktwirtschaftlichen Prinzipien gerecht zu werden, ist für die Geschäftsfrauen ein ständig gegenwärtiges Alltagproblem, das es zu meistern gilt. In diesem Zusammenhang spielen die Konstruktion und die Pflege von sozialen Netzwerken eine immense Rolle (u.a. Curtis 1995:113-145; McAdoo/Were 1987: 148-156; Nelson 1997:165ff., Sharma 1986:160). Sie sind in den Alltag eingebettet (Nachbarschaft, Kollegen, Heimatregion) und sollen hier als einer seiner grundlegenden Bestandteile zur Analyse der Strategien der Individuen herangezogen werden.

Wie sich der Umgang mit diesen Alltagsproblemen konkret ausgestaltet ist u.a. Thema der folgenden Kapitel: Wann wird z.B. dem Druck nachgegeben, oder werden Diskriminierung oder gar Ausschluss in Kauf genommen? Wann kommt es dazu, dass dem moralökonomischen Prinzip der Umverteilung (z.B. die ganze Familie profitiert davon, dass ein Mitglied in der Stadt erfolgreich tätig ist) gefolgt wird? Welche Rolle spielen Prestige und Vertrauen in diesem Zusammenhang? Wo sind soziale Netzwerke für die Schaffung und Nutzung von Handlungsspielräumen von Bedeutung? Vor allem aber, welche „Werkzeuge“ werden zu deren Gestaltung genutzt? Als eine wichtige Lösungsmöglichkeit dafür ist das „unter einen Hut“ bringen und der kreative Umgang verfügbarer Handlungsmöglichkeiten, bereits genannt worden.

1 VERWANDTSCHAFTSBEZIEHUNGEN UND ANDERE SOZIALE BEZIEHUNGEN IM RURAL-URBANEN KONTEXT

Verwandtschaftsbeziehungen und generelle soziale Beziehungen, dies wurde in Bezug auf informelle Mechanismen zur Erlangung des Einstiegskapitals schon deutlich (Kap. V), bilden die Grundlage für einen Großteil des Alltagsgeschäfts. Die Einbettung der Geschäftstätigkeiten in die Sozialstruktur kann diverse Vorteile bieten, ist aber auch, und das soll hier gezeigt werden, in diversen Punkten ein Problem. Die Vielgestalt der sozialen Beziehungen führt bei den Geschäftsfrauen zwangsläufig zu sehr unterschiedlichen Handlungsstrategien. Naturgemäß sind die Beziehungen zu den Eltern nicht mit denen zu Geschwistern, Cousinen/Cousins, entfernten Verwandten oder Bekannten gleichzusetzen. Art und Ausgestaltung der Beziehungen variieren außerdem je nach Personen und sollen hier exemplarisch anhand von konkreten Fallbeispielen herausgearbeitet werden.

Welche Bedeutung soziale Beziehungen für das Geschäftsleben haben, wurde bereits in der Einleitung dieses Kapitels dargelegt. Die zentrale Frage in diesem Zusammenhang ist, wie Verwandtschaftsbeziehungen und generell soziale Beziehungen sich im Lichte von Differenzierungs- und Transformationsprozessen gestalten, bzw. verändern, oder wie sie neu konstruiert werden. Warum leihen sich die Geschäftsfrauen beispielsweise Geld von Verwandten, obwohl sie wissen, dass das viele Nachteile mit sich bringt? Wiegen die augenscheinlichen Vorteile, wie die größere Flexibilität, längere Rückzahlungsmöglichkeiten, die Nähe zu den Verwandten etc., die unumgänglich damit verbundenen Verpflichtungen auf? Schuldigkeiten dieser Art können sich negativ auf die Geschäftstätigkeiten auswirken und machen die Beziehungen instabil. In diesem Kontext gewinnt die Bildung von beidseitigem Vertrauen an Aktualität. Traditionelle Institutionen sind im Kontext von Transformationsprozessen und dem Aufbrechen der herkömmlichen Lebensweise zu einer willkürlichen Belastung geworden. Die an eine Leihgabe gekoppelten Verpflichtungen werden unverhältnismäßig hoch interpretiert, und so wird sie zu einer „schlechten“ Leihgabe (Masinde/Nzioki 1991: 11f.). Es ist folglich zu hinterfragen, warum in diesem Zusammenhang Vertrauen trotzdem als so positiv eingeschätzt wird. Vertrauen und traditionelle Reziprozitätsstrukturen sind zwar Aspekte, die für die Geschäftstätigkeiten von weitreichender Geltung sind, doch die bestehenden Beziehungen sind noch durch andere Faktoren geprägt, die von Bequemlichkeit (Shipton 1990:9) bis hin zu Prozessen der Entbettung oder der Nutzung „struktureller Löcher“ (Burt 1992) reichen.

Trotz der Migration in die Stadt werden die Verbindungen zum Land, zur sog. „home-area“, bis heute unvermindert aufrecht erhalten, so dass Familienbeziehungen, Freundschaften und ethnische Zugehörigkeit ein enges rural-urbanes Netzwerk bilden. Dieses erweitert und verstärkt sich noch, nicht zuletzt dadurch, dass mit der Arbeitsmigration in die Stadt häufig Kontakte zu neuen Gruppen entstehen, was implizit dem Wirkungsbereich der eigenen Gruppe größeres Gewicht verleiht (Schlee/Werner 1996:16).¹⁴⁸ Viele Geschäftsfrauen haben weiterhin Verbindungen zu landwirtschaftlicher (Subsistenz-)Produktion und sind gleichzeitig in Handel oder formelle Erwerbstätigkeit eingebunden (Laaser 1996:44).¹⁴⁹ Im Folgenden werden die Handlungsspielräume aufgezeigt, die sich durch die Verflechtung von Stadt und Land, bzw. durch dort existierende Verwandtschaftsnetzwerke, ergeben.

Die Schaffung von Handlungsspielräumen zwischen den urbanen und den ländlich geprägten Regionen und deren Nutzung decken allerdings nur einen von den Bereichen ab, die für die Geschäftsfrauen von Relevanz sind. Heutzutage kann man die kenianische Situation der Migrantinnen dahingehend beschreiben, dass sie sich an unterschiedlichen, sich bietenden Gelegenheiten orientieren, von denen sie eine Verbesserung ihres Lebensstandards erwarten. Diese finden sie bislang in urbanen Zentren, hauptsächlich in Nairobi. In den vergangenen Jahren ließ sich allerdings vermehrt auch eine Migrationsdynamik in Richtung Ausland erkennen. Die traditionelle landesinterne Land-Stadt-Migration ist als eine Vorstufe der internationalen Migration von Nairobi aus ins Ausland zu sehen (Oucho 1995:409). Die sich verschlechternden Lebensbedingungen, insbesondere auf dem Land, die momentane Wirtschaftszession sowie politische Instabilität und die jahrelang praktizierte Verzögerungstaktik der Regierung unter Präsident Moi bei der Einführung eines demokratischen Mehrparteiensystems, haben dazu beigetragen, dass über Kenia hinaus andere afrikanische Staaten (wie z.B. Südafrika), aber auch das europäische Ausland, an Attraktivität gewinnen. Eine zeitweilige oder vollständige Emigration ins Ausland zu Arbeitszwecken findet bislang allerdings nicht in signifikanter Weise statt. Kenia galt in den vergangenen Jahren vielmehr als Einwanderungsland, in das aus dem Großraum Ostafrika aus unterschiedlichen Gründen immigriert wurde.¹⁵⁰ Der gemeinsame koloniale Hintergrund und das Swahili als die gemeinsame Sprache in gro-

¹⁴⁸ Wer dabei als der eigenen bzw. der fremden Gruppe zugerechnet wird, wird dabei kontextspezifisch abgewogen (Schlee 1989; Laaser 1996:48).

¹⁴⁹ Es wird angenommen, dass 13% von Nairobis Bevölkerung sogar noch direkt in der Landwirtschaft tätig sind (McCormick 1992:2).

¹⁵⁰ Es handelt sich um Arbeitsmigration aus Uganda und Tansania aber auch um Flüchtlinge aus dem Sudan, Somalia und Ruanda.

ßen Teilen der Region förderten diese Entwicklung. Die Orientierung am globalen Markt, die momentan vorrangig in Form von Handelsreisen deutlich wird, kann allerdings nicht mehr nur als eine Erweiterung der vorherigen Rolle Frauen als Bäuerinnen, wie Robertson sie als in der kenianischen Vergangenheit typisch beschrieben hat (Robertson, C. 1995:113), verstanden werden, sondern ist eher als eine Art Vorstufe zur weiteren Migration ins Ausland anzusehen. Momentan sind die Händlerinnen in ihren lokalen Kontext integriert, gleichzeitig aber auch am globalen Markt tätig. Der in der Weltökonomie stattfindende Gütertransfer kann als zugleich global und lokal beschrieben werden (Featherstone 1997:86ff., Portes 1997:2, Schlee/Werner 1996:25, Robertson, C. 1995:28ff.). Dieser Handlungsraum ist Thema des Abschnitts VI.2. Die Bedeutung der lokalen Einbettung der ökonomischen Aktivitäten vs. deren Entbettung wird u.a. am Beispiel der Handelsreisen und des Absatzes von Importwaren aufgezeigt.

Anhand der Fallstudie von „Lucy“ (B17) soll nun einführend zunächst die Verflechtung von Stadt und Land veranschaulicht werden. Bestehende soziale Netzwerke werden in Bezug auf die Schaffung von Handlungsspielräumen betrachtet. Fokussiert werden die Konstruktion von ‚Heimat‘ (1.1) und das Dilemma zwischen sozialen Verpflichtungen und realwirtschaftlichen Anforderungen zu stehen (1.2).

Lucy wuchs bei ihrer Familie in einem kleinen Dorf in der Provinz Kiambu auf. Die Eltern arbeiten beide in der Landwirtschaft. Heute ist sie 32 Jahre alt. Sie heiratete kurz nach Beendigung ihrer schulischen Ausbildung und zog zu ihrem Mann nach Nairobi. Dort fand sie - wie viele der Migrantinnen - keinerlei Anstellung. Die hohen Lebenshaltungskosten in Nairobi und das geringe Einkommen ihres Ehemannes zwangen sie dazu, dennoch in irgendeiner Form etwas zum Familieneinkommen beizusteuern. Ein naheliegender Gedanke, der sich aus den zahlreichen Besuchen bei der Verwandtschaft auf dem Lande ergab, war der, mit dem dort angebautem Gemüse Handel zu treiben. Dieses Gemüse lässt sich in Nairobi zu höheren Preisen verkaufen als in der Provinz. Daher nutzte sie für diesen Zweck Teile des Familienlandes und die Arbeitskraft ihrer Verwandten und begann täglich zwischen ihrem Dorf und der Stadt zu pendeln. Ihr Mann, der aus Nairobi stammt, nutzte seine Kontakte zu früheren Klassenkameraden und Freunden und versuchte so, ein geeignetes Umfeld für den regelmäßigen Absatz der Agrarprodukte zu schaffen. So konnte Lucy drei Jahre lang Kartoffeln, Kohl und Mais, die sie auf dem Lande zusammen mit einigen ihrer Verwandten produzierte, in der Stadt absetzen. Sie hatte u.a. das Hilton-Hotel als Großkunden, so dass der regelmäßige Absatz ihrer Produkte gewährleistet war. Das Geschäft lief so gut, dass sie ein altes Auto kaufen konnte, mit dem sie die Waren transportiert. Parallel zu diesen Aktivitäten entschloss sich

Lucy, auf das Angebot eines Bekannten einzugehen und bei ihm eine Stelle als Schreibkraft anzunehmen. Ihrer Ansicht nach lassen sich Job und Geschäft miteinander vereinbaren, zumal der Vertrieb ihrer landwirtschaftlichen Produkte an feste Kunden geregelt war und die Familie die Produktion aufrecht erhielt.

Die Entscheidung, eine Familie zu gründen, warf den Job und die Geschäfte allerdings zunächst durcheinander. Nach der Geburt ihres ersten Kindes war es ihr anfangs nicht möglich, weiterhin Produktion, Handel und die Stelle als Schreibkraft aufrecht zu erhalten. Sie machte eine Pause von etwa einem Jahr, in der ihr Ehemann für den Familienunterhalt aufkommen musste. Sobald sie das Kind relativ problemlos der Obhut eines Hausmädchens anvertrauen konnte, versuchte sie, wieder ein eigenes Einkommen zu erwirtschaften. Lucy, die durch das Kind und anderweitige Verpflichtungen in Nairobi inzwischen immer stärker eingebunden war, suchte nach Erwerbsmöglichkeiten, bei denen sie flexibel sein konnte und nicht mehr täglich zwischen Kiambu und Nairobi pendeln musste.

Aus mehreren Gründen entschloss sie sich dazu, in die Hühnerzucht einzusteigen: einerseits hatte sie für den Eigenbedarf immer einige Hühner gehalten und dadurch Grundkenntnisse über die Aufzucht von Hühnern erworben, andererseits arbeitete eine ihrer älteren Schwestern in einer Hühneraufzuchtanlage in Nairobi und konnte ihr daher mit ihrem Fachwissen zur Seite stehen. Ein inzwischen gemeinsam mit ihrem Mann erworbenes Stück Land in unmittelbarer Nähe des Familienlandes wurde zunächst für die Hühnerzucht genutzt. Sie hoffte damit, neben höheren Gewinnen als denen im Gemüsehandel, auch mehr Zeit für anderweitige Tätigkeiten zu haben. Daher investierte sie ihre Ersparnisse, die sie als Gemüsehändlerin und in ihrem Job im Zeitraum von drei Jahren angespart hatte, in den Bau mehrerer einfacher Stallungen, kaufte 300 Küken und etliche Säcke Kraftfutter und stellte einen jungen Mann aus ihrem Dorf ein, der sich in ihrer Abwesenheit um die Zucht kümmern sollte. Lucy profitierte sehr von den Erfahrungen ihrer Schwester. Durch sie bekam sie auch die Möglichkeit, an Seminaren zur Aufzucht von Hühnern teilzunehmen. Es dauerte einige Zeit, bis der Betrieb einigermaßen reibungslos ablief. Die Erkrankung von Tieren, die bei der Massenhaltung verhältnismäßig schnell auftreten, stellten das größte Problem dar. Lucy frischte ihre alten Kontakte zu den Gemüseabnehmern auf und hatte innerhalb von kurzer Zeit wieder ein Netz von regelmäßigen Abnehmern etabliert. Mehrere Anläufe, parallel zu der Hühnerzucht ein eigenes Schreibbüro bzw. ein Secretarial College zu etablieren, scheiterten. Einen der in der Park Road angemieteten Räume nutzte sie als Büro für die Organisation ihrer Hühnerzucht; in dem anderen Raum brachte sie ein Schreibbüro unter. Sie stellte eine Frau aus ihrer entfernten Verwandtschaft ein, die dort heute noch für sie arbeitet. So kann Lucy ihre verschiedenen Aktivitäten flexibler koordinieren und die

getätigten Investitionen (Ausstattung der Räumlichkeiten, Schreibmaschinen etc.) werden gut genutzt. Da sie sich mit ihrer Zucht inzwischen etabliert hat und erfolgreich produziert, sind mittlerweile diverse Verpflichtungen auf sie zugekommen. Ihr Bruder hat sie gebeten seinen beiden Söhnen die Schulausbildung zu bezahlen, und ihre Geschwister haben ihr die Verpflichtung nahegelegt, sich um die Eltern zu kümmern, da sie noch immer regelmäßig „nach Hause“ fährt, um sich um ihre Hühnerzucht zu kümmern, und als die Wohlhabendste unter den Geschwistern am ehesten etwas Geld entbehren oder ab und zu auf ein Huhn verzichten kann.

Lucy ist ein typisches Beispiel für Frauen, die aus ihrem ursprünglich ländlichen Kontext nach Nairobi migrieren. Sie hat wie die meisten Migrantinnen auch nach Jahren noch eine enge Beziehung zu ihrer Herkunftsregion und der dort ansässigen Familie. In ihrem Fall ist die Einbindung durch ihre Tätigkeit in der Landwirtschaft besonders intensiv. Anfangs kombinierte sie die familiäre Landwirtschaft mit dem Pendelhandel nach Nairobi, doch sie ging später dazu über, ihre Geschäftsaktivitäten von Nairobi aus zu koordinieren. Viele Frauen nutzen den Handel mit Agrarprodukten als Einstiegsgeschäft. Für Migrantinnen ist dieser Einstieg in die Wirtschaftstätigkeit meist mit den geringsten Hindernissen verbunden. Dies auch deshalb, weil es häufig schwierig ist, ohne Berufsausbildung eine Anstellung zu finden (s. Kap. V, Gründung des Geschäfts). Die Aufnahme einer durch enge Bezüge zur Herkunftsregion geprägten Tätigkeit ist somit eine Alternative, die vorrangig von Berufseinsteigerinnen genutzt wird.

Dieses Entwicklungsmuster hat sich erst in den letzten Jahren herausgebildet. Nairobi entstand Anfang des 20. Jahrhunderts im Rahmen der britischen Kolonialzeit und zog zunächst vor allem männliche Arbeitsmigranten an. Zu der Zeit führte man pro Ehe meist zwei Haushalte. Der Mann arbeitete überwiegend in der Stadt, und die Frau lebte und arbeitete in der Landwirtschaft in ihrem ländlichen Herkunftsgebiet (Curtis 1995:64f.; Vorläufer 1990:69ff.). In der darauf folgenden Phase entschlossen sich viele Frauen dazu, ihren Haushalt auf dem Lande den Eltern oder anderen Verwandten zur Nutzung und Verwaltung zu überlassen und ihrem Mann in die Stadt zu folgen. So auch Lucy.

Angesichts der Verarmungsprozesse auf dem Lande und in der Hoffnung, in der Stadt Arbeit zu finden, migrieren gegenwärtig immer mehr Frauen auch alleine in die Städte, in denen sie Möglichkeiten zu nutzen hoffen, die sich auf dem Land nicht bieten.¹⁵¹ Infolge dieser verschiedenen Entwicklungsphasen der Migration gibt es in Nairobi eine Vielzahl unterschiedli-

¹⁵¹ Siehe auch McAdoo/Were (1987) und Wurster/Ludwar-Ene (1995).

cher Haushaltszusammensetzungen, anhand derer die einzelnen Phasen und damit die demographische Struktur Nairobis lange Zeit abzulesen war (Neubert 1986:287). Der über viele Jahre zu verzeichnende Männerüberschuss hat sich allerdings inzwischen verringert.¹⁵²

Die im Beispiel von „Lucy“ beschriebene Arbeitsteilung innerhalb der Kleinfamilie ist für verheiratete Frauen der unteren Einkommensschichten typisch. Der Großteil der Frauen muss einen Beitrag zum Familieneinkommen leisten, damit die Familie in der Stadt über ein ausreichendes Einkommen verfügt. Es kommt häufig vor, wie bereits in Kapitel V beschrieben, dass der Ehemann auf dem formalen Arbeitsmarkt als Angestellter arbeitet und seine Frau sich als Geschäftsfrau betätigt. Dieser Sachverhalt impliziert für die selbständige Frau in mehrerlei Hinsicht einen Vorteil gegenüber anderen Geschäftsfrauen. Lucy z.B. verfügt durch das regelmäßige Einkommen ihres Ehemannes über eine gewisse Absicherung, und so konnte sie auch ihre ersten Erfahrungen als Geschäftsfrau sammeln, ohne bei einem Misserfolg vollkommen mittellos dazustehen. In ihrem Fall kommt noch hinzu, dass ihr Ehemann in Nairobi lokal eingebunden ist und sie seine schon vorhandenen Netzwerke nutzen kann, um ihre landwirtschaftlichen Produkte in der Stadt abzusetzen. Hat der Mann eine feste Stelle, ist es ihm zudem ein Leichtes, auf seinen Namen einen Bankkredit aufzunehmen, eine Möglichkeit der Kapitalbeschaffung, die für eine Geschäftsgründerin ohne Sicherheiten nicht denkbar wäre. Dies kann man als einen geschlechtsspezifischen Akkumulationsmodus bezeichnen (Lachenmann 2001:26f.). Diese Form der ungleichen Geschlechterverhältnisse ist bei den meisten verheirateten Frauen der unteren Einkommensschicht festzustellen. Solchen Strukturen steht verheißungsvoll die selbst gewählte Unabhängigkeit gegenüber; sobald eine Frau mit einem Geschäft Fuß gefasst hat und mit eigenen finanziellen Mitteln planen und entscheiden kann, ändert sich ihr Status und sie erlangt eine weitaus respektablere Position.

Ebenso wie der hier beschriebene Wandel hinsichtlich der Haushaltszusammensetzungen und neuer Formen von Arbeitsteilung innerhalb der Kleinfamilie, hat sich auch die Bedeutung dessen was unter ‚Heimat‘ verstanden wird gewandelt. Einerseits sind die über Jahre hinweg aufrechterhaltenen engen Verbindungen zu den ländlichen Herkunftsregionen auch weiterhin wichtig, andererseits wird die Einbindung in den städtischen Kontext immer bedeutender. Im folgenden Abschnitt soll am Beispiel der Konstruktion von Heimat die Art der Einbindung in die Handlungsräume Stadt und Land und deren Bedeutung für die Schaffung von Handlungsspielräumen erläutert werden. Hierbei erweist sich die jeweilige Nähe bzw. Distanz zu den

¹⁵² Zur ausführlichen Analyse von Migrationsprozessen in Kenia vgl. auch Khasiani (1995) und Curtis (1995:27ff.).

gewählten Beziehungskonstellationen als ausschlaggebend für das Nutzen und das Schaffen neuer Handlungsoptionen.

1.1 Die Konstruktion von Heimat

Geschäftstätigkeiten in der Stadt stehen in engem Zusammenhang mit den bestehenden Beziehungen zur Heimatregion. Viele Stadtbewohner zeichnen sich durch hohe Mobilität aus, die sich in Form von Fahrten zu Besuchszwecken, überregionalen Geschäftsreisen oder auch saisonalem Wandern äußert. Sich als Gemüsehändlerin zu etablieren ist für Lucy im einleitend beschriebenen Fall zunächst eine Option, die sich deshalb anbietet, weil sie die familiären Verbindungen zu ihrer ländlichen Herkunftsregion nutzen kann, und es ist für sie naheliegend, sich in einem Bereich zu engagieren, der ihr seit ihrer Kindheit vertraut ist. Sich an der Heimat zu orientieren bzw. sich mit ihr zu identifizieren, „back home“ oder „upcountry“, so die dafür am häufigsten verwendeten Begriffe, ist ein dominantes Merkmal im Verhalten der Mehrzahl der Geschäftsfrauen. Die Mehrheit (79%) der befragten Frauen ist im Laufe ihres Lebens vom Lande her nach Nairobi migriert; lediglich eine kleine Anzahl von ihnen (17%) lebt dort seit ihrer Geburt.¹⁵³

Die von den Geschäftsfrauen immer wieder genannte Vorstellung von Heimat wird in der Literatur als eng mit den Traditionen und der Durchführung von Riten verknüpft (Wurstter/Ludwar-Ene 1996:156) und als mit dem Geburtsort assoziiert (Curtis 1995:12) beschrieben. Im Rahmen der jahrelang betriebenen Politisierung der ethnischen Zugehörigkeit und deren Zusammenhang mit dem Zugewinn an Macht auf nationaler Ebene hat die Orientierung an der Heimat/-region in den vergangenen Jahren jedoch noch ganz erheblich an Bedeutung gewonnen („politics of belonging“ Geschiere/Gugler 1998:309, Geschiere/Nyamnjoh 2001: 224; s. auch Kap. III). Dies bedeutet, dass die bestehenden Beziehungen nicht nur von persönlichen Entscheidungen abhängen, sondern dass strukturelle Gründe, wie z.B. der über die Zugehörigkeit zu bestimmten ethnischen Gruppen geregelte Zugang zu Ressourcen (Geschiere/Gugler 1998:315), die Konstruktion von Heimat mitbestimmen.

Die Ausgestaltung der translokalen sozialen Beziehungen ist vielschichtig. Schon in früheren Studien wurden rural-urbane Netzwerke in Kenia als eng und für das Überleben in der Stadt grundlegend beschrieben (u.a. Bujra 1978:56, McAdoo/Were 1987:140, Ross 1973: 83f., Ross/Weisner 1977: 367). Die Formen der Beziehungen haben sich heute, insbesondere unter

¹⁵³ Vier Prozent der Befragten haben hierzu keine Angaben gemacht.

Berücksichtigung der neuen Perspektive für die Frauen, weiter differenziert. In gleichem Maße, in dem die Verbindungen zur Heimatregion üblich sind, sind auch die Formen der Beziehungen unterschiedlich. Die in Lucys Beispiel beschriebenen Formen der Unterstützung, oder der Transfer von Gütern und Dienstleistungen zwischen Stadt und Land, sind einerseits Merkmal einer nach wie vor existierenden (und in diesem Teilbereich augenscheinlich funktionierenden) Moralökonomie und Einbindung in die lokale Gemeinschaft, verdeutlicht andererseits die Vielgestaltigkeit der Beziehungen den Prozess der Differenzierung und die sich vollziehenden gesellschaftlichen Umbrüche und Veränderungen (Geschiere/Gugler 1998:310, Curtis 1995:141). Es gibt mehrere parallele Konzeptionen von Heimat, die auch innerhalb der Auffassung einer Person differieren können.¹⁵⁴ Ausschlaggebend hierfür ist die parallele Mitgliedschaft in verschiedenen Netzwerken. Diese bestehen generell aus der eigenen Familie, bei verheirateten Frauen aus der Familie des Ehemannes, und, und dies nimmt in sozialen Netzwerken innerhalb Nairobis an Bedeutung zu, aus Beziehungen sowohl zur weiteren Verwandtschaft als auch zu familienunabhängigen Netzwerken. Letztere werden bestimmt durch Zugehörigkeit zu dem selben Dorf, der selben ethnischen Gruppe, der selben Religion oder auch durch den gemeinsamen Schulbesuch.

Der oben beschriebene Fall von Lucy zeigt einerseits die enge Bindung zu ihren Verwandten auf dem Land, die hier stärker ausgeprägt ist als in anderen Fällen, da ihr Ehemann aus Nairobi stammt und augenscheinlich keine so intensive Beziehungen zu seiner eigenen Familie aufrecht erhält. Andererseits wird auch die wachsende Einbindung in soziale Netzwerke innerhalb Nairobis deutlich, die sie wegen ihrer Geschäftsaktivitäten daran hindern, den täglichen Kontakt zum Heimatort zu halten. In anderen Fällen ist die Verbindung zur Herkunftsregion des Ehemannes deutlicher ausgeprägt als im oben genannten Beispiel. Die Beziehung zur eigenen Herkunft definiert sich bei den hier betrachteten Frauen eher über Personen, vor allem über die Eltern, als über den Ort bzw. Landbesitz. Der für Frauen generell unsicherere Zugang zu Land (s. Kap. III 3.3) ist mit ein Grund dafür, dass Frauen sich eher langfristig in der Stadt niederlassen als Männer, die aufgrund der durch das patrilineare System garantierten Position meist stärker auf dem Land verwurzelt sind (Wurster/Ludwar-Ene 1996:164). Da die Orientierung zur Heimat „back home“ den Frauen auch weiterhin sehr viel bedeutet, ist eine immer häufiger zur Anwendung kommende Handlungsalternative die der gemeinsamen Investition des Ehepaares in Land. Auf diese Weise versuchen die Frauen, die Problematik des Landerwerbs zumindest ansatzweise zu umgehen. Hinzu kommt, dass sie mit diesem Schritt

¹⁵⁴ Bezogen auf männliche Arbeitnehmer, vgl. hier auch Curtis (1995).

die Hoffnung verknüpfen, die Mitgliedschaft „upcountry“ zu manifestieren – es findet folglich eine Rückbettung statt. In diesen Fällen tragen die Frauen durch ihr eigenes Einkommen finanziell zum Kauf bei. Ein Faktor, der die Identifikation mit dem Herkunftsgebiet des Ehemannes maßgeblich begünstigt, besteht dann, wenn das Paar aus der selben Region stammt. So können die Frauen ebenfalls auf das Netzwerk ihrer eigenen Familie am Ort zurückgreifen. In solchen Fällen wird die Redewendung „back home“ weitgehend austauschbar verwendet.

Die Flexibilität dessen, was unter Heimat gefasst wird, und die damit einhergehenden gesellschaftlichen Umbrüche zeigen sich darin, dass immer mehr in Landkauf im Großraum Nairobi investiert wird. Ein Bereich, der für die meisten Ehepartner ein Novum darstellt, und in dem Heimat erst geschaffen werden muss. Interessanterweise gaben 50,6% der Geschäftsfrauen an, Sicherheiten in Form von Land und/oder einem Haus zu besitzen, aber nur 19,8% der Frauen wollen in der Zukunft in ihre Heimatregion zurückkehren.¹⁵⁵ Auch wenn insbesondere in solchen Fällen von einem „Mythos der Rückkehr“ (Anwar 1979) in die ländlichen Herkunftsgebiete gesprochen werden muss und man hier die schrittweise Entbettung aus der dörflichen Gemeinschaft ablesen kann, sind die Kontakte zur Herkunftsregion, wie im Beispiel Lucys deutlich wurde, weiterhin von außerordentlicher Wichtigkeit. Die Beziehungen zwischen Stadt und Land sind durch ineinander verwobene Prozesse der Entbettung und Rückbettung zu charakterisieren, und sie befinden sich in einem permanenten Veränderungsprozess. So kann sich beispielsweise bei Personen, die dauerhaft in Nairobi leben, die Anzahl der Besuche verringern, während sie gleichzeitig durchaus Zahlungen für Schulgelder oder andere Leistungen für Verwandte tätigen. Die hohe Quote, der von den Frauen als abhängige Familienmitglieder bezeichneten Personen („dependants“)¹⁵⁶ deutet auf die Selbstverständlichkeit, aber auch auf den Umfang der Belastungen durch solche Aufwendungen hin. Dabei zeichnet sich hier aber trotzdem die schrittweise Entbettung über das Schaffen von Distanz durch finanzielle Leistungen ab. Diese Distanzierung kann aber durchaus mit der in Form der Einbindung durch Landerwerb teilweise vollzogenen Rückbettung einhergehen. Die Oszillation zwischen Ent- und Rückbettung und die große Variationsbreite der parallelen Einbindung in unterschiedliche soziale Beziehungen verdeutlichen den sich vollziehenden Differenzierungsprozess.

¹⁵⁵ Einschließlich des Falles einer indisch-stämmigen Kenianerin, die plant, im Alter nach Goa zurückzugehen, da sie dort in Haus und Land investiert hat.

¹⁵⁶ 29% bezeichnen 1 bis 3 Personen als von ihnen abhängig, 34.7% bezeichnen 4 und mehr Personen als von ihnen abhängig

Ein weiterer bedeutender Aspekt hinsichtlich der Konstruktion von Heimat ist die Bestattung der Verstorbenen in „heimatlicher“ Erde. Dieser wurde im Fall „Lucy“ nicht thematisiert. Insbesondere im Bereich der Bestattungen, so schildern Geschiere und Nyamnjoh am Beispiel Kenias eindrücklich (Geschiere/Nyamnjoh 2001:223f.)¹⁵⁷, zeigen sich unterschiedliche Prozesse von Zugehörigkeit und Autochthonität. Die Autoren verweisen speziell auf die Verflechtung von politischen Interessen und unterschiedlichen Versionen von Autochthonität (Geschiere/Nyamnjoh 2001:224), die den Zugang zu Ressourcen und das Abstecken von Ansprüchen (auf Zugehörigkeit, auf Land etc.) beeinflussen. Diese Entwicklungen wirken sich zunehmend auf die Geschäftstätigkeiten im rural-urbanen Kontext aus.

Das in den Interviews am häufigsten genannte Problem ist in den Kosten zu sehen, die durch Beerdigungen und die damit verbundenen Verpflichtungen anfallen. In Kenia ist dies, angesichts der lange nicht thematisierten HIV/AIDS-Problematik, zu einer großen Belastung geworden. Aufgrund der zunehmenden Häufigkeit der Todesfälle - wegen der raschen Verbreitung von HIV/AIDS - sind insbesondere zwei Aspekte von Bedeutung: die permanent steigenden (finanziellen) Verpflichtungen und der Problemkomplex des Erbes.

Finanzielle Verpflichtungen kommen auf die Geschäftsfrauen, als „angesehene und wohlhabende Städterin“, in ganz unterschiedlichen Bereichen zu. Da, bedingt durch die komplexen traditionellen Bestattungsbräuche, z.B. nur ein Heimatloser in Nairobi begraben würde, fallen grundsätzlich anteilige Kosten für den Transport des Toten in seine Heimatregionen an. Auf dem Land der Ahnen bestattet zu werden hat Priorität vor allem anderen, da ein Begräbnis in der Stadt als ein Zeichen für soziales Versagen interpretiert würde (Geschiere/Gugler 1998:311). Die Bestattungszeremonien und die Totenfeier finden meistens auf dem Land der Eltern, z.T. viele Fahrtstunden von Nairobi entfernt, statt. Aus diesem Grund fallen auch Kosten für die An- und Abreise an. Die meisten Frauen berichteten von finanziellen Beiträgen zu den Kosten für die Feierlichkeiten (eine enorme Belastung, da die Trauergemeinde bis zu 6 Wochen vor Ort trauert und in dieser Zeit mit Nahrung und Unterkunft versorgt werden muss), die in Form eines *harambees*¹⁵⁸ erhoben werden.

¹⁵⁷ Geschiere und Nyamnjoh beziehen sich in ihrer Argumentation im Hinblick auf Kenia hauptsächlich auf Literatur von Cohen und Odhiambo (1992)

¹⁵⁸ Beim *harambee* handelt es sich um eine öffentliche Geldsammlung. S. hierzu ausführlich Kap. VIII.

Am Beispiel von Ruth (B 20), einer Witwe, die eine Arzt-Praxis in der Park Road betreibt, zeigen sich die Belastungen und gewaltigen Anforderungen, denen eine Witwe und obendrein Erbin ausgesetzt ist:

Ruth berichtet, noch heute geschockt von den damaligen Ereignissen, dass die Verwandten ihres verstorbenen Ehemannes nach einer Trauerzeit von 6 Wochen zu ihr kamen, um ihre Ansprüche auf „seinen“ Besitz geltend zu machen. Das bedeutete, dass sie sich, zusätzlich zu der nun auf ihr lastenden Verantwortung für ihre 6 Kinder und die zu bestreitenden Beerdigungskosten, dagegen zur Wehr setzen musste, Zweitfrau ihres Schwagers zu werden, und darüber hinaus ihr Erbe per Gerichtsentscheid zu erstreiten hatte. „You have to take the death to court for inheritance“, stellt sie erschüttert fest. Ein Jahr lang dauerte der Rechtsstreit. Inzwischen wurden ihr die Witwenrente und der Grundbesitz zugesprochen, doch die ganze Auseinandersetzung lief parallel zu der beruflichen Einbindung in ihre Praxis ab. Zu ihrem Glück hatte ihr Ehemann die Eigentumsverhältnisse vor ihr nicht verborgen. So war sie über Besitz und Geldanlagen informiert bzw. hatte den Großteil sogar mit ihm gemeinsam angelegt und geplant. Daher war es für sie nach seinem Tod einfacher, alles bei Gericht zu belegen und ihren Anspruch durchzusetzen.

Die Erbschaft muss, wie allgemein in Afrika, sehr häufig erstritten werden, und insbesondere die Position der Frauen ist hierbei oftmals ungeklärt. Ruth hatte das Glück eine verhältnismäßig gleichberechtigte Beziehung mit ihrem Ehemann zu führen, in der beide Partner über ihre Eigentumsverhältnisse informiert waren. Dies ist eher selten der Fall. Viele Frauen sind uninformiert und würden sich aus Angst vor der Gegenpartei gar nicht erst auf einen Rechtsstreit einlassen. Die von der Verwandtschaft angemeldeten Ansprüche gehen aber manchmal so weit wie im Fall von Rose (B 13), einer Milchhändlerin, deren Schwiegermutter sich nach dem Tod des Mannes die Todesbescheinigung besorgte und Anspruch auf die Ersparnisse und die Witwenrente erhob. Nur dank des Einsatzes des vorherigen Arbeitgebers, der Armee, bekam Rose schließlich die ihr zustehende Witwenrente und erhielt die gemeinsamen Ersparnisse zurück. Ihr Verantwortlichkeitsgefühl und das Engagement für ihre eigene Familie wurden durch dieses Erlebnis nicht gemindert. „You have to help your own blood even without asking.“ (B 13)

Die große Anzahl der zu beklagenden AIDS-Toten bedeutet für die Geschäftsfrauen die in die Position der „Versorgerin aus der Stadt“ stehen, zunehmend auch Verantwortung für die Kinder von verstorbenen Familienangehörigen zu übernehmen, da in der Regel niemand ver-

bleibt, der sich um diese Kinder kümmern kann (wegen der Übertragung des Virus versterben fast immer beide Elternteile).

Die Einbindung in der Stadt, so wurde deutlich, steht häufig in direktem Zusammenhang mit Kontakten zu Verwandten und/oder Bekannten „back home“. Der Wunsch, die ländliche Lebensart in den Alltag zu integrieren, und die Konstruktion (oder das „remake“ Buijs 1993:18) einer bedeutungsvollen Identität im Kontext des städtischen Lebens, verdeutlichen die existierenden Verflechtungen und weisen Stadt und Land als komplementär aus (Salih 2002: 66), bzw. sie verdeutlichen die multiple Einbindung der Städter. Die Aufrechterhaltung der Beziehung zur ländlichen Herkunftsregion (in Form von Landbesitz, dem Netzwerk von Unterstützung, Handelsbeziehungen etc.) ist angesichts der gesellschaftlichen Umbrüche, so Curtis (1995:99), die einzig „sichere“ Quelle zur Überlebenssicherung. - Natürlich nur für die, die auch weiterhin Teil der ländlich verorteten Gemeinschaft bleiben. - Diese Perspektive ist zu hinterfragen.

Gemeinschaftliche Strukturen auf dem Land unterliegen Veränderungen und sind, das zeigen die Interviews immer wieder, gleichermaßen in der Stadt zu finden. Es sind also vielmehr die Erhaltung des erlangten Status und Investitionen in soziale Beziehungen, sowohl in der ländlichen Gemeinschaft, als auch in den urbanen Zentren, als Schlüsselkategorien im Prozess verfügbare Handlungsmöglichkeiten „unter einen Hut“ zu bringen, anzusehen. Hierbei handelt es sich nicht nur um Netzwerke innerhalb der Kernfamilie, sondern um ein sehr viel weiteres Feld sozialer Beziehungen (vgl. auch ethnische Zugehörigkeit in Kapitel IV.3), in welchem die Zugehörigkeit zu einer Gruppe (Inklusion) von gleicher Bedeutung ist, wie die Exklusion der „Anderen“ (Geschiere/Nyamnjoh 2001:211, Schlee 2001b:42). Die Elastizität dessen, was unter Heimat zu fassen ist, verdeutlicht einmal mehr die Vielschichtigkeit der vorliegenden Prozesse der Schaffung von Nähe bzw. Distanz.

1.2 Zwischen Moralökonomie und wirtschaftlichen Zwängen

Alltagsgeschäfte, das wurde bei der Beschreibung der bestehenden Bezüge zur Heimatregion deutlich, sind maßgeblich durch soziale Beziehungen zu charakterisieren, die im rural-urbanen Bereich angesiedelt sind. Durch das wechselseitige Überlappen von traditionellen und modernen Werten und Normen und durch parallel und quer zueinander verlaufende Prozesse der Schaffung von Nähe (Einbettung), aber auch von Entmischung und Distanzierung (Entbettung), sind die Geschäftsfrauen von Nairobi in Transformationsprozesse eingebunden,

die ihre Tätigkeiten vorgeben. Wann und warum auch im städtischen Kontext auf verwandtschaftliche Netzwerke mit ruralem Bezug zurückgegriffen wird und wie die gesuchte Nähe oder die aufgebaute Distanz zu Beziehungskonfigurationen den Geschäftsalltag bestimmen, soll nun diskutiert werden.

In der Regel kommen soziale Beziehungen schon beim Einstieg in das Stadtleben zum Tragen. Da der Großteil der Frauen einen Migrationshintergrund hat, sind bereits bestehende Verwandtschafts- und Bekanntschaftsnetzwerke in Nairobi eine willkommene Anlaufstelle.¹⁵⁹ Hier ist einerseits der Einstieg über eine Tätigkeit als Haushaltshilfe zu nennen (s. unten), andererseits aber auch die Möglichkeit, bei Verwandten zunächst lediglich zu wohnen oder über diese an Wohnraum zu gelangen. Die Gelegenheit, bei Verwandten in Nairobi auf die Kinder aufzupassen oder im Haushalt mitzuhelfen, ist für viele junge Frauen eine gängige Chance, in der Stadt Fuß zu fassen. Im Beispiel von Lucy wurde beschrieben, dass die Schwangerschaft und die anschließende Phase des Betreuens der Kinder für sie zunächst eine Unterbrechung ihrer Aktivitäten zur Folge hatte. Kinder bestimmen in Kenia, wie auch anderswo, den Status einer Frau und gehören deshalb dort zur Normalität eines weiblichen Lebens. Daher steht ein Großteil der Geschäftsfrauen vor dem Dilemma, diese versorgen zu müssen und gleichzeitig der beruflichen Tätigkeit nachgehen zu wollen (oder zu müssen). Viele sind darauf angewiesen, sich nach einem Kindermädchen und/oder einer Haushaltshilfe umzusehen, um ihren Geschäftstätigkeiten weiter nachgehen zu können. Dabei handelt es sich in der Regel um ein junges Mädchen aus der Herkunftsregion der Familie, das einen Einstieg in das Stadtleben sucht. So erklären sich viele berufstätige Frauen dazu bereit, eine junge Migrantin mitzuversorgen, wenn diese sich im Gegenzug um Haushalt und Kinder kümmert. Im optimalen Fall handelt es sich hier um nahezu ausgeglichene Reziprozität („balanced reciprocity“ Sahlins, 1972:194), in der beide Parteien ihren individuellen Beitrag leisten und jeweils direkt etwas davon haben. Zu der Tatsache, auf diese Weise die eigenen Kinder versorgt zu wissen, kommt für die Geschäftsfrau eine Erhöhung ihres Ansehens innerhalb der Familie hinzu, wird doch gezeigt, dass außer den eigenen Kindern noch weitere Personen ernährt werden können. Die Aufnahme eines Kindermädchens in einen städtischen Haushalt ist allerdings aus den Blickwinkeln beider Seiten problembehaftet. Die übereinkunftsgemäß eingegangenen Verpflichtungen, werden nicht immer unbedingt eingehalten, was die idealtypische Ausgeglichenheit der Beziehung relativiert. Seitens der Migrantin bietet sich zwar im

¹⁵⁹ Die Personen, die nicht migriert sind, sind hauptsächlich Kikuyu (kommen also aus der direkten Umgebung von Nairobi) oder gehören der asiatischen Community an (mit Ausnahme einer Frau, die den Luo angehört).

Laufe der Zeit meistens Gelegenheit beispielsweise eigene Erfahrungen mit Kleinhandel zu sammeln, um später den Absprung zu einem selbständigen Leben in der Stadt zu schaffen; aber dieses ist keine wirkliche Bildungsmöglichkeit für die jungen Frauen. Sie stehen vielmehr in starkem Abhängigkeitsverhältnis zu der aufnehmenden Familie. Seitens der Familie besteht das Problem, eine weitere Person verpflegen zu müssen und jemandem sein Vertrauen entgegenbringen zu müssen (in der Betreuung meist kleiner Kinder, in der Bewirtschaftung des Haushalts), der offensichtlich aus ganz anderen Beweggründen, als im Haushalt zu arbeiten, nach Nairobi gekommen ist, nämlich um möglichst den Absprung in ein selbständiges Leben zu schaffen.

An dieser Stelle kommt der gemeinsamen Herkunft als identitätschaffender Kategorie eine besondere Geltung zu. Diese unterliegt, je nach Notwendigkeit, stetigen Umformungsprozessen (Schlee 2002:8). Das gegenseitig entgegengebrachte Vertrauen basiert auf gemeinschaftlich anerkannten Prinzipien und Verhaltensnormen (Torsello 2003:219) und wird in den beschriebenen Beispielen über die gemeinsame Herkunft generiert. Das beidseitige Ziel Sicherheit zu schaffen (seitens der Migrantin hinsichtlich ihrer Unsicherheit in der Stadt fremd zu sein, seitens der sie aufnehmenden Geschäftsfrau im Hinblick darauf, ihr ihre Kinder und den Haushalts anzuvertrauen), aber auch der Wunsch der Migrantin ökonomischen und sozialen Aufstieg zu erlangen, bieten Vertrauen auf der Basis der gemeinsamen Herkunft und eröffnen die Möglichkeit, Handlungen zu strukturieren (ebd.). Im vorigen Abschnitt wurde die Komplementarität der Stadt-Land-Beziehungen beschrieben, wobei deutlich wurde, dass die Aufrechterhaltung der Verbindung zur Heimatregion teilweise erhebliche Verpflichtungen nach sich zieht. In diesem Fall die Versorgung eines (wenn auch meist entfernten) „Familienangehörigen“. Dabei handelt es sich um sich ausschließende Wahlmöglichkeiten, die an der Unsicherheit deutlich werden. Wenn seitens der Geschäftsfrauen das Interesse besteht weiterhin Verbindungen zur Heimatregion aufrecht zu erhalten, so stehen sie zwangsläufig auch in der Pflicht, „Verwandten“ zu helfen, z.B. dabei, in der Stadt Fuß zu fassen, und sie unterliegen folglich der traditionellen oder generalisierten Reziprozität (Sahlins 1972:193). Ob und wann die Gegenseite ihren Verpflichtungen nachkommt bleibt angesichts der beschriebenen Transformationsprozesse völlig offen. Aus diesem Grund wird gerade im städtischen Kontext vermehrt sehr bewusst auf diese Art der Pflege der Verwandtschaftsbeziehungen verzichtet. In Kapitel VIII wird beschrieben welche anderen Institutionen in Anbetracht dieser tendenziellen Entbettung im städtischen Kontext an die Stelle der Verwandtschaftsbeziehungen treten, bzw. an Relevanz gewinnen.

In anderen Fällen wird die Versorgung der Kinder der Geschäftsfrauen von der Familie auf dem Land, meistens den Eltern oder Schwiegereltern, übernommen. Auch hieran werden existierende Verpflichtungsnetzwerke deutlich: einerseits wird der berufstätigen Mutter Arbeit abgenommen, andererseits kann so der städtische Haushalt durch die niedrigeren Lebenshaltungskosten für die Kinder auf dem Land entlastet werden. Die Kinder wiederum können ihren Großeltern im ländlichen Haushalt bei der anfallenden Arbeit helfen. Letztere erhalten zudem in der Regel finanzielle Unterstützung von der Mutter der Kinder aus der Stadt.¹⁶⁰ Durch diese Reglements werden die sozialen Beziehungen zwischen Stadt und Land gefestigt und reproduzieren so traditionelle Reziprozitätsstrukturen.¹⁶¹

Aber nicht nur Haushaltshilfen und Kindermädchen leben in den städtischen Haushalten als zeitweilige „Gäste aus der Heimatregion“ in den Familien der Geschäftsfrauen. Helen (B 23), die einen florierenden Friseursalon betreibt, berichtete, dass sie und ihr Ehemann regelmäßig Verwandte beherbergen, die z.B. einen Job in der Stadt suchen und/oder sogar ein College besuchen. Letzteres verdeutlicht, dass es sich dabei nicht nur um Wochenendbesuche handelt, sondern um langfristige Aufenthalte zum Zwecke einer Ausbildung. Hier wird klar, dass die sozialen Verpflichtungen bzw. Erwartungen so weit reichen, dass die Beziehung zu „negativer Reziprozität“ (Sahlins 1972:195) tendiert, denn die Vorteile, die die aufnehmende Familie hat, sind nicht immer unmittelbar offensichtlich, wenn auch das Ansehen steigen mag und die Besucher für die neuesten Geschehnisse und den Tratsch aus der Heimat sorgen (was je nach Umständen von großer Bedeutung sein kann). Es ist jedoch meistens so, dass diese Besucher für die aufnehmenden Familien eine große Belastung darstellen, denn anders als bei einem Kindermädchen, das sich durch das aktive Engagement im Haushalt nützlich macht, sind andere Besucher im allgemeinen lediglich Nutznießer der traditionellen Solidaritätsstrukturen. Nicht nur die Tatsache, dass u.a. ältere Geschwister für die Ausbildung der Jüngeren aufkommen müssen, sondern insbesondere die dahingehende Tendenz, dass immer mehr Personen in das Beziehungsgeflecht eingebunden werden, ist ein Phänomen, das durch die zunehmende Mobilität und immer neue Möglichkeiten, soziale Beziehungen einzugehen, entsteht und im städtischen Kontext besonders deutlich hervortritt. Hier nimmt die Zahl der Personen, an die Anforderungen gestellt werden können (allein die Möglichkeit der „Schaffung gemeinsamer Identitäten“ führt ja dazu, dass die Migranten diverse „Onkel“ und „Tanten“ in der Stadt „konstruieren“ können, auf die sie bei Bedarf zurückgreifen), die aber, bedingt durch die

¹⁶⁰ s. Laaser 1996:47ff.; Wanzala 2001:143

¹⁶¹ Steinwachs (2004); Neubert (1986); Nelson (1979; 1997); Robertson (1997)

beschriebenen Transformationsprozesse und steigenden Erwartungen, immer weniger zu geben imstande sind. Durch den enormen Erwartungsdruck, der auf den in der Stadt lebenden Geschäftsfrauen lastet, müssen diese immer mehr abwägen, welchen Anforderungen sie entsprechen müssen und möchten, und wo es sinnvoller erscheint, nach Alternativen zu suchen.¹⁶²

In der Stadt kann auf unterschiedliche Netzwerke zurückgegriffen werden. Mugure (B 6) berichtete, dass sie in Notzeiten, als ihr Geschäft sehr schlecht lief und sie Verluste machte, ihre Wohnung kündigte und für ein Jahr bei ihrer in Nairobi ansässigen Mutter einzog. Dies ist aber eher die Ausnahme (da die meisten Mütter nach wie vor auf dem Land leben), zeigt aber die interessante Verlagerung der Beziehungsnetzwerke in die Stadt. Im städtischen Kontext werden Netzwerke, die etwa auf den gemeinsamen Schulbesuch zurückgehen, über die Zugehörigkeit zu einer religiösen Gemeinschaft entstanden sind oder auf Bekanntschaften bei der Arbeit basieren, immer üblicher und sind als tendenzielle Entbettung zu betrachten (s. hierzu ausführlich Kapitel VIII). Die Schaffung einer gemeinsamen Identität und dadurch gewählte soziale Beziehungen, bzw. damit einhergehende Verpflichtungsstrukturen, bieten die Chance, den bestehenden Status zu erhalten oder ihn zu erhöhen und sind als Formen der Einbettung oder Rückbettung zu verstehen.

Dies wurde weiter oben bereits als Schlüsselkategorie im Prozess verfügbare Handlungsoptionen „unter einen Hut“ zu bringen bezeichnet.¹⁶³ Die Möglichkeit, auf unterschiedliche parallele Konstrukte von Zugehörigkeit bzw. Identität zurückzugreifen (Schlee 2002:8) und damit Nähe oder Distanz zu schaffen, eröffnet Handlungsalternativen, die im städtischen Kontext immer häufiger genutzt werden.

Die schrittweise Etablierung in der Stadt, so kann man an Lucys Beispiel verfolgen, steht andererseits auch für die zunehmende Reformulierung der Beziehungen zur ländlichen Herkunftsregion bzw. deren allmähliche Entbettung. Dies steht nicht im Widerspruch zur vorherigen Argumentation, sondern verdeutlicht vielmehr die Parallelität und Verflechtung unterschiedlicher Handlungsalternativen, die die Geschäftsfrauen schaffen. Diese Handlungsalternativen sind Teil des Prozesses sozialer Mobilität und des Erlernens relevanter sozialer Fä-

¹⁶² Eine Ausnahme in diesem Gesamtzusammenhang stellen die indischen Familien dar, die aufgrund ihrer Herkunft eher Kontakte nach Indien oder nach Groß Britannien aufrechterhalten. Die befragten indischen Geschäftsfrauen betonten zumeist die Bedeutung der sozialen Beziehungen innerhalb der engeren in Nairobi lebenden Familie (z.B. B 66), die Reziprozitätsstrukturen unterliegt, im Kontext der Stadt-Land-Beziehungen aber nicht von Relevanz ist, da hier nur wenige Verbindungen existieren.

¹⁶³ Torsello spricht in diesem Zusammenhang vom „management of ambiguity“ (Torsello 2003:223).

higkeiten (i.S. Bourdieus 1988), die die Alltagsgeschäfte charakterisieren. Die Arbeitsteilung zwischen den Personen in ruralen Regionen und den Geschäftsfrauen in Nairobi spielt, so wurde deutlich, eine große Rolle. Besonders interessant ist hierbei die Verknüpfung sozialer Netzwerke mit ökonomischen Strategien. Aus sozialen Beziehungen werden häufig Handelsbeziehungen, über die eine dauerhafte Verbindung zwischen Stadt und Land hergestellt wird. Der Gütertransfer in die Stadt und häufig auch zurück aufs Land bietet zwar Handlungsspielräume, doch daraus ergeben sich zugleich Verpflichtungen. In Lucys Fall veränderten sich die Beziehungen im Laufe der Zeit. Zunächst bestand die intensive Einbindung in Form täglichen Pendelns vom Land in die Stadt in ihrer Eigenschaft als Zwischenhändlerin („middleman“ Bonacich 1973) für die auf dem Land der Familie produzierten Waren. Nach und nach verändert sie ihre Arbeitsmethode dahingehend, dass sie sich immer mehr in Nairobi etabliert und auf dem inzwischen erworbenen eigenen Land einen Arbeiter¹⁶⁴ anstellt, der sich um die bei der Hühneraufzucht anfallenden Arbeiten kümmert. Eine solche Verlagerung des Lebensmittelpunktes in die Stadt und das Delegieren von Tätigkeiten in ihrer Agrarproduktion an Verwandte und Bekannte, die auf dem Land leben, war auch bei den anderen Geschäftsfrauen, mit ähnlichem Migrationshintergrund, häufig zu beobachten.

Obwohl die Handelsbeziehung im Beispiel von Lucy auf rural-urbanen Netzwerken basierte, ist die Trennung zwischen der ländlichen Produktion ihrer Verwandten und ihrer eigenen Geschäftstätigkeit in Nairobi interessant. Die Verwandten waren für den Anbau von Gemüse zuständig, während Lucy selbst nicht direkt auf dem Feld bzw. in der Hühnerfarm arbeitete. Lucys Gewinn kam dadurch zustande, dass sie als Zwischenhändlerin das Gemüse nach Nairobi zu transportierte und es dort zu den üblicherweise höheren Preisen verkaufte. Im Laufe der Zeit verschob sich die Geschäftsgrundlage auf ihr eigenes Land, in das sie gemeinsam mit ihrem Ehemann investiert hat. Der Zugang zu Informationen über die Hühnerzucht, der über ihre Schwester in Nairobi gewährleistet war, sowie Beratung und Hilfestellung, unterstützten diesen Schritt.

In dem Entschluss, das tägliche Pendeln zu reduzieren, wurde sie insbesondere durch die zurückzulegende Entfernung und den damit verbundenen zeitlichen Aufwand bestärkt. Ein weiterer in Betracht zu ziehender Aspekt war die Einbindung in den Geschäftsalltag und in die Familie in Nairobi, die im Laufe der Zeit zunahm. Hierbei durfte auch der Faktor der regionalen Herkunft nicht außer Acht gelassen werden. Wenn auch Curtis (1995:76f.) bezogen auf

¹⁶⁴ Interessanterweise sind die Arbeiter, die von den Geschäftsfrauen auf dem Land eingestellt werden, meist Männer (und nicht Frauen) aus der Verwandtschaft oder Bekannte aus der näheren Umgebung.

rural-urbane Beziehungen, festgestellt hat, dass die Variationen innerhalb der ethnischen Gruppen selbst ebenso groß sind, wie zwischen den betreffenden Gruppen, so ist es doch für einen Kikuyu, dessen Herkunftsgebiet traditionell in der „Central Province“ nördlich von Nairobi liegt, wegen der Nähe zur Stadt ein geringerer Aufwand, in die familiäre ländliche Agrarproduktion eingebunden zu sein, als für einen Luo, dessen Weg ein Vielfaches des Weges des Kikuyu beträgt. Dennoch spielen auch hier Verwandtschaftsnetzwerke eine große Rolle; sie werden nur anders gestaltet.

So gibt es immer mehr Geschäftsfrauen die, unabhängig von ihrem Herkunftsgebiet und ihrer Verwandtschaft, im Handel mit Agrarprodukten engagiert sind. Maura (B 26) entschied sich beispielsweise dafür, einen „Pick-up“¹⁶⁵ zu kaufen und auf ähnliche Weise ein Geschäft aufzubauen wie „Lucy“(s.o.): Maura fährt täglich in der Frühe nach *Kinangop* (ca. 26 km entfernt von Naivasha) und kauft dort bei Bauern Kohl ein, den sie, unter Ausnutzung des höheren Preisniveaus, auf den Märkten in Nairobi weiterverkauft. Diese Form des Handels tätigen viele der Geschäftsfrauen im Laufe ihrer Karriere eine Zeit lang. Dabei gibt es unterschiedlichste Ausformungen. Einige transportieren die Waren mangels eines eigenen Transportmittels mit den *matatus* und mieten in der Stadt ein *mkokoteni* (eine große Schubkarre, die von einem Mann durch die Straßen geschoben wird), um ihre Waren zu ihrem Marktstand auf einen der Märkte in Nairobi zu bringen. Es gibt Frauen, die insbesondere die letztgenannte Form des Handels über Jahre hinweg als „Reproduktionshandel“ (Laaser 1996:66f.), also lediglich zur unmittelbaren Überlebenssicherung, betreiben. Die damit verbundenen Mühen, die sind, führen allerdings dazu, dass die Geschäftsfrauen, die ausreichende Gewinne erwirtschaften, diese nutzen, um zu einer anderen Branche zu wechseln und sich eine Geschäftstätigkeit mit nicht so aufwändiger und körperlich schwerer Arbeit verbunden zu suchen. Sind die Frauen mit ihrem Geschäft erst einmal etabliert und hat eine Diversifizierung ihrer Tätigkeiten stattgefunden, geht die Tendenz dahin, wie im Falle von Lucy (oben) und Susan (Kap. V.3) beschrieben, jemanden einzustellen, der sich um die Produktion auf der Farm kümmert. Die Geschäftsfrauen selbst sind dann nur noch für die Kontrolle der Produkte und die Vermarktung tätig und zugleich, meist parallel, in diverse andere Geschäfte involviert.

Ist die Heimatregion weit entfernt von Nairobi, so ist der Pendelhandel unüblich. Es gibt aber auch Handelsnetzwerke in Form von saisonaler Migration. Auf den lokalen Märkten Nairobis wurden Händlerinnen angetroffen, die Getreide aus der eigenen Produktion mit dem *matatu*

¹⁶⁵ Ein PKW mit einer großen Ladefläche.

nach Nairobi transportierten und sich dort so lange aufhielten bis alles auf den lokalen Märkten verkauft war. Sie hatten sich für diese Strategie entschieden, weil sie so höhere Preise für ihre Produkte erzielen konnten. Die Übernachtung bei der in Nairobi ansässigen weitläufigeren Verwandtschaft ist in solchen Fällen eine übliche Gelegenheit, kostengünstig unterzukommen. Diese Form der Migration bietet wiederum Einstiegsmöglichkeiten in der Stadt, wird aber im hier analysierten Kontext der in Nairobi ansässigen Geschäftsfrauen nicht weiter ausgeführt.

Einen weiteren Schritt zur Entbettung der sozialen Netzwerke aus der Herkunftsregion, stellen Geschäftstätigkeiten dar, die zwar noch den ländlichen Bezug aufweisen (Handel mit Agrarprodukten), aber relativ unabhängig von den existierenden Verwandtschaftsnetzwerken stattfinden. So engagieren sich viele Frauen, parallel zu einer Tätigkeit im Angestelltenverhältnis (meist in ihrer Arbeitszeit), im Handel mit Agrarprodukten, die entweder im eigenen Garten angebaut¹⁶⁶ oder auf lokalen Märkten eingekauft werden (natürlich abgesehen von den Frauen, die keine Anstellung finden und daher direkt als Geschäftsfrauen tätig werden). Dahinter steht meistens der Gedanke, sich in diesem Bereich als Händlerin zu etablieren. Wie in anderen Branchen auch, wird das geplante Geschäft erprobt und auf seinen Sinn und Zweck hin überprüft, indem eine Frau z.B. anfangs frische Eier, Hühner, Avocados oder sonstige von zu Hause mitgebrachte oder auf dem Markt erworbene Agrarprodukte an Kolleginnen im Büro verkauft und sich auf diese Weise langsam einen festen Kundenstamm erarbeitet. Ein Teil der Frauen arbeitet dann parallel im Büro und im Handel, und viele kündigen später ihre Anstellung und machen ihren eigenen kleinen Stand auf (s. auch Kap. V.2).

„Lucy“ erzielte bei ihrem ersten Geschäft so gute Einnahmen, dass sie neben ihrem Beitrag zum Familieneinkommen zur Deckung des Lebensunterhalts einiges zurücklegen konnte. Dies war bei der Mehrzahl der verheirateten Frauen der Fall. Das zweite Einkommen der Frau ermöglicht es der Familie überhaupt erst zu sparen und in etwas zu investieren.¹⁶⁷ Die zusammengetragenen Ersparnisse von drei Jahren erlauben es ihr dann, mit einer Hühnerzucht zu beginnen. Diese Unternehmung ist weitaus kostenintensiver als der Vertrieb von Agrarprodukten und setzt u.a. den Bau von Ställen, den Erwerb von Land und die Fähigkeit voraus, große Investitionen (für Küken und das erforderliche Futter für die Aufzucht) auf einmal täti-

¹⁶⁶ Viele der Frauen berichteten von eigenen Gärten im städtischen Kontext. Es handelt sich hierbei sowohl um gepachtetes als auch um erworbenes Land, aber auch um Straßenränder etc., die in Kenia üblicherweise bewirtschaftet werden.

¹⁶⁷ Zu typischen Investitionsstrategien vgl. Laaser (1996, insbesondere S. 42ff. und 69ff).

gen zu können. Für Geschäftsfrauen, die derart intensive Beziehungen zum Land haben wie „Lucy“, ist es durchaus naheliegend, dass sie bei einem wirtschaftlichen Aufstieg in der von ihnen gewählten Branche tätig bleiben. Dies ist allerdings nicht unbedingt zu verallgemeinern. Geschäftsfrauen, die auf einem höheren Niveau tätig sind, gehen u.U. dazu über, die Agrarprodukte (Tropenfrüchte, Schnittblumen, Gemüse) ins europäische Ausland zu exportieren. Es kommt allerdings bei der Weiterentwicklung und/ oder Verbesserung eines Geschäfts (dem hier besonders interessierenden sog. multiplen upgrading) auch häufig vor, dass die Branche gewechselt wird. Die dauerhaft etablierten Geschäftsfrauen sind jedoch selten selbst aktiv, oder sie sind zusammen mit Verwandten in der Landwirtschaft engagiert. Sie gehen entweder dazu über mit Agrarprodukten zu handeln, die sie zuvor erworben haben, oder sie produzieren die Waren auf einer eigenen Farm mit Hilfe von eigenen Angestellten (vgl. Lucy bzw. auch das Beispiel von Susan im vorherigen Kapitel).

In Kapitel V wurde ausführlich auf die Bedeutung finanzieller Hilfe von der Verwandtschaft, insbesondere von den Eltern, bei Geschäftsgründungen hingewiesen. Hierzu zählen auch kurzfristige informelle Klein- und Kleinstkredite von der Familie:

„Family and friends give soft loans and advice“ (Noella, B 15, Barbesitzerin).

In diesem Zusammenhang wurde darauf hingewiesen, dass insbesondere Frauen, mangels formeller Kredite, auf diese sog. „soft loans“ angewiesen sind. Im städtischen Kontext spielt es außerdem eine Rolle, dass die Familie die Geschäftstätigkeiten der Frauen dahingehend unterstützt selber als Kunden zu kommen und Freunde mitzubringen (B 14). Viele Verwandte kommen sicherlich aus ihrer Verpflichtung heraus, aber auch weil sie sich günstigere Preise oder Zahlungsaufschub erhoffen. Dies zeigt noch mal die Vielschichtigkeit der bestehenden Beziehungen.

Irene (B 27), die einen *duka* betreibt, beklagte sich z.B. darüber, dass sie von den Verwandten auf dem Land als reiche Geschäftsfrau aus Nairobi angesehen wird. Dies impliziert eine enorme Erwartungshaltung bei der ärmeren Verwandtschaft. Aus diesem Grund versuchen immer mehr Geschäftsfrauen ihre Tätigkeiten, vor allem aber ihren Erfolg, geheim zu halten. In seltenen Fällen werden die Beziehungen zur Heimatregion aus diesem Grund sogar abgebrochen, und die Frauen weichen auf alternative Formen der sozialen Sicherung aus (vgl. hierzu VII. 3). Auch dies verdeutlicht die oben bereits thematisierte Emanzipation von traditionellen sozialen Beziehungen und den Übergang zu nicht familiären sozialen Beziehungen.

Im Zusammenhang mit den wechselseitigen Erwartungen kommt wiederum der Kategorie des Vertrauens Bedeutung zu. Obwohl die Frauen häufig betonten, dass Vertrauen eher zur Ver-

wandtschaft als zu Fremden, aufgebracht werde, wurde an den weiterführenden Kommentaren deutlich, dass das Verhältnis zur Verwandtschaft, das durch die bekannten Verpflichtungen zu charakterisieren ist, durch Ambivalenz geprägt ist. Von theoretischer Seite wird folgende Logik verfolgt: Von Verwandten, die etwas brauchen oder einbehalten kann man weniger Rechenschaft verlangen als von Fremden. Sie belegen gewissermaßen einen Schutzraum, was zur Folge hat, dass ihnen gegenüber besonders geringes Vertrauen angebracht ist. Die anfangs vermeintlich größere Verlässlichkeit bei der Produktion auf dem Land, der scheinbar leichtere Zugang zu Kapital, die mutmaßlich größere Flexibilität in den Rückzahlungsmodalitäten und die angeblich geringere Notwendigkeit der permanenten Kontrolle haben sich als Fallen herausgestellt, die faktisch immer mehr gemieden werden. Der häufige Hinweis auf die Bedeutung von Verwandtschaft verdeutlicht die existierenden Zwänge. Dies führt dazu, dass „Freunde“, im Sinne von anderen Formen sozialer Beziehungen, immer wichtiger werden, um sich vor den Forderungen seitens der Verwandtschaft zu schützen. So hat die Mehrzahl der Geschäftsfrauen klar darauf verwiesen, dass sie nur ungern Verwandte anstellen:

„When you start a business family is not the best, but still they support you when they buy something” (B 25 Apothekerin).

Verpflichtungen gegenüber der Familie entsprechen zu müssen ist für die Geschäftsfrauen ein Alltagsproblem, dem sie sich permanent zu stellen haben. Das bedeutet konkret, dass sie im Laufe ihrer Karriere, auf der Suche nach Kompromissen, unterschiedliche Handlungsoptionen durchprobieren. Welche sie hierfür wählen ist nicht vorhersehbar. Der Virtuosität, aus den vorhandenen Möglichkeiten das „Richtige“ zu wählen, kommt hierbei, als Schlüsselkompetenz, eine enorme Bedeutung zu.

In der Praxis kann zwischen Verpflichtungen, die direkt mit dem Geschäft zu tun haben (Vermittlung von Jobs, Zahlungsaufschub, Weitergabe von Wissen etc.), und Verpflichtungen allgemeiner Art (z.B. die finanzielle Unterstützung seitens der Familie) differenziert werden. Bezogen auf den Geschäftsalltag besteht bei vielen Verwandten die Erwartung, bei den Geschäftsfrauen in der Stadt eine Anstellung zu bekommen. Die Geschäftsfrauen müssen aber auch darauf bedacht sein, wirtschaftlich zu arbeiten. Angestellte werden entsprechend ihrer Qualifikation bzw. ihres (Erfahrungs-)Wissens und nach Sympathie ausgewählt. Das sind Faktoren, die bei Verwandten nicht unbedingt gegeben sein müssen. Die Geschäftsfrauen, die Verwandte angestellt hatten oder zusammen mit Verwandten ein Geschäft betrieben, berichteten in der Regel von Problemen: schlechte Arbeitsmoral, Diebstahl oder hohe finanzielle Forderungen sind nur einige Mängel, die immer wieder genannt wurden. Wegen der traditionel-

len Verpflichtungen gegenüber den Verwandten sind derartige Probleme mit ihnen sehr viel schwieriger zu beheben, als mit anderen Angestellten, die in solchen Fällen einfach entlassen würden. Noella (B 15), eine Barbesitzerin, stellt nach einigen schlechten Erfahrungen grundsätzlich keine Verwandten mehr bei sich ein. Ebenso ist es mit Ellison (B 16), einer Autohändlerin, die diesbezüglich sagte:

“It can get too complicated when they start feeling like they should have special privileges”.

Zu den Geschäftseinbußen durch schlechte Arbeit oder unverschämte Forderungen kommt hinzu, dass das Zeigen von Erfolg oder die Kenntnis dessen im Kreise der Verwandten weitere Verpflichtungen nach sich zieht. Erfolge versuchen die Frauen daher so gut es geht vor ihrer Verwandtschaft geheim zu halten, denn sie müssen ja auch ihren eigenen (finanziellen) Erfordernissen des Alltags nachkommen. Dieser Balanceakt, die vorhandenen Ressourcen entsprechend dem eigenen Bedarf zu verteilen, andererseits aber die Angst aus traditionellen sozialen Netzwerken ausgeschlossen zu werden, stellt für die Geschäftsfrauen eine große Belastung dar.¹⁶⁸

Um das Gesagte kurz zusammenzufassen: das Sorgen für die (meist sehr große) Familie „back home“ in Form von Schulgeldzahlungen¹⁶⁹ für Nichten und Neffen, Beiträge zum Lebensunterhalt der Eltern, einmalige Zahlungen für Beerdigungen, für ein Studium im Ausland, für Werkzeuge für die Landwirtschaft, das Mitbringen von Naturalien oder einfach nur Geld, gehören zum Alltag eines städtischen Haushaltes. Man kann (und muss) diese Formen der Unterstützung zwar einerseits als langfristige Investitionen in die Familie sehen (Sharma 1986:174, Laaser 1996:74ff.), sie sind aber für die städtischen Haushalte eine zusätzliche Belastung und führen bei vielen Geschäftstätigkeiten zu Engpässen im Hinblick auf die Reinvestition von möglichem Gewinn. Die beschriebene Komplementarität von ruralen und urbanen Bereichen, die zum großen Teil auf der gemeinsamen Herkunft als identitätschaffende Kategorie gründet, unterliegt vielgestaltigen Transformationsprozessen. Der Prozess der Etablierung in der Stadt bedeutet auch die Reformulierung der Beziehungen zur ländlichen Herkunftsregion. Dies führt zu parallelen Handlungsalternativen, auf die die Geschäftsfrauen zurückgreifen können. So lassen sich Alltagsgeschäfte sowohl durch traditionelle Reziprozitätsstrukturen als auch durch neue Netzwerke charakterisieren (hierzu ausführlich in den fol-

¹⁶⁸ Vgl. auch Salih (2002) mit dem Beispiel marokkanischer Frauen, die zwar in Europa leben und berufstätig sind, aber die Verpflichtungen gegenüber der Familie in Marokko erfüllen müssen.

¹⁶⁹ Das Zahlen von Schulgeldern ist ein enormer Belastungsfaktor für alle kenianischen Familien.

genden Kapiteln). Die beschriebenen Prozesse der Entbettung (einhergehend mit der Etablierung in der Stadt) und der Rückbettung (in bereits existierende ebenso wie in neue Strukturen im städtischen Umfeld), ebenso wie die Stärkung bestehender Beziehungen zur ländlichen Herkunftsregion, verdeutlichen den Prozess der sozialen Mobilität und des Erlernens relevanter sozialer Fähigkeiten. Diese sollen hier als Schlüsselkompetenzen bei der Schaffung von Handlungsspielräumen charakterisiert werden.¹⁷⁰ Die Ausgestaltung der Handlungsspielräume wird auf diese Weise zu einem Spannungsfeld unterschiedlich eingebetteter, rückgebetteter oder entbetteter Strukturen.

Den Spagat zwischen den Anforderungen an Geschäft und Familie und den weiteren sozialen Verpflichtungen zu vollführen, verlangt von den Geschäftsfrauen ein Wissensrepertoire, das sie dazu befähigt, möglichst vorteilhaft soziale Beziehungen auszuhandeln und zu gestalten. Die Geschäftsfrauen nutzen ein Repertoire an unterschiedlich institutionalisierten Beziehungen und Netzwerken und anderen potenziellen Ressourcen, die dazu verwendet werden (können) die ökonomischen Handlungsspielräume zu erweitern.¹⁷¹

Einerseits entsteht hierdurch eine Komplementarität zwischen Stadt und Land, da auch heute noch ein Großteil der sozialen Beziehungen innerhalb der Verwandtschaft verhandelt und umgesetzt wird. Lachenmann schreibt in diesem Kontext von der translokalen Konstruktion von Gemeinschaft als einer Dimension der Einbettung (Lachenmann 2001:100) –, andererseits greifen, insbesondere im städtischen Kontext, häufig andere, neue soziale Netzwerke zur Schaffung von Handlungsspielräumen. Da angesichts der beschriebenen Transformationsprozesse von den einzelnen Personen nicht mehr so viel erwartet werden kann, werden immer mehr Zuständigkeiten auf verschiedene Personen verteilt (Lachenmann 2001:92; Schneider 2001:129; Wanzala 2001:148). Die Geschäftsfrauen verfolgen unterschiedliche Strategien. Diese reichen von dem Versuch, Möglichkeiten zu finden, mit der Gemeinschaft zu leben ohne die Basis für die sozialen Beziehungen zu brechen, bis hin zu einer weiteren Ausdifferenzierung der Handlungsmöglichkeiten, die sich in der Suche nach neuen sozialen Beziehungen und deren Konstruktion zeigt. Die Zugehörigkeit zu alten und neuen Gruppen, das Schaf-

¹⁷⁰ Weinert beschreibt Schlüsselkompetenzen als erlern- und vermittelbare individuelle Erkenntnis-, Handlungs- und Leistungskompetenzen. Diese können in unterschiedlichen Situationen und beim Erwerb von Spezialkenntnissen zur Lösung neuer Probleme genutzt werden (Weinert o.J.:9).

¹⁷¹ Das Erlernen dieser Schlüsselkompetenzen (in Form des Erlernens und Nutzens relevanter sozialer Fähigkeiten wie der Aneignung von Wissen, der Mitgliedschaft in Netzwerken, etc.) geht mit dem Erwerb „sozialen Kapitals“ einher (Bourdieu 1983:190/191).

fen von Vertrauen, aber notwendigerweise auch das Eingehen auf diverse Kompromisse, zeigen Elemente des Sets der Handlungsmöglichkeiten und -einschränkungen.

2 DIE BEDEUTUNG LOKALER EINBETTUNG FÜR DIE GESCHÄFTSTÄTIGKEITEN AUF DEM GLOBALEN MARKT

Internationale Handelsreisen haben seit der Implementierung der Liberalisierungspolitik durch die kenianische Regierung 1993/94 einen Aufschwung erfahren und sind für immer mehr Geschäftsfrauen zu einer regelmäßigen Einkommensquelle geworden (s. Kap. III). Aufgrund des vermehrten Aufkommens und des Erfolges informeller Märkte, auf denen „globale Waren“ (Spittler 2002:25)¹⁷² gehandelt werden, finden diese überall in Nairobi Nachahmer. Der Verkauf von beispielsweise importierter Kleidung und Accessoires wurde bereits als typische Frauendomäne beschrieben (Kap. IV 1.2). Die Geschäftstätigkeiten, die mit der explosionsartigen Ausbreitung der sog. ‚exhibitions‘ und anderer Lokalitäten, an denen die Importwaren verkauft werden, im Zusammenhang stehen, sollen hier in ihrer Beziehung zu lokaler Einbettung diskutiert werden. Globalisierung wurde eingangs, in Anlehnung an Sassen (2000:32), als Prozess beschrieben, der durch Ausdifferenzierung und Grenzüberschreitungen gekennzeichnet ist. Hier entstehen mannigfache, zum Teil gegensätzliche Räume. Die regelmäßigen Handelsreisen ermöglichen die Konstituierung sozialer Räume, durch die Kenia mit dem globalen Markt, bzw. den Ländern zu denen Handelsbeziehungen aufrechterhalten werden, verknüpft wird. Ergänzt wird dies durch die sozialen Räume, die spontan als Gelegenheitsstruktur zwischen den jeweiligen Lokalitäten entstehen, nämlich auf Flugreisen, an Flughäfen, bei lokalen Taxifahrten etc., die wiederum die Konstitution diverser Handlungsspielräume ermöglichen. Im Kontext dieser zunehmenden Differenzierung und Heterogenisierung kommt eben nicht nur dem Nebeneinander, sondern insbesondere auch der Verflechtung verschiedener Handlungsräume und Beziehungskonstellationen eine erhöhte Bedeutung zu. An diesem Punkt wird die Relevanz von Lokalisierungen, im Sinne von Prozessen, in denen lokale Akteure in ihren Beziehungen und Interaktionen Bezüge zum Handlungsumfeld herstellen und aufrechterhalten (Schlee/Werner 1996:20), deutlich. „Globale Waren“ gibt es folglich nicht per se, sie sind immer nur im Zusammenhang mit dem jeweiligen lokalen Kontext zu verstehen, denn Haarspangen, Modeschmuck und Kleidung bekommen erst, so soll hier gezeigt werden, im Zusammenhang mit dem Wissen über den Geschmack und die lokalen

¹⁷² „Globale Waren“ bezeichnet Spittler als Waren, die nicht für einen regional begrenzten Kundenkreis produziert werden, sondern für die ganze Welt (Spittler 2002:25).

Trends und Moden ihren Sinn und somit einen Absatzmarkt. Nur weil ein Produkt in Europa „in“ ist, lässt es sich noch lange nicht im kenianischen Kontext verkaufen. Auch hier spielt die jeweilige Nähe oder Distanz zu den vorhandenen Beziehungskonfigurationen eine entscheidende Rolle.

Die unterschiedlichen Elemente des komplexen Sets der Handlungsmöglichkeiten und -einschränkungen sollen auch hier, am Fallbeispiel der Handelsreisenden Saidia, illustriert und analysiert werden und so den Einfluss genereller sozialer Beziehungen am Beispiel des Zusammenhangs von lokaler Einbindung in Nairobi und „globalem Handel(n)“ veranschaulichen:

Saidia stammt aus einer alten Händlerfamilie in Djibouti, am Horn von Afrika. Ihr Vater nahm sie schon als junges Mädchen mit auf seine ausgedehnten Handelsreisen nach Italien und Frankreich. Nach Beendigung der Schule eröffnete sie, mit finanzieller Unterstützung ihres Vaters, eine kleine Boutique, in der sie vor allem Kleidung und Schuhe aus Europa verkaufte, die ihr Vater nach Djibouti importierte. Sie lernte einen kenianischen Unternehmer kennen und folgte ihm nach der Heirat nach Kenia. Aus diesem Grund gab sie ihre Boutique auf und wurde in Nairobi zunächst Hausfrau. Ihr Mann, den sie als strikten Moslem bezeichnet, lehnt es ab, dass sie als Frau berufstätig ist. Vor zehn Jahren änderte sich die Situation allerdings, als ihr Ehemann durch einen Unfall arbeitsunfähig wurde. Anfänglich kamen sie mit den eigenen Ersparnissen und der finanziellen Unterstützung der Familie aus Djibouti und einer in den USA lebenden Schwester zurecht. Um den vor dem Unfall bestehenden Lebensstandard aufrechterhalten zu können, beschlossen die beiden jedoch, dass Saidia wieder mit ihrem früheren Verkauf von Waren aus Europa fortfahren sollte.

In der Zwischenzeit hatten sich in Nairobi allerdings diverse Geschäftsfrauen etabliert, die mit ähnlichen Produkten handeln. Saidia musste ihre aus Italien importierten Waren nun teurer verkaufen als ihre Konkurrentinnen, da sie Angst hatte, beim Flughafenzoll Beamte zu bestechen. So konnte sie die Waren nicht, wie viele andere, gegen ein Entgelt günstiger einführen. Sie versuchte dieses Manko dadurch zu kompensieren, dass sie Dealer damit beauftragte, Güter für sie illegal, d.h. zollfrei, nach Kenia zu importieren. Diese verschwanden allerdings kurzerhand mit ihrer Anzahlung von 50% des Wertes der Bestellung. Saidia gab daraufhin ihr Vorhaben vorübergehend auf. Der Import von Kleidung barg für sie zu viele Risiken. Aus diesem Grund überlegte sie gemeinsam mit ihrem Mann, welche Art von Geschäftstätigkeit erfolgversprechend sei. Sie besann sich auf eine alte Leidenschaft, in der sie über langjährige Erfahrung verfügt: ihren großen Bekanntenkreis zu bekochen. Eine Geschäftstätigkeit in diesem Bereich erschien ihr

überschaubar und folglich verhältnismäßig risikolos durchführbar. Sie entschloss sich, ein Caférestaurant zu eröffnen. Sie mietete ein Restaurant in Eastleigh (einem stark somalisch geprägten Stadtteil Nairobis). Dort kocht sie somalisches Essen. Eastleigh ist ein verhältnismäßig günstiger Standort, und das Publikum, das sie ansprechen möchte, lebt vor Ort. Sie kochte zunächst selbst, stellte aber nach und nach mehr Personen ein, um Zeit für günstige Lebensmitteleinkäufe und die Pflege der sozialen Kontakte in ihrem Caférestaurant zu haben. Das Caférestaurant ist ein Erfolg.

Dann entschloss sich Saidia in einem zweiten Anlauf dazu, den Import von Kleidung und Schuhen wieder aufzunehmen. Sie eröffnete einen kleinen Laden neben dem Caférestaurant und reiste zum Einkauf nach Ägypten und Dubai. Durch Beziehungen, die sich im Restaurant im Laufe der Zeit ergeben hatten konnte sie eine Menge Informationen über günstige Einkaufsmöglichkeiten sammeln. Dadurch kann sie nun ihre jetzigen Waren, trotz der hohen Zölle, günstiger anbieten, als zuvor die europäischen Waren. Sie kann inzwischen auch dadurch Kosten einsparen, dass sie z.B. in Ägypten Frauen aus Djibouti trifft, mit denen sie einkauft und häufig auch zusammen wohnt. Inzwischen hat sie sogar mit einer in Ägypten ansässigen Frau aus Djibouti informelle Vereinbarungen darüber getroffen, die Waren dort per Fax zu bestellen. Diese Absprache erspart ihr zwar die Kosten für Flug und Unterkunft, der offizielle Transport geht aber auch nicht immer problemlos vonstatten. Sie muss trotzdem häufig mit zwei- bis dreiwöchigen Abfertigungszeiten beim kenianischen Zoll rechnen. Die soziale Einbindung über das Caférestaurant ermöglicht es ihr inzwischen, die Importe ohne Umwege zu verkaufen. Die Cafébesucher wissen von ihrem Handel und sprechen sie meist direkt an, wenn sie ausländische Kleidung, Schuhe oder Parfum benötigen. Saidia betrachtet sich selbst inzwischen als etablierte Geschäftsfrau.

2.1 Handelsreisen, basierend auf einem Gespür für aktuelle Trends und Vorlieben

Saidias Geschichte lässt darauf schließen, dass der Erfolg ihres Geschäfts entscheidend von ihrer lokalen Einbettung abhängt. Da der Großteil der Neueinsteigerinnen die Erfahrungen der bereits etablierten Geschäftsfrauen mit gut laufenden Waren und Informationen über deren günstige Beschaffung nutzt, werden auf den ersten Blick von allen Handelsreisenden sehr ähnliche Waren importiert. Dementsprechend ist das derzeitige Angebot an diesen Importwaren in Nairobi beträchtlich, was eine enorme Konkurrenz nach sich zieht.¹⁷³ Dennoch scheint

¹⁷³ Das kenianische Beispiel ist nur eines von vielen. So wird u.a. im marokkanischen Kontext eine ähnliche Form des informellen Handels beschrieben (Salih 2002:58ff.). Hier importieren insbesondere Frauen billige Waren aus Italien und verkaufen diese an Verwandte und Freunde. Siehe auch Amponsem (1997); Peleikis (1998).

es bei der Auswahl der Waren Unterschiede zu geben, denn offensichtlich ist der Import von Kleidung und Accessoires ein einträgliches Geschäft. Um hier Aussagen über den Erfolg der Tätigkeiten machen zu können, müssen zwei Punkte in Betracht gezogen werden: strukturelle Gründe und die lokale Einbettung.

So hatte Saidia einerseits anfangs Schwierigkeiten, ihre Waren gewinnbringend zu verkaufen, da sie die Importe nicht so günstig anbieten konnte wie die Konkurrenz. Ein Grund für den Verkauf zu höheren Preisen liegt im Einkauf der Waren im vergleichsweise teuren Europa. Der Großteil der Handelsreisenden kauft seine Waren in Städten wie Dubai, Bombay und Bangkok ein, in denen die Preise vergleichsweise günstiger sind. Ein weiterer Grund ist darin zu sehen, dass Saidia Angst hatte, das übliche Bestechungssystem am Zoll zu nutzen, und daher die regulären Zölle auf ihre Waren aufschlagen muss. Andere Geschäftsfrauen wissen dies mit Schmiergeldern, die durchaus geringer sein können als die Zollgebühren, zu umgehen (vgl. hierzu Kapitel VII).

Andererseits, so wurde auch in Kapitel V bzgl. der verschiedenen Geschäftskulturen dargestellt, ist die lokale Integration der Geschäftsfrauen für den Absatz ihrer importierten Waren von großer Bedeutung: Saidia hatte zunächst keinen festen Kundenstamm, den sie mit ihren Importen direkt hätte bedienen können. Der Erfolg des Handels mit Kleidung oder Schuhen aus dem Ausland ist eben von Informationen über aktuelle Trends und Vorlieben aus dem Bekanntenkreis abhängig. Hefner thematisiert in diesem Zusammenhang die jeweilige „Konsumkultur“ (Hefner 1998: 24ff.). Die Vorlieben für bestimmte Waren sind zeitspezifisch und regelmäßig mit dem lokalen Kontext abzustimmen. Der Großteil dieser Geschäftsfrauen greift auf Wissen und Netzwerke zurück, die wie bei Saidia auf bereits vorhandenen Kundenkreisen basieren, oder aus vorherigen beruflichen Tätigkeiten oder existierenden Freundschafts- und Verwandtschaftsbeziehungen resultieren. Diese werden gezielt als Absatzmarkt für die gehandelten Güter genutzt, oder sie dienen auch als Informationsquelle oder Anlaufstelle. An Saidias Fallbeispiel hat man gesehen, dass sich die Vermarktung der Importwaren ohne ein solches Netzwerk als schwierig herausstellt. Erst zu einem späteren Zeitpunkt, als sie die Kontakte nutzte, die sich über ihr Caférestaurant ergeben hatten, ist der Absatz der Waren in der Regel gewährleistet. Das Nutzen von sozialen Netzwerken für den Absatz der Waren, wie im Fall Saidias beschrieben, ist typisch für die Geschäftsfrauen im Importgeschäft.

Interessant ist an dieser Stelle insbesondere auch der Wert, der den importierten Waren in Kenia zugeschrieben wird. Der Großteil des Angebots gilt im europäischen Kontext nicht unbedingt als modisch. Die Geschäftsfrauen kaufen u.a. Billigkleidung aus Polyester, Schuhe

mit goldglitzernden Nähten (wobei diese inzwischen auch hier in Europa „in“ sind), „no-name“ Kosmetika und Modeschmuck aus Kunststoff in typischen Läden, die häufig auf den Geschmack der Afrikanerinnen abgestimmt sind. Sie berichteten, dass vor allem in Dubai immer mehr Geschäfte explizit auf den afrikanischen Markt spezialisiert sind, aber auch in den europäischen Großstädten gibt es immer mehr Läden dieser Art. Die Entwicklung von Massenprodukten zu einem Wertgegenstand („politics of value“ Appadurai 1986) ist eng mit der Expertise und dem Wissensrepertoire über die Vorlieben der zu beliefernden Freunde bzw. Kunden verwoben und wird bei den Einkäufen stets beachtet. Dieses Wissen ist nur über die lokale Einbettung der Geschäftsfrauen für sie zugänglich. Im vorliegenden Kontext spielt das Wissen über individuelle Vorlieben (Farbgebung, Schnitte etc.) und über die notwendigen Größen, beispielsweise für Schuhe und Kleidung, eine große Rolle. Hess und Lenz beschreiben Konsumtion als „zweite Produktion“ (Hess/Lenz 2001:24). Das heißt, dass die Geschäftsfrauen die Warenimages mit für ihren Kontext relevanter Bedeutung versehen. Dies ist ein kreativer und wertschöpfender Prozess. Bringen Geschäftsfrauen wie Saidia Schuhe für bestimmte Personen mit, müssen diese passen, wenn der Verkauf sichergestellt sein soll. Spezielle Kenntnisse über Geschmack, Größen, Lieblingsfarben, etc. gehören folglich zum üblichen Handwerkzeug bei der Schaffung von Sicherheit. Hierbei sind Prozesse des Übersetzens, Anpassens und Umformens der Waren (Hannerz 1992:261) im Abgleich mit den lokalen Kontexten von entscheidender Bedeutung.

Das auch schon in den vorhergehenden Kapiteln zuvor beschriebene Repertoire an unterschiedlich institutionalisierten Beziehungen und Netzwerken kann, so wurde argumentiert, dazu verwendet werden, die ökonomischen Handlungsspielräume der Geschäftsfrauen zu erweitern. Die tendenzielle Entbettung aus traditionellen, meist verwandtschaftlich geprägten Netzwerken, kommt insbesondere im Handel mit Importwaren zum Tragen. Gerade hier sind „neue“ Netzwerke, wie im obigen Fall der Kundschaft aus dem Café, aber auch die im Kontext der „Geschäftskulturen“ (Kap. V) beschriebenen Netzwerke auf Grundlage von Freundschaften, (ehemaligen) Arbeitskollegen und Bekannten aus Schule und Studium oder der Kirchengemeinde, von höchster Wichtigkeit. Da der Handel mit Importwaren zumeist sehr erfolgversprechend ist, wird gerade hier der Erfolg im Geschäft vor der Verwandtschaft zurückgehalten, um auf diese Weise besser den eigenen Erfordernissen des Alltags nachkommen zu können (d.h.: als erfolgreiche Geschäftsfrau den Verpflichtungen gegenüber der Verwandtschaft so weit wie möglich zu entgehen). Wiesen andere Geschäftstätigkeiten noch Verbindungen zur ländlichen Herkunftsregion auf, so ist der Importhandel hinsichtlich der Warenstruktur gänzlich entbettet. Dennoch werden auch von den hierin eingebundenen Geschäfts-

frauen entsprechende Verbindungen aufrechterhalten, indem ein paralleles Engagement, z.B. im Verkauf von landwirtschaftlichen Produkten angestrebt wird (das ergibt ein durchaus übliches Portfolio unterschiedlicher paralleler Geschäftstätigkeiten).

Gleichwohl unterliegen auch die „neuen“ Netzwerke Verpflichtungs- und Reziprozitätsstrukturen, und auch hier suchen die Frauen nach unterschiedlichen Möglichkeiten der Entbettung (z.B. Fallbeispiel Diane in Kapitel V: Anbieten der Waren in den Büros durch eine Angestellte). Das Lavieren zwischen dem Streben nach Einbettung und dem Versuch der Entbettung ist für die Geschäftstätigkeiten der Frauen charakteristisch und führt zu vielfältigen Handlungslogiken. Im Folgenden Abschnitt sollen nun Handlungsmodi erläutert werden, die in ihrer erfolgreichen Kombination zu durchaus praktikablen Lösungen führen, obwohl der Handel mit Importwaren, wie eingangs beschrieben, Tendenzen zur Involution, mit einem entsprechend nicht abzuschätzenden Risiko für jegliche Unternehmungen, aufweist.

2.2 Die Schaffung neuer sozialer Räume auf Reisen

Die regelmäßigen Handelsreisen und das dadurch erlangte Wissensrepertoire in unterschiedlichen Sparten ermöglichen die Entstehung neuer sozialer Räume, durch die Kenia mit dem globalen Markt, bzw. den Ländern zu denen Handelsbeziehungen aufrechterhalten werden, verknüpft wird. Diese sozialen Räume werden im hier beschriebenen translokalen Kontext vor allem an drei Orten lokalisiert, die durch die Geschäftsfrauen miteinander verknüpft werden: 1. im lokalen Kontext Nairobis (z.B. Einbindung in Freundschafts-, Kollegen-, Kunden-netzwerke), 2. an den Orten, zu denen die Handelsreisen unternommen werden (in Form von Beziehungen zu Bekannten, durch die sich Wohngelegenheiten und Informationen über Einkaufsmöglichkeiten erschließen) und 3. in dem Raum der zwischen diesen beiden liegt (durch Kontakte, die sich an Flughäfen oder auf Flügen ergeben, und die Zugang zu Informationen vermitteln und gemeinsames Reisen sowie gemeinsame Unterbringung ermöglichen).

Anhand einiger Beispielen soll dies verdeutlicht werden: Das Nutzen der sozialen Räume ist bei der Suche nach möglichst günstigen Handelsgütern von Relevanz. Saidia hat auf ihren Handelsreisen Frauen kennen gelernt, mit denen sie gemeinsam einkauft und sich austauscht. Diese ist eine gängige Strategie. Insbesondere in der Anfangszeit sind Kontakte dieser Art von sehr wichtig. Die Erfahrungen der eingeführten Geschäftsfrauen werden sehr hoch geschätzt, weil viel Zeit, die sonst für die Orientierung in einer Großstadt und für das Austesten von Einkaufsmöglichkeiten erforderlich ist, auf diese Weise, gespart werden kann. So wurde berichtet, dass mehrere Bekannte, die gerne in das Importgeschäft einsteigen wollten, von

„Diane“ auf ihre Reisen mitgenommen wurden (s. Beispiel „Diane“ in Kap. V). Betont wurde in diesem Zusammenhang auch immer wieder der Faktor Sicherheit. In einer „Reisegruppe“ fühlten sich viele der neu einsteigenden Geschäftsfrauen sicherer als bei einer individuell unternommenen Reise. Sind die Frauen in einer Gruppe unterwegs, wohnen sie meistens auch zusammen, auch wenn sich diese Gruppe erst auf der Reise gebildet hat. Viele Kontakte ergeben sich aber auch erst auf der Reise selbst. Die Frauen tun sich spontan zusammen und buchen für die Dauer des Aufenthalts gemeinsam ein Zimmer in einem Hotel oder in einer Pension (letztere vermieten häufig Schlafsäle für größere Gruppen). Das spontane Reisen mit Reisebekanntschaften, bei gleichzeitigem Profitieren von der Gemeinsamkeit, hat für die Frauen den Vorteil, dass sie zu einem ihnen gelegenen Zeitpunkt reisen können, ohne schon bei der Planung der Reise die Termine anderer berücksichtigen zu müssen.

Obwohl die Einführung von Reisebekanntschaften oder Freundinnen in das Geschäft, die genau genommen ja direkte Konkurrentinnen sind, theoriemäßig klingt, Macamo spricht von „rationalen Deppen“ (Macamo 2003:4), bietet sie für die Geschäftsfrauen durchaus Vorteile. Mir wurde beispielsweise von Eunice (B 46), einer Geschäftsfrau, die im *Limoda Sale*, einer sog. ‚exhibitions‘ im Stadtzentrum, einen Stand hat, nach einem der Interviews begeistert angeboten, sie bei einer ihrer Reisen nach Dubai zu begleiten. Sie stellte lediglich die Bedingung, ihr den Großteil des mir zustehenden Freigepäcks von 30 kg an sie abzutreten. Sie hätte auf diese Weise nicht so viel Geld für das Übergepäck ausgeben müssen, und ich hätte die Möglichkeit gehabt, ihren Geschäftsalltag und ihre Netzwerke in Dubai kennen zu lernen. Hätte ich selbst Einkäufe tätigen wollen, dann hätte ich – quasi als Lehrgeld – den Preis für das Übergepäck übernehmen müssen. Dies ist eine Möglichkeit für die Handelsreisenden, einen Ausgleich für den Mehraufwand, den sie mit Einsteigerinnen ins Geschäftsleben haben, zu bekommen. Zudem birgt diese Variante des Reisens den Vorteil, in Gesellschaft zu reisen. So oder so ähnlich sehen die Reisemodalitäten für „einsteigende Freundinnen“ aus. Auch hier wird deutlich, dass traditionelle Reziprozitätsstrukturen dominieren.¹⁷⁴ Wiegen aber die geschilderten Vorteile der Einführung einer „Einsteigerin“ in das Geschäft tatsächlich das Zulassen einer Konkurrentin neben sich auf? Vorteile gibt es zwar augenscheinlich (Aushandeln

¹⁷⁴ Leider fand eine gemeinsame Reise nicht statt. Interessanterweise rieten mir verschiedene asiatische und europäische Bekannte davon ab, mit nach Dubai zu reisen. Sie hatten davon gehört, dass die Frauen nicht in Hotels wohnen, sondern sich durch die zusätzliche Tätigkeit als Prostituierte billige Nachtlager besorgen. Ich konnte über dieses Thema mit den Geschäftsfrauen nicht sprechen, sehe es aber als sehr unwahrscheinlich an, dass die Mehrzahl sich als Prostituierte verdingt. Dennoch kursiert dieses Gerücht in Nairobi und stellt somit auch für viele Ehemänner einen Grund dar, ihre Frauen bei dem Wunsch, als Handelsreisende tätig zu werden, nicht zu unterstützen. Das Aufbauschen der Problematik zeigt lediglich wie schwierig es ist, traditionelle Verhaltensmuster und die Anforderungen des „modernen Lebens“ miteinander zu verbinden (Laaser 1994:32).

von Freigepäck, gemeinsames Reisen etc.), doch diese sind nicht so ausgeprägt, dass der Umstand der potenziellen Konkurrenz aufgewogen würde. Basierend auf der Tatsache, dass die Beziehungen, die auf Reisen zustande kommen, mit verhältnismäßig Unbekannten geknüpft werden, herrscht zwangsläufig eine gewisse Distanz, und die Verbindungen bleiben relativ neutral. Die Geschäftsfrauen nutzen hier ein strukturelles Loch („structural hole“ Burt 1992:18) für ihre Interessen. Zurück in Nairobi überschneiden sich die jeweiligen Kundestämme meist nicht. Jede hat ihr eigenes spezifisches Kundennetzwerk, das keine oder nur wenige Verbindungen und Überschneidungen mit dem der anderen aufweist, wodurch der Mechanismus der Konkurrenz quasi ausgehebelt wird. Problematisch wird es allerdings dann, wenn immer mehr persönliche Freunde, die üblicherweise durch Nähe und zumeist auch sich überschneidende Freundeskreise gekennzeichnet sind, beginnen, mit den entsprechenden Waren zu handeln. Genau an diesem Punkt wird der Handel dann schnell involutionär. Dies bietet auch die Erklärung dafür, dass der Großteil der von mir interviewten erfahrenen Geschäftsfrauen nicht (mehr) gemeinsam mit anderen Frauen reiste. Hier findet wiederum ein Prozess der Entbettung statt. Mit zunehmender Erfahrung gingen die Frauen meistens dazu über, sehr kurze Individualreisen (z.T. nur 3 Tage) in die von ihnen ausgewählten Großstädte zu unternehmen. Dort buchten sie dann für kurze Zeit ein Hotelzimmer und mieteten für die Dauer ihres Aufenthalts ein Auto oder Taxi, um die gekauften Waren möglichst schnell und bequem in das Hotel bzw. zum Flughafen zu bringen. In diesen Fällen ist das Niveau, auf dem die Frauen tätig sind, meist gehoben, und die Selbstverständlichkeit und Sicherheit mit der diese Einkaufsreisen unternommen werden, zeigen den hohen Grad der Etablierung.

Eine weitere häufig genutzte Möglichkeit auf soziale Netzwerke zurückzugreifen besteht darin, bei im Ausland lebenden Bekannten oder Familienmitgliedern zu wohnen. Die Definition dessen, was dabei als „Familie“ verstanden wird, ist sehr variabel bzw. kontextgebunden (vgl. diesbezgl. den Abschnitt zur „Konstruktion von Heimat“ in diesem Kapitel bzw. Hombrecher 2005:157; Schlee/Werner 1996:14). Häufig wird die anfängliche Entscheidung für ein Reiseziel auch von der Existenz solcher familiären Netzwerke abhängig gemacht, zumal sich die meisten Händlerinnen dabei eine Kostenersparnis erhoffen. Doch insbesondere die Geschäftsfrauen, die mit importierter Kleidung handeln, gehen bald dazu über, die Reiseziele nach den kostengünstigsten Optionen (bzgl. der Preise für Tickets und der Einkaufspreise) auszuwählen. Diese Ziele liegen meist in Dubai, Ägypten, Indien, Thailand, Südafrika etc. Lediglich Frauen, die sich auf europäische Produkte spezialisiert haben (wie Sudha mit ihrem Naturkostgeschäft in Kapitel IV.2, oder mit Weinhandel) oder aber sehr viele Vorteile in existie-

renden Familienbeziehungen zum europäischen Ausland sehen, bleiben bei einem Reiseziel in Europa oder in den USA.

Saidia konnte zu Anfang weder auf familiäre Netzwerke noch auf Bekannte und deren Reiseerfahrungen zurückgreifen. Auch ihre Erfahrungen als Geschäftsfrau in Djibouti nützten ihr in diesem Kontext nicht viel. Erst beim zweiten Anlauf ihrer Reisetätigkeit konnte sie ihre zwischenzeitlich etablierten sozialen Beziehungen nutzen, durchlief folglich einen Rückbettungsprozess, und reiste daraufhin nicht mehr nach Europa, sondern fuhr stattdessen nach Dubai und Kairo, um ihre Waren einzukaufen. Andere Geschäftsfrauen, die sie auf ihren Reisen kennen lernte, hatten dort gute Erfahrungen gemacht und ihr diese Städte zum Einkauf empfohlen. Die vorhandenen Kontakte ermöglichten es ihr im Laufe der Zeit sogar weitgehend auf Handelsreisen zu verzichten. Inzwischen bestellt sie, wie erwähnt, ihre Waren per Fax und kann dadurch die hohen Reisekosten sparen. Diese ist eine Entwicklung, die vornehmlich bei den etablierten Geschäftsfrauen zu verzeichnen war. Auch wenn Einkaufsreisen nicht immer vermieden werden können, stellen vorhandene persönliche Beziehungen zu Händlern im Ausland häufig eine willkommene Möglichkeit dar, Aufwand, Zeit und Kosten zu sparen. In diesem Kontext spielt Vertrauen als Basis für langfristige, persönliche und nicht vertraglich abgesicherte Handelsbeziehungen eine bedeutende Rolle (Menkhoff 1995).

Im vorliegenden Kontext wird deutlich, dass zusätzlich zu den zuvor als relevant beschriebenen (traditionellen) familiären Beziehungen weitere soziale Beziehungen zunehmend an Bedeutung gewinnen. Saidias Beispiel zeigt, dass das erworbene Wissensrepertoire - und damit auch mehr oder weniger ihr Erfolg - durch unterschiedliche Faktoren geprägt ist: durch die lokale Einbettung in den Stadtteil Eastleigh, in Dubai und in Kairo (Saidias Reisezielen), durch die kulturelle Solidarität der in Eastleigh vornehmlich ansässigen somalischen Bevölkerung, durch in diesem Zusammenhang bestehende, zum Teil freundschaftliche Beziehungen zu den Kunden ihres Cafés und durch gemeinsame Interessen mit anderen Geschäftsfrauen beim Reisen. Es handelt sich hier somit um eine Erweiterung des sozialen Raums bzw. um die Schaffung neuer Handlungsspielräume. Die persönliche Note der Kontakte soll hier als geschlechtsspezifische Komponente beschrieben werden, die insbesondere dadurch gekennzeichnet ist, dass keine vertragliche Absicherung über den Handel stattfindet.

Die Beziehung zu den Geschäftspartnern im Ausland gründet auf langfristig gewonnenen Erfahrungen und wird darüber hinaus durch regelmäßige Interaktion gefestigt.¹⁷⁵ Die Frauen

¹⁷⁵ Vgl. auch Menkhoff (1995:76f.) und Granovetter (1985:490).

erhoffen sich davon eine Reduzierung von Vertrauensbrüchen. Die von Menkhoff (1995:77) für chinesische Händlernetzwerke beschriebene Sanktionsmöglichkeit Vertrauensbrüche durch Tratsch und mündliche Brandmarkung abzustrafen, worauf ein Gesichtsverlust folgt, kann im hier beschriebenen Kontext nicht bestätigt werden. Die Auswirkungen von Tratsch über schlechte Erfahrungen mit dieser oder jener Person sind hier eher als gering einzuschätzen. Die zum Ausland hin bestehenden Handelsnetzwerke wurden von den Frauen als zu anonym und individuell auf bestimmte Waren und Lokalitäten zugeschnitten beschrieben, als dass das Wissen über einen Fall wesentliche Auswirkungen auf die Handelsbeziehungen anderer hätte. Es bleibt allerdings zu bemerken, dass sich die Geschäftsfrauen im allgemeinen durch schlechte Erfahrungen, die andere Reisende gemacht haben, darin verunsichern lassen, z.B. Bestellungen per Fax aufzugeben und somit eher dazu tendieren, weiterhin persönlich Reisen zu unternehmen. Dieser Sachverhalt illustriert nachdrücklich das Bemühen um eine Minderung des Verlustrisikos. Sich persönlich einzubringen und die permanente Ein- und Rückbettung dienen hier der Schaffung von Sicherheit. Hat allerdings eine erfolgreiche Einbettung, in Form der Etablierung permanenter zuverlässiger Geschäftsbeziehungen ins Ausland, stattgefunden, können die hohen Reise- und Aufenthaltskosten eingespart werden, indem nur noch per Fax bestellt wird. Aber auch hierbei handelt es sich im eigentlichen Sinne um eine Form der Einbettung (i.S. des Schaffens von Vertrauen).

2.3 Das Jonglieren mit vielen Bällen

Die lokale Einbettung und die Struktur des Kundennetzwerkes in Nairobi fördern zusätzlich zu den Risiken im Hinblick auf die Geschäftspartner im Ausland, Abhängigkeiten. Hier, vor Ort, wurde, im Gegensatz zum vorher geschilderten Fall, die mangelnde Anonymität der Verkäuferin gegenüber den Kunden als großes Problem hervorgehoben. Die Kunden versuchen beim Verhandeln um den Preis die Nähe zur Geschäftsfrau auszunutzen. Das sog. „traders dilemma“ (Evers/Schrader 1994), also der Spagat zwischen dem Erfüllen sozialer Verpflichtungen und dem eventuellen Ausschluss aus bestimmten Netzwerken bei Nichterfüllung, bedingt für die Geschäftsfrauen einen ständigen Aushandlungsprozess. Einerseits bietet die Nähe zu den Kunden, wie schon erwähnt, zumeist eine verhältnismäßig sichere Absatzstrategie - dies wurde als typisch für Einbettungssituationen beschrieben -, andererseits nehmen sich nahestehende Kunden gerne die Freiheit heraus, nicht zu zahlen. Damit mindert die Transaktion, bei Gewährung von Ratenzahlung oder Kredit, letztendlich für die Geschäftsfrauen die Gewinnspanne und erhöht den Nutzen für die Käufer. Das geschieht nicht auf dem anonymen Markt. Gefällt einem Kunden das Bestellte nicht, ist dies auch wiederum zum Nachteil der

Geschäftsfrau, da sie für die häufig sehr spezifischen Waren (Größe, Design etc.) einen anderen Kunden finden muss. Das bestehende Risiko schlägt sich häufig in den Preisen der Waren nieder. Aufgrund der persönlichen Einkaufstätigkeit müssen verhältnismäßig hohe Kosten gedeckt werden (für Flug, Unterbringung, Wareneinkauf etc.). Viele Geschäftsfrauen berechnen den Verkaufspreis, indem sie den drei- bis vierfachen Wert des Einkaufspreises für die Waren verlangen, ohne darüber Buch zu führen, welche Ausgaben sie tatsächlich decken müssen. Es gibt magische Zahlen, die immer wieder zur Berechnung der Verkaufspreise angeführt wurden. Der dreifache Wert bei teuren Waren (z.B. Kleidung oder Schuhe), oder der siebenfache Wert bei Kleinartikeln (Kosmetika, Haarspangen). Eine große Rolle spielt aber auch das Preisniveau innerhalb Nairobis. Hier ist es wichtig, eine grobe Orientierung zu haben, und viele Geschäftsfrauen nutzen besonders gerne Sonderangebote oder Sommer- bzw. Winterschlussverkäufe für den Einkauf günstiger Waren, um diese dann immer noch günstiger als die Konkurrenz anbieten zu können.

Ergänzend zum ersten Abschnitt dieses Kapitels (VI.1 „familiäre Netzwerke“) soll hier erwähnt werden, dass insbesondere die Geschäftsfrauen, die Handelsreisen unternehmen, sich gegen die bestehenden sozialen Verpflichtungen durchsetzen müssen. Die Erwartungshaltung gegenüber jemandem, der ins Ausland reist, ist enorm hoch, und die Aufrechterhaltung enger familiärer Bindungen bedeutet häufig Opfer in Form von Geschenken, oder aber dem Gewähren von günstigen Preisen bzw. einem Zahlungsaufschub, zu bringen. Insbesondere Verwandten gegenüber ist Vorsicht geboten. Sie bewegen sich in einer Schutzsphäre und können sich daher eine Menge erlauben und Forderungen außerhalb jeden ökonomischen Kalküls stellen. Hier ist es für die Geschäftsfrauen angebracht, besonders geringes Vertrauen zu haben. Die Frauen stehen folglich häufig vor sich gegenseitig ausschließenden Wahlmöglichkeiten (Salih 2002:66): will man die familiären Netzwerke nutzen, muss man gewisse Opfer bringen. Meist wird die Einbettung in soziale Netzwerke als Münze mit zwei Seiten beschrieben:

“Friends are difficult in business, but also good, because you can easily convince a friend to buy” (B 43).

Vertrauen, im Rahmen von Einbettungstheorien tendenziell als positiv besetzt beschrieben (Granovetter 1985:490), erscheint in diesem Zusammenhang als Falle. Dieser generell positive Blickwinkel sollte hinterfragt werden. Betrachtet man im Einzelnen, welcher Art die existierenden Beziehungen sind und in welchem Umfang und wo Vertrauen generiert wird, wird deutlich, dass Vertrauen nicht unbedingt positiv zu bewerten ist.

Schlee hat für den ostafrikanischen Kontext eindrücklich beschrieben, inwieweit interethnische Clanbeziehungen einerseits Rivalität bedeuten, andererseits aber unausweichlich sind (u.a. Schlee 2002:260ff.) In diesem Zusammenhang kommt den in der Sozialanthropologie beschriebenen Phänomenen des Schließens von Verträgen (ebd.), dem Misstrauen als strategischem Handeln und den Strategien etwas anderes zu sagen als zu tun (beides Torsello 2003:220), ein neuer Stellenwert zu. Konzepte dieser Art bieten Handlungsstrategien, die weit über die klassischen Einbettungsdiskussionen hinausgehen. Man braucht Freunde oder auch andere, neue Formen sozialen Zusammenhalts, um sich gegen seine Verwandten zu schützen.

Dies wird insbesondere bei den Geschäftsfrauen deutlich, die sich einer kulturspezifischen Nische bedienen. Sie unterliegen nicht nur den Verpflichtungen gegenüber Freunden und Bekannten, sondern sind generell den Personen, die ihrer ethnischen Gruppe angehören, verpflichtet (vgl. Kap. IV). Ebenso wie es in Nairobi unterschiedliche Preise für Touristen, für in Nairobi ansässige Expatriates, für die asiatische Community und für die lokale Bevölkerung gibt, kokettieren viele Kunden mit ihrer ethnischen Zugehörigkeit, um günstigere Preise zu bekommen. Die Lösungen dieses Dilemmas sind vielgestaltig. Einige der Geschäftsfrauen haben kleine Plakate mit Sprüchen darauf an ihren Ständen und Läden angebracht, auf denen das Problem der Schnittstelle zwischen realwirtschaftlichen Anforderungen und sozialen Verpflichtungen thematisiert wird: „Don't mix up business and friendship“. Die für den urbanen Raum häufig beschriebene Strategie dem Dilemma durch Anonymität zu entgehen (Evers/Schrader 1994:10), trifft im vorliegenden Kontext nur bedingt zu. So hat beispielsweise die asiatische Community, als Händlerminorität, eine spezielle Rolle inne, und man kann sicher auch argumentieren, dass Anonymität im urbanen Kontext generell von Nutzen ist. Aber, so wurde deutlich, auch hier ist die Einbindung der Geschäftsfrauen in entsprechende soziale Netzwerke gegeben, so dass sich die Probleme in der Praxis sowohl im städtischen Kontext als auch innerhalb der asiatischen Händlerminorität stellen. Vergleicht man die Belastungen, die durch solche Verpflichtungen entstehen, so unterscheiden sich die der asiatischen Geschäftsfrauen kaum von denen der afrikanischen. Auch in den in Kapitel V zitierten Beispiel von „Diane“ (B 54)¹⁷⁶, wird deutlich, dass der Umzug von der Wohnung in einen Laden zwar Erleichterung brachte, aber durch die Absatzstrategie, gezielt für Verwandte, Freunde und Bekannte einzukaufen, besteht nach wie vor eine enge Einbindung in die Freundschafts- und

¹⁷⁶ Diane hatte bei dem Verkauf ihrer Waren von zu Hause aus besonders unter den genannten Verpflichtungsstrukturen zu leiden.

Verwandtschaftsnetzwerke, wodurch die Moralökonomie auch hier integraler Bestandteil des Geschäftsalltags ist.

Eine häufig genutzte Strategie, Verpflichtungen und realwirtschaftliche Anforderungen „unter einen Hut“ zu bringen, ist im Zusammenhang mit der Generierung von Preisen für die angebotenen Waren zu sehen. Durch das Fordern von überteuerten Einkaufspreisen und das generelle Anheben des Preisniveaus kann man auch bei Freunden damit argumentieren, dass man wenigstens „seine Kosten decken müsse“. Diese Strategie ist sehr gängig, lässt sich aber angesichts der wachsenden Konkurrenz und eines entsprechenden Warenangebots immer schwieriger durchsetzen. Dies versuchen die Frauen durch immer günstigere Einkaufsmöglichkeiten auszugleichen. Sie nutzen Sommer- und Winterschlussverkäufe sowie andere Angebote, um möglichst günstig an Ware zu kommen. Außerdem sind Geschäfte, in denen speziell Billigware angeboten wird, ein beliebtes Einkaufsziel.

Ein weiterer Aspekt ist die Reduzierung von Kosten durch die strategische Wahl des Reiseziels. Es wurde a.a.O. gesagt, dass immer mehr Frauen europäische Ziele wegen der hohen Kosten für Ticket, Visum, Unterbringung und Einkauf der Waren meiden und sich für näher gelegene (z.B. Dubai) oder im Einkauf günstigere Ziele (u.a. Bangkok oder Bombay) entscheiden. Zu dieser Strategie zählen auch die gemeinsame Unterbringung in Hotels, oder das Teilen eines Taxis, oder die Unterbringung bei Verwandten.¹⁷⁷ Die Möglichkeiten, auf diese Weise Kosten zu sparen, werden häufig genutzt; sie sind allerdings begrenzt.

Bedingt durch die zunehmend eingeschränkten Möglichkeiten, nachhaltig die Kosten zu verringern, versuchen immer mehr Frauen ihre Geschäfte durch das „Einsparen“ von Steuern und Zöllen gewinnbringender zu gestalten. Im kenianischen Kontext fand in den vergangenen Jahren eine zunehmende Informalisierung von Geschäftstätigkeiten statt. Diese ist im breiten Spektrum zwischen Legitimität und Illegalität angesiedelt, wird aber, und das verdeutlicht die gesamtwirtschaftliche Relevanz, immer mehr als „ordinary economy“ identifiziert (s. auch Kap. III). Die Prozesse der Informalisierung - und damit verknüpft auch Prozesse der Rückbettung - werden in Kapitel VII ausführlich diskutiert.

Andererseits kann auch die gegenläufige Handlungsstrategie erfolgversprechend verfolgt werden. So schafft z.B. die Formalisierung in Form des Umzugs in eine Boutique in einer teuren Shopping Mall Distanz. Kaum jemand wird bei teurer Markenmode über den Preis, mit dem die Ware ausgezeichnet ist, diskutieren, wohingegen auf einer ‚exhibitions‘, die in vie-

¹⁷⁷ Bzgl. der Rolle von Verwandten vgl. auch Amponsem (1997).

lem die Atmosphäre einer Markthalle vermittelt, selbstverständlich gehandelt und gefeilscht wird. Ebenso ist die Tätigkeit in Nischen (z.B. Kinder- und Umstandsmoden, Devotionalien) als eine Möglichkeit der Schaffung von Distanz zu nennen.

Ziel vieler Geschäftsfrauen ist es, eine tendenzielle Entbettung zu erreichen. Die unterschiedlichen Strategien, Kosten zu reduzieren, verdeutlichen allerdings wie schwierig es ist, Distanz zu schaffen. Viele Geschäftsfrauen versuchen sich hier einen finanziellen Handlungsspielraum zu schaffen, um ihren Verpflichtungen weiterhin nachkommen zu können. In diesem Zusammenhang gewinnt das Generieren selbstgewählter Beziehungen an Bedeutung. Diese schaffen die Möglichkeit, auf andere, nicht verwandtschaftlich und nicht zu eng freundschaftlich geprägte Netzwerke zurückzugreifen. Am Beispiel der Reisebekanntschaften wird deutlich, dass solche Beziehungen durch Lernprozesse gekennzeichnet sind. Sie werden beispielsweise auf der Reise durch „Austesten“ konsolidiert und bieten eine Gelegenheit, auch kurzzeitige Verbindungen einzugehen und die so generierten Hilfe- und Informationsstrukturen zu nutzen. Solche Kurzzeitverbindungen existieren häufig nur auf einer solchen Reise, ohne danach notwendigerweise weiter zu bestehen. Dennoch sind sie für den Erfolg der Unternehmung bedeutend, wenn nicht gar ausschlaggebend. Die jeweilige Nutzenabwägung durch die Geschäftsfrauen kann dann, wie in Saidias Beispiel illustriert, so ausfallen, dass in Kauf genommen, wird eine potenzielle Konkurrentin auf Reisen mitzunehmen. Diese Suche nach Distanz, also die Entwicklung hin zu selbst gewählten kurzzeitigen Bindungen, schafft mittelfristig neue Strukturen. Bedeuten familiäre Bindungen durchweg eine Belastung und bewähren sich neue Formen sozialen Zusammenhalts, so werden durch entsprechende Umorientierungen und anderes Verhalten neue Strukturen im Sinne von Giddens (1988a:67ff.) geschaffen.

2.4 Das „unter einen Hut“ bringen verfügbarer Handlungsmöglichkeiten

Trotz der durch die Moralökonomie bestehenden Restriktionen wird am Fallbeispiel Saidias deutlich, inwieweit ihre lokale Einbettung und ihr Handelsgeschick zum Erfolg ihrer Geschäfte führen. An ihrer Geschichte lassen sich unterschiedliche Stufen des „upgrading“-Prozesses wirtschaftlicher Aktivitäten nachzeichnen. Es geht hierbei explizit nicht um die Erhöhung der Produktivität, also eine Entwicklungsrichtung, die der Begriff „**up**grade“ implizieren könnte. Upgrading wird hier im Sinne der Erweiterung von Handlungsmöglichkeiten und der generellen Verbesserung der Geschäftstätigkeiten verstanden, die bzgl. einer Integration der Frauenökonomie in die ‚Mainstream Ökonomie‘ und der damit theoretisch verbundenen höheren Produktivität und Sicherheit anzustreben wäre. Der beschriebene Prozess des Lavierens zwi-

schen Nähe und Distanz bzw. zwischen Einbettungs- und Entbettungsbestrebungen, die notwendig sind, um ökonomisch zu überleben, erfordert ein Repertoire an parallel nutzbaren ‚Werkzeugen‘. Die Handlungsstrategie verfügbare Handlungsmöglichkeiten „unter einen Hut“ zu bringen und die Virtuosität bei der Akkumulation von Ressourcen, ist dabei als Schlüsselkompetenz bei der Stabilisierung und kreativen Ausweitung von Geschäftstätigkeiten zu verstehen.

Zu Beginn des Fallbeispiels wird deutlich, dass Saidia, als verheiratete Frau und Angehörige der kenianischen Mittelschicht, anderen Einschränkungen unterliegt als z.B. Lucy, im ersten Beispiel des Kapitels. Saidia ist nach ihrer Heirat zunächst als Hausfrau tätig. Sobald sie aber ins selbständige Arbeitsleben zurückkehrt durchläuft sie mehrere Phasen, aus denen die Verknüpfung ihrer wirtschaftlichen Aktivitäten und deren Einbettung in soziale Netzwerke sowie teilweise auch die Ent- oder Rückbettung ersichtlich werden. Nach den anfänglichen Fehlschlägen beim Verkauf ihrer Importwaren ergibt sich für Saidia, durch die Integration in die Gruppe der Somalis im Stadtteil Eastleigh, die Möglichkeit, ihre Waren einem festen Kundenstamm anzubieten. Die zuvor fehlende soziale Einbindung wirkte in Form eines Ausschlussverfahrens, z.B. bei den Zollbeamten oder den Kunden.¹⁷⁸ Ausschlaggebend ist an dieser Stelle, dass die Nutzung sozialer Netzwerke für die Geschäftsfrauen diverse Handlungsoptionen eröffnet und sich dadurch die Wahrscheinlichkeit des wirtschaftlichen Erfolges erhöht (s. auch Portes/Sensenbrenner 1993:1329). Typisch ist hierbei, dass im Laufe der Geschäftsentwicklung eine Vergrößerung quantitativer Art nur bis zu einem bestimmten Grad vorgenommen wird. Saidia investiert zwar in ihr Caférestaurant, indem sie nach einer ersten Anlaufphase z.B. mehrere Angestellte einstellt und dazu übergeht, das Geschäft nur zu leiten, anstatt selbst zu kochen, sie nimmt an dieser Stelle aber keine weiteren Veränderungen vor, sondern gründet stattdessen ein Importgeschäft. Diese ist eine sehr typische Vorgehensweise. Es werden anstelle eines großen Geschäfts mehrere kleine in verschiedenen Sparten parallel geführt, wodurch eine Risikostreuung erreicht wird. Dies ist in Kenia wichtig, da wie mehrfach erwähnt, in verschiedener Hinsicht mit Risiken zu rechnen ist. Besitzer von Cafés und Restaurants äußerten häufig, sie hätten Angst vor der willkürlichen Schließung ihres Lokals durch das Gesundheitsamt. Eine Neueröffnung wäre dann mit langen Wartezeiten oder mit der Zahlung hoher Summen an Bestechungsgeldern verbunden. Aus diesem Grund bietet es sich an, mehrere Geschäfte parallel zu führen. Zudem ist nicht zu vernachlässigen, dass Kon-

¹⁷⁸ Im Sinne von Inklusion in eine bzw. Exklusion aus einer relevanten Gruppe (vgl. hierzu Schlee/Werner 1996, Portes/Sensenbrenner 1993:1322).

takte, die sich innerhalb des einen Geschäfts ergeben, für das andere Geschäft vorteilhaft sein können. Diese Synergieeffekte sind situations- bzw. geschäftsabhängig zwar unterschiedlich groß, aber häufig von entscheidender Bedeutung, wenn es darum geht, dass verschiedene selbständige Aktivitäten möglichst ineinander greifen und rentabel sein sollen. Man hat bei Saidias erster Geschäftsgründung in Nairobi gesehen, dass die Kosten, die für die Kundenbeschaffung veranschlagt werden müssen, sehr viel höher sind, wenn man nicht auf lokale Einbindung zurückgreifen kann. Der im Beispiel auftretende Nebeneffekt, Kontakte über das Café knüpfen zu können, wird von ihr inzwischen zum „strategischen“ Kennenlernen von potenziellen neuen Kunden genutzt.

Kurz zusammengefasst: Für eine erfolgreiche Tätigkeit spielen Schlüsselkompetenzen, wie verfügbare Handlungsmöglichkeiten „unter einen Hut“ zu bringen, eine entscheidende Rolle. Das Wissensrepertoire der Geschäftsfrauen, im Hinblick auf die Kenntnis von Eigenheiten und Vorlieben einzelner Personen und die Möglichkeit, mit Nähe und Distanz zu sozialen Netzwerken zu jonglieren und je nach Kontext auf diese zurückgreifen zu können, sind ebenso wichtig wie die Fähigkeit, die so generierten Handlungsspielräume miteinander zu verknüpfen. Das ziehen der verschiedenen Register und die damit einhergehenden Handlungsstrategien (z.B. mehrere parallele Tätigkeiten auszuüben, die Nutzung von Nischen, die Nutzung verschiedener Geschäftskulturen, die gemeinsame Nutzung von Räumlichkeiten), die sich als Produkt aus den sozialen Aktivitäten und Alltagspraktiken zusammensetzen, stellen einen durchaus erfolgversprechenden Akkumulationsmodus dar. Die Tatsache, dass es sich hier um einen multipel ausgerichteten Prozess handelt, zeigt die Andersartigkeit afrikanischer Wirtschaftsformen. Veränderungen sind nicht im klassischen Sinne als upgrading zu verstehen, sondern als ein unvorhersehbares Durchprobieren und kreatives Kombinieren von Optionen. Hier spielen insbesondere auch Erfahrungswerte eine Rolle. Dies steht im Gegensatz zu herkömmlichen Betrachtungen des „upgrading“ von Geschäftstätigkeiten, bei dem man lediglich von einer quantitativen Entwicklung und Effizienzsteigerung, z.B. in Form einer Geschäftsvergrößerung, ausgeht.¹⁷⁹

Zentrales Anliegen ist es, hier hervorzuheben, dass angesichts der dargelegten afrikanischen Art und Weise des Wirtschaftens die Tätigkeiten insgesamt in eine Begutachtung einbezogen

¹⁷⁹ Bzgl. alternativer Betrachtungsweisen vgl. Wanzala (2001:148). Hier wird die Einbeziehung „horizontaler“ Geschäftsvergrößerung vorgeschlagen.

werden müssen. Demgemäß wird vorgeschlagen die Geschäftstätigkeiten als einen Prozess zu betrachten, bei dem die Versorgungs- und die Marktökonomie miteinander verknüpft zu sehen sind. Hierbei stehen, anders als in üblichen ökonomischen Ansätzen, die Aufwertung und die Ausweitung weiblicher Tätigkeitsbereiche ebenso wie die Vorsorge, die Kooperation und, im weitesten Sinne, ein „gutes Leben“ im Mittelpunkt der Betrachtung (Biesecker et al. 2000:29 bzw. 50f., Lachenmann 1996:13 und 1998:314ff.). Es werden unterschiedliche Bezüge und Verortungen in den jeweiligen Kontexten miteinander verknüpft, neu zusammengesetzt und kontextabhängig gebraucht. Entscheidend ist hierbei die Frage nach den Zielen und Interessen der Geschäftsfrauen. Erwägt eine Geschäftsfrau beispielsweise vor allem die mittelfristige Investition in Land, könnte eine Strategie darin bestehen, im Gemüsehandel oder im Importgeschäft ausreichend Geld für den Kauf von Land zu erwirtschaften, um das Geschäft nach der Erreichung dieses Ziels wieder aufzugeben. So ließe sich auch der involutionsäre Zulauf zu den Geschäftssparten Gemüsehandel und Import erklären. Selten ist ein Ziel jedoch so klar gesteckt. Zumeist stellt eine Vermischung mehrerer Kontexte und Strategien die Realität dar (i.S. der von Nederveen-Pieterse beschriebenen Hybridität, 1995:51). Dies zieht die Aufgabe nach sich, zwischen diesen zu lavieren, kombinieren und zu vermitteln.

KAPITEL VII

GESCHÄFTSTÄTIGKEITEN AN DEN SCHNITTSTELLEN ZWISCHEN MARKT UND STAAT

Als dritte Dimension der Einbettung werden Geschäftstätigkeiten an den Schnittstellen zwischen Markt und Staat thematisiert. Im Mittelpunkt steht hierbei die Verflechtung von Reziprozitätsstrukturen mit mehr oder weniger erlaubten bzw. unerlaubten bis kriminellen Tätigkeiten im Zusammenhang mit unternehmerischen Aktivitäten. Das in Afrika gängige System generalisierter Reziprozität, also einer Gabe oder einer Leistung, die nicht das Erwarten einer konkreten Gegengabe impliziert, hat auch heutzutage, so wurde im vorigen Kapitel deutlich, nicht an Aktualität verloren. Das Geben ist eine moralische Verpflichtung für jedes Familienmitglied; es impliziert, dass langfristig alle in den Genuss derartiger Leistungen kommen sollten (Elwert 1987:312). An Schnittstellen zwischen den Geschäftstätigkeiten und dem Staat ist diese Art der Reziprozität allerdings häufig nur schwer von mehr oder weniger ausgeprägten Formen unerlaubter oder krimineller Handlungen zu trennen. So kommt beispielsweise Korruption dort zum Tragen, wo in Institutionen tätige Personen, die dazu verpflichtet sind, bestimmte Dienste kostenfrei zu gewährleisten, „Gaben“ (z.B. kleine Summen Geld) annehmen oder einfordern und willkürlich zwischen sozialer Verpflichtung und professionellen Verantwortlichkeiten schwanken. Dies nimmt an Komplexität zu, wenn Familienverpflichtungen, Dankeschuld und Schmiergelder ineinander übergehen und immer schwerer voneinander zu differenzieren sind.

An den Schnittstellen zwischen Markt und Staat haben sich im Laufe der Zeit neue Geschäftspraktiken etabliert, die je nach der Nähe oder Distanz zu bestehenden sozialen Arrangements unterschiedliche Handlungsspielräume ermöglichen oder -einschränkungen bedeuten können. Einige der Geschäftsfrauen bezeichneten sie als Abkürzungen („shortcuts“), da sie der Ansicht sind, dass Schmiergelder den Weg, etwa beim Import von Waren, erheblich verkürzen können. Andere beklagten dagegen die hohen Kosten, die durch die Notwendigkeit, permanent (Schmier-)Geld zu zahlen oder andere Leistungen zu erbringen, entstehen.¹⁸⁰

Im kenianischen Kontext wird in Verbindung mit den Schnittstellen zwischen Markt und Staat üblicherweise der sog. informelle Sektor thematisiert (s. auch Einleitung bzw. Kap.

¹⁸⁰ Elwert et al. sprechen in diesem Kontext vom "trickle-up-effekt", "d.h. einer messbaren Ungleichheit des Tausches, welche die kartellisierten und monopolisierten Kräfte auf dem formalisierten Teil des Marktes begünstigt" (1983:238).

III).¹⁸¹ Vor diesem Hintergrund hat der informelle Sektor in diversen Förderungskonzepten der Entwicklungszusammenarbeit, so auch in Kenia, seit den 1970er Jahren Verwendung gefunden. Der „catch-all“-Begriff hat bis heute nicht an Relevanz verloren, zumal die Verlockung, ihm zumindest wegen seiner deskriptiven Qualitäten etwas abzugewinnen, groß ist.¹⁸²

Der entwicklungspolitische Umgang mit dem Konzept des informellen Sektors im kenianischen Kontext:

Die komplexe Beziehung zwischen Staat und Markt wird im kenianischen Kontext insbesondere an Transformationsprozessen im Hinblick auf die Förderungspolitik des informellen Sektors, in Kenia *jua kali*-Sektor genannt, deutlich.¹⁸³ In Kapitel III wurde bereits darauf verwiesen, dass nach dessen „Entdeckung“ und der Veröffentlichung der auf Kenia bezogenen ILO-Studie (International Labor Organisation 1972), in der das Entwicklungspotential des informellen Sektors im Vordergrund stand, die kenianische Regierung der Förderung des informellen Sektors eine Schlüsselrolle zuschrieb. Verfolgte die Regierung zuvor die Industrialisierung des Landes, erhoffte man sich nun von der Förderung des informellen Sektors die Schaffung von Arbeitsplätzen unter der armen Bevölkerung bei geringem Kapitaleinsatz. Dies stellte eine vollständige Kehrtwende zur vorherigen Strategie der Industrialisierung des Landes als Schlüssel zu Wachstum und Entwicklung dar. Das Förderungskonzept wurde von unterschiedlichen Seiten aufgegriffen und wurde zu einem wichtigen Bestandteil bi- und multilateraler Entwicklungspolitik; es gewann aber auch im lokalen Kontext zunehmend an Bedeutung. So wurde das Ministry of Research, Technical Training and Technology, alltagssprachlich auch „*jua kali* ministry“ genannt, mit der Förderung von Kleinunternehmen im informellen Sektor betraut, und parallel wurde die Gründung von *jua kali*-Associations (Interessenvertretungen der Mitglieder) systematisch vorangetrieben.¹⁸⁴ Ganz im Gegensatz zu

¹⁸¹ Zur historischen Entwicklung des informellen Sektors vgl. Bittner (1997) bzw. Elwert et al. (1983), Evers (1991b), King 1995).

¹⁸² In ganz ähnlicher Weise haben Handlungsspielräume zwischen Markt und Staat in den letzten Jahren vor allem im Zusammenhang mit der Diskussion über Transformationsländer Verwendung gefunden. Gemeint ist hier die in Transformationsländern beschriebene Parallelökonomie in vormals sozialistisch geprägten Ländern, die als „Notökonomie“ innerhalb der Planwirtschaft entstand und die sozialistische Wirtschaft überhaupt erst ermöglichte. Inzwischen wird versucht, den Bogen zu den westeuropäischen Diskussionen, die seit Anfang der siebziger Jahre bzgl. des informellen Sektors geführt wurden, zu schlagen und beide Ansätze miteinander in Zusammenhang zu bringen (Sik 1994:47ff., Glinkina 1995).

¹⁸³ Alltagssprachlich hat sich in Kenia die Bezeichnung *jua kali*, d.h. Tätigkeiten unter der „heißen Sonne“, durchgesetzt (s. Ausführungen in Kap. III).

¹⁸⁴ Macharia analysiert in diesem Zusammenhang die vermehrte Gründung von formellen *jua kali*-Associations (lokal und national) und stellt in Frage, ob der unternehmerische Geist durch entsprechende Maßnahmen geför-

dieser anfänglich durchaus freundlichen Förderungspolitik ist das staatliche Engagement im informellen Sektor (welches an sich schon widersprüchlich ist, geht man von zwei getrennten Sektoren, dem informellen und dem formellen aus) in den letzten Jahren immer mehr durch gewaltsame Konfrontationen restriktive Lizenzierung, und hohe Besteuerung geprägt (vgl. Kap. III). Diese ablehnende Art und Weise mit dem informellen Sektor umzugehen, deutet auf vorhandene Spannungen hin und soll dessen Eliminierung zur Folge haben. Die Regierung verfolgt insbesondere seit Anfang der 1990er Jahre das Ziel, den informellen Sektor zu formalisieren und beschränkt sich in den nationalen Entwicklungsprogrammen inzwischen auf sog. „micro-enterprise development“ (Republic of Kenya 1986). Die Konzentration auf Kleinproduktion und Reparaturhandwerk (beides männerdominierte Bereiche) führt dazu, dass der Großteil des informellen Sektors in nationalen Entwicklungsprogrammen nicht mehr berücksichtigt wird. In diesem Zusammenhang sind insbesondere Kleinhandel und Dienstleistungen, als von Frauen dominierte Bereiche, zu nennen.

Auch wenn Diskussionen um den sog. informellen Sektor aus dem kenianischen Alltag nicht wegzudenken sind, werden die einleitend thematisierten Schwierigkeiten bzgl. der Abgrenzung von „formell“ und „informell“, deutlich. Allein die oben beschriebene Existenz eines für den informellen Sektor zuständigen Ministeriums verdeutlicht dies. Bittner spricht in diesem Zusammenhang von einem „entwicklungspolitischen Chamäleon“ (Bittner 1997a:6) und konstatiert, dass das Konzept in keiner Weise dazu beiträgt die Eigenheiten afrikanischer Märkte zu verstehen (ebd. 11). Der informelle Sektor ergibt im vorliegenden Kontext nur Sinn, wenn er landesüblich einen großen Wirtschaftsbereich beschreibt. Er ist aber ein besetzter Begriff und kann zur Beschreibung existierender Verflechtungsmodi nur bedingt Verwendung finden, denn gerade die Schnittflächen zwischen den Extremen formell und informell, die nicht berücksichtigt werden, haben sich für die Geschäftstätigkeiten, und in diesem Kontext die Ausgestaltung von Handlungsspielräumen, als relevant herausgestellt.

Anstelle des beschriebenen dichotomen Konzeptes, welches die eindeutige Zuordnungsmöglichkeit ökonomischer Tätigkeiten zum staatlichen oder nicht staatlichen Bereich vermuten lässt, soll hier ein Ansatz von Portes Verwendung finden (Portes 1994). Für die Analyse existierender Akkumulationsmodi erscheint dieser sehr viel fruchtbarer zu sein. Portes differen-

dert wird. Er argumentiert, dass sich die im informellen Sektor Tätigen bislang immer in informellen Organisationen organisierten und die formellen Organisationen eher eine Einschränkung bedeuten (Macharia 1993:27ff.).

ziert zwischen erlaubten und unerlaubten Produkten bzw. deren Produktion im Zusammenhang mit informellen, formellen oder kriminellen Wirtschaftstypen:

| Produktionsprozess und Handel | Endprodukt | Wirtschaftstyp |
|-------------------------------|------------|----------------|
| + | + | formell |
| - | + | informell |
| +/- | - | kriminell |

Legende: + = erlaubt/ - = unerlaubt

Quelle: Portes (1994:428)

Versteht man die Tabelle als eine Matrix, kann man hier mehr oder weniger formalisierte, informalisierte oder kriminelle Aktivitäten lokalisieren. Als informell wäre zum Beispiel der in Kapitel VI beschriebene Handel mit importierten Waren zu nennen, dessen Endprodukt, nämlich der Verkauf von importierter Kleidung, legal ist. Bei der Beschaffung weist er jedoch „unerlaubte“ Bereiche, wie z.B. das Umgehen von Zöllen, auf. Diese Handlungen dienen vornehmlich der Kostenreduzierung. Kriminell wäre dann eine Variante, bei der das Endprodukt unerlaubt ist, beispielsweise der Schnaps aus einer Schnapsbrennerei. In diesem Fall wären auch Produktion und Handel illegal, die einzelnen Zutaten für die Herstellung sind in diesem Fall legal zu erwerben. In einer solchen Matrix könnten, so wird hier deutlich, unterschiedliche Graustufen beschrieben werden, die auf Verflechtungszusammenhänge zwischen Markt und Staat deuten. Insbesondere die für den kenianischen Kontext beschriebene ambivalente Beziehung von Staat und Markt, verdeutlicht die enge Verflechtung des Staates mit ökonomischen Handlungsfeldern. Von unternehmerischer Seite aus ist es schwierig, am Staat vorbei zu agieren. Ein Bereich wie der der Korruption¹⁸⁵, der klassischerweise der informellen bzw. kriminellen Sphäre zuzuordnen ist, wird sicher nicht nur in Kenia eindeutig durch den Staat geprägt. Staatsbedienstete haben nicht nur Kenntnis davon, sondern sie sind häufig sogar selbst in entsprechende Geschäfte involviert.¹⁸⁶ Der „Urban Bribery Index“, der von Transparency International für Kenia als Pilotstudie erstellt wurde, zeigt diesbezüglich eindrücklich die Häufigkeit der Einforderung von Bestechungsgeldern.¹⁸⁷ Informelle bis kriminelle Aktivi-

¹⁸⁵ Korruption wird hier im Sinne Olivier de Sardans als Korruptions-Komplex verstanden (Olivier de Sardan 1999:26).

¹⁸⁶ Lachenmann beschreibt z.B. die Präsidentengattinnen als für die „Schattenseite“ zuständig und argumentiert, dass deren Funktion zur Stabilisierung und Legitimation des Systems bzw. zu dessen symbolischer Einbettung dazugehört (Lachenmann 1996:236, Chazan 1989a+b).

¹⁸⁷ An erster Stelle steht beim nationalen „Bribery Index“ die Kenya Police mit einem Index Wert von 68,7 Punkten von 100, gefolgt vom Ministry of Public Works mit 41 Punkten, dem Immigration Department mit 36,1 Punkten, dem Ministry of Lands mit 34,8 Punkten oder dem Nairobi City Council mit 33 Punkten, um nur einige

täten werden vom Staat nicht offiziell registriert, aber sie sind - wie diese Untersuchung zeigt - generell etabliert. Einerseits ist die Analyse von Handlungsspielräumen zwischen Markt und Staat folglich nur dann sinnvoll, wenn ein innerhalb der Ökonomie identifizierbarer Bereich betrachtet wird, der einem formalen Regelwerkes entsprechend arbeitet. Andererseits müssen Bereiche identifiziert werden, in denen Verflechtungszusammenhänge zwischen Staat und Markt, die nicht notwendigerweise dem formellen Bereich zuzuordnen sind, zur Generierung neuer Handlungsspielräume geführt haben. Im Sinne von Portes sind also existierende Selbstbeschreibungen von Markt und Staat über die ursprünglich geplante Funktionsweise, bzw. dessen, was als formell oder als informell bzw. kriminell angesehen wird, hinzuzuziehen (vgl. Portes 1994:428).

Als Entscheidend für die Betrachtung von Handlungsspielräumen an den Schnittstellen zwischen Markt und Staat, wird die Komplexität der unterschiedlichen sozial organisierten Kombinations- und Verflechtungsformen erachtet. Hierbei können - im klassischen Bielefelder Sinne - alle Aktivitäten auch quer zu häufig angenommenen Sektorengrenzen (z.B. formell/informell) verlaufen (Elwert et al. 1983:282). Geht man, wie vorgeschlagen, von unterschiedlichen Legalitätsabstufungen aus, so wird deutlich, dass die Grenzen zwischen Legalität und Illegalität, bzw. die Übergänge zu Reziprozitäts- und Verpflichtungsstrukturen, fließend sind und sich in Abhängigkeit von den Kontexten unterscheiden können. So entsteht ein n-dimensionales Konstrukt aus Subsistenzproduktion, Marktproduktion, Legalität, Illegalität, Formalität, Informalität etc. Diese Extrempunkte kommen nicht notwendigerweise in ihrer reinen Form vor, sondern stellen in der Regel ein Konglomerat aus den unterschiedlichen Bereichen dar.

Im Vordergrund der Betrachtungen steht in diesem Kapitel das Verstehen der Funktionsweise der Verflechtung von Markt und Staat. Besonders interessant sind hierbei die existierenden Schnittstellen (i.S. von Long 1989) und die unterschiedlichen (Ver-)Handlungsbereiche der Akteure (z.B. zwischen Personen und Institutionen, zwischen Personen, innerhalb bestehender Netzwerke, etc.). Anhand von zwei Fallbeispielen aus dem kenianischen Kontext (*chai* bzw. *magendo*) werden unterschiedliche Formen der Verflechtung herausgearbeitet, die existierende soziale Arrangements verdeutlichen. Dabei soll analysiert werden, inwieweit hieraus resul-

als Beispiel zu nennen (Transparency International Kenya 2002:9). Hierbei fanden die Selbständigen als größte befragte Gruppe (42%) Eingang in die Befragung. Dies unterstreicht einmal mehr die Anfälligkeit der Schnittstellen zwischen Markt und Staat für derartige Transaktionen.

tierende Handlungslogiken in Abhängigkeit von dem jeweiligen sozialen Kontext, quer zu den häufig postulierten Sektorengrenzen, formell bzw. informell, verlaufen.

Als Einstieg dient an dieser Stelle der Ausschnitt eines Interviews mit Mugure (B 76). Sie führt ein Schreibbüro im Stadtteil Eastleigh, in dem sie hauptsächlich für Kunden Briefe tippt und Fotokopier- und Telefondienste anbietet:

„If the services of the government are not there, you feel that you don't want to pay VAT (Value Added Tax), Service Charge and for the trade license. All of them cost a lot of money, so that you make less money in your business. The reason is, that even when you pay for the license they come to your shop and invent something else to make you pay *kitu kidogo*¹⁸⁸. They are so hungry! So they get *chai*¹⁸⁹. It's never enough. It is so difficult. If you don't compromise they charge higher taxes. For example they disconnect you from the water supply. So you rather pay „something small“ so that you are connected again. You pay, pay, pay... It is the same in the *matatu*¹⁹⁰ business. The police makes them pay for speeding, loud music or old tyres. In average they pay 400,- ksh. per day. For example only lines 6 and 9 to Eastleigh are roughly 150 *matatus*. Just imagine how much the police gets as an additional income per day. Imagine you want to import something and the import duty for it would be 200.000,- ksh. If you know someone at the customs you talk to him, give him 20.000,- and he will reduce the duty to 20.000,- ksh. So you pay 40.000 ksh. and at least stay with 160.000,- ksh. that you would have lost otherwise. These illegal imports are called *magendo*.¹⁹¹ This means going through the back door. Normally you look for someone you know. If you don't know anyone you simply ask for someone “to talk to”. All of them are corrupt. You'll always find one. In institutions on the other hand you really have to know someone. Otherwise you will never enter the door. Nepotism is very important there. The family gets chances before the others. Regardless of how they performed. In private business on the contrary this is different. If you miss the job you are out. There it can't be tolerated because you easily run a loss. But being employed on other's risks is different. On the other hand family is very positive, because the family is very reliable. Trust is there. You are directly responsible for your own people. But in the government institutions nepotism is so high. They are trying to get

¹⁸⁸ Swahili: eine Kleinigkeit

¹⁸⁹ Swahili: ursprünglich Tee; heute bezeichnet man mit *chai* auch Schmiergeld

¹⁹⁰ Swahili: Sammeltaxi

¹⁹¹ Swahili: Schwarzmarkt

the family in regardless of the qualification. There are so many unqualified persons having political power. That's why the country went down.”

Mugure verkörpert ein typisches Beispiel für eine Geschäftsfrau in Nairobi, die in unterschiedliche Verflechtungszusammenhänge eingebunden und dadurch mit Problemen konfrontiert ist, die viele andere Geschäftsleute in ähnlicher Weise haben. Sie berichtet im obigen Interviewausschnitt über zentrale Aspekte, die für die Generierung von Handlungsspielräumen an den Schnittstellen zwischen Markt und Staat in Form von sozialen Netzwerken, Moral und Loyalität sowie Reziprozitätsstrukturen und Vetternwirtschaft entscheidend sind. Mugure nennt hier verschiedene Beispiele: – *kitu kidogo* oder *chai* (als Schmiergelder für Dienstleistungen), – *magendo* (Schwarzmarkt in Form von illegalen Importen bzw. Umgehung von Zöllen) und – Vetternwirtschaft¹⁹². Mugures Tätigkeiten beschreiben Verflechtungszusammenhänge, die sich in der Summe aller Interviews mit den Geschäftsfrauen immer wieder als bedeutungsvoll herausgestellt haben.

Im Folgenden sollen beispielhaft die genannten Muster von *chai* und *magendo* analysiert und ihr Potential für die Generierung von Handlungsspielräumen bzw. Handlungseinschränkungen aufgezeigt werden. Bei der Analyse von Transformationsprozessen in Ökonomie, Gesellschaft und Politik werden häufig Handlungsräume übersehen, in denen sich u.a. Frauen eingerichtet haben. Aus diesem Grund erhebt sich hier die Frage, in welcher Weise Verflechtungszusammenhänge zwischen den Aktivitäten der Geschäftsfrauen und dem Staat entstehen. Auch hier sollen die unterschiedliche Nähe oder Distanz zu bestehenden Beziehungskonfigurationen betrachtet und die jeweilige Ausgestaltung der Handlungsspielräume, bzw. auch deren Einschränkungen, sowie das Spannungsfeld innerhalb unterschiedlich ein- oder rückgebetteter oder teilweise bis gänzlich entbetteter Strukturen verdeutlicht werden.

1 CHAI: DAS INEINANDERGREIFEN VON KORRUPTION UND REZIPROZITÄT

Mugure verwendet die Begriffe *kitu kidogo* (Swahili: eine “kleine Sache” oder eine “kleine Angelegenheit”) und *chai* (Tee). Viele Kenianerinnen und Kenianer sagen auch direkt auf Englisch „something small“. Gemeint ist (Schmier-)Geld als „Bezahlung“ für unterschiedlichste Dienstleistungen. Die Forderung nach Schmiergeld wird mit der bescheiden anmutenden Bitte um „Geld für einen Tee“ thematisiert. Die Umschreibung von Schmiergeld durch eine Vokabel aus dem Ernährungsbereich lässt Parallelen zu Bayarts „politics of the belly“

¹⁹² Der Swahili Begriff für Vetternwirtschaft, *ukabila*, hat eine direkte Konnotation mit der Zugehörigkeit zu ethnischen Gruppen.

(1993a:233) ziehen: „They are so hungry so they get *chai*”(s.o.).¹⁹³ Die Nutzung des Alltagsvokabulars darf aber, wie im Fallbeispiel deutlich wird, nicht darüber hinwegtäuschen, dass es sich dabei ohne weiteres um hohe Geldbeträge handeln kann. Die Frage nach jemandem, mit dem man „sprechen“ möchte („someone to talk to“), ist weniger spezifisch. Diese Redewendung verdeutlicht durch ihre allgemeine Formulierung einerseits, in welcher Häufigkeit oder auch Regelmäßigkeit, beispielsweise am Flughafenzoll, der Bedarf besteht, „mit jemandem zu reden“, der selbst davon profitiert und nicht die offiziellen Zollsätze erhebt, geschweige denn für das eingenommene Geld eine Quittung ausstellt. Andererseits impliziert sie eine derart allgemeine Aussage, dass sie, trotz der beschriebenen Üblichkeit bestehender Praktiken, auch die Möglichkeit bietet, das Gesicht zu wahren (Lomnitz 2002:179).

Laut Elwert handelt es sich dabei um venale Akkumulation, d.h. die zunehmende Kommodifizierung (Waren-Werdung) von Gütern, explizit auch sozialen Gütern (Recht, Zugang zu Ämtern etc.) (Elwert 1987:304). Wichtig ist hier insbesondere, dass eine allgemeine Kenntnis der existierenden Praktiken besteht. Die Häufigkeit und Selbstverständlichkeit mit der Schmiergelder fließen, ebenso wie die Banalisierung, legen es nahe, entsprechendes Handeln innerhalb einer „offiziellen inoffiziellen“ Ökonomie zu verorten („normal mode of management“, Olivier de Sardan 1999:41). Die Mehrzahl der befragten Geschäftsfrauen hat mir beispielsweise darüber berichtet, wie Zöllen zu umgehen sind. Und auch Mugure (s.o.), die selbst nie das Land verlassen hat, ist darüber informiert, welche Vorgehensmöglichkeiten sie hätte, falls sie den Zoll umgehen wollte. Der „offizielle inoffizielle“ Handlungsspielraum erstreckt sich auf viele Bereiche des öffentlichen Lebens. So beschreibt Mugure im Interview die Probleme bezüglich der staatlich vorgeschriebenen Lizenzen für eine Geschäftstätigkeit, denn trotz der erteilten Lizenzen kommen Regierungsangestellte in regelmäßigen Abständen vorbei und erwarten, man möge mit etwas *chai* ihren Durst nach einer Gehaltsaufbesserung stillen. Mit den Beispielen der Verhaltensweisen der kenianischen Polizei und der Wasserbehörde bei der Eintreibung von Geldern wird deutlich, wie gängig dieses „Öl im Getriebe“ ist, mit dem man versucht, die zwangsläufige Reibung zu minimieren. Die These von der Existenz einer „offiziellen inoffiziellen“ Ökonomie wird auch dadurch gestützt, dass die Abgabe von *chai* in die Beschreibungen der Geschäftsfrauen mit einbezogen wird. Die Menschen haben in ihrem Alltagswissen einen Begriff von der Logik des Systems. Auf diesen Punkt wird noch an verschiedenen Stellen in diesem Abschnitt eingegangen. Problematisch ist hier nur, dass man in der Regel zwar von den beschriebenen „offiziellen inoffiziellen“ Praktiken ausgehen kann,

¹⁹³ s. auch Olivier de Sardan (1999:28)

dass die so geschaffenen Handlungsspielräume aber naturgemäß keinen rechtlichen Anspruch gewährleisten, da sie vornehmlich illegal sind. Die Geschäftsfrauen sind im Verhältnis zu den Staatsbediensteten zumeist am kürzeren Hebel, insbesondere, da man sich nie vollständig darauf verlassen kann, dass eine Schmiergeldzahlung auch wirklich den gewünschten Effekt hat. Man kann sich, da entsprechende Transaktionen wegen ihrer Illegalität nicht offiziell ablaufen können, nicht auf Legalität qua Satzung (Weber 1964:159) berufen und hat folglich nichts in der Hand.

Der Spagat zwischen unterschiedlichen Handlungslogiken hinsichtlich des Dilemmas der Verflechtung von traditioneller Reziprozität und Korruption, soll anhand von zwei Beispielen erläutert werden: a) an den Zugangsmöglichkeiten der Geschäftsfrauen zu Handelslizenzen innerhalb der lokalen kenianischen Bürokratie, b) an den unterschiedlichen Möglichkeiten, die die Geschäftsfrauen haben, Kunden zu werben:

a) Der Zugang zu Lizenzen

Am Beispiel des Zugangs zu Handelslizenzen wird nicht nur die Verflechtung des Marktes mit dem Staat deutlich, sondern gleichermaßen auch die des formell strukturierten Bereiches auf der einen Seite mit der des informell ausgehandelten Bereiches auf der anderen. Mugure erklärte den Unterschied wie folgt:

„It is typical African if you take something small if you are invited, like fruits or something else. That is very African and normal. But you do it because of the invitation and not because of the business. It should not be expanded to take money and goods to the offices. Reciprocity has to do with the African extended family. There exists an obligation to help. It is a natural thing. But corruption was not common with us. In the beginning they were shy and only took a bit, but then it got into the system. Now you are always forced to bribe. In public offices you should get free services. And if you want you can give them something small after the services, a wine or a perfume.“

Eines der in diesem Zusammenhang am häufigsten genannten Probleme besteht darin, dass die Geschäftsfrauen Schmiergelder zahlen müssen, um eine formelle Lizenz (z.B. Handelslizenz) zu bekommen. In Kapitel III wurde diesbezüglich ausgeführt, dass diese Lizenzen keine Gewähr dafür bieten als legale Geschäfte (mit entsprechendem Rechtsstatus) akzeptiert zu werden. Im Gegenteil, die Situation der Geschäftsleute wurde als ausgesprochen ungesichert beschrieben. Zu der Unsicherheit über den rechtlichen Status von selbständigen Geschäftstätigkeiten (King 1996a:32f.) kommt außerdem der Verkauf illegaler Lizenzen hinzu, d.h., dass Lizenzen vergeben werden, für deren Vergabe keine Rechtsgrundlage besteht. So verdient

sich beispielsweise ein Verwaltungsbeamter mit dem Verkauf „seiner“ Lizenzen etwas dazu. Der Erwerb einer Lizenz ist ein langwieriger Prozess, der die Frauen durch unterschiedlichste Büros des Staatsapparates führt, wobei sie in jedem Büro *chai* zahlen müssen, um zur nächsten ‚maßgeblichen‘ Person vordringen zu können. Der kenianische Kolumnist der Daily Nation, Wahome Mutahi, beschreibt diesen Prozess des sich Weiterhangelns in einer Glosse über die Korruption im Staatsdienst. In dem von ihm gewählten Beispiel sagt ein Bezirksbeamter, konsterniert über die Macht seines Sekretärs: „His powers lay in the fact that you had to pass through his hands before you saw me. He made the fact of seeing the boss such an issue that he naturally became a bigger authority“ (Mutahi 1998:21). Die meisten Geschäftsfrauen berichteten dementsprechend von Schwierigkeiten, ihre frühzeitig beantragten Lizenzen regulär zu erhalten. Selbst der Erhalt der Antragsformulare ist häufig nur mit Bestechungsgeldern zu erwirken. So kommentierte eine Geschäftsfrau:

„Corruption is rampant, people have to bribe to get licenses and so on and thus nothing is done according to the book“ (B 52).

Aus diesem Zusammenhang heraus ist auch die zunehmende Verweigerungshaltung bei der Zahlung der Lizenzgebühren zu verstehen.¹⁹⁴ Diese Haltung wird vornehmlich damit begründet, dass die Regierung nicht die an die Lizenzen gebundenen Dienstleistungen zur Verfügung stellt.

Aber nicht nur der Erhalt der Antragsformulare und die Beantragung der Lizenz sind problematisch. Heikel sind insbesondere die vielen Kontrollen der lokalen Polizei in den Geschäften. Die regelmäßige Überprüfung der Lizenzen hat sich zu einer willkommenen Einkommensaufbesserung für viele Angestellte der Polizei entwickelt. Der latente Zwang, der hierbei auf die Geschäftsleute ausgeübt wird, führt dazu, dass die Geschäftsfrauen von den Regierungsbeamten eine Leistung kaufen, die im Unterlassen einer Handlung besteht (Elwert 1987:307f.). Ziel ist es, vornehmlich weitere Forderungen oder Komplikationen abzuwenden (etwa die Überprüfung durch die für die Hygiene zuständige Behörde oder ähnliche Kontrollen). Laut Elwert bedeutet dies die Herauslösung aus traditionellen Verpflichtungen (ebd.:308). Dies verdeutlicht das Fehlen eines für die gewünschten Ziele nutzbaren sozialen Netzwerkes (Olivier de Sardan 1999:41) und markiert in diesem Sinne eine Entbettung.

Interessanterweise sind viele Frauen dazu übergegangen, ihre Ehemänner oder einen männlichen Freund zu bitten, die Erledigung von notwendigen Formalitäten (Beantragung der Li-

¹⁹⁴ z.B. Daily Nation 28.04.98

zenz etc.) zu übernehmen. Männern schreibt man eine größere Nähe zum Staat zu (Lachenmann 1996:237 Parpart 1988:208), was hier dazu geführt hat, dass die Geschäftsfrauen Vermeidungsstrategien entwickelt haben. Es werden Behördengänge ebenso gemieden, wie man die regelmäßigen Kontrollen der lokalen Kontrolleure der Stadtverwaltung zu vermeiden sucht. Viele Frauen schließen den Laden spontan oder lassen sich verleugnen, wenn sie vor einer Kontrolle gewarnt wurden. Dies dokumentiert eine Ausdehnung der formellen Arena, und in diesem Zusammenhang auch, die des männlichen Einflusses (i.S. Lachenmanns 1996:238). Deutlich werden hier die existierenden ungleichen Machtverhältnisse (i.S. Webers 1964:38), die in diesem Fall mit ungleichen Geschlechterverhältnissen einhergehen.

Die Konsequenz besteht, abgesehen von Extremfällen wie den oben genannten Vertreibungen, in der ständigen Auseinandersetzung mit Angestellten der Stadtverwaltung.¹⁹⁵ Trotz vorhandener Lizenz suchen die Beamten in regelmäßigen Abständen die Geschäftsfrauen auf, um sich mit *chai* ihr meist karges Gehalt aufzubessern: „They don’t ask directly, one has to feel the need“ kommentiert eine der Befragten (B 50). So werden von vielen der Frauen zwischen 20,- und 200,- ksh. lizenzbezogen wöchentlich an Staatsbeamte bezahlt, obwohl die Frauen in den meisten Fällen eine gültige Lizenz vorweisen können. Ist keine Lizenz vorhanden, sind die Summen höher, oder die Frauen versuchen, sich zu verstecken, wenn sie durch Kolleginnen vor der Ankunft der Beamten gewarnt werden können (s.o.). Addiert man die von den Geschäftsfrauen ohne Lizenz gezahlten Schmiergelder, so liegt deren Summe häufig über der offiziell erhobenen Lizenzgebühr. Hervorzuheben ist hier außerdem, dass nicht nur dann *chai* gezahlt wird, wenn man sich etwas zuschulden kommen lassen hat, sondern auch, wenn alle formalen Kriterien erfüllt sind. – Hieran wird das Erkaufen einer Unterlassung im Sinne Elwerts (s.o.) nochmals deutlich. – Die ständige latente Bedrohung führt dazu, dass die Frauen fürchten, dass Kleinigkeiten beanstandet werden, die zur vorübergehenden Schließung ihres Ladens führen könnten. Die erneute Beantragung der Wiedereröffnung eines Ladens würde enorme Einkommenseinbußen bedeuten. Daher hat sich das Zahlen von *chai* zu einer Handlungsoption entwickelt, die weitere Komplikationen erspart.

Die Höhe des Bestechungsgeldes wird in vielen Fällen von Mal zu Mal ausgehandelt. Eine Geschäftsfrau (B 28), die sich mit dem Betrieb eines *matatus* (Sammeltaxis) selbständig gemacht hatte, versuchte, die Lizenzgebühren immer pünktlich zu bezahlen, damit die Stadtverwaltung nicht die Möglichkeit hatte, ihr Schmiergelder abzuverlangen. Aber gerade im

¹⁹⁵ Zum zwiespältigen Verhalten der Regierung vgl. auch Macharia (1997, Kap. 5).

Bereich des *matatu*-Geschäfts sind Schmiergeldzahlungen sehr häufig zu verzeichnen. Ist eine Lizenz vorhanden, wird Geld für zu schnelles Fahren, zu laute Musik, falsch angebrachte Lichter, offene Türen und ähnliches erhoben. Solche Beschuldigungen sind vollkommen willkürlich. An eine rechtsstaatlich übliche Beweisführung, z.B. mit einer Blitzkamera, ist hierbei nicht zu denken. Die Höhe der Schmiergelder hängt von dem diensthabenden Polizisten und dem Verhandlungsgeschick des Fahrers ab und ist nicht mit offiziellen Strafen für tatsächliche Vergehen zu verwechseln. Normalerweise handelt es sich um 150,- bis 300,-ksh. täglich. Diese Kosten reduzieren den monatlichen Gewinn enorm. Dementsprechend zieht die betroffene Geschäftsfrau folgendes Fazit: „It wasn't worth time and money and a headache to keep the matatu running“.

Der Empfang des Geldes wird weder quittiert, noch fließt diese Einnahme in den Staatshaushalt. Stattdessen bleibt der Betrag im Besitz des jeweiligen Polizisten bzw. teilweise auch dessen Vorgesetzten. Einige der befragten Frauen sprachen diesbezüglich von Gerüchten, die besagen, dass die Polizisten sich untereinander absprechen und das eingenommene Geld unter sich aufteilen, oder dass sie sogar dazu gezwungen werden, täglich eine bestimmte Summe Geldes an ihre Vorgesetzten abzuführen. Auch diese Einnahme bleibt in privater Hand. Man könnte hier – im klassischen Bielefelder Sinne - die Schmiergelder als eine Subvention der geringen Gehälter der Staatsbediensteten bezeichnen (Evers 1987:139, Lachenmann 1996:238). Es wäre in diesem Zusammenhang interessant zu eruieren, inwieweit diese Extraeinnahmen bei der Kalkulation der Einkommen von Seiten der Regierung mit berücksichtigt werden (wie z.B. im deutschen Kontext die Trinkgelder in der Gastronomie). Angesichts der niedrigen Gehälter für die Staatsbediensteten liegt die Vermutung dessen zumindest nahe.

Die Einführung einer gesonderten Lizenz für die Betreiber von *matatus* durch den Transport Licensing Board Act (TLB-Act) führte im Zeitraum vom 7. bis 10. Juli 1999 zu einem landesweiten, z. T. gewalttätigen Streik der Unternehmer. Die Regierung, allen voran der damalige Minister Ntimama (Minister für Transport und Kommunikation), wollte durch die neue Verordnung die Aktivitäten der Unternehmer regulieren und damit größere Disziplin im Straßenverkehr bewirken. Diese Maßnahme war dringend erforderlich, weil aufgrund der vorliegenden Sicherheitsmängel an den Fahrzeugen ein enormes Risiko für die Bevölkerung besteht.¹⁹⁶ Die Betreiber der *matatus* fühlten sich aber ihrerseits verständlicherweise übergangen, da sie weder an Überlegungen zu der Verordnung beteiligt wurden, noch die notwendige Inf-

¹⁹⁶ Macharia spricht bzgl. *chai* an Polizisten von einer inoffiziellen Genehmigung, vorhandene Regeln zu brechen (1997:8).

rastruktur für das Betreiben ihrer Fahrzeuge vorhanden. Zudem bedeuteten die Kosten für die TLB-Lizenz eine weitere Schmälerung ihres Einkommens, die zu den täglichen Zahlungen von Schmiergeldern bei Verkehrskontrollen hinzukäme. Die Professorin Wangari Maathai (Koordinatorin des „Green-Belt-Movements“ und seit kurzem Trägerin des Friedensnobelpreises) kommentierte diesen Sachverhalt wie folgt:

„Some people need money and the matatu industry is the only area they have never exploited. We were told that the money will be taken to the treasury and we all know what happens to money once it goes to the treasury“ (Daily Nation 17.7.1999, S.4).

Es besteht bei großen Teilen der Bevölkerung keinerlei Vertrauen in solche oder ähnliche staatliche Maßnahmen, da man davon ausgeht, dass sie den Regierungsangestellten erneute Möglichkeiten bieten, Bestechungsgelder abzuschöpfen.¹⁹⁷

Die Inhaberin eines Restaurants (B 15) berichtet von ähnlichen Aushandlungsprozessen bezüglich Bestechungsgeldern in der Gastronomie: Sie zahlt jährlich 5.200,- ksh. für die Gastronomie-Lizenz und jährlich 5.600,- ksh. für die Lizenzierung des Verkaufs von Spirituosen. Hierzu kommt regulär noch die „Service Charge“ von 5.000,- ksh. Obwohl sie alle benötigten Unterlagen vorweisen kann, wird sie von den Angestellten der Stadtverwaltung permanent belästigt. Diese statten ihr regelmäßig Besuche ab und setzen alles dran herauszufinden, ob sie die notwendigen Gebühren evtl. doch nicht bezahlt hat. Das Hauptproblem besteht darin, dass die Beamten auch bei Erfüllung aller formalen Kriterien *chai* verlangen. Bei der Verweigerung des *chai* kann es vorkommen, dass behauptet wird, dass das Restaurant schmutzig sei und den vorgeschriebenen Normen nicht entspreche. An dieser Stelle wird die Willkür der Staatsbediensteten einmal mehr deutlich. Abgaben in Form von *chai* bewirken zwar die zeitweilige Unterlassung weiterer Bedrohung (im Sinne Elwerts 1987:308). Aber die in Kenia und auch generell im afrikanischen Kontext so häufig beklagte „culture of official impunity“ (Gatheru/Shaw 1998:51, Olivier de Sardan 1999:30), also die Kultur der Straflosigkeit für korruptes Verhalten, führt zu wiederholten Forderungen und verdeutlicht anschaulich die Entbettung aus den traditionellen Mechanismen sozialer Kontrolle in Form einer Reduktion der Bedeutung von Sanktionierungen durch die Zuweisung von Schande (Elwert 1987:315). Unter diesen Umständen sehen sich viele Geschäftsleute gezwungen, Schmiergeld zu zahlen, da, wie im obigen Beispiel, das Restaurant geschlossen werden könnte und es sehr aufwändig

¹⁹⁷ Kenia steht bei Transparency International im Ranking des Corruption Perception Index von 1999 auf Platz 90 von 99 untersuchten Ländern. Der für Kenia ermittelte Wert von 2,0 auf einer Skala von 0 bis 10 (0 = starke, 10 = keine Korruption) verdeutlicht, dass die Wahrnehmung von Korruption in Kenia als sehr hoch einzuschätzen ist. Vgl. <http://www.transparency.org/documents/cpi/index.html>

wäre, die notwendigen Formalitäten zu erledigen und die Unterlagen zur Wiedereröffnung zu beschaffen.

Die Höhe des Bestechungsgeldes ist davon abhängig, welcher Beamte zur Kontrolle kommt, was im Einzelnen beanstandet wird und ob eine Lizenz vorhanden ist, oder nicht. Handelt es sich um „alte Bekannte“, oder sind Beamte zwischenzeitlich selbst zu Kunden geworden, verlaufen die Aushandlungsprozesse anders als bei Fremden. Bekannte zahlen niedrigere Sätze oder werden auch schon mal bei einem Rundgang ausgespart. Verwandtschaftliche oder freundschaftliche Beziehungen zu Staatsbediensteten stellen immer einen erweiterten Handlungsspielraum dar, der den Geschäftsfrauen die Möglichkeit bietet, beispielsweise die Kosten für das Schmiergeld niedriger zu halten oder sich Zugang zu Lizenzen oder Dokumenten wie Reisepass, Visum etc. zu verschaffen. Ist keine Lizenz vorhanden, oder ist etwa das Restaurant nicht sauber, verlangen die Beamten, wie im obigen Fall der Restaurantbesitzerin, z.B. 500,- ksh. in der Woche, aber auch nur dann, wenn sie das Glück hat, dass nur einmal pro Woche jemand vorbeikommt. Ist dieser ein fremder Staatsbediensteter, wie im genannten Fall, beginnt der Aushandlungsprozess von neuem.

Es lassen sich auf unterschiedlichen Ebenen viele Beispiele anführen, die in die gleiche Richtung deuten. In diesem Zusammenhang nannten die Geschäftsfrauen die Beantragung eines Reisepasses (der laut Verfassung jedem Staatsbürger zusteht) und eines Ausreise-Visums¹⁹⁸, den Anschluss an eine Telefonleitung, an Wasser, und Elektrizität (bzw. deren Aufrechterhaltung), den Zugang zu und die Behandlung in Krankenhäusern, Schmiergelder beim Zoll, der Steuerbehörde, oder das ausstellen von einer Todesbescheinigung (zwecks Anspruch auf Witwenrente) etc. Ganz typisch ist auch das Fordern eines „goodwills“, etwa bei der Anmietung von Geschäftsräumen. Dieses finanzielle „Zeichen des guten Willens“, das in der jetzigen Form erst Anfang 1990 aufkam (B 65), hat sich in den vergangenen Jahren zu einer legitimen Form von *chai* entwickelt, über die ganz offen diskutiert wird.¹⁹⁹

Im Großteil der beschriebenen Fälle kommen ungleiche Geschlechterverhältnisse zum Tragen. So ist der überwiegende Anteil der Polizeibeamten männlichen Geschlechts und kann folglich die ohnehin vorhandenen Differenzen (z.B. als Geldeintreiber im Dienste des Staates, s.o.) in der kenianischen Kultur gegebene Machtpositionen unangefochten nutzen. Da eine effektive Sanktionierung des korrupten Verhaltens der Staatsbeamten nur selten erfolgt, trach-

¹⁹⁸ D.h. Bestechungsgelder in diversen Botschaften.

¹⁹⁹ Zum Teil werden enorme Summen als „goodwill“ bezahlt. 250.000,- ksh. für einen Laden in der Park Road, oder 1 Million ksh. für einen Laden in Westlands, sind durchaus übliche Beträge.

ten die Geschäftsfrauen danach, die Ausgaben für die Schmiergelder auf andere Weise wettzumachen. Zuvor beschriebene Vermeidungsstrategien greifen nicht immer. So versuchen die Geschäftsfrauen zudem, soweit irgend möglich, einerseits die entsprechenden Lizenzen vorliegen zu haben (sich also nichts zuschulden kommen zu lassen) und andererseits die beschriebenen Entbettungsprozesse (zunehmende Käuflichkeit i.S. Elwerts) zu relativieren, indem sie Beziehungen (wieder) herstellen und dadurch versuchen, Rückbettung zu etablieren. Hierbei fallen insbesondere zwei Strategien ins Gewicht, die immer wieder Anwendung finden: das Herstellen einer persönlichen Beziehung und die Berufung auf einen gemeinsamen ethnischen Hintergrund.

Das Herstellen einer persönlichen Beziehung zu den Polizeibeamten ist eine häufig genutzte Möglichkeit, Kosten für Schmiergelder zu senken. Ist der Polizist beispielsweise selbst Kunde in einer *changaa*²⁰⁰-Bar, kann man davon ausgehen, dass er es bei einer gelegentlichen Nutzung vorhandener Ressourcen etwa in Form eines kostenlosen Drinks, belässt. So kann man, je nach Geschäftssparte, ähnliche Beispiele finden (vorgelassen werden in einer Praxis, ein kurzes Telefonat etc.). Auch dies sind Formen der Bestechung; sie werden von den Frauen aber als nicht so befremdlich empfunden wie das Zahlen von Geld und stellen eine stufenweise Rückbettung in traditionelle Reziprozitätsstrukturen dar. Persönlicher wird es an dem Punkt, an dem die Bekanntschaft intensiviert wird und die Polizeibeamten ihrerseits für die Geschäftsfrauen zu einem interessanten, zu nutzenden Part, in der Verwaltungsstruktur der Stadt werden. An dieser Stelle wendet sich das Verhältnis; die Beamten dienen als Vermittler von Kontakten, z.B. zu anderen Verwaltungsangestellten der Stadt, die beim Erwerb von Lizenzen o.ä. hilfreich sein könnten. Auch der Verweis auf die gemeinsame Herkunft, und hier geht es mehr um einen kleinen regionalen Radius, als generell um dieselbe ethnische Identität, kann bei der Reduzierung von Schmiergeldern hilfreich sein. Hier findet ebenfalls eine Rückbettung statt, die sich auf traditionelle Strukturen stützt, etwa die Herkunft aus derselben Region, gemeinsame Bekannte etc.

Welche Strategie letztendlich genutzt wird bzw. sich anbietet hängt von den jeweiligen Gegebenheiten ab. Deutlich wird aber, dass es sich sowohl bei Korruption in Form von Schmiergeldern als auch bei Versuchen der Rückbettung in Form von Re-Etablierung traditioneller Reziprozitätsstrukturen um Akkumulationsmodi handelt, die deutlich geschlechtsspezifisch geprägt sind.

²⁰⁰ Kiswahili-Begriff für lokalen Schnaps

b) Der Zugang zu Kunden

Chai ist, auch unabhängig vom kenianischen Staatsapparat, eine gängige Form geworden, sich in unterschiedlichster Weise Vorteile zu verschaffen. Lidia (B 12), eine junge Geschäftsfrau, die in großem Umfang Büromaterial an Firmen und Büros liefert, ist gerade erst dabei, sich einen Kundenstamm aufzubauen. Sie hat sich dafür entschieden, ihr Büro in Eastleigh, etwas außerhalb des Stadtzentrums, aufzubauen, weil sie dank der niedrigen Miete die Kosten reduzieren kann. Sie teilt sich die Räumlichkeiten mit ihrem Ehemann, der von dort aus ein eigenes Geschäft, eine Wach- und Schließgesellschaft, betreibt. Da das Büro etwas abgelegen liegt, ist Lidia viel unterwegs, um ihre Kunden direkt in den Büros aufzusuchen und dort für ihre Produkte zu werben. Durch das Geschäft ihres Ehemannes hat sie Kontakte zu vielen seiner Geschäftsfreunde nutzen können, die sie wiederum mit potenziellen Kunden bekannt machen können. Auf diesem Wege hat sie u.a. auch ein Geschäft mit dem „Kenyatta International Conference Centre“ (KICC) abgeschlossen. Seit den Vorgesprächen, die Lidia selbst führte, nutzt sie das „Verhandlungsgeschick“ ihres Ehemannes: „He buys our way in.“ Das sog. Verhandlungsgeschick besteht folglich darin, für den Abschluss des Geschäfts *chai* zu zahlen. „You call this marketing: tips given in advance.“ Lidia beschreibt hier einen geschlechtsspezifischen Akkumulationsmodus zwischen dem formellen und dem informellen Bereich. Den von ihr geführten informellen Vorgesprächen folgt die offizielle Verhandlung ihres Ehemannes mit der Institution. Sobald das Geschäft abgeschlossen ist, übernimmt die Frau dessen weitere Umsetzung. Verflechtungen dieser Art wurden auch von anderen Geschäftsfrauen immer wieder genannt (vgl. auch Kap. IV) und spielen, insbesondere beim Einstieg in das Geschäftsleben, eine wichtige Rolle. Der Arbeitsbereich der Frauen wird hierbei der informellen Seite zugeordnet, während die Männer tendenziell Verhandlungen mit formellen Institutionen übernehmen. Dieser geschlechtsspezifisch geprägte Akkumulationsmodus verweist einmal mehr auf die existierenden Verschränkungen zwischen informell und formell strukturierten Bereichen.

Für zwei Bestellungen im Monat rechnet Lidia mit etwa 100.000,- ksh. für die Zahlung von *chai*. Da sie gerade erst mit dem Aufbau des Kundenstammes begonnen hat, zahlt sie häufiger etwas *chai*, um sicherzugehen, dass das Geschäft, trotz der großen Konkurrenz, mit ihrer Firma abgeschlossen wird. Die Bestechungsgelder nennt sie *chai* oder „commission“. Sie geht davon aus, dass sie in ihre Berechnungen etwa 5% des Wertes eines Auftrags an *chai* veran-

schlagen muss.²⁰¹ „I don't find giving commissions a problem“, kommentiert Lidia, „the only problem is, that you don't get any guarantee, that you will get the contract“. Es kann passieren, dass sie alles, was sie an Investitionen in Form von Bestechungsgeldern aufwendet, verliert und das Geschäft mit einer anderen Firma abgeschlossen wird. Die Tatsache, dass ihr Ehemann das Aushandeln der Bestechungsgelder übernimmt, sieht Lidia als eine vorübergehende Unterstützung an, solange sie noch nicht genügend Erfahrungen in diesem Bereich gesammelt hat. Sie möchte in Kürze auch die Verhandlungen über die Bestechungsgelder übernehmen: „My husband will be playing behind the scene then“. Sie hat diesbezüglich allerdings große Bedenken: „Some customers tend to be rude, especially men. They will take advantage of women for example demanding a date. The attitude of men here leads to this“. Das Einfordern sexueller Dienste, auch dies natürlicherweise ein geschlechtsspezifischer Akkumulationsmodus, wurde immer wieder angedeutet. Die Frauen äußerten in diesem Zusammenhang aber auch, dass es heutzutage einfacher geworden sei entsprechende Forderungen abzuwehren. Andererseits handelt es sich dabei auch um eine zusätzliche Handlungsoption.

Vor dem Hintergrund dieser Fallbeispiele wird deutlich, dass Korruption zwar nicht im klassischen Sinne „offiziell“ erfolgt, dass sie sich jedoch als offizielle inoffizielle Ökonomie planbar gestaltet. Die Geschäftsfrauen beziehen Abgaben wie das *chai* in ihre Berechnungen mit ein, sei es als Betroffene, z.B. bei der Beschaffung einer Lizenz, oder als aktiven Part, indem sie sich Wettbewerbsvorteile (z.B. bei der Werbung von Kunden) verschaffen. Es ist auch deutlich geworden, dass Reziprozitätsstrukturen und Korruption nicht klar voneinander abzugrenzen sind, sondern im Gegenteil eng miteinander verflochten sind.²⁰² Die Geschäftsfrauen befinden sich dabei im Widerstreit zwischen formeller Strukturierung und informeller Aushandlung der Bedingungen für ihre ökonomischen Aktivitäten. Bei den stattfindenden Aushandlungsprozessen sind die Grenzen zwischen Legalität und Illegalität fließend und die Interpretation der jeweiligen Bereiche kontextabhängig.²⁰³ Dies kann zur Folge haben, dass es trotz vorliegender Lizenzen zu Vertreibungen kommt (s.o.). Hierbei wird das Dilemma, in dem sich die Geschäftsfrauen befinden, deutlich: sie sind in Aushandlungsprozesse verwickelt und müssen Abgaben leisten. Sie selbst bekommen indes keinerlei Garantie dafür, dass auch

²⁰¹ Lidia nennt z.B. bei einem Vertrag mit dem Ministerium, in Höhe von etwa 10 Millionen ksh., den Betrag von 500.000,- ksh. *chai*.

²⁰² Siehe auch Elwert (1987:318f.) bzw. Bayart (1993a:237).

²⁰³Bzgl. der Kontextabhängigkeit vgl. Clark (1988:6).

sie entsprechende Leistungen erhalten, wie es das Beispiel von Lidia zeigt, die nur hoffen kann, dass ein Geschäftsabschluss zustande kommt.

2 *MAGENDO: NEUE FORMEN DER AKKUMULATION*

Magendo, ein weiterer Handlungsspielraum an den Schnittstellen zwischen Markt und Staat, wird im ostafrikanischen Kontext schon in den 1980er Jahren in Form einer sog. „*magendo economy*“ beschrieben (Banugire 1985). Man versteht darunter im Allgemeinen illegalen Handel, Schmuggel und Schwarzmarkt. Mugure veranschaulicht *magendo* im oben zitierten Interviewausschnitt mit: „going through the back door“ (B 76 s.o.). Bei der Betrachtung des Zusammenspiels von formeller und informeller Ökonomie fällt *magendo* heute auf besondere Art ins Gewicht. Ausgehend von der Implementierung von Strukturanpassungsprogrammen, auf Druck der Weltbank (1992) hin, fand die schrittweise Liberalisierung des Marktes statt, wodurch sich eine Zunahme an Importmöglichkeiten eröffnete (Tätigkeiten, die zuvor von der Regierung mit extrem hoher Besteuerung nicht lukrativ waren).²⁰⁴ Infolgedessen haben diverse Importgüter (z.B. gebrauchte Kleidung, Zucker, Nudeln) ihren Weg auf den lokalen Markt gefunden. Die unterschiedlichen Modi, in denen die Güter auf den Markt kommen, haben für die kenianische Wirtschaft im Allgemeinen, aber für die Geschäftsfrauen im Besonderen einen großen Stellenwert. Letztere gehören einerseits selbst zu den Importierenden und müssen andererseits dem Druck durch die ins Land strömenden Importe standhalten. In Abhängigkeit von der jeweiligen Konstellation werden auch hier neue Handlungsspielräume geschaffen, bzw. es entstehen große Handlungseinschränkungen.

Ein zentraler Aspekt bei der Betrachtung von Handlungsspielräumen ist das Vermeidungsverhalten bezüglich der Zahlung von Abgaben an den Staat (in Form von Steuern und Zöllen). Kenia gehört zu den Ländern, die im afrikanischen Vergleich sehr hoch besteuert wurden (Gatheru/Shaw 1998:53f.). Die kenianische Regierung behält beispielsweise ein Drittel der Gehälter ein (ebd. 1998:54). Das ist mit manchem europäischem Land vergleichbar; es muss jedoch an dieser Stelle berücksichtigt werden, dass das Misstrauen gegenüber dem Staat vergleichsweise groß ist. Die Berichterstattung hinsichtlich der Veruntreuung von Geldern, Korruption und Missmanagement (vgl. Kap. III) führt dazu, dass die Zahlungsbereitschaft immer weiter sinkt, insbesondere deshalb, weil die versprochenen Gegenleistungen auf sich warten lassen. Infolge der auch in anderen Bereichen exzessiven Steuerpolitik werden u.a. das Ersti-

²⁰⁴ vgl. Kap. III

cken formeller ökonomischer Tätigkeiten und die seit Jahren fortschreitende Rezession der Ökonomie diskutiert (ebd. 1998:54/120f.).

Ist ein Geschäft offiziell registriert - handelt es sich also um einen formellen Typ -, befindet es sich sofort in den Fängen der Bürokratie. Die Steuerbehörde treibt in einem solchen Fall Unternehmenssteuer ein, die momentan bei 30% liegt (zuzüglich der Mehrwertsteuer).²⁰⁵ In den Interviews wurde die Besteuerung zumeist als übermäßig hoch empfunden beschrieben. Die ohnehin geringen Gewinnmargen werden so, aus der Perspektive vieler Geschäftsfrauen, zusätzlich geschmälert. Ein dementsprechendes Vermeidungsverhalten ist folglich naheliegend.

Eine Handlungsstrategie, die Steuern zu reduzieren, besteht darin, einen Großteil der Geschäfte bar, d.h. schwarz und ohne entsprechende Aufzeichnungen, abzuwickeln. So wird versucht zu vermeiden, dass die Steuerbehörde auf die vorgenommenen Transaktionen aufmerksam wird. Auf diese Weise wird die Offenlegung der Verhältnisse vermieden, die beispielsweise bei entsprechenden Kontobewegungen von der Steuerbehörde angeordnet werden kann. Diese Art der Steuerhinterziehung gehört für eine ganze Reihe von Geschäftsfrauen zur Normalität – es handelt sich wiederum um eine Form der „offiziellen inoffiziellen“ Ökonomie.²⁰⁶ Da diese Vermeidungsstrategie allgemein bekannt ist, kommt es zu den diversen informellen Steuern in Form von *chai*, die im vorherigen Abschnitt ausführlich erläutert wurden. Hier handelt es sich um mehr oder weniger informelle bis hin zu illegalen Geschäftstypen. Eine Registrierung findet zumeist nicht statt, um die hohen Abgaben einzusparen. In der Regel fallen die von den Stadtbeamten in Form von *chai* eingeforderten „informellen Steuern“ mit zunehmendem Grad an Informalität oder Illegalität höher aus.

Fallbeispiel: Zölle

Die Problematik der Vermeidung von Abgaben ist nicht nur – wie oben beschrieben – bei der Unternehmenssteuer u.ä. angesiedelt, sondern erstreckt sich auf diverse Bereiche. Bei den Interviews standen insbesondere Zollgebühren (als Steuer, die anlässlich des zwischenstaatlichen Warenverkehrs erhoben wird) im Vordergrund:

Das Umgehen von Einfuhrzöllen als neuer Handlungsspielraum hat, insbesondere im Rahmen der Umsetzung der Liberalisierungspolitik, an Aktualität gewonnen. In Kapitel IV wurde beschrieben, dass es im Rahmen der Liberalisierung seit 1992 zu einer Welle von Geschäfts-

²⁰⁵ <http://www.kra.go.ke/incometax/incometax/typesoftaxes.html>

²⁰⁶ So auch Mr. Bati, Ministry of Research, Technical Training and Technology (E 7).

gründungen gekommen ist. Es handelt sich hierbei zumeist um Geschäftsfrauen, die für ihre Tätigkeiten zwar offizielle Lizenzen besitzen, aber unterschiedliche Möglichkeit entdeckt haben, sich an Abgaben im Bereich des Zolls vorbeizumogeln. Nach Portes entsprechen diese Tätigkeiten dem informellen Typ. Besonders augenfällig belegen dies die unzähligen sog. ‚exhibitions‘ im Stadtzentrum Nairobis, die seit einiger Zeit an vielen Stellen zum regulären Stadtbild zählen und dank ihrer Kleinheit besonders gute Möglichkeiten haben, stattfindende Transaktionen zu verschleiern. Die hier verkauften Importe sind auf bezeichnende Weise ins Land gebracht worden: die Geschäftsfrauen bringen die Waren in den meisten Fällen als Reisegepäck getarnt von ihren Handelsreisen aus Johannesburg, Dubai, Bombay oder London mit.

Angesichts der Komplikationen, die beim Verschicken von Fracht auftreten - die Geschäftsfrauen berichteten insbesondere von den Schwierigkeiten, die Fracht aus dem Zoll zu bekommen, und von den damit einhergehenden, häufig wochenlangen Verzögerungen -, haben sich insbesondere zwei Strategien als erfolgreich herausgestellt: der als Reisegepäck getarnte Import von Waren und die Übertragung der zollamtlichen Abfertigung an Spediteure.

Hinsichtlich des informellen Imports von Waren als Reisegepäck haben in den vergangenen Jahren interessante Entwicklungen stattgefunden. Die große Nachfrage nach Flügen in die entsprechenden Großstädte und der zunehmende Bedarf an Übergepäck haben viele Fluggesellschaften dazu veranlasst, Sonderflüge anzubieten. Immer mehr Frauen unternehmen ihre Handelsreisen selbst, um die Komplikationen mit dem Verschicken der Fracht zu vermeiden. Es gibt zum Beispiel „Paket-Angebote“: für drei Tage nach Dubai, mit Flug, Übernachtung und 50 kg Freigeepäck (manchmal wird sogar angeboten, dass die Fluggesellschaft die Visumsangelegenheiten regelt). Die befragten Geschäftsfrauen nutzten regelmäßig Angebote dieser Art, da auf diese Weise relativ viele Waren direkt im Reisegepäck nach Kenia importiert werden können. Hierbei fallen zwar, wie zuvor auch, Schmiergelder am Zoll an, aber die Wartezeiten, um die Waren ins Land zu bringen, sind so auf ein Minimum reduziert. Auch das Zahlen von Gebühren für Übergepäck ist trotz der Höhe der Beträge durchaus eine Option, die gern genutzt wird, da auf diese Weise mehr Gepäck direkt ins Land gebracht und als Ware immer noch vergleichsweise günstig angeboten werden kann. Das Einbringen der eigenen Person in den Importvorgang verdeutlicht hier einen Prozess der Einbettung. Die Frauen erreichen durch die persönliche Einbindung in notwendige Transaktionen eine zeitliche und räumliche Nähe zu den stattfindenden Importen und erzielen so deren zügige Abwicklung. Eine Reihe von Geschäftsfrauen reist daher durchschnittlich einmal pro Monat in Großstädte, die sich für einen Kurzeinkauf bewährt haben

die sich für einen Kurzeinkauf bewährt haben (London, Dubai etc.), um ihr Warensortiment aufzustocken. Solcherlei Importe sind nicht auf Kenia beschränkt. Auch andere Autoren berichten von schwer mit Gepäck beladenen afrikanischen Frauen auf internationalen Flughäfen, die sich z.T. in größeren Gruppen auf einer Handelsreise befinden.²⁰⁷ Auf diesem Weg werden große Mengen von Waren, deklariert als Reisegepäck, nach Kenia importiert. Meistens wird kein Zoll erhoben, es werden lediglich informelle Zahlungen in Form von *chai* an die Zollbeamten geleistet.²⁰⁸

Eine weitere Möglichkeit, die lange Dauer der zollamtlichen Abfertigung zu verkürzen, ist die Nutzung von Spediteuren. Diese wissen über die Formalitäten Bescheid und kennen durch ihre berufliche Tätigkeit im Allgemeinen einige der Zollbeamten persönlich. Sie fungieren gewissermaßen als „broker“ (Olivier de Sardan 1999:37ff.) und bekommen die Waren meist schneller als die reisenden Frauen aus dem Zoll. Die Spediteure verlangen in der Regel eine Pauschale für die Zahlung von Schmiergeldern. Dabei ist es durchaus üblich, dass die Pauschale mit den zuständigen Zollbeamten geteilt wird. Obwohl hier Gewinneinbußen unabdinglich sind, lassen sich viele der Geschäftsfrauen auf die Zusammenarbeit mit Spediteuren ein, da Wartezeiten größere Einkommenseinbußen bedeuten würden. Das Engagement der Spediteure verdeutlicht einen Entbettungsprozess mit geschlechtsspezifischer Komponente, von dem sich die Frauen den vergleichsweise reibungslosen Import von Waren versprechen, zumal nicht nur die schnelle Abwicklung der Angelegenheit im Vordergrund steht, sondern häufig auch die als Vorteil empfundene Tatsache, dass sie die Zollformalitäten nicht selbst erledigen müssen. Auch dies deutet wiederum auf das geschlechtsspezifisch unterschiedliche Verhalten im Umgang mit der Bürokratie hin (geschlechtsspezifisch geprägter Akkumulationsmodus Lachenmann 2001:26f.).

Abgaben an den Staat, wie Zoll, Mehrwertsteuer, Unternehmenssteuer etc. werden ebenso wie Lizenzgebühren (s.o.) häufig umgangen und zur Planung der Finanzen innerhalb der Geschäftstätigkeiten systematisch als Budget veranschlagt. Dieses Budget ist in erster Linie dazu da, die Ausgaben für Bestechungsgelder (*chai*) abzudecken. Der größte Anreiz besteht darin, unter den Kosten zu liegen, die bei der regulären Leistung von Abgaben entstehen

²⁰⁷ Vgl. Amponsem über Ghana 1997; Nageeb über den Sudan (Interview am 24.08.05, Bielefeld)

²⁰⁸ Die Geläufigkeit des am Zoll „Vorbeimogelns“ von Waren wird an folgendem Vergleich der Importstatistik deutlich: Laut der offiziellen kenianischen Statistik wurden Waren im Wert von 1 Mio. US\$ nach Uganda exportiert; ugandische Statistiken verzeichnen dagegen den Import von Waren aus Kenia im Wert von 2 Mio. US\$. Die offensichtliche Diskrepanz zeigt deutlich, dass ein Großteil des Import-/Exportgeschäfts auf kenianischer Seite informell abgewickelt wird (vgl. Gatheru/Shaw 1998:50). Da in Uganda, so kann man annehmen, ebenfalls am Staat und somit an den Statistiken vorbei agiert wird, sind die tatsächlichen Werte wohl weitaus höher einzuschätzen.

würden.

Diese Differenz ermöglicht einen Spielraum, den andere Geschäftsfrauen, die die formellen Regelungen einhalten, nicht haben. So können die Geschäftsfrauen, die die Abgaben umgehen, ihre Waren zu entsprechend günstigeren Preisen anbieten als andere, oder aber höhere Gewinne kassieren. Die erzielbare Gewinnspanne geht über eine Preisdifferenz zwischen den Ländern hinaus (Importe sind also günstiger als lokal produzierte Waren).

Das Umgehen offizieller Abgaben und die Reinvestition in Form von potenziell niedrigeren Bestechungsgeldern haben sich als gezielte Strategien zur Reduktion von Kosten im Geschäftsalltag bewährt. Obwohl es Unterschiede zwischen den verschiedenen Geschäftstypen gibt (so sind die Bestechungsgelder in der Regel bei illegalen und informellen Geschäftstypen höher als bei Geschäften des formellen Typs), ist diese Strategie bei allen Geschäftstypen zu finden. Auch bei Geschäften des formellen Typs, gibt es häufig informelle Komponenten. Hier steht allerdings bei der Bezahlung von *chai* die Hoffnung auf einen reibungslosen Ablauf der Geschäfte gegenüber der Kostenersparnis im Vordergrund, die bei informellen und illegalen Geschäftstypen dominiert. Diese Zusammenhänge sind in dem Sinne zu verstehen, dass die Kategorien eine Matrix mit mehr oder weniger formellen Komponenten sind, und sie verdeutlichen einmal mehr die Verflechtung von formellen und informellen Strukturen.

Grundsätzlich heißt das, dass durch das Umgehen von Abgaben (z.B. der zu zahlenden Unternehmenssteuer) bzw. das Geringhalten der auftretenden Transaktionskosten (z.B. der Schmiergelder) an Schnittstellen zwischen Markt und Staat Handlungsspielräume entstehen. Der sich daraus ergebende finanzielle Handlungsspielraum wird strategisch eingesetzt und ermöglicht es den Geschäftsfrauen, daraus einen Vorteil zu schlagen und ihre Waren auf dem Markt günstiger als die Konkurrenz anzubieten. Ebenso wird durch Prozesse der Einbettung (z.B. persönliches Reisen) und der Entbettung (z.B. das Engagieren eines Spediteurs) versucht, einen reibungslosen Ablauf der Geschäftstätigkeiten zu gewährleisten. Die hierbei dominierende Handlungslogik verläuft quer zu den häufig als formell und informell postulierten Sektorengrenzen und verdeutlicht eindrücklich die bestehenden Verflechtungen.

An dieser Stelle ergibt sich die Frage, warum nicht alle Geschäftsfrauen diesen anscheinend günstigeren Weg einschlagen, möglichst häufig Abgaben zu umgehen? Im obigen Abschnitt wurde deutlich, dass Einzelhändler, die z.B. Importe „aus dem Koffer“ verkaufen, sehr viel niedrigere Preise ansetzen können als diejenigen, die die formellen Erfordernisse erfüllen. Dieses Preisgefälle wird einem als Kunde in Nairobis Läden deutlich vor Augen geführt.

Stellt man einen Preisvergleich an, so ist ein enormer Preisunterschied für die gleichen Produkte an verschiedenen Orten zu verzeichnen. Diese Differenz gibt meistens einen Hinweis auf *magendo*-Waren. Es sind nicht nur Kleidung und Accessoires, die man in den ‚exhibitions‘ weitaus günstiger als in regulären Geschäften bekommt. Der Preisvergleich zwischen identischen Markenprodukten zeigte, dass importierte Nudeln oder eingeführter Zucker bei *Uchumi* oder *Nakumatt* (den beiden größten Ladenketten im Land) zu weitaus höheren Preisen verkauft werden, als in somalischen Läden im Stadtteil *Eastleigh*, obwohl die Ladenketten aufgrund der großen Mengen, die sie abnehmen, von einem sehr viel günstigeren Einkaufspreis profitieren müssten. Die Preise für Marken-Parfum sind in einer Boutique im *Yaya Centre*, deren Besitzerin die Ehefrau eines hohen Politikers ist, auf dem Preisniveau des örtlichen Duty Free Shop am Flughafen. Die europäische Mode des letzten Sommers bekommt man in Gikomba (dem größten Umschlagplatz für gebrauchte Kleidung in Nairobi) zu Flohmarktpreisen. *Magendo*-Waren findet man in den unterschiedlichsten Bereichen. Es wurde zuvor bereits auf die Praktiken des Umgehens von Zöllen und in diesem Zusammenhang auf die ‚exhibitions‘ eingegangen. Die dort verkauften Waren machen allerdings nur einen Bruchteil der „steuerfrei“ ins Land importierten Waren aus. Sogenannte „goods in transit“²⁰⁹ finden ihren Weg auf den einheimischen Markt und haben ähnlich folgenschwere Auswirkungen auf die einheimische Lebensmittelindustrie, wie der Import von Secondhand Kleidung (s. Kap. III). Dies soll kurz am Beispiel von Wanjiku (B 11) erläutert werden. Sie führt im Stadtteil Eastleigh einen kleinen Lebensmittelladen und sieht sich durch die *magendo*-Waren anderer Händler in ihrem Handlungsspielraum sehr eingeschränkt:

Wanjiku berichtet, dass einige der Somalis²¹⁰, die in Eastleigh Läden besitzen, Waren mit dem Ziel importieren, sie nach Somalia weiterzuverkaufen. Diese Waren, die als „goods in transit“ importiert werden (für die also keine Abgaben in Form von Zöllen etc. geleistet werden, weil sie nur vorübergehend zwischengelagert werden sollten), werden in Eastleigh sehr billig verkauft. Aus diesem Grund kaufen nur wenige in Wanjiku’s Shop ein, da ihre Waren im Verhältnis zu denen anderer Anbieter viel zu teuer sind. Wanjiku, die nicht die Möglichkeit hat, Großimporte durchzuführen, kauft selbst bei Somalis ein, weil sie die günstigsten Angebote innerhalb Nairobis haben. Die Preise im eigenen Laden muss sie dementsprechend höher setzen. „There is a strong competition, but I believe in

²⁰⁹ Es handelt sich um *magendo*-Waren, die z.B. auf Frachtern im Hafen von Mombasa lagern und deren eigentliches Bestimmungsland u.a. Somalia ist. Diese und ähnliche Waren gelangten in den vergangenen Jahren vermehrt informell und illegal auf den kenianischen Markt und wurden weit unter dem regulären Preis gehandelt.

²¹⁰ Zur ethnischen Strukturierung des Geschäftslebens vgl. Kap. IV, Abschnitte 1.3 und 3.

God and thus I continue to sell in an honest way. That's why my sales are so low. There are corrupt people up there. They get imported sugar and don't pay taxes, so they can sell much cheaper than we.“ Die einzige Möglichkeit, dennoch Gewinne zu erwirtschaften, besteht für Wanjiku darin, z.B. Zucker, den sie in Großpackungen einkauft in ½ kg-Päckchen abzupacken, und damit Kunden der ärmeren Bevölkerungsschichten anzulocken. „It is difficult to buy a big item that is not moving because you can get it cheaper elsewhere“.

Magendo tritt in der beschriebenen Form bei diversen Lebensmitteln wie Zucker, Mehl, Nudeln, Speiseöl etc. auf. Der Import von Zucker beispielsweise war vor der Liberalisierung des Marktes nicht rentabel, da für Zucker, zum Schutz der eigenen Zuckerindustrie, hohe Zölle erhoben wurden. Inzwischen wird Zucker aus Neuseeland und Brasilien importiert. Der kenianische Zucker ist im Verhältnis zu diesen Importen zu teuer geworden und ist von schlechterer Qualität. Die daraus folgenden Auswirkungen auf die heimische Industrie sind offensichtlich. Im Bereich der Textilindustrie, so wurde in Kapitel III schon ausgeführt, verhält es sich ähnlich. Der größte Teil der Gebrauchtkleiderimporte liegt zudem, laut aller diesbezüglichen Interviews, in den Händen von Gideon Moi, einem Sohn des ehemaligen kenianischen Staatspräsidenten. Auch das Institute for Economic Affairs bestätigt, dass ein Zusammenhang zwischen den *magendo*-Importen und hohen Politikern nicht von der Hand zu weisen ist (vgl. hierzu Gatheru/Shaw 1998:50f., Lachenmann 1996:236). Ohne Vetternwirtschaft wären Steuerhinterziehungen dieses Ausmaßes sicher nicht zu decken. Wegen der guten Absatzmöglichkeiten werden, wie beschrieben, mittlerweile auch Importe von Gebrauchtkleidung von kleineren Geschäften getätigt.

Magendo wurde im Fallbeispiel von Wanjiku als ethnisch geprägter Akkumulationsmodus beschrieben (in ihrem Fall der, der Somalis im Stadtteil Eastleigh). Auch das Beispiel der Textilindustrie verdeutlicht, dass es sich bei *magendo* häufig um Zusammenhänge handelt, die entlang ethnisch geprägter Strukturen verlaufen können (im obigen Fall innerhalb der Verwandtschaft des damaligen Präsidenten Moi). An diesem Punkt kommt Vetternwirtschaft, als ein in die Sozialstruktur eingebettetes Verhaltensmuster, zum Tragen (Bittner 1997b:14). In Kenia wurde Vetternwirtschaft, insbesondere im Zusammenhang mit den mit dem Internationalen Währungsfond und der Weltbank ausgehandelten Reformen, die, weil das Pfründesystem erhalten bleiben sollte, immer wieder herausgezögert wurden, erneut diskutiert (s. Kap.

III).²¹¹ Diane (B 54) folgerte treffend: „well connected people don't pay taxes and thus can sell their things very fast“.

Das Spektrum, in dem Vetternwirtschaft eine Rolle spielt, zieht sich hinunter bis zu dem in Kapitel VI beschriebenen Mikro-Bereich der konkreten Verwandtschaftsnetzwerke. Verhaltensmuster der Inklusion bzw. Exklusion werden im Sinne der von Schlee/Werner beschriebenen Möglichkeiten der Pluritaxis genutzt (siehe Schlee/Werner 1996:11f., und die Kapitel IV und VI dieser Arbeit). So kann die ethnische Zugehörigkeit auch beim Aushandeln der beim Import von Kleidung am Zoll zu leistenden Abgaben von Bedeutung sein, wenn der Zollbeamte beispielsweise derselben ethnischen Gruppe angehört wie die betreffende Geschäftsfrau. Es könnten aber an diesem Punkt auch, und das ist die interessante Komponente bei einer Beschreibung der Strukturen im Sinne der Pluritaxis, beispielsweise religiöse Gemeinsamkeiten (in Form von Zugehörigkeit zur selben religiösen Gemeinschaft) hervorgehoben werden. Die jeweils situationsgebundene Entscheidung, geprägt durch Versuche der Rückbettung in traditionelle soziale Zusammenhänge, verdeutlicht die Existenz unterschiedlicher Handlungsspielräume, die hier zu nutzen sind. Wann, im Sinne der Pluritaxis, welche Strategie angewandt wird wäre kontextspezifisch zu analysieren. Deutlich wird hierbei, ganz speziell im urbanen Kontext, dass durch die tendenzielle Entbettung das Spektrum der Möglichkeiten notwendigerweise um Alternativen im Bereich von Freundschaft, Nachbarschaft, Kollegenschaft und Zugehörigkeit zu religiösen oder anderen Gruppen erweitert wird. Dies führt dazu, dass, je nach Kontext und Nähe oder Distanz zu den unterschiedlichen Beziehungskonfigurationen, immer wieder andere Strukturen und Strategien genutzt werden.

Um auf die Frage zurückzukommen, warum nicht jede Geschäftsfrau die für den informellen Typ beschriebenen Strategien nutzt, folgen einige Ausführungen zu den Strategien der Geschäftsfrauen, deren Tätigkeiten tendenziell eher dem formellen Typ zuzuordnen sind. Die Möglichkeit, auf *magendo*-Waren zuzugreifen bzw. diese selbst einzuführen, verläuft, so soll hier argumentiert werden, entlang vertikaler Linien und ist nicht auf bestimmte Arten von Geschäftstätigkeiten beschränkt.²¹² Das bedeutet, dass im Prinzip alle die Möglichkeit hätten, mit entsprechenden Schmiergeldzahlungen u.a. Abgaben zu umgehen und die sozialen Netzwerke über Verwandtschaftsbeziehungen, Freundschaften oder religiöse Zugehörigkeit zu

²¹¹ Hier kommen auch die „artificial bottlenecks“ zum Tragen (u.a. in Form des Verbotes des Exports von Vieh), deren Hintergrund zumeist ebenfalls im Bereich der Vetternwirtschaft zu suchen ist.

²¹² Im Deutschlandradio Berlin wurde im März 2000 berichtet, dass die kenianischen Delegierten des Internationalen Währungsfonds bei Verhandlungen durch Abwesenheit auffielen. Sie nutzten den Aufenthalt in den USA, um dort Einkäufe zu tätigen.

bemühen. Betrachtet man Geschäftstätigkeiten des rein formellen Typs, also die Geschäftsfrauen, die nicht von den „Steuereinsparungen“ profitieren, weil sie sich an legalen Regelungen orientieren, so wird deutlich, dass in der Regel auch hier alle legal nutzbaren Möglichkeiten dieser Art ausgelotet und, wenn möglich, genutzt werden. Diese Kontakte halten sich dann aber in einem unter Legalitätsaspekten vertretbaren Rahmen. Das Spektrum der bestehenden Beziehungen ist, wie im Verlauf der Arbeit gesehen, sehr breit. Formelle, den Regeln entsprechende Handlungen werden also auch auf legaler Ebene immer durch die Nutzung relevanter Kontakte ergänzt. Dies schließt die lückenlose Buchführung, die von den registrierten Geschäften, die ihre Transaktionen gegenüber den Regierungsbehörden rechtfertigen müssen verlangt wird, nicht aus. Folge davon ist allerdings, dass angesichts dessen, dass es generell üblich ist, sich an die Regeln der offiziellen inoffiziellen Ökonomie zu halten, etablierte Geschäftsfrauen (mit Tätigkeiten im Rahmen des formellen Typs) unter dieser Situation zu leiden haben (vgl. Kapitel IV). Es handelt sich hier um ein Problem, das den meisten der etablierten Geschäftsfrauen Schwierigkeiten bereitet: einerseits in den Fängen der Bürokratie zu sein und andererseits rentabel wirtschaften zu müssen. Die dank der durchlaufenen Entbettungsprozesse errungenen Vorteile als etablierte Geschäftsfrau scheinen an dieser Stelle die Vorteile der Einbettung nicht aufzuwiegen (vgl. auch Kap. IV, Abschnitt 1.2). Auch wenn die etablierten Geschäftsfrauen des formellen Typs, die selbst im Importgeschäft tätig sind, Transaktionskosten in Form von Schmiergeldzahlungen einkalkulieren müssen (das Zahlen *von chai ja*, wie gesagt ein alltägliches Moment), entscheiden sich viele von ihnen gegen das generelle illegale Importieren von Waren, um sich nicht weiter in den Fängen der Bürokratie zu verstricken.

Eine andere Strategie besteht darin, einen Mittelweg zwischen beiden Positionen einzuschlagen. Diese Möglichkeit wurde im Fallbeispiel von Eunice (s.o.) angesprochen. Sie schaltete einen Spediteur ein, um auf diese Weise die direkte Auseinandersetzung mit den Zollbeamten zu vermeiden. Sie wählte damit einen formalen Weg, wobei der Spediteur als Broker die problematischen Aspekte des Zahlens von Schmiergeldern übernimmt (Olivier de Sardan 1999:38). Andere formalisieren nur Teile ihres Geschäfts. Sie besitzen ein lizenziertes Geschäft, für das sie die entsprechenden Abrechnungen vorweisen können, betreiben aber parallel andere Geschäfte, indem sie bei ihren Reisen kleine Mengen an Waren illegal importieren und diese dann schwarz (d.h. unabhängig von ihrem formellen Geschäft, z.B. von zu Hause aus) weiterverkaufen. Unterschiedliche Formen der Teil-Formalisierung von Geschäftstätigkeiten waren in diversen Branchen zu verzeichnen (s. auch Kap. V). Einige zogen es auch vor, mehrere kleine Geschäfte nebeneinander zu führen. Kleine Geschäfte sind nicht so auffällig

und lassen sich im Fall von Komplikationen leichter liquidieren. Wie in Kapitel V ausführlich beschrieben, gibt es eine sehr gängige und einträgliche Mischform der Geschäftsführung, die darin besteht, parallel zu einer festen Anstellung Geschäfte zu machen. Einige Frauen bringen Waren (häufig Luxusartikel) von privaten Reisen aus dem Ausland mit und verkaufen diese an Freunde und Kollegen, die manchmal schon vorher entsprechende Bestellungen aufgegeben haben. Andere beschränken sich darauf, in ihrer Freizeit bei den ‚exhibitions‘ nach Schnäppchen oder Besonderheiten zu suchen, um diese dann wiederum, z.B. im Büro, mit einem Aufschlag weiterzuverkaufen. Solche Geschäfte sind meist sehr lukrativ und übersteigen z.B. das Einkommen einer Sekretärin im Staatsdienst.

Es wird deutlich, dass sich die *magendo*-Wirtschaft, ähnlich wie auch die Korruption, als offizielle inoffizielle Ökonomie herausgebildet hat. Insbesondere seit der Umsetzung der Liberalisierungspolitik Anfang der 1990er Jahre haben die überaus hohe Besteuerung und die diesbezügliche mangelnde Transparenz, aber auch die neuen Möglichkeiten, Importe zu tätigen, zu den beschriebenen Handlungsspielräumen geführt. Das Umgehen von Abgaben, der Privatimport von Waren deklariert als Reisegepäck und das Geringhalten von Transaktionskosten (z.B. Wartezeiten bei der Zollabfertigung) durch das Zahlen von Schmiergeldern, werden von allen Bevölkerungsschichten genutzt, sich Vorteile zu verschaffen. Die Liberalisierung hat in Kenia das finanzielle Handlungsspektrum des Geschäftssektors folglich vor allem darin gestärkt, dass mehr Geldmittel zur Verfügung stehen (wenn diese auch u.a. auf Steuerhinterziehung zurückgehen und so im Staatshaushalt fehlen). Zudem ist der Verkauf von importierten Waren generell gewinnbringender als der lokaler Güter, da erstere meistens von besserer Qualität sind, den modischen Standards entsprechen und im Einkauf weitaus günstiger sind. Da eine große Anzahl von Geschäftsfrauen diese Waren unter den normalen Preisen anbieten können, ist eine unfaire Wettbewerbssituation entstanden. Die daraus folgenden negativen Rückwirkungen des erleichterten Zugangs zu Importen machten sich einerseits in den schwach entwickelten heimischen Industriesektoren (z.B. in der Textilindustrie, aber auch in der Verarbeitung landwirtschaftlicher Produkte) bemerkbar, haben andererseits aber auch entscheidende Auswirkungen auf den gesamten Geschäftssektor, der im ganzen geschwächt wird. Infolgedessen sind viele Unternehmen dazu gezwungen zu schließen. Die Mehrzahl der Befragten beklagt, dass das ökonomische Wachstum Kenias u.a. aufgrund der Liberalisierung zum Erliegen gekommen ist. Hinzu kommt noch die Tatsache, dass korruptes Handeln meistens straffrei bleibt. Dies führt zur Aufrechterhaltung der institutionellen Basis von Korruption (Olivier de Sardan 1999:30), deren Bestandteil das immer neu auszuhandelnde Bezie-

hangsgeflecht zwischen den Staatsbediensteten und den Geschäftsfrauen ist. Alles zusammen bietet die Möglichkeit der instrumentellen Nutzung der entstehenden Handlungsmöglichkeiten (Chabal/Daloz 1999:103). In diesem Zusammenhang spricht man in Kenia inzwischen von der erwähnten „culture of official impunity“ (Gatheru/Shaw 1998:51).

Handlungslogiken quer zu Sektorengrenzen manifestieren sich auch in der zunehmenden Informalisierung des Staates und der Politik (Macharia 1997:105ff., Chabal/Daloz 1999:1). Die enge Verknüpfung mit der Gesellschaft - Chabal et al. gehen davon aus, dass der Staat in Afrika nie wirklich institutionalisiert wurde (ebd. 4) - führt dazu, dass die wirkliche Politik informell und außerhalb des offiziellen politischen Bereiches stattfindet (ebd.:95). Macharia beschreibt diese Informalität in seiner Analyse der Situation in Kenia, treffend als „unwritten bureaucracy“ (Macharia 1997:105). Das deutet in die Richtung Bayarts, der in diesem Zusammenhang das Bild vom verwurzelten Staat („rhizome State“) zeichnet und die komplexe Verästelung der Staatsmacht in der Gesellschaft darlegt (Bayart 1993a:261f.). In diesem Zusammenhang ist das Schaffen von Handlungsspielräumen durch die Geschäftsfrauen nur anhand von deren Beziehung zu den „modes of governance“ (Geschiere/Konings 1993:26; Mbembe 1988) zu verstehen. Genau hier kommt der Analyse der Schnittstellen zwischen Markt und Staat eine eminente Bedeutung zu. Verknüpft mit den beschriebenen „normal modes of management“, das sind zum einen die Nutzung von Verwandtschaftsbeziehungen, zum anderen, im städtischen Kontext, auch darüber hinausgehende soziale Beziehungen wie Schul- und Arbeitsfreundschaften, Nachbarschaft, Kirchengemeinde etc. ergeben sich im Geschäftsalltag komplexe Geflechte, die diese maßgeblich prägen. Praktiken der Korruption werden durch die generelle Logik des Aushandelns und die Dysfunktion des administrativen und bürokratischen Apparates noch unterstützt (Olivier de Sardan 1999:37 bzw. 41). Das Vorhandensein von Handlungsspielräumen an Schnittstellen zwischen Markt und Staat ist demnach auch im Zusammenhang mit dem Verlust von Teilen des Steuerungssystems des Staates zu sehen. Dies zieht nach sich, dass dem Staat Einnahmen verloren gehen, die nicht mehr in den offiziellen Wirtschaftskreislauf einfließen und folglich an anderer Stelle fehlen. Es kann allerdings nicht davon ausgegangen werden, dass die dem Staat durch Schmuggel entgangenen Einnahmen sich mit den Einnahmen aus der formalen Einfuhr der entsprechenden Waren decken. Viele Geschäfte im formalen Bereich würden unter Einhaltung aller offiziellen Auflagen nie zustande kommen, weil aufgrund der formalen Anforderungen mit Rentabilitätsverlusten zu rechnen wäre. (So wären beispielsweise formal eingeführte Waren im Verkauf viel teurer als geschmuggelte.) Die Nachfrage würde sinken, weil die Preise häufig nicht mehr erschwinglich wären. In der Untersuchung wurde festgestellt, dass sich beispiels-

weise der Schmuggel von Waren nur deshalb etabliert hat, weil der Nachfrage nach Waren zu gemäßigten Preisen, die auch für die ärmeren Schichten bezahlbar sind, entsprochen werden kann.

Anhand der unterschiedlichen Fallbeispiele, so wurde im Verlauf des Kapitels gezeigt, wird die Trennung zwischen einem formellen Raum, der legal und reguliert ist, und einem informellen Raum, der sich außerhalb des Einflusses des Staates befindet, dekonstruiert. Die im unterschiedlichem Maße als formell, informell oder illegal zu bezeichnenden Verhaltensweisen von Vorteilsgewährung über das *chai* bis hin zum *magendo* und zur Vetternwirtschaft sind häufig auftretende Handlungsmuster und nicht von staatlichen Einflüssen zu trennen, oder sogar oftmals durch Staatsbedienstete geprägt. Je nach Fall sind sie als Mischformen formeller bzw. informeller Prägung an der Schnittstelle zwischen Markt und Staat zu interpretieren. Hieran wird deutlich, in welcher Weise diese zum Teil sehr unterschiedlichen Elemente miteinander verflochten sind. Um das Zusammenspiel zwischen lokalen und nationalen Handlungen und der legalen offiziellen Wirtschaft verdeutlichen zu können, ist es sinnvoll, für die Beschreibung der kenianischen Ökonomie eine vertikale Analyse vorzunehmen und so den Bogen zwischen "Korruption und legalem Wirtschaften" zu schlagen. Auf diese Weise wird die Verbindung zwischen makroökonomischen Gegebenheiten und lokalen Aktivitäten deutlich. Daraus folgt, dass zur Beschreibung der existierenden Handlungsspielräume an den Schnittstellen zwischen Markt und Staat dichotome Ansätze, wie z.B. der eines formellen bzw. eines informellen Sektors, verlassen werden müssen. Das Bündel parallel ablaufender Aktivitäten, die sowohl in dem Raum zwischen Subsistenz- und Marktproduktion – d.h. zwischen legalem und illegalem Wirtschaften bzw. formellen und informellen Regelungen - als auch in deren Schnittmenge anzusiedeln sind, widerspricht gängigen Kategorisierungen und Sektorenkonzepten. Das bedeutet, dass die Entstehung und Aushandlung von Verflechtungszusammenhängen, hier konkret zwischen den ökonomisch tätigen Frauen und dem Staat, im Mittelpunkt der Betrachtung stehen sollten. Diese Verflechtungen spiegeln Trends wider, die in allen betroffenen Bereichen feststellbar sind und dazu beitragen, die Mechanismen sich vollziehender Prozesse zu etablieren. Die Schaffung neuer Strukturen ist die Folge.

KAPITEL VIII

DIE STRUKTURIERUNG DER ÖKONOMIE VON ‚UNTEN‘: FORMEN DER ZUSAMMENARBEIT ALS TÄTIGKEITSFELD FÜR NEUE HANDLUNGSMÖGLICHKEITEN

Im letzten empirischen Kapitel sollen als vierte Dimension der Einbettung Formen der Zusammenarbeit und der lokalen Selbstorganisation in ihrer Relevanz für den Geschäftsalltag erörtert werden. Hierbei soll die einleitende Frage der Verknüpfung von Handlungs- und Strukturaspekten in der Gesellschaft (Giddens 1988a) vertieft werden, die hier explizit geschlechtspezifische Züge aufweist (Lachenmann 2001). Die Schaffung von Strukturen durch Handlung, bzw. die Verflechtung, Überschneidung und das Aufeinanderbezogensein von Mikro- und Makroaspekten, stehen dabei im Zentrum des Interesses. Die Herausbildung von Handlungsspielräumen wird am Beispiel bestehender Formen der Zusammenarbeit und lokalen Selbstorganisation betrachtet. Je nach Kontext, in den die Geschäftsfrauen eingebunden sind, unterscheiden sich die verwendeten Akkumulationsmodi und verschiedenen Formen der Selbstorganisation bzw. Vernetzung und kennzeichnen unterschiedliche Handlungslogiken. Auch hier sind, neben den im vorherigen Kapitel verdeutlichten Prozessen der Ein- und Rückbettung ökonomischer Tätigkeiten in soziale Netzwerke, Prozesse der Entbettung bzw. Distanzierung zu beobachten, die im Zusammenhang mit der ökonomischen Notwendigkeit der Schaffung von sozialer Sicherheit stehen. Die bestehenden Verknüpfungen formeller und informeller Ökonomie bedeuten unterschiedliche Möglichkeiten der Auslegung, Schaffung und Nutzung von Handlungsspielräumen, die sich in der jeweiligen Handlungslogik der Geschäftsfrauen niederschlagen.

Es gibt in Kenia eine lange Tradition gegenseitiger Hilfeleistung durch Solidaritätszusammenschlüsse, z.B. gemeinnützige Umverteilungssysteme, landwirtschaftliche Arbeitsgruppen oder Nachbarschaftsgruppen (Wipper 1987:69ff., Mönsted 1978:53ff.). Aus dieser Tradition heraus entstand in den 50er Jahren eine staatlich initiierte Frauengruppenbewegung, *maendeleo ya wanawake* (Fortschritt für Frauen), mit der die Regierung die Frauengruppen für Entwicklungsaufgaben im Rahmen der *harambee*-Bewegung (‚pooling‘ von Ressourcen) und politische Zwecke nutzbar machen wollte (Laaser 1996:54ff.).²¹³ Die traditionellen Formen

²¹³ Chazan kritisiert in diesem Zusammenhang die Politik vieler afrikanischer Regierungen, Frauen zwar in das politische System durch entsprechende Frauengruppen zu integrieren, sie aber durch die Organisation in getrennten Gruppen in eine Abhängigkeit von staatlichen Regeln zu drängen, die zur Verhinderung von eigenen Tätig-

der Zusammenarbeit bestehen, neben anderen modernen Formen gegenseitiger Hilfeleistung, in einer sehr großen Bandbreite verschiedener Solidaritätszusammenschlüsse fort.²¹⁴ Teilweise sind sie in festen Organisationsstrukturen (Regelungen zum Vorsitz, zur Mitgliedschaft, zu Beiträgen, gemeinsamen Aktivitäten etc.) organisiert. Das sind z.B. Sparclubs (*merry-go-round*) und gemeinnützige Umverteilungssysteme (*harambee*) oder die Organisation innerhalb von Nichtregierungsorganisationen. Andere Formen der Zusammenarbeit, z.B. das Teilen von Erfahrungswissen in Bezug auf Fernreisen und den Import von Waren, das Nutzen von Freundschaftsnetzwerken, oder aber, als neuste „Mode“, die Einbindung in Direktmarketingssysteme, die auf Freundschaftsnetzwerken basieren (hier das Beispiel „Swissgarde“), bieten für die Geschäftstätigkeiten der Frauen neue Handlungsspielräume.

Die Fallstudie von Rose (B 45) dient als Einstieg in den Themenbereich und wird im Verlauf der weiteren Ausführungen aufgegriffen:

Rose arbeitete nach dem Besuch des „Kenya Government Secretarial College“ von 1988-1996 als Sekretärin für das „Ministry of Transport and Communication“. Schon parallel zu ihrer Anstellung begann sie Geschäfte mit dem Vertrieb von Büromaterialien zu machen, um ihr Gehalt, damals 8.000,- ksh. im Monat, aufzubessern. Hierbei waren Kontakte, die sich über ihre Tätigkeit im Ministerium ergaben, von Vorteil. Den finanziellen Einstieg in entsprechende Geschäftstätigkeiten ermöglichten ihr Ersparnisse aus einem *merry-go-round* (Sparclub).

Nachdem sie auf diese Weise Erfahrungen sammeln konnte, entschloss sie sich 1996 dazu, ihre Anstellung zu kündigen. Ihr Einkommen reichte nicht annähernd aus, um ihren Verantwortlichkeiten nachzukommen, und die gleichzeitige Belastung durch eine feste Anstellung und ihre familiären Verpflichtungen bestärken sie in ihrer Entscheidung. Rose beließ es nicht beim Geschäft mit Büromaterialien. Ihre Erfahrungen sagten ihr hingegen, dass diese Tätigkeit wahrscheinlich diverse Nachteile mit sich bringt: So ist z.B. das Geld für lange Zeit festgelegt, weil viele Kunden sich bis zu drei Monate Zeit lassen, die Rechnungen zu begleichen; hinzu kommen laufend Kosten für Mittelsmänner (etwa 10% des Gewinns). Da der Markt mit dem Handel von Gebrauchtkleidung (*mitumba*)

keiten führen (Chazan 1989b:19f.) Lachenmann beschreibt in diesem Kontext den geringen Einfluss der Vorsitzenden von Bauernorganisationen in Mali und das Abdrängen in die Verweigerung (Lachenmann 1996:237).

²¹⁴ Da die Geschichte und Entstehungsweise der unterschiedlichen Frauengruppen im kenianischen Kontext sehr gut dokumentiert ist, soll an dieser Stelle nicht im Einzelnen darauf eingegangen werden. Zu Ursprung und Funktionsweise der Gruppen vgl. Khasiani et al. (1993) und Wichterich (1992). Zur allgemeinen Diskussion vgl. außerdem: Adagala (1987), Mazingira Institute (1992), Mies (1987), Mwagiru (1985), Laaser (1996), Schulz (1990), Thomas (1985) und Wipper (1987).

augenscheinlich boomte, orientierte sie sich, wie viele andere, ebenfalls in diese Richtung.

Sie reiste für zwei Wochen zu ihrer Schwester nach Kampala. Deren Ehemann ist dort im *mitumba*-Handel tätig. Dies ermöglichte Rose Einblick in seinen Geschäftsalltag zu bekommen. Anschließend befragte sie möglichst viele Freunde und Bekannte in Nairobi, die im Handel mit gebrauchter Kleidung tätig sind, hinsichtlich ihrer Erfahrungen. Selbst Fremde waren hier von Nutzen: „Pretending to be a customer this was quite easy“ kommentiert sie ihre Prüfung vorhandener Möglichkeiten. Ergänzt durch eine praktische Phase, in der sie bei einer Freundin zeitweise im Geschäft mitarbeiten konnte, begann Rose ihre eigene Geschäftstätigkeit mit einem kleinen Stand im „Freemark“, in der Nähe des Ebrahims-Geschäfts an der Tom Mboya Street.²¹⁵ Eine Filiale, die sie außerdem in der ‚Limoda Exhibition‘ eröffnet hatte, schloss sie wegen der geringen Umsätze bald wieder. Sie mietete stattdessen einen Stand in der begehrten ‚Railways Exhibition‘. 1998 mietete Rose einen weiteren Stand in der ‚Sunshine Exhibition‘ an der Moi Avenue. Zwei Angestellte, unterstützen sie beim Verkauf in den beiden „Boutiquen“. Einerseits kauft Rose ihre Waren (modische Tops, Röcke und Kleider) in Gikomba, dem größten Umschlagplatz für gebrauchte Kleidung in Nairobi, andererseits hat sie begonnen, selbst Container mit gebrauchter Kleidung zu importieren. Ihr Schwager in Kampala hat sie in das Geschäft eingeführt und sie einem Händler vorgestellt, der Kleidung direkt aus den USA importiert. Rose hat sich im Direktimport von Containern versucht. Die Differenz zwischen Verkaufspreis und Einkaufspreis ist hier größer als bei den Einkäufen innerhalb Nairobis (der Verkaufspreis liegt bei bis zu 200% über dem Einkaufspreis). Der Import von Containern birgt allerdings auch den Nachteil, die Waren nicht aussuchen zu können. Es ist zwar möglich, grob Wünsche anzugeben, aber bislang waren die Lieferungen sehr heterogen. Häufig waren Kleidungsstücke dabei, die sich wegen des schlechten Zustandes nicht verkaufen liessen, oder weil sie nicht in das modische Konzept ihrer „Boutiquen“ passten. Bei Ankunft des Containers mietete Rose einen zusätzlichen Stand in Gikomba, um das Gros der Waren möglichst schnell zu verkaufen. Lediglich die besonderen Stücke werden in den Boutiquen verkauft. Hier ist das Gespür für aktuelle Trends und die Wünsche ihrer Kundinnen ein wichtiges Verkaufsmoment.

Das Betriebskapital ist, wie könnte es anders sein, eines der Hauptprobleme im Geschäftsalltag. Keine der formalen Banken würde Rose einen Kredit geben. Aus diesem Grund spielen andere Möglichkeiten, an Geld zu kommen, eine entscheidende Rolle: In schwierigen Situationen hat sie z.B. ein *harambee*, das ist eine Geldsammlung im

²¹⁵ Diese ‚exhibition‘ ist im Juni 1998 in einer Nacht- und Nebelaktion von der Stadtverwaltung zerstört worden; vgl. hierzu Kap. III.

Freundes- und Bekanntenkreis für einen bestimmten Zweck ins Leben gerufen. Wegen ihres offensichtlichen Erfolgs ist inzwischen allerdings meistens sie diejenige, die gebeten wird, zu einem *harambee* etwas beizusteuern. Ferner war sie über viele Jahre Mitglied in mehreren *merry-go-rounds* (Sparclubs). Hier musste sie aber immer wieder Enttäuschungen mit unzuverlässigen Mitgliedern erleben, was zum Verlust von Teilen ihrer Einzahlungen führte. Infolgedessen hat sie sich dazu entschlossen, ihre Mitgliedschaften zu beenden. Lediglich in einer kleinen Frauengruppe ist sie noch aktiv. Es handelt sich um sechs alte Freundinnen, die sich einmal im Monat treffen. Auch hier haben die Frauen einen *merry-go-round* – sie zahlen monatlich 1.000,- ksh. in eine gemeinsame Kasse ein, deren Inhalt reihum jeweils an eine von ihnen ausgezahlt wird. Im Mittelpunkt steht dabei aber eigentlich das soziale Event. Daneben ist Rose innerhalb der ‚Sunshine Exhibition‘ in einer Vereinigung der Geschäftsleute aktiv, die einen gemeinsamen Nachtwächter beschäftigt und einen Putzdienst organisiert hat. Diese Gruppe trifft sich monatlich, um in die gemeinsame Kasse einzuzahlen.

Darüber hinaus ist inzwischen ein weiterer Schritt für ihr Geschäftsleben von besonderer Bedeutung: die Mitgliedschaft im Swissgarde-Direktmarketing. „It was one of the best moves in my life“, sagte sie. Es handelt sich hierbei um eine südafrikanische Firma, die Kosmetika, Nahrungsmittelergänzungen und Reinigungsmittel über soziale Netzwerke vertreibt (Direktmarketing). Roses Anfangskapital lag bei lediglich 8.850,- ksh. Das Ziel bestand darin neue Kunden zu werben und Produkte zu kaufen bzw. zu verkaufen. Sie erhält einen Bonus, sowohl auf ihre Verkäufe als auch für die Personen, die sie als Verkäufer geworben hat. Ihre Tätigkeit in den Modeboutiquen hat sich als ideal herausgestellt, um Leute zu werben. Sie lädt interessierte Frauen zu Treffen in kleineren Gruppen bei sich zu Hause ein, um ihnen die Produkte bei einem netten Beisammensein vorzustellen. Wegen ihres offensichtlichen Erfolges kommen immer mehr Kundinnen zu ihr, die selbst überlegen, ob sie sich selbständig machen sollten, und bitten um Rat. Insbesondere aber die Kolleginnen in der ‚exhibition‘, die noch am Anfang ihrer Karriere stehen und ein Auskommen suchen, fragen sie nach ihren Erfahrungen. Rose rät allen zu mehreren parallelen Tätigkeiten: „Here you can earn a living, but you are more successful if you are combining different business activities“.

Rose gehört zu den Geschäftsfrauen, die schon parallel zu ihrer Berufstätigkeit weitere Geschäfte zu tätigen versuchte und dabei erste Erfahrungen sammeln konnten (sie ist folglich Teil der in Kapitel V beschriebenen „Büro-Kultur“). Mit der Entscheidung, sich auf der Basis ihrer Kenntnisse und mit der Aussicht, ihr Einkommen zu verbessern, selbständig zu machen, gehört sie zu der Mehrzahl der Frauen, die eine jahrelange Tätigkeit in einem sicheren aber unterbezahlten Job verlassen. Wie vielen anderen Frauen erschien auch Rose der Handel mit

gebrauchter Kleidung, den sog. *mitumba*, als ein lukratives Geschäft. Der Handel mit *mitumba* hat in Kenia, als weltgrößtem Markt für gebrauchte Kleidung, in den vergangenen Jahren viel verändert.²¹⁶ Die Mode aus Europa und den USA gehört zu den begehrtesten Dingen und bietet auch für arme Bevölkerungsschichten eine kostengünstige Möglichkeit, an verhältnismäßig hochwertige Textilien zu gelangen; insbesondere auch, da sie für viele junge Leute in der Stadt die Chance impliziert, zumindest symbolisch an globalen Modetrends teilzuhaben (Evers/Gerke 1999:147ff). Der Preis für eine (gebrauchte) Levi's Jeans die gerade „in“ ist, ist erschwinglich und ermöglicht zusätzlich, durch die vergleichsweise geringen Kosten für den Kauf der Kleidung, größere finanzielle Handlungsspielräume in anderen Bereichen.²¹⁷ Obwohl hier einerseits die Vernetzung mit dem globalen Markt deutlich wird, sieht man andererseits am Fallbeispiel von Rose, wie wichtig zugleich die lokale Einbindung, das kreative Jonglieren mit den vorhandenen Ressourcen und das Schaffen und Nutzen alternativer Formen der Zusammenarbeit ist, um im *mitumba*-Handel bestehen zu können.²¹⁸ Roses Geschäftstätigkeit im Handel mit *mitumba* ist insbesondere durch ihre Einbindung in verschiedene soziale Netzwerke geprägt, die sie auf dem Weg zu einer erfolgreichen Geschäftsfrau begleitet haben. Für Roses Tätigkeit haben sich verschiedene Formen der Zusammenarbeit als bedeutungsvoll herausgestellt, die auch bei einem Großteil der anderen untersuchten Fälle zu finden sind: a) Die Aneignung von Wissen auf lokaler Ebene, b) das Direktmarketing nach dem Netzwerkprinzip und c) Formen lokaler Selbstorganisation in Gruppen. Die sich verändernden Bedingungen moralökonomischer Strukturen werden durch unterschiedliche Handlungslogiken aufgefangen. Prozesse der Ein- und Rückbettung gehören ebenso zum Handlungsrepertoire wie Prozesse der Distanzierung und, als unmittelbare Folge davon auch Restrukturierungsprozesse.

1 DIE ANEIGNUNG VON WISSEN AUF LOKALER EBENE

Im Verlauf ihrer Karriere profitierte Rose an unterschiedlichen Stellen vom Wissen und von den Erfahrungen, die sie über lange Zeit hinweg gesammelt hatte. Schon während ihrer Anstellung nutzte sie ihre bestehenden (Arbeits-) Kontakte, um einen Handel mit Büromaterialien

²¹⁶ Vgl. Kap. III und Haggblade (1990), Hansen (1994), Wicks/Bigsten (1996).

²¹⁷ Vgl. Kap. VI zum Import neuer Kleidung im Fallbeispiel Saidias.

²¹⁸ Es gibt unterschiedliche Perspektiven, den Import gebrauchter Kleidung zu bewerten. Wicks und Bigsten kommen zu dem Schluss, dass unter idealen Bedingungen der Import theoretisch zu einer Erhöhung des verfügbaren Einkommens führen würde (Wicks/Bigsten 1996:65). Dagegen stehen allerdings der Kollaps der lokalen Textilindustrie und die zunehmende Arbeitslosigkeit. Haggblade (1989, 1990) bzw. Achieng (2005) analysieren die in diesem Zusammenhang stattfindenden Prozesse in Ruanda bzw. Kenia.

aufzubauen²¹⁹. Insbesondere aber zu dem Zeitpunkt, als sie den Einstieg in den Handel mit gebrauchter Kleidung anstrebte, spielte das Erfahrungswissen von Freunden und Bekannten eine große Rolle. Zwar war sie durch ihren Job als Sekretärin mit den Grundlagen der Buchführung vertraut, aber die Besonderheiten des Handels mit gebrauchter Kleidung erarbeitete sich Rose, indem sie in informellen Gesprächen Kenntnisse über beispielsweise den Zugang zu *mitumba*, zur Anmietung von Verkaufsräumen oder über Kontakte zu entscheidenden Personen erwarb. Solcherlei Informationen erhielt sie zunächst von ihrem Schwager, der selbst in dieser Branche tätig ist, dann aber auch durch Gespräche mit Freunden und Bekannten sowie durch die Mitarbeit im Geschäft einer Freundin. Hierzu kamen Gespräche mit Personen, die im Handel mit gebrauchter Kleidung erfahren sind. Dieses Zusammentragen und das anschließende Zusammensetzen der einzelnen Informationen sind Bestandteil eines geschlechtsspezifischen Akkumulationsmodus (Lachenmann 2001:26f.). Die jeweiligen Handlungsstrategien, um „Zusatzqualifikationen“ zu erwerben, setzten spezifisches Wissen voraus. Versteht man Lernen als einen Prozess und Wissen als Ergebnis dieses Prozesses (Willke 2001:39), so erscheinen die Informationen, die informell über Freunde und Bekannte erlangt werden, und die zwanglosen Gespräche in alltäglichen Situationen in einem anderen Licht. Das Zurückgreifen auf Erfahrungswissen und die Wissensgenerierung im Rahmen von Problemlösungsprozessen (Knorr-Cetina 1999:Kap 1; Evers et al. 2003:53) auf lokaler Ebene sind Teil der Restrukturierung des Alltags. Interaktion und der direkte Zugang zu Personen sind entscheidende Faktoren (Nonaka/Takeuchi 1995:18). Typisch weiblich sind hierbei der hohe Grad an Informalität und das Agieren an Schnittstellen, wie etwa zwischen Anstellung und Selbständigkeit. Dies deutet immer auch auf Strukturierungsprozesse hin; in diesem Falle vor allem in Form der Institutionalisierung informeller selbständiger Tätigkeiten.²²⁰

Als erster Punkt ist die Aneignung von Wissen über den Weg direkter Information von Freunden oder Verwandten zu nennen. Das „Händlerdilemma“ (Evers/Schrader 1994, 1999) wirkt im oben genannten Fall, also dem Erwerb von ‚Zusatzqualifikationen‘, in umgekehrter Richtung. Rose profitiert vom Erfahrungsaustausch mit Freunden und Verwandten, Personen, von denen sie sich Informationen verspricht, da diese, als ihr Nahestehende, sich dazu verpflichtet fühlen, ihr Wissen weiterzugeben (sie unterliegen folglich selbst dem Händlerdilemma), oder sie sind z.T. sogar gerne bereit, sich in die Karten schauen lassen. Dies wäre bei einer formellen Beziehung, als Angestellte einer Firma, sehr viel schwerer möglich. Letztend-

²¹⁹ Vgl. Kap. V bzgl. der Vorteile vorheriger Anstellung.

²²⁰ Zum Wie und Warum der Kombination von abhängiger Arbeit und Selbständigkeit s. Kap. V.

lich ist es aber in beiden Fällen fraglich, wie zuverlässig die Informationen, etwa über die finanzielle Seite des Geschäfts, sind. Trotz augenscheinlich vertraulicher Momente wie der Möglichkeit, eine Freundin bei einer Tasse Tee zu Geschäftspraktiken zu befragen, geht man nur von einer vergleichsweise geringen Sicherheit an Informationen aus. Hier kommt der Zugehörigkeit zu entsprechenden „Geschäftskulturen“ (Büro, Wohlfahrtsvereine, religiöse Gemeinschaften etc.), denen eine vergleichsweise große Zuverlässigkeit zugeschrieben wird, ein neuer Stellenwert zu. Ergänzt wird dies durch den in Kap. VI beschriebenen Mechanismus der Nutzung „struktureller Löcher“ (Burt 1992), der angesichts voneinander unabhängiger Netzwerke (in Roses Fall der Schwager in Kampala) Überschneidungen und somit potenzielle Verluste durch Konkurrenz verhindert. Die entstehende tatsächliche Konkurrenz wird von den beratenden Unternehmern und Geschäftsfrauen allerdings meistens unterschätzt (vgl. Kap. V bzgl. kollabierender Märkte). Ein wichtiger Faktor ist in diesem Kontext auch die Tatsache, dass die meisten Geschäftsleute selbst auf ähnliche Weise den Zugang zum Geschäftsleben gefunden haben und daher bei ihnen ein Bedürfnis besteht, ihre Erfahrungen anderen mitzuteilen. In Abhängigkeit von dem Bezug, den die Beteiligten zueinander haben, gibt es eine große Variationsbreite der Ausgestaltung der Beziehungen.²²¹

Die Aneignung von Wissen auf lokaler Ebene, hat sich für den Einstieg in die Selbständigkeit als wichtiger Faktor herausgestellt und bedeutet einen Zugewinn an Wahlmöglichkeiten. Hier ist als zweiter Punkt die bedeutsame Rolle zwangloser Gespräche zu nennen. Der sprichwörtliche ‚Kaffeeklatsch‘, bzw. das Plaudern beim Einkaufen oder auf Reisen, ist für den Austausch von Informationen unabdingbar. Rose konnte auf diese Weise, selbst von Unbekannten, Details über Probleme, Waren die sich gut verkaufen, Standortfaktoren etc. erfahren. In ungezwungener Atmosphäre wird von den (angehenden) Geschäftsfrauen, wenn man genug Zeit und Geduld mitbringt, auch über andere Dinge des Alltags zu reden, sehr detailliertes ‚Management‘ von Erfahrungen und Wissen betrieben, das am Ende wie ein Mosaik aus den unterschiedlichen Elementen der verschiedenen Gespräche zusammengesetzt wird. Dies zeigt wiederum den ausgesprochen informellen Charakter dieses geschlechtspezifischen Akkumulationsmodus. Das Fallbeispiel von Diane²²² (B 54) veranschaulicht dies: Diane berichtete darüber, dass der Informationsaustausch und der damit verbundene Lernprozess auch im wei-

²²¹ Auch in den Fallbeispielen der vorigen Kapitel wurden ähnliche Strategien genannt, die den Geschäftsfrauen neue Handlungsfelder eröffnet haben. So im Beispiel von Lucy, die den Einstieg in die Hühnerzucht durch Kontakte und Wissen, das ihre Schwester ihr vermittelte, bewerkstelligte (vgl. VI.1), oder bei Saidia, in deren Fallbeispiel das gemeinsame Reisen, Einkaufen und Wohnen (vgl. VI.2) eine große Bedeutung für die Wahl ihrer Reiseziele und die Reduktion von Kosten hatte.

²²² Vgl. Kap. V

teren Verlauf ihrer Tätigkeit als Geschäftsfrau eine bedeutende Rolle behalten hat. Die Gespräche über Waren, die sich gut und schnell verkaufen, lassen sich meistens sofort für die eigenen Geschäftstätigkeiten nutzen. Nachdem sie auf dem Flug gehört hatte, dass sich Schals wegen des kalten Wetters gut verkaufen lassen und ‚in‘ sind, hat sie eine größere Menge davon, zu 200,- ksh./Stück gekauft, die sie in Nairobi sofort für 600,- ksh. verkaufen konnte. Ihre Erfahrungen hat sie wiederum Freunden mitgeteilt usw. „Everyone makes money like that. Business is just a gamble“, kommentierte sie die Angelegenheit. Das Ausprobieren von Ideen anderer gehört zum Geschäftsalltag und hat sich für die Geschäftsfrauen als lukrativ herausgestellt. Die dabei erworbenen zusätzlichen Informationen müssen allerdings nicht unbedingt eine Veränderung in der Geschäftsstrategie herbeiführen, es kann sich ganz im Gegenteil auch bestätigen, was ohnehin für erstrebenswert gehalten wurde. Dies führt dann zur Beibehaltung der bestehenden Handlungsmuster. Aus den Beispielen ist ersichtlich, dass Lernprozesse dieser Art eine große Bandbreite sehr unterschiedlicher Möglichkeiten abdecken. Sei es das Nachahmen oder Austesten von Ideen anderer²²³, oder aber die konkrete, informelle ‚Zusatzqualifikation‘ in einem bestimmten geplanten Geschäftsbereich. Diese Aneignung von Wissen ist sowohl für den Einstieg in die Selbständigkeit als auch für die erfolgreiche Bewältigung des Geschäftsalltags außerordentlich wichtig.

Als dritter Punkt ist im Hinblick auf die erfolgreiche Bewältigung des Geschäftsalltags für Rose die kreative Auswahl von *mitumba* oder auch die ‚Schaffung‘ neuer Stile durch Kombination und Veränderung von gebrauchter Kleidung entscheidend.²²⁴ Grundlage dafür sind Erfahrungen in der Sache, welche Waren sich gewinnbringend verkaufen lassen. Die Geschäftsfrauen im *mitumba*-Geschäft schaffen eigene Kreationen durch die von ihnen getroffene Wahl der Ware, durch deren Weiterverarbeitung oder Ausbesserung bzw. Anpassung an aktuelle Trends, durch das Kombinieren von Kleidungsstücken und die Bereitstellung einer großen Vielfalt an Artikeln. Dies ist eng verbunden mit der Art und Weise, in der die Waren auf den kenianischen Markt gelangen. Von den Importeuren werden die Waren, sortiert (nach Kleidungsstücken wie Jeans, Pullover etc.) in großen Bündeln in Nairobis Stadtteil Gikomba verkauft.²²⁵ Händler kaufen den Großimporteuren die meisten Waren direkt ab und sind für das Sortieren und die Weiterverarbeitung verantwortlich. In Gikomba haben sich die meisten

²²³ Vgl. Kap. IV bzgl. der Probleme, die diese Imitation bedeuten kann.

²²⁴ Vgl. die Ausführungen aus dem Fallbeispiel von Saidia (Gespür für aktuelle Trends) in Kapitel VI.2.1.

²²⁵ Es handelt sich hierbei um einen riesigen Umschlagplatz für diverse Waren, die in großen Mengen verkauft werden (es gibt auch Sektionen in denen z.B. Grundnahrungsmittel, Reisetaschen, Werkzeug etc. verkauft werden); der Verkauf der *mitumba* nimmt inzwischen aber den größten Raum ein.

Stände auf bestimmte Sparten spezialisiert. Ähnlich einem Basar gibt es Gassen, in denen ausschließlich Markenjeans, Herrenanzüge, Damenbekleidung etc. angeboten werden. Zuvor wird die Kleidung gewaschen, gebügelt, gefärbt, repariert oder weiterverarbeitet (u.a. Aufribbeln von Strickwaren, Zerschneiden der Stoffe und Herstellung neuer Waren).²²⁶ Bei diesen Händlern begann Rose ihren Handel mit *mitumba*. Die besten Stücke werden von Geschäftsfrauen wie ihr für die Boutiquen in der Stadt gekauft.²²⁷

Die Bedeutung des Prozesses des „Kreierens“ neuer Waren ging Rose im obigen Beispiel erst im Zusammenhang mit dem eigenen Import eines Containers mit gebrauchter Kleidung auf. Hier konnte sie lediglich die Art der Kleidung (in ihrem Fall Damenbekleidung) bestimmen und so lag es in der Natur der Sache, dass sie dem Risiko ausgesetzt war, eine für sie ungeeignete Lieferung zu bekommen. Die Importeure schieben auf diese Weise das Risiko auf die lokalen Händler, die weder eine Garantie für die Qualität, noch für die Inhalte der Bündel und Container haben. Obwohl sie die gelieferte Kleidung gewinnbringend verkaufen konnte, drückte sie doch ihre Enttäuschung über die Ware aus. Da ein Großteil der Waren nicht in das Konzept ihrer Boutique passt, mietet sie zeitweise einen Stand in Gikomba, um dort an einen anderen Kundenkreis verkaufen zu können. Die Kleidung für die Boutique wird unter ihrer Anleitung von einer Angestellten weiterverarbeitet (Reinigung, Bügeln); sie selbst legt dann nur am Schluss noch einmal Hand an, indem sie ausgefallene Stücke mit anderen so kombiniert, dass sich beides besser verkaufen lässt. Durch die Präsentation versucht sie dann in ihrem Laden die Individualität der einzelnen Stücke hervorzuheben.

Die Aneignung von Wissen in Form von unmittelbar erhaltenen Informationen, zwanglosen Gesprächen und Erfahrungen hinsichtlich der kreativen Auswahl und Kombination von Kleidung, hat sich als *die* Möglichkeit herausgestellt, selbständig „Qualifikationen“ zu erreichen, die ein Auskommen ermöglichen. Wissensgenerierung erfolgt vor allem im Rahmen von Problemlösungsprozessen (Knorr-Cetina 1999:Kap. 1; Evers et al. 2003:53) im Geschäftsalltag. Die hier entwickelten Strategien, beispielsweise Kleidung zu verkaufen, und der damit verbundene Wertschöpfungsprozess sind innerhalb Nairobis ein aufstrebender Markt und verdeutlichen die Restrukturierung von Teilen der Wirtschaft. Durch zunehmendes Erfahrungs-

²²⁶ Zum „restyling“ vgl. Wicks/Bigsten (1996:16).

²²⁷ Man muss allerdings von sehr viel längeren Handelsketten, bis in die ländlichen Regionen hinein, ausgehen. Überall in Nairobi und in ganz Kenia gibt es Märkte, auf denen die *mitumba* verkauft werden (Achieng 2005). Siehe auch Tranenberg-Hansen, die für Zambia über die Weiterverarbeitung und die Verteilungsstrukturen von gebrauchter Kleidung (salaula = von einem Haufen auswählen) berichtet (Tranenberg-Hansen 1994), sowie Haggblade für Ruanda (Haggblade 1990).

wissen und die Einschätzung von Kundenverhalten werden Geschmack und Vorlieben aufgegriffen und neu geschaffen, die wiederum die Nachfrage determinieren. Die Fähigkeit, Kunden für Einzelstücke zu begeistern und sie davon zu überzeugen, dass das gefragte Stück nicht nur im Trend liegt, sondern der betreffenden Person auch noch außerordentlich gut steht, erfordert von den Geschäftsfrauen neben Geschick auch entsprechendes Wissen und verdeutlicht einen kreativen Wertschöpfungsprozess. Die hier beschriebene Wissensgenerierung belegt eindrücklich das Zusammenspiel des hohen Grades an Informalität und des Agierens an unterschiedlichsten Schnittstellen.

2 DIREKTMARKETING: DIE INSTITUTIONALISIERUNG EINER NEUEN „MODE“

„It was one of the best moves in my life“ kommentiert Rose ihren Beitritt zu Swissgarde. Im westeuropäischen Kontext sind eher die vergleichbaren „Tupper-Parties“ ein Begriff. Firmen, die mit dem Prinzip des Direktmarketings arbeiten (z.B. Tupper, Herbalife, Swissgarde, Avon), verfahren alle nach einem ähnlichen Prinzip. Es wird davon ausgegangen, dass Freunde und Bekannte Produkte weitaus überzeugender vermarkten können, als (vergleichsweise unbekannt) Verkäufer in Geschäften. Dieses Marketing Konzept wird auf die unterschiedlichsten Produkte angewendet. Die Werbebroschüren sprechen für sich: „start to own your life with Swissgarde“. Insbesondere für Frauen ist diese Form des Direktmarketing häufig interessant, zumal mit der Möglichkeit des Arbeitens von zu Hause aus geworben wird: „how to start your home-based business“. Geld wird hierbei sowohl durch den Verkauf der Produkte verdient (Einkauf zu Großhandelspreisen, Verkauf zu Einzelhandelspreisen) als auch, und das ist im vorliegenden Kontext der weitaus bedeutendere Teil, durch das Anwerben von Freunden und Bekannten als Mittler, an deren Gewinn man als Rekrutierende einen bestimmten Prozentsatz mitverdient (multi-level network marketing). „Spred the word“ ist einer der Werbeslogans von Swissgarde Kenya. Die Firma stellt den Vertreibern ihrer Waren Aufstiegsmöglichkeiten, immer günstigere Einkaufspreise und Gewinnbeteiligung in Aussicht.

Was bedeutet das konkret? Rose wurde über eine ihrer Tanten angeworben und musste zunächst ein „starter kit“ im Wert von 3.200 ksh. abnehmen. Dies beinhaltet Lehrmaterialien (800,- ksh.) und Swissgarde-Produkte im Einkaufswert von 2.400 ksh. Hiermit qualifizierte sie sich als „one star distributor“. Zusätzlich kaufte sie direkt noch weitere Waren zum Verkauf ein (sie sprach von einem Anfangskapital von 8.850 ksh.). Je größer der Umsatz ist, desto günstiger kann sie bei Swissgarde einkaufen. Inzwischen ist sie ein „four star distributor“

und bekommt 44% Rabatt auf die Waren. Im Vergleich zu den anfänglichen 30% ist das für sie eine enorme Ersparnis.²²⁸ Rose beschrieb ihre Tätigkeit als Händlerin als ideal für das Werben weiterer Swissgarde Vertreiber. Hier hat sie ein Forum, in dem sie mit Leuten ins Gespräch kommt, Erfahrungen austauscht und Kundinnen überzeugen kann. Sowohl hier als auch bei den sprichwörtlichen „Tupper-Parties“, bei sich zu Hause, oder bei anderen Mitgliedern ergeben sich meistens Möglichkeiten, neue Teilnehmerinnen zu akquirieren. Der Vorteil hiervon lässt sich in Zahlen ausdrücken. Zum einen bekommt man für jedes neu geworbene Mitglied 3.200 ksh. gutgeschrieben, zum anderen erhält man auf die Einkäufe der sog. ‚downliner‘, also der Personen, die man selbst geworben hat, festgelegte Prozentsätze ausgezahlt.²²⁹ Rose verdient als sog. „four star distributor“ 10% der Summe der Einkäufe ihrer angeworbenen „three star distributors“, 15% der Summe der „two star distributors“ und 20% der der „one star distributors“.²³⁰ Den Großteil ihrer Einnahmen erhält Rose folglich über ihre ‚downliner‘. Dieses System erscheint vielen Frauen so Erfolg versprechend, dass sowohl mir als auch meiner kenianischen Übersetzerin mehrmals an unterschiedlichen Orten angeboten wurde, uns zu sponsern, d.h. uns das „starter kit“ von 3.200 ksh. zu bezahlen. Wir hätten uns lediglich dazu verpflichten müssen, die betroffenen Frauen als unsere „recruiter“ bei Swissgarde anzugeben, was wiederum dazu geführt hätte, dass die Frauen den für uns ausgelegten Betrag gutgeschrieben bekommen hätten. Eine wirkungsvolle Form, neue Mitglieder zu werben, die für die Frauen kaum Nachteile aufweist, zumal sie meist ohnehin neue Waren gekauft hätten. Die Überzeugungskraft spielt nicht nur beim Absatz der Produkte eine Rolle, sondern insbesondere auch beim Werben neuer Mitglieder, denn die Anteile an deren Einkäufen, die man ausgezahlt bekommt, sind für viele der befragten Geschäftsfrauen (zumindest im fortgeschritteneren Stadium) weitaus wichtiger als der Direktverkauf der Swissgarde-Produkte.

Entscheidend sind für eine Tätigkeit im Direktmarketing die Fähigkeit und die Möglichkeit, auf vorhandene soziale Netzwerke im Verwandten-, Freundes und Bekanntenkreis zurückgreifen zu können. Dieser Aspekt wurde auch für die Dimensionen der Einbettung in den vorigen Kapiteln als relevant herausgearbeitet. Die Kombination einer ganzen Bandbreite von

²²⁸ Swissgarde bietet folgende Rabatte an: 30% beim Mindestumsatz von 3.200 ksh. („one star distributor“), 33,5% bei einem Mindestumsatz von 24.000 ksh. („two star distributor“), 37% bei einem Mindestumsatz von 93.000 ksh. („three star distributor“), 44% bei einem Mindestumsatz von 230.000 ksh. („four star distributor“) und schließlich 51% bei einem Mindestumsatz von 570.000 ksh. („five star distributor“). (Vgl. auch die Tabelle im Anhang.)

²²⁹ s. Anhang

²³⁰ Verkäuferinnen, die auf dem gleichen Niveau wie Rose tätig sind, werden von diesem System ausgeschlossen.

Strategien stellt einen weiteren geschlechtspezifischen Akkumulationsmodus (Lachenmann 2001:26f.) dar. Das sind: Aktivitäten in verschiedenen Tätigkeitsfeldern (i.S. des multiplen upgradings), die strategische Nutzung von Synergieeffekten aus diesen Bereichen, die Verflechtung formeller und informeller Aktivitäten und, auch hier, die Tätigkeit an Schnittstellen zwischen Anstellung und Selbständigkeit.

Betrachtet man ein weiteres Mal das Beispiel von Rose, wird deutlich, dass sie eine besonders günstige Position einnimmt, um sowohl Kunden als Abnehmer für ihre Produkte als auch neue Mitglieder für Swissgarde zu werben. Die Kontakte, die sich über ihr Geschäft in der ‚Sunshine Exhibition‘ ergeben, aber auch ihre vorherige Anstellung im Ministerium, bieten dafür eine hervorragende Grundlage. Kundinnen in ihrer Boutique sind zumeist gern zu Gesprächen bereit und lassen sich bereitwillig die Vorteile der Swissgarde-Produkte erklären. Aber auch innerhalb ihres Kundenstammes, der nur kurz in der Mittagspause aus den vielen umliegenden Büros vorbeischaufelt, hat es sich herumgesprochen, dass man bei Rose die beliebtesten Kosmetika, Reinigungsmittel etc. kaufen und bestellen kann. Im Mitgliedsvertrag von Swissgarde unterschreibt man, dass man die Produkte nicht in Läden auslegen und verkaufen darf. Die Tatsache, dass die Waren dann doch unter der Ladentheke verkauft werden, verdeutlicht hier wiederum informelle Komponenten. Meistens handelt es sich um größere Bestellungen einiger Kundinnen, zu denen sie privat wenig Kontakt hat, denn normalerweise finden die Produktberatungen zu Hause statt, häufig mit kleinen Vorführungen oder der Möglichkeit, die Cremes, Seifen etc. auszuprobieren.²³¹ Gibt es Interessentinnen, die Rose als neues Mitglied zu werben hofft, dann lädt sie sie zu einer der „Swissgarde-Parties“ ein. Handelt es sich um längerfristig bestehende Beziehungen, ist es hingegen üblich, diesen formellen Rahmen zu verlassen und die Geschäfte in Form von alltäglichen Kontakten und Besuchen im Freundes- und Bekanntenkreis abzuwickeln. Es ist verblüffend, wie Verkaufsstrategien, ursprünglich konzipiert für die USA und West-Europa, aufgrund der traditionellen Bedingungen in Kenia weitaus erfolgreicher sind als im ursprünglichen Kontext. Das Direktmarketing scheint den afrikanischen Geschäftsfrauen wie auf den Leib geschneidert zu sein.

Die jeweiligen Rekrutierungs- und Vertriebsstrukturen der Frauen unterschieden sich je nach dem lokalen Kontext, in den sie eingebunden sind. So bezieht z.B. Helen (B 34) ihr Haupteinkommen aus Geschäften mit Swissgarde-Produkten. „Nebenher“ hat sie einen Vollzeitstelle als Sekretärin im „Ministry of Education“ und betreibt einen kleinen Salon und eine Schnei-

²³¹ Swissgarde veröffentlicht z.B. ausführliche Merkblätter, die die Verkäuferinnen schulen und die Besonderheiten und Verwendungszwecke der Produkte erklären.

derei mit insgesamt vier Angestellten. Abgesehen vom weiteren Freundeskreis, den alle Frauen, die im Direktmarketing engagiert sind, nutzen, nutzt sie vor allem die im Ministerium über 15 Jahre aufgebauten Beziehungen zu ihren Kollegen und Kolleginnen, um ihre Swissgarde-Waren abzusetzen. Im Ministerium ist bekannt, dass sie Bestellungen annimmt, Beratungen durchführt und bestellte Waren schnell liefert. Ihr Büro wird infolgedessen zum Umschlagplatz für Swissgarde-Produkte. Auch im Salon und in der Schneiderei ergeben sich manchmal Kontakte, aber da sie dort sehr wenig präsent ist, ist dieser Bereich im Hinblick auf das Werben von Kunden etc. nicht so erfolgreich. Helen ist Luo und hat nach wie vor eine enge Bindung an ihre Heimatregion im Westen. Diese Beziehung nutzt sie, um regelmäßig eine große Anzahl von Reinigungsmitteln für die auf dem Land üblichen Latrinen zu verkaufen. Allein der Ertrag für diese Verkäufe liegt bei 100.000,- ksh. monatlich. Ihren Erfolg führt sie auf die Kombination ihrer verschiedenen Tätigkeiten und auf die Sensibilität, mit der sie als Frau im Geschäft aktiv ist, zurück. „I see that women have to work twice as hard to achieve the same as men. But women should stop gambling and take the challenge. Only then, they can be fully appreciated and reckoned with. Women are even better in business because they are sensitive and can transfer the sensitivity to their business”

Wanjiku (B 23) ist ein „three star distributor“ bei Swissgarde und hat 25 bis 30 ‚downliner‘ unter sich. Neben ihrer selbständigen Tätigkeit in einem Friseursalon und dem regelmäßigen Import von Kleidung aus dem Ausland, die sie dort und zu Hause verkauft, bieten die bei Swissgarde erzielten Einnahmen eine willkommene Ergänzung zu ihrem Einkommen. Sie betont, dass drei Viertel ihrer Kunden Bekannte und Freunde aus ihrer Kirchengemeinde, der Gospel Assembly Church, sind. Hierdurch bedingt kann sie wiederum auf ein anderes Netzwerk zurückgreifen, als die bisher genannten Frauen. Die Verpflichtungsstrukturen innerhalb von religiösen Gemeinschaften sind häufig sehr ausgeprägt, was, wie an anderer Stelle beschrieben, für die Geschäftsfrauen sowohl positive Effekte hat (z.B. im vorliegenden Fall den Zugang zu Gemeindemitgliedern ermöglicht) als auch aus Sicht der Geschäftsfrauen zu negativen Folgen in Form von Zahlungsaufschub oder dem Gewähren von Krediten im Rahmen der herrschenden Moralökonomie führen kann.

Eine weitere Form, Kunden zu werben, die als für den urbanen Kontext spezifisch bezeichnet werden soll, ist das Annoncieren in der Zeitung. Ich habe an mehreren Veranstaltungen teilgenommen, bei denen Swissgarde-Mitglieder (sowohl Männer als auch Frauen) durch eine Annonce in der Daily Nation, einer der führenden Tageszeitungen, zur Teilnahme an Beratungen bzgl. der Gründung eines „home based businesses“ einluden. Zwei Stunden lang wur-

de den Teilnehmerinnen das Prinzip der Organisation erklärt, wurden die Vorteile, die das Direktmarketing hat erläutert, und wurde eine kurze Einführung in die Produktpalette gegeben. Abschließend bekamen die Teilnehmerinnen Werbebroschüren und Mitgliedsanträge ausgehändigt, bei denen die Kategorie „sponsor“ jeweils schon mit dem Namen der organisierenden Person ausgefüllt war. Dies stellt eine Möglichkeit dar, auch an die Interessenten zu gelangen, die man über die bestehenden sozialen Netzwerke nicht erreichen kann. Insbesondere die Personen, die schon vorher von Swissgarde gehört hatten aber niemanden kannten, den sie diesbezüglich ansprechen konnten, haben diese Möglichkeit genutzt, um Mitglied zu werden. Andere nutzten diese Präsentationen, um sich ein Bild von der Sache zu machen, zogen es aber anschließend vor, Mitglied über beispielsweise eine Tante zu werden, damit der Gewinn wenigstens in der Familie bleibt.

Im Kontext der Untersuchung von Handlungsspielräumen hat sich das Prinzip des Direktmarketing nach dem Netzwerkprinzip als „neue Mode“ institutionalisiert. Hierbei werden vorhandene Strukturen innerhalb der afrikanischen Sozialstruktur genutzt, die durch Reziprozitäts- und Redistributionsstrukturen gekennzeichnet sind.

Der Verkauf von Swissgarde-Produkten ist nicht nur wegen der vergleichsweise guten Qualität und wegen des positiven Images, das die südafrikanische Produktpalette im kenianischen Kontext hat, erfolgreich. Das Vermarktungsprinzip ist dem kenianischen (wenn nicht sogar afrikanischen) Kontext ausgesprochen gut angepasst, und es verknüpft etliche Komponenten miteinander, die sich allgemein für den Erfolg von Geschäftstätigkeiten als bedeutungsvoll herausgestellt haben. Diese sind: die Möglichkeit, das Direktmarketing mit anderen Tätigkeiten zu kombinieren, die Vorteile, die sich durch die Nutzung von Synergieeffekten ergeben und der informelle Charakter der Aktivitäten. Als weiterer Aspekt ist als besonders relevant zu sehen, dass die Verpflichtungsstrukturen, die für den Geschäftsalltag fortlaufend als belastend beschrieben wurden (Preisnachlass etc.), durch die formalisierte Struktur (verbindliches Regelwerk) zumindest teilweise ausgehebelt werden. Letztendlich handelt es sich um eine erfolgreiche Kombination von auf Einbettung ebenso wie auch Entbettung basierenden Komponenten, die die Entwicklung des Direktmarketings zu einer neuen „Mode“ erklären.

3 FORMEN LOKALER SELBSTORGANISATION ALS STRUKTURELLE NOTWENDIGKEIT?

Formen der Selbstorganisation, die vorrangig auf gegenseitige finanzielle Unterstützung abzielen, sind über die oben beschriebenen Parameter des Erwerbs von Wissen auf lokaler Ebene und der Institutionalisierung von Direktmarketingsystemen von zunehmender Relevanz. In Kapitel V wurde auf die restriktive Kreditvergabe der Banken hingewiesen, die insbesondere bei Geschäftsgründungen und Investitionen das Ausweichen auf alternative Geldquellen nach sich zieht. Die in diesem Zusammenhang entwickelten Handlungsstrategien sollen hier wieder aufgegriffen werden: Selbst organisierte Frauengruppen bieten mit den hier ausgehandelten Formen der Unterstützung eine, wenn nicht sogar *die* Möglichkeit, Zugang zu finanziellen Mitteln zu erlangen. So bieten sie eine Alternative zu dem Wenigen, das formelle Institutionen zu bieten haben (Hart 1988:182). Zur Analyse soll zwischen drei Bereichen differenziert werden, die sich im Kontext des Geschäftslebens im städtischen Alltag als bedeutungsvoll herausgestellt haben: a) *merry-go-rounds* (Sparclubs), b) *harambees* („Pooling“ von Ressourcen in Form von öffentlichen Geldsammlungen) und c) lokale Selbstorganisation in privaten, religiösen oder berufsbezogenen Frauengruppen. Die in diesen Zusammenschlüssen etablierten Reziprozitätsmodi verdeutlichen unterschiedliche Handlungslogiken. Sie unterliegen, angesichts der sich wandelnden Bedingungen für die Reziprozität, wie z.B. den immer geringeren Verlass auf Verpflichtungen, die sich über die Zeit verwirklichen (i.S. der generalisierten Reziprozität, Sahlins 1972:193; Elwert 1987:312), stetigen Veränderungen.

a) *merry-go-rounds*

Im kenianischen Kontext hat sich der Begriff *merry-go-round* für die in der wissenschaftlichen Literatur meist als „Rotating Credit and Saving Associations“ (ROSCAs)²³² beschriebenen Frauengruppen durchgesetzt. Darunter versteht man einen Sparclub, in dem eine festgelegte Gruppe von Frauen, meistens unter Führung einer Vorsitzenden und einer Schatzmeisterin, in bestimmten Intervallen (in den vorliegenden Fällen wöchentlich oder monatlich) zusammentrifft und einen bestimmten Geldbetrag in eine gemeinsame Kasse einzahlt. Dieses Geld wird reihum (z.B. durch Los-Entscheid darüber, wer als erster an der Reihe ist) an eines der Mitglieder verteilt. Personen, die am Anfang der Verteilungskette stehen, haben einen komparativen Vorteil gegenüber denjenigen, die später an der Reihe sind. Sie bekommen quasi einen zinsfreien Kredit auf Kosten derjenigen, die später dran sind (Ardener 1996:6, Ma-

²³² s. Ardener/Burman (1996)

zingira Institute 1998:13). Dieser Regelung versuchen die Frauen allerdings u.a. durch besondere Arrangements innerhalb der Gruppe entgegenzuwirken. Nicht zuletzt auch aus diesem Grunde gibt es eine enorme Bandbreite an verschiedenen *merry-go-rounds*. Die Idee des „wandernden Kredits“ steht allerdings bei allen Sparclubs im Mittelpunkt.

Rose, im oben genannten Fallbeispiel, berichtet über das Engagement in einem *merry-go-round*, der aus sechs Freundinnen besteht. Die Frauen zahlen bei ihrem monatlichen Treffen 1.000,- ksh. in die gemeinsame Kasse ein. Im Zentrum steht in dieser Gruppe das gemeinsame Treffen, welches einen regelmäßigen Austausch zwischen den Freundinnen ermöglicht. Hier geht, wie in vielen anderen Fällen auch, die wirtschaftliche Funktion mit der sozialen Funktion einher (Gsänger 1993:52). Es gibt durchaus viele Gruppen, bei denen die soziale Komponente besonders hervorgehoben wurde. „Many women lack drive and ambition. They rather meet to socialize. This is well enough if they are all happy and comfortable“, bemerkte eine Geschäftsfrau (B 34) diesbezüglich kritisch. In Roses Fall ist die Konzentration auf eine Gruppe, in der sie sich mit befreundeten Frauen trifft, im Laufe ihrer (meist schlechten) Erfahrungen mit anderen Sparclubs entstanden. Aus diesen ist sie infolgedessen ausgetreten. Auch andere Geschäftsfrauen haben von ähnlichen Erfahrungen berichtet.

Von den befragten Frauen gaben 62% an, in den letzten Jahren in einem *merry-go-round* engagiert gewesen zu sein. 19% von ihnen haben angegeben, momentan nicht mehr aktiv zu sein. Die am häufigsten genannten Gründe waren die Enttäuschung über den Verlust von eingezahltem Geld und die Unzuverlässigkeit der anderen Mitglieder. Eher selten wurde als Grund angegeben, dass der einzuzahlende Betrag die momentanen Kapazitäten überschreite. 43% der Geschäftsfrauen erklärten, ein nach wie vor aktives Mitglied eines *merry-go-rounds* zu sein.²³³ 25% der Frauen waren nie in einem *merry-go-round* engagiert²³⁴ und über 13% von ihnen liegen keine Angaben vor.

Die Spanne der Gruppengröße bewegt sich in den Bereichen von 5 bis 50 Personen. Bei den großen Gruppen handelt es sich meistens um registrierte Frauengruppen, die z.B. über den Arbeitgeber (wie Kenya Railways) organisiert werden und in eine gemeinsame Kasse einzah-

²³³ Bei der Erhebung der Mitgliedschaft in *merry-go-rounds* von Kleinhändlerinnen (Laaser 1996) lag der Anteil der aktiven Mitglieder mit 59% weitaus höher als im vorliegenden Fall. Dies führe ich vor allem darauf zurück, dass die Informalität und damit der erschwerte Zugang zu Geld mit der Kleinheit der ökonomischen Tätigkeiten zunimmt.

²³⁴ Hierbei sind 12% der Geschäftsfrauen indischer Herkunft, bei denen das Engagement in *merry-go-rounds* unüblich ist.

len.²³⁵ Diese Gruppen gelten als unzuverlässig, weil insbesondere Geschäftsfrauen, die ihren Arbeitsplatz gekündigt oder verloren haben, zu diesen Gruppen keinen Zugang mehr haben. Im Laufe der vergangenen Jahre hat sich folglich die Mitgliedschaft in diesen groß angelegten *merry-go-rounds* deutlich reduziert. Insbesondere vor dem Hintergrund der Schaffung von Sicherheit hat ein Entformalisierungsprozess eingesetzt, der dazu führt, dass der Großteil der *merry-go-rounds* sich inzwischen privat organisiert. Die durchschnittliche Anzahl der Mitglieder, zwischen 8 und 12 Personen, ist demzufolge auch sehr viel kleiner.

Die Marge der zu zahlenden Beiträge variiert von 200,- bis 2.000,- ksh. monatlich. Der Durchschnitt liegt bei den befragten Geschäftsfrauen mit 1.400,- ksh. monatlich sehr hoch.²³⁶ Die Organisation der Zahlungs- bzw. Auszahlungsmodalitäten und die Verwendung der eingezahlten Beträge sind je nach Gruppe unterschiedlich. In der Mehrzahl der Fälle bekommen einzelne Mitglieder der jeweiligen Gruppe reihum den Kredit. Den komparativen Vorteil der dem ersten Nutznießer dieser Einrichtung zuteil wird, versuchen die Gruppen u.a. durch das Auslösen der Reihenfolge zu kompensieren. Auf diese Weise hat jeder über längere Zeiträume hinweg die gleichen Chancen. Außerdem gibt es verschiedene Mechanismen dafür, wie ein Mitglied der Gruppe, bei Bedarf, doch außer der Reihe an einen Kredit gelangen kann. In der Regel werden hierfür genaue Rückzahlungsmodalitäten festgelegt. Eine weitere Form, das Geld zu nutzen, besteht darin, dass ein Teil des Betrages an die betreffende Person ausgezahlt wird, während der Rest gemeinsam angespart wird. Hier steht der Erwerb von Land und der Bau kleiner Hütten zur Vermietung meistens im Vordergrund. Einige Gruppen teilen das Geld auch so auf, dass jeweils die Frau, in deren Haus das Treffen stattfindet, von dem zu zahlenden Monatsbeitrag befreit wird, um das Geld für die Beköstigung der Gäste aufzuwenden. Hier böte sich eigentlich die Möglichkeit an, Geld einzusparen, was folglich zu Konflikten in der Gruppe führen kann. Das ist aber eher selten der Fall. Im Gegenteil, diese Treffen bieten, bei den Frauen zu Hause, die Gelegenheit, den sozialen Status als Basis für Vertrauen im Geschäftsleben zu stützen (Gsänger 1993:52) und verdeutlichen den sozialen Zusammenhalt und die gegenseitig gewählte Unterstützung in der Gruppe. Die Berücksichtigung von Zinsgewinnen und des Faktors Zeit sowie die Delegierung von Aufgaben an einzelne Mitglieder verdeutlichen die tendenzielle Entbettung der Sparclubs aus den spezifischen sozialen Beziehungen der einzelnen Mitglieder (Schulz 1990:10).

²³⁵ An dieser Stelle gibt es bedeutende Überschneidungen mit anderen Frauengruppen, die in Unterpunkt c) behandelt werden.

²³⁶ Diese Zahlungen sind durchaus vergleichbar mit Sparclubs im Bereich des Kleinhandels (Laaser 1996).

Merry-go-rounds, in denen Geschäftsfrauen gemeinsam in Aktien an der Börse (Nairobi Stock Exchange) investieren, sind als neue Entwicklung zu interpretieren. Durch Gruppeninvestitionen können die zusätzlich zur Investition anfallenden Transaktionskosten geringer gehalten werden, bzw. die Investitionen können überhaupt erst getätigt werden. Für die einzelne Geschäftsfrau wäre die Einstiegssumme oftmals wegen der Mengen- und Umsatzrestriktionen viel zu hoch. Mit der Gruppeninvestition relativieren sich die Markteintrittskosten und durch den größeren Kapitalstock besteht die Möglichkeit, die Restriktionen zu umgehen. Letztendlich steigt so die Gewinnerwartung. In einem Beispiel aus dem Forschungskontext war der zu zahlende Betrag meistens aufgeteilt in einen Anteil, der als Kredit reihum an die Mitglieder gezahlt wurde und einen Teil, der auf das gemeinsame (Aktien-)Konto entfiel. Auffallend war an dieser Stelle, dass die einzelnen Mitglieder jeweils Aufgaben übernahmen (z.B. sich über Zahlungsmodalitäten, sinnvolle Investitionen etc. bei Banken zu informieren), die der Gruppe beim Treffen vorgestellt wurden. Auf diese Weise wurden nicht nur Kosten gespart, sondern auch der anfallende Arbeitsaufwand geteilt. Diese Form Zugangsmöglichkeiten zum Bankensektor zu bekommen, ist ein Akkumulationsmodus, durch den neue Handlungsspielräume mittels gemeinsamer Aktivitäten geschaffen werden, die den Frauen als Individuen vor allem mangels finanzieller Mittel verwehrt blieben. Das Beispiel ergänzt die Reflexionen hinsichtlich des ‚multiplen upgradings‘ der Geschäftstätigkeiten (Kap. VI). Die An eignung von Zugangsmöglichkeiten verdeutlicht in diesem Zusammenhang eine spannende Schnittstelle zwischen informellen Arrangements unter den Frauen und dem formellen Sektor andererseits.

Vertrauen hat sich in allen *merry-go-rounds* als für den Erfolg oder Misserfolg entscheidend herausgestellt. Vertrauen, situiert im „Niemandland zwischen Status und Kontrakt“ (Hart 1988:188), ist dort von Einfluss, wo weder Verlass auf traditionelle Reziprozitätsstrukturen, noch auf moderne Institutionen (beispielsweise Banken), vorhanden ist. Da es für den Fall, dass ein verhältnismäßig unbekanntes Mitglied mit dem Geld der anderen Frauen verschwindet, kaum Sanktionsmöglichkeiten gibt, fällt dem gegenseitigen Vertrauen entscheidende Bedeutung zu. Bestehen freundschaftliche oder zum Teil auch verwandtschaftliche Beziehungen - und das ist in den langjährig aktiven Gruppen meistens der Fall - so steigt die Möglichkeit, sozialen Druck auszuüben. Wird einmal die Unzuverlässigkeit eines Mitglieds bekannt, so wird es diesem nur schwer möglich sein, in andere Sparclubs im näheren Umfeld aufgenommen zu werden. Einschränkend ist hier zu erwähnen, dass es in der Regel kein Problem darstellt, im Kontext der Großstadt anderweitige Alternativen zu finden. Dies würde den fragilen Mechanismus wieder in Frage stellen. Institutionelle Regelungen in den Sparclubs sollen Ver-

trauensverluste zwar kompensieren (Schulz 1990:10f.), doch als eigentlicher Faktor für den Erfolg und die Zuverlässigkeit der *merry-go-rounds* haben sich (zumeist langjährige) Freundschaften auf der Grundlage von Vertrauen herausgestellt, die nicht institutionell geregelt sind. Die freie Entscheidung für eine Verbindung (im Gegensatz zu Verwandtschaftsbeziehungen, die Verpflichtungen unterliegen), gemeinsame Erfahrungen und Wissen sowie das Realisieren der Freundschaft über die Zeit (Hart 1988:185/191) sind ausschlaggebende Faktoren für die Kontinuität dieser Form lokaler Selbstorganisation. In Verknüpfung mit institutionellen Regelungen stehen Sparclubs auf der Basis langjähriger Freundschaft in der Regel für ein Erfolgskonzept.

Leider gehen aber auch Handlungsstrategien die sich auf etablierte Freundschaften berufen, nicht immer auf. Wie oben schon angedeutet, muss man im städtischen Kontext damit rechnen, dass es verschiedene Alternativen und Freundschaftsnetzwerke gibt, die sich nicht unbedingt überschneiden müssen („strukturelle Löcher“ Burt 1992). Dies bietet Gelegenheit, zwischen den Netzwerken zu wechseln. Außerdem ist zu überlegen, inwieweit auch hier die Einbettung in entsprechende Netzwerke genau den gegenteiligen Effekt haben kann. Man könnte annehmen, dass jemand, der einem freundschaftlich verbunden ist, sich eher dazu verpflichtet fühlen könnte, „einer guten Freundin“ über eine finanzielle Krise hinwegzuhelfen, als das in einem anonymen Kontext der Fall wäre. Ganz extrem könnte diese wechselseitige Bedingtheit in verwandtschaftlichem Zusammenhang zum Tragen kommen. Gleichwohl greift dieser moralökonomische Mechanismus hier meistens nicht. Im Gegenteil, die „*merry-go-round-Logik*“ durchbricht traditionelle Solidaritätsmuster. Der Zugang zu Kleinkrediten ist für jeden ein Problem. Folglich stellt die Mitgliedschaft in einem Sparclub inzwischen eine strukturelle Notwendigkeit dar. Das heißt, das *merry-go-rounds* sehr erfolgreich als Entschuldigung für die Unmöglichkeit der Vergabe von Kleinkrediten an Freunde und Verwandte dienen können. Eine Taktik die durchaus akzeptiert wird und einer nachvollziehbaren Logik unterliegt.

Entscheidend für die Mitgliederzusammensetzung in den Sparclubs ist, dass es, angesichts der beschränkten Möglichkeiten, im formellen Sektor an Kredite zu gelangen, auch für die den Kredit benötigende Person von großer Bedeutung ist, die anderen Mitglieder der Gruppe sehr gut zu kennen und ihnen zu vertrauen. (Niemand würde einer vollkommen fremden Gruppe beitreten!) So liegt vielen Geschäftsfrauen daran, trotz aller genannten Einschränkungen, ihren guten Ruf als zuverlässiges Mitglied zu behalten.²³⁷ Demzufolge haben sich insbesondere

²³⁷ Nelson erachtet den Erfolg der von ihr in Kenia untersuchten Gruppen zum einen als maßgeblich durch kontinuierliche Mitgliedschaft, von zum Teil mehr als 10 Jahren, begründet. Zum anderen nennt sie als weitere Fak-

die *merry-go-rounds* bewährt und etabliert, die sich aus lang erprobten Freundschaftsnetzwerken zusammensetzen. Das Pendeln zwischen Nähe und Distanz, Einbettung und Entbettung stellt auch hier ein Charakteristikum dar, in dem je nach Kontext, unterschiedliche Handlungsmöglichkeiten gegeneinander abgewogen werden.

Vertrauen ist nicht nur für die alltägliche Mitgliedschaft Bedingung, sondern auch, um sich in Notzeiten für einen „Sonderkredit“ zu qualifizieren. Aus diesem Grund wird die Auswahl der Mitglieder eines Sparclubs sehr sorgfältig getroffen. „We have to ensure, that members are fully dedicated and have been bringing in enough money to enable them to a loan“ (B 28) kommentierte eine Geschäftsfrau diesen Sachverhalt. Vertrauen wächst aber nur über die Jahre. Demgemäß wies die Mehrzahl der jungen Frauen auf die Problematik hin, Zugang zu verlässlichen Gruppen zu bekommen, da in jungen Jahren der Frauen der Prozess der Etablierung und Festigung entsprechend solider Gruppen noch aussteht. Auch Rose nennt im obigen Fallbeispiel ihre Enttäuschung bzw. negativen Erfahrungen als Grund für ihren Austritt. Hierbei wird immer wieder der Verlust von Geld durch unzuverlässige Mitglieder und aufgrund von Sterbefällen genannt. „Many people cannot find a group where all standards are the same. I've lost so much money“ (B 31), begründete eine Geschäftsfrau ihren Austritt aus einem *merry-go-round*. Eine Strategie, die sich als erfolgreich herausgestellt hat, ist die, schon relativ früh zusammen mit Schulfreundinnen eine Gruppe mit zu gründen. Diese Gruppen „alter Freundinnen“ haben meistens über Jahre hinweg Bestand. Die erweiterten Wahlmöglichkeiten unterstreichen so die Möglichkeit, auf die Netzwerke zurückzugreifen, die sich als zuverlässig herausgestellt haben. Zur weiteren Reduzierung des Risikos wird diese Strategie häufig durch die Mitgliedschaft in mehreren *merry-go-rounds* (häufig bis zu vier) ergänzt. Hierdurch vergrößert sich natürlich auch die Zahl der Zugänge zu Krediten.

Die Bedeutung von *merry-go-rounds* für die Schaffung von Handlungsspielräumen ist aus unterschiedlichen Perspektiven her zu betrachten. Das bestehende Risiko, sein Geld zu verlieren, hindert, trotz der Notwendigkeit, sich Zugang zu Krediten zu verschaffen, viele Frauen daran, sich in Sparclubs zu engagieren. Etablierte Geschäftsfrauen, die nicht in einem Sparclub engagiert sind, äußerten zudem ihr Unverständnis über diese Art der Kreditvergabe: „It's like taking money from one pocket and putting it to the other one.“ (B 46). Ist der Zugang zu formellen Krediten gegeben, so ist ein Kredit aus einem Sparclub, insbesondere unter Berücksichtigung der Risiken, nicht für jede Geschäftsfrau attraktiv. Interessant sind hier allerdings,

toren die geringe Mobilität (es handelte sich in ihrem Fall um Hausbesitzerinnen), den guten Ruf (Politikerin, Bierbrauerin) und die soziale Homogenität in der Gruppe (1996:62ff.).

im Zusammenhang mit der Verflechtung von Handlungs- und Strukturaspekten, die Handlungslogiken der Geschäftsfrauen, die je nach Kontext sehr verschieden ausfallen können. So ist es schwierig, lediglich Aspekte der Einbettung der Geschäftstätigkeiten in soziale Strukturen zu betrachten. Vielmehr sind zusätzlich zu informellen Arrangements auch Prozesse der Formalisierung und Rückformalisierung zu erkennen, die z.B. in Form der Schaffung von Distanz durch die Festlegung eines Regelwerkes für die Einzahlung und Vergabe von Geldern, Prozesse der Entbettung kennzeichnen. Die Loslösung aus traditionellen Verpflichtungsstrukturen vor dem Hintergrund der Einbindung in einen Sparclub, bietet vielen Frauen eine Möglichkeit, die in dem Club entstehenden Zahlungsverpflichtungen in den Vordergrund zu rücken, um dadurch andere Verpflichtungen von sich weisen zu können. Seinen Ruf als zuverlässiges Mitglied zu verlieren, möchte niemand riskieren. Diese Strukturierung und Formalisierung stellt trotz aller Unwägbarkeiten eine Möglichkeit dar, sich finanzielle Handlungsspielräume in einem formalisierten, abgegrenzten Rahmen einzurichten. Die Vielgestaltigkeit der Gruppen und der Erfindungsreichtum in der Umsetzung der Interessen belegt wiederum, das Fehlen entsprechender Strukturen im formellen Sektor bzw. die Notwendigkeit, Sicherheit und die Stabilisierung der Geschäftstätigkeiten in Eigeninitiative zu schaffen.

b) *harambees*

In der Fallstudie von Rose wurde das *harambee* als eine weitere Möglichkeit genannt, in schwierigen Situationen an Geld zu kommen. *Harambee* bedeutet das „Poolen“ von Ressourcen („let's pull together“). Es basiert auf der Tradition lokaler Selbsthilfeinitiativen (Thomas 1987:436ff.). Nach der Unabhängigkeit wurde diese Tradition der Selbsthilfe, ganz ähnlich wie in der staatlich geförderten Frauengruppenbewegung *Maendeleo ya Wanawake*, auch für politische Interessen der Regierung unter Kenyatta nutzbar gemacht, und sowohl Geld als auch Arbeitskraft wurden in den Aufbau von Schulen, Krankenhäusern etc. investiert. Die Regierung stellte Personal und bezahlte die laufenden Kosten. Diese öffentlichen Geldsammlungen, bei denen insbesondere auf die angesehenen Persönlichkeiten in den jeweiligen Lokalitäten enormer Druck ausgeübt wurde, sollten das Eintreiben von Steuern seitens des Staates ersetzen. Zugleich dienten sie dem Erlangen von Status.

Harambees haben bis heute, das hat sich in den Interviews bestätigt, ihren Stellenwert beibehalten; Zudem haben sie sich inzwischen im privaten Bereich als Institution etabliert. Hier werden *Harambees* vorrangig für das Sammeln von Geld bei Notlagen ins Leben gerufen, wie etwa akute Krankheitsfälle, Kosten für Beerdigungen, aber auch das Zahlen von Schulgeld oder Gebühren für Studienaufenthalte im Ausland etc. Die Darstellungen der Geschäftsfrauen

verweisen zumeist auf zwei Seiten der *harambees*, so auch im Falle von Rose: einerseits auf die Perspektive derjenigen, die ein *harambee* ins Leben rufen (in Krisenzeiten, oder z.B. zur Gründung eines Geschäfts), andererseits auf die Sicht derjenigen, die gebeten werden, ihren Teil zu einer solchen Geldsammlung beizutragen (insbesondere etablierte Geschäftsfrauen).

„*Harambees* are killing us“ kommentierte Anne (B 58), deren Fallbeispiel in Kapitel IV geschildert wurde. An sie, als erfolgreiche Geschäftsfrau, werden, ähnlich wie auch im Fall von Roses, permanent Forderungen aus dem Verwandten- und Bekanntenkreis herangetragen. Die Geschäftsfrauen berichten, dass die Erwartungen, bei solchen Anlässen Geld beizusteuern, sehr groß sind. Die gezahlten Beträge werden dann bei entsprechenden Veranstaltungen öffentlich bekannt gegeben. Um seinen Status innerhalb des Familien- und Freundeskreises aufrechtzuerhalten, gehört es sich, hier einen angemessenen Betrag zu spenden. Je höher der Status einer Person und je näher die betreffenden Personen einander stehen, desto höher ist auf der einen Seite die Erwartung und auf der anderen der Druck hinsichtlich der beizusteuernenden Summe. Es handelt sich hierbei um einen extremen Fall von generalisierter Reziprozität (i.S. Sahlins 1972:193; Elwert 1987:312). Die Erwartungen gegenüber der näheren Verwandtschaft sind hoch; sie werden aber sehr häufig auch enttäuscht, weil die vielen Forderungen von allen Seiten für einen Großteil der Geschäftsfrauen einfach nicht zu bewältigen sind. Die enormen Belastungen durch *harambees* („they are killing us“, s.o.) führt bei den Betroffenen vermehrt zu einem Vermeidungsverhalten. Obwohl *harambees* in Notsituationen nach wie vor Handlungsoptionen zur sozialen Sicherung bieten, kann heutzutage doch nicht mehr in jedem Fall mit gutem Erfolg einer solchen Zusammenkunft gerechnet werden.

Catherine (B 21) zum Beispiel, die mit ihrem Holzkohle- und Petroleumhandel ein vergleichsweise niedriges Einkommen hat und als allein erziehende Mutter von drei Kindern alljährlich mit den Schulgeld-Zahlungen konfrontiert ist, konnte ihre prekäre Situation mehrfach durch ein *harambee* entschärfen. Das Problem besteht für sie aber darin, dass es kaum möglich ist jedes Schuljahr wieder neu auf das Wohlwollen anderer zurückzugreifen, zumal 35.000,- ksh., die sie jeweils aufbringen muss, für sie eine sehr hohe Summe ist. „It's hard, when I called for harambee none of the brothers came. I don't trust them anymore“, bemerkt sie.

Obwohl im städtischen Kontext auf eine größere Anzahl verschiedener sozialer Netzwerke zurückgegriffen werden kann, die man zum Zwecke eines *harambees* nutzen könnte, sind die Verpflichtungsstrukturen gerade wegen der vielseitigen Verpflichtungen dehnbarer geworden. Die Gesellschaft ist auf allen Ebenen gefordert. Daraus resultiert immer häufiger „negative

Reziprozität“ (Sahlins 1972:195), d.h., dass man das Gegebene auch über die Zeit hinweg tendenziell nicht wiederbekommt. Diese „einseitige Hilfeabgabe“ (Neubert 1986:249) verdeutlicht den geringeren Verlass auf die generalisierte Reziprozität, der vermehrt zum Rückgang entsprechender Hilfeleistungen führt. Insbesondere bei der Institution des *harambee* ist der Prozess der Entbettung aus traditionellen Strukturen deutlich erkennbar. Die Erwartungen, die in eine erfolgreiche Geschäftsfrau gesetzt werden sind zwar hoch, aber der Zwang verliert zunehmend an Bedeutung, da angesichts der schwierigen wirtschaftlichen Situation ein immer größerer Personenkreis von den Anfragen für *harambees* betroffen ist. Gerade im Kontext der befragten Geschäftsfrauen zeichnet sich die Entwicklung zu einem erhöhten Vermeidungsverhalten ab. Sie engagieren sich deshalb lieber in kleinen *merry-go-rounds*), die auf Freundschaft und vertraglichen Regelungen basieren, wie bereits zuvor, als Zeichen für Restrukturierung und Modernisierung der Organisation von Kleinkrediten, beschrieben. Mittelfristig führt dieses Verhalten und die damit verbundene generelle Reduzierung der Bedeutung des *harambee* zu dessen Auflösung.

c) lokale Selbstorganisation in berufsbezogenen, religiösen oder sonstigen Gruppen

Berufsbezogene Gruppen, wie der Zusammenschluss der Geschäftsleute im obigen Beispiel von Rose, sind im Geschäftsalltag Nairobis sehr üblich. Es geht vorrangig darum, bestimmte ökonomische Interessen durch kollektives Handeln umzusetzen. Gruppen dieser Art sind in der Regel ohne Initiierung von außen entstanden. Die Bandbreite der Zusammenschlüsse umfasst kleine informelle Gruppen bis hin zu großen, formal organisierten Vereinen. Im Beispiel von Rose teilen sich die Kollegen auf dem Gelände der ‚Sunshine Exhibition‘ die Kosten für einen Nachtwächter und das Reinigungspersonal. Als Beispiel für einen großen Verein wäre demgegenüber z.B. die ‚Westlands Business Association‘, ein Zusammenschluss der Geschäftsleute im Stadtteil Westlands zu nennen, deren Hauptanliegen in der Verbesserung der Infrastruktur des Stadtteils liegt.²³⁸ Bei berufsbezogenen Gruppen ist die Organisation nicht unbedingt geschlechtsspezifisch ausgerichtet, männliche Geschäftsleute sind hier ebenso engagiert wie Frauen. Je nach Art der Geschäftstätigkeit dominiert aber das eine oder das andere Geschlecht (in den ‚exhibitions‘ findet man folglich zumeist Frauen, während in einem typisch männerdominierten Bereich, wie dem Metallhandwerk, hauptsächlich Männer anzutreffen). Häufig ist ein *merry-go-round* Bestandteil der Zusammenschlüsse. Eine Trennung zwi-

²³⁸ Eine ähnliche Gruppe existiert seit längerem im Stadtteil Langata.

schen den unterschiedlichen Formen der lokalen Selbstorganisation ergibt hier folglich nur aus analytischen Gründen einen Sinn.

Insbesondere angesichts der Unzuverlässigkeit der Stadtverwaltung und ihres augenscheinlichen Unvermögens, die Infrastruktur in einem annehmbaren Zustand zu erhalten, nimmt der Stellenwert von selbstorganisierten Gruppen zu. So sah Sudha (B 64, Kap. IV) in der Selbstorganisation der Geschäftsleute die einzige Möglichkeit, ihre Situation zu verbessern. Sie berichtete in diesem Kontext von Konflikten mit der Stadtverwaltung. So wurden z.B. der ‚Westlands Business Association‘ von der Stadtverwaltung Strafen für das selbstorganisierte Wiederherstellen bzw. Reparieren von Straßen auferlegt. Da sich die Straßen in Westlands schon seit Jahren in einem katastrophalen Zustand befinden, hatte die Vereinigung Arbeiter eingestellt, um die schlimmsten Stellen auszubessern und so der geschäftsschädigenden Wirkung entgegenzusteuern. Da diese Aktion nicht offiziell angemeldet und mit der Stadtverwaltung abgesprochen worden war, wurden Strafzahlungen erhoben. Es ist nicht verwunderlich, dass die Geschäftsleute sehr verärgert sind, zumal die Stadtverwaltung selbst keinerlei Verbesserungen der Infrastruktur vornimmt.

Da die Art der lokalen Zusammenschlüsse sehr vielfältig ist, sollen hier exemplarisch zwei extrem unterschiedliche Typen von Zusammenschlüssen herausgegriffen werden: erstens eine explizit informell strukturierte Gruppe im Bereich des Handels mit importierter Kleidung und zweitens formelle Nichtregierungsorganisationen, die im Bereich der Förderung von Geschäftsaktivitäten engagiert sind.

Als erstes soll ein Beispiel von Geschäftsfrauen herangezogen werden, die sich in einem der Einkaufskomplexe im Stadtteil Eastleigh gemeinsam einen Verkaufsraum mieten. Im „Tafwiq House“, einem der älteren Geschäftsgebäude, findet man vorrangig Stände und kleine Läden mit importierter Kleidung und Stoffen, aber auch mit Kräutern, Weihrauch, Honig, Parfum und Kosmetika sowie Schuhe und Armbanduhr. Zu mehreren mieten sich hier Frauen (3 bis 6) einen kleinen Geschäftsraum, um ihre gemeinsamen ökonomischen Interessen realisieren zu können. So haben beispielsweise vier Somali-Frauen einen Raum von ca. 16 qm gemietet. Jede von ihnen zahlt ein Viertel der Miete (d.h. je ein Viertel von 12.000,- ksh.). Das ist vergleichsweise günstig. Auf Bettgestellen und an den Wänden sind ihre Waren (Meterware, Tücher und Kleidung) ausgebreitet. Die angebotenen Textilien gleichen denen, die auch andere Frauen hier verkaufen, weshalb eigentlich ein enormer Konkurrenzdruck unter ihnen bestehen müsste. Interessant ist an dieser Stelle aber, dass die Frauen sich in die Preisverhandlungen der anderen nicht einmischen und sich folglich auch nicht gegenseitig unterbieten (was

eigentlich zu erwarten gewesen wäre). Allerdings hat der mit einem Kunden einmal vereinbarte Preis auch bei den Kolleginnen Geltung. Kauft ein Kunde bei mehreren von ihnen Waren ein, so besteht die Möglichkeit, bei nur einer der Frauen alle Waren zu bezahlen. Diese zahlt dann ihrerseits ihre Kolleginnen aus. In den ‚exhibitions‘ in der Stadt, in denen sich ebenfalls mehrere Geschäftsleute die Räumlichkeiten teilen und ähnliche Waren angeboten werden, wurde nirgends ein solches Verhalten festgestellt (vgl. Kap. IV).

Zusammenschlüsse dieser Art sollen im vorliegenden Zusammenhang als lokale, räumlich beschränkte „Kollektivmonopole“ bezeichnet werden. Übliche Verhandlungsspielräume werden durch Preisabsprachen in der Gruppe verringert. Dies hat für die Kunden den großen Nachteil, dass kein freier Markt besteht; positiv ist für sie lediglich das größere Angebot und die Möglichkeit auf die einmal ausgehandelten Preise zurückgreifen zu können. Die Geschäftsfrauen haben damit einen Akkumulationsmodus entwickelt, mit dem sie die extreme Konkurrenzsituation im Bereich importierter Kleidung etwas entschärfen können. Durch die „direkte“ oder „ausgeglichene Reziprozität“ (Sahlins 1972:194), leisten alle Beteiligten Parteien ihren Beitrag und profitieren unmittelbar von der Monopolsituation. Es ist außerdem von Vorteil, dass sie durch den ständigen Kontakt mit den anderen Geschäftsfrauen den Markt besser beobachten können und die anderen Anbieterinnen im Blick haben. Auf diese Weise kann schnell auf sich abzeichnende Trends reagiert werden, was z.B. bedeuten kann, dass die Frauen, die momentan keine eigene Reise planen, Waren von Kolleginnen kaufen, um ebenfalls die aktuelle Mode anbieten zu können. Die Folge davon ist allerdings, dass innerhalb des Shopping Centers, wenn nicht gar im gesamten Bereich der ‚Garissa Lodge‘ (dem Hauptgeschäftsbereich in Eastleigh), ein enormer Zwang zur Anpassung besteht. Grundsätzlich ist das zwar in anderen Einkaufskomplexen auch der Fall, doch für gemeinsame Absprachen waren beispielsweise die Gruppen in den ‚exhibitions‘ zu groß. Zudem ist dort der ethnische und religiöse Hintergrund der Geschäftsleute weitaus gemischerter.

Der Akkumulationsmodus des kollektiven Herangehens an die Anforderungen des Marktes, hat sich als Erfolg versprechend herausgestellt. Durch Absprachen und kollektives Handeln werden Entscheidungsprobleme relativiert und Kompetenzstreitigkeiten ausgeschaltet (aus diesem Grund haben alle ein sehr ähnliches Angebot).²³⁹ Außerdem ermöglichen die Absprachen schnelles Reagieren auf sich verändernde Marktbedingungen. Auch hier handelt es sich

²³⁹ Wie schnelllebig diese Modetrends sind, zeigt der Vergleich des Angebots von 1998 mit denen von 1999. Lagen bei den Tüchern 1998 noch Seidenimitationen aus Indien im Trend, so boten die Frauen 1999 vor allem Batikstoffe in Rottönen aus Pakistan an. Die Stoffe, die es im Vorjahr überall gab waren nirgendwo mehr zu finden.

um einen geschlechtsspezifischen Akkumulationsmodus, obgleich es durchaus auch unter Geschäftsmännern Absprachen gibt. So ist es bei ihnen z.B. absolut unüblich, sich in einem solchen „Kollektivmonopol“ zu engagieren und sich auch Räumlichkeiten zu teilen.²⁴⁰ Die Komplexität der Akkumulationsmodi wird auch in diversen anderen Gruppen deutlich. So bezeichneten z.B. die Mitglieder der „Shah Community“, einer religiösen Vereinigung, der ein großer Teil der Asiaten angehört, ihre Gemeinschaft als eine solche Gruppe. Insbesondere hier handelt es sich im Gegensatz zum vorherigen Beispiel, um einen Zusammenhalt, der sowohl verwandtschaftlicher, religiöser als auch berufsbezogener Natur ist.

Als zweites Beispiel, angesiedelt am anderen Ende der unterschiedlichen Organisationsformen, sind Nichtregierungsorganisationen (NRO) zu nennen, die im Bereich der Förderung von Geschäftsaktivitäten engagiert sind. Ihre zentrale Funktion besteht zumeist in der Vergabe von (Klein-)Krediten sowie in Beratung und Weiterbildung. NRO sind eine der wenigen formalisierten Möglichkeiten, unter festgelegten Bedingungen an Kredite zu gelangen. Viele Geschäftsfrauen versuchen schon am Anfang ihrer Karriere über eine Nichtregierungsorganisation an einen Kredit zu kommen, leider häufig ohne Erfolg. In Nairobi gibt es zwar zahlreiche NRO, die Frauen in unterschiedlichsten Bereichen unterstützen,²⁴¹ (die große Anzahl der hier aktiven NRO verdeutlicht einmal mehr die Notwendigkeit entsprechender Organisationen als Alternative zu formellen Kreditinstituten), aber trotz dieser Vielfalt und Menge an Organisationen ist der Andrang bei den NRO so groß, dass sich letztendlich nur wenige der Bewerber für einen Kredit qualifizieren können.

Wenn auch über eine Finanzierung von Geschäftsgründungen für Einsteigerinnen eher selten berichtet wurde, so spielen NRO bei etablierten Geschäftsfrauen doch zunehmend eine Rolle. Hier soll kurz auf Judith (B 25) verwiesen werden, die als Geschäftsfrau tätig ist und parallel dazu Funktionen in mehreren NRO übernommen hat. Dies unterstreicht den schon erwähnten Akkumulationsmodus der parallelen Einbindung in unterschiedliche Aktivitäten. Judith ist promovierte Pharmazeutin und Inhaberin von zwei Apotheken. Zudem ist sie die Vorsitzende des Kenya Women Finance Trust (KWFT)²⁴², Mitglied des Kenya Management Assistant

²⁴⁰ In Eastleigh konnte kein Beispiel für ähnliche Zusammenschlüsse unter Männern festgestellt werden. Auch in den ‚exhibitions‘, wo Absprachen zu erwarten wären, sind Geschäftsmänner eher selten tätig.

²⁴¹ Hier werden nur einige der Organisationen beispielhaft aufgeführt, die im Rahmen der Interviews eine Rolle gespielt haben. Bzgl. weiterer Organisationen vgl. u.a. Mazingira Institute (1992:43-133).

²⁴² Der KWFT möchte Geschäftstätigkeiten von Frauen fördern, die keinen Zugang zum formellen Bankensektor haben.

Programme (K-MAP)²⁴³ und Teilnehmerin am Enterprise Learning Network (ELN)²⁴⁴. Ihr überdurchschnittliches Engagement erfordert zwar großen zeitlichen Aufwand, aber insbesondere durch die Vernetzung der Geschäftsfrauen im Rahmen des Enterprise Learning Networks (ELN) und durch ihre Tätigkeit als Vorsitzende des KWFT, bieten sich ihr diverse Möglichkeiten, von den etablierten Kontakten zu profitieren, an Status zu gewinnen und selbst Kredite zu erhalten.²⁴⁵

Auch wenn Neubert die große Anzahl unterschiedlicher NRO in Kenia im verstärkten Interesse ausländischer Geber begründet sieht (Neubert 1990:565), sollte doch das Engagement seitens der betreffenden Geschäftsfrauen eingehender betrachtet werden. Insbesondere in den eingebrachten Eigenleistungen, dem Ziel der Selbständigkeit und Unabhängigkeit, dem auf unterschiedlichen Ebenen vorhandenen gesellschaftlichen Anschluss - unabhängig von Geberorganisationen, lauter Faktoren, die als fehlend konstatiert werden (Neubert 1990:565/566), zeigen sich die gesellschaftliche Verankerung und das vorhandene Potenzial.

Der sog. dritte Sektor (Gsänger 1993:60f., Lachenmann 1997:199) stellt eine Zwischenstufe dar, um u.a. Bedürfnisse des Alltags und wirtschaftliche Erfordernisse zu verbinden. Hierbei sind vor allem Nichtregierungsorganisationen zu nennen, aber auch die in Kapitel V beschriebenen Mitgliedschaften in Wohltätigkeitsvereinen, religiösen Frauengruppen und anderen Formen lokaler Selbstorganisation. Um es kurz in Erinnerung zu rufen: Anne (B 58) konnte die Kontakte, die sich aus ihrem Engagement in einer Gruppe der „Nairobi Baptist Church“ ergaben, und des Weiteren Bekanntschaften von Frühstückstreffen und organisierten Basaren etc. im „American Womens Club“ für ihr Geschäft mit Kindermoden nutzen. Desgleichen konnte Carmel (B 65), wie oben angeführt, durch das Ausnutzen einer kulturellen Nische im Tempel Kunden werben. Lokale Selbstorganisation dient so u.a. der Erweiterung der Handlungsmöglichkeiten der Geschäftsfrauen (i.S. des „enlarging people’s choices“, United Nations Development Programme 2004).

²⁴³ K-MAP bietet Unterstützung in Form von Training und Beratung für NRO und Kleinunternehmen an (Projektmanagement, Buchführung, Produktdesign, Management, etc.)

²⁴⁴ ELN ist ein Zusammenschluss von Geschäftsfrauen, die angehende Geschäftsfrauen im Rahmen ihrer eigenen Tätigkeiten Schulen. In Praktika können Einblicke genommen werden, und durch gezielte Beratung werden die Frauen noch über das Praktikum hinaus bei ihrer eigenen Geschäftstätigkeit betreut. Ziel ist es, im Rahmen dieses Netzwerkes Kontakte unter den Frauen zu fördern, um so alternative Beratungs- und Hilfestrukturen zu etablieren.

²⁴⁵ Auch wenn Judiths ein besonderer Fall ist, so ist er doch nicht ungewöhnlich. Auch einige der anderen befragten Geschäftsfrauen berichteten äquivalente Formen der Einbindung. So z.B. Susan (B 37), die durch ihre Position im Vorstand des KWFT wie auch ihr Engagement bei ELN diverse Vorteile zu nutzen wusste.

Das Generieren gesellschaftlicher Solidarbeiträge einerseits und andererseits das Transportieren dieser Beiträge in die Gesellschaft zurück, Glasgow spricht von einem „doppelten gesellschaftlichen Anschluss“ (Glasgow 1990:165), verdeutlicht die gesellschaftliche Verankerung und qualifiziert lokale Selbstorganisation als Träger für soziale Sicherung und Stabilisierung ökonomischer Aktivitäten. Das Engagement in Nichtregierungsorganisationen ist die wohl deutlichste Form der „Strukturierung von unten“ und als Zwischenstufe zur formalen Sicherung zu interpretieren. Auch weniger formale Zusammenschlüsse weisen in diese Richtung. Besonders aber die bewusst verfolgten Strategien der Netzwerkbildung, z.B. beim „Enterprise Learning Network“, verdeutlichen stattfindende Strukturierungsprozesse (auch Lachenmann 1997:199). Das Potenzial im Hinblick auf die Zunahme an Wahlmöglichkeiten (Gregorio-Medel 1992:268-286), u.a. in Form von verbesserten Zugangsvoraussetzungen oder der Steigerung der sozialen Mobilität, stützt die Forderung, bestehende Selbsthilfestrukturen zu erhalten und sie zu stärken, ohne jedoch einerseits, bei wachsender Professionalisierung und Bürokratisierung, Gefahr zu laufen, sich zu sehr von ihrer Basis zu entfernen, bzw. andererseits für die Entlastung des Staates missbraucht zu werden. Das verknüpfte Denken von Mikro- und Makroaspekten, von Handlung und Struktur, wird hierbei als sinnvolle Herangehensweise postuliert.

KAPITEL IX

SCHLUSSFOLGERUNGEN UND AUSBLICK

Ziel dieses letzten Kapitels ist es, zu resümieren, Verknüpfungen mit dem einleitenden Theoriekapitel (Kapitel I) herzustellen und die im empirischen Teil diskutierten Aspekte der These der „Strukturierung von unten“ weiterzuführen.

Es wurde argumentiert, dass das Thema ‚Frauen in Entwicklungsländern‘ zwar seit Jahren Gegenstand der Diskussion ist, dass insbesondere aber ihre ökonomischen Tätigkeiten häufig unterschätzt bzw. falsch eingeschätzt werden. Der Ansatz, der hier verfolgt wurde, plädiert dafür, ökonomische Tätigkeiten und deren besondere Natur sinnvollerweise aus einer anderen Perspektive, und zwar im Sinne der sog. „Frauenökonomie“ (Lachenmann 1992:78), als einen Komplex zu betrachten, in dem Marktproduktion, Subsistenzproduktion, Reproduktion und die Einbindung in diverse soziale Netzwerke (soziale Organisation des Marktes, Zusammenarbeit mit anderen Personen, etc.) miteinander in Beziehung stehen, also „verflochten“ sind (Elwert et al. 1983) und in ihrer Kombination ein erfolgreiches System des Schaffens von Sicherheit darstellen.

Die Berücksichtigung der Eigenheiten der Ökonomie der Frauen, unabhängig von ihrer Größe, dem Umsatz oder der Mitarbeiterzahl, wie in ökonomischen Ansätzen häufig zu Grunde gelegt, führt zu einem facettenreichen Bild ausgeübter Aktivitäten. Dabei steht die Verflechtung unterschiedlicher Tätigkeitsbereiche ebenso wie deren Aufwertung und Ausweitung, neben Vorsorge, Kooperation und im weitesten Sinne einem „guten Leben“, im Mittelpunkt der Betrachtung (Biesecker et al. 2000:29/50f., Lachenmann 1996:13 und 1998:314ff.). Geschäftsfrauen treten hierbei nicht, wie sie in der entwicklungspolitischen Praxis immer noch üblich, als „verletzliche Gruppe“ auf. Ganz im Gegenteil, die Virtuosität im Umgang mit Ressourcen, die Kreativität bei der Schaffung und Nutzung von neuen Beziehungen und das „unter einen Hut“ bringen der vielen Verpflichtungen und Projekte, zeigen ein vollkommen anderes Bild und letztendlich auch den Erfolg dieser Frauen. Diese Entwicklungen finden innerhalb der beschriebenen Transformationsprozesse in Wirtschaft und Gesellschaft statt. Hier wurde deutlich, dass die ökonomisch-politischen Bedingungen, bzw. die bestehende Wirtschaftsstruktur einerseits, und die Förderungsprogramme andererseits, die im Falle der Geschäftsfrauen zumeist nicht greifen, tendenziell gegen sie arbeiten. Umso mehr verweist die Gewandtheit, die jeweils unterschiedlichen Kontexte (i.S. der von Nederveen-Pieterse beschriebenen Hybridität, 1995:51) miteinander zu verknüpfen, zu kombinieren und zwischen

ihnen zu vermitteln, wie im empirischen Teil veranschaulicht wurde, auf die Originalität der entwickelten Handlungsmodi.

Die dargestellten Ergebnisse machen transparent, wie die Geschäftsfrauen gelernt haben in unterschiedlichen Handlungsdimensionen zu agieren und in verschiedenen Abhängigkeitsgeflechten zu leben. Auf diese Weise findet die aktive Anpassung an gegebene Bedingungen so statt, dass sie ihr Geschäftsziel, die Erhöhung der sozialen Sicherheit, erreichen. Dies bedeutet auch die Zunahme an Wahlmöglichkeiten und im weiteren Sinne die Schaffung von Handlungsspielräumen, die insbesondere an Schnittstellen (i.S. des interface-Ansatzes Long 1989) offensichtlich werden. Die Bündelung dieser Handlungsmuster, so die Eingangsthese, hat an unterschiedlichen Stellen die Strukturierung „von unten“ zur Folge. Im Verlauf der Arbeit wurden Handlungsmuster entwickelt, die immer wieder das Handeln der Frauen durchziehen und deren Aktivitäten prägen:

- Prozesse der Inklusion und Exklusion,
- lokale, regionale und länderübergreifende Mobilität,
- das Schaffen und die Nutzung von sozialen Beziehungen,
- Wissen über und Umgang mit Institutionen und sozialen Strukturen,
- die Verflechtung von formellen und informellen Aktivitäten und schließlich
- die geschlechtsspezifische Strukturierung der alltäglichen Versorgungs- und Wirtschaftstätigkeiten.

Diese Handlungsmuster sind in unterschiedlicher Ausprägung für die Geschäftstätigkeiten der Frauen von Relevanz, und sie verdeutlichen sich vollziehende Transformationsprozesse, die durch Prozesse der Ein-, Rück- und Entbettung geprägt sind (Granovetter 1992) und letztendlich mit Strukturierungen auf unterschiedlichen Ebenen einhergehen (Giddens 1988a). Im Folgenden sollen diese zentralen Erkenntnisse zusammenfassend besprochen werden.

Prozesse der Inklusion und Exklusion

Nairobi bietet Möglichkeiten für diverse ökonomische, kulturelle und soziale Aktivitäten. Bei der Darstellung der drei exemplarischen Fallbeispiele in drei Stadtteilen (dem Stadtzentrum, der Garissa Lodge und dem Gebiet der Park Road) wird die Vielzahl und Heterogenität der nebeneinander existierenden Räume deutlich. Die historisch gewachsenen Gebiete sind durch zunehmende Ausdifferenzierung und Grenzüberschreitungen zu charakterisieren und verdeutlichen die Multidimensionalität, Gegensätzlichkeit und Vermischung unterschiedlicher Kon-

texte i.S. der Globalisierung (Sassen 2000:32). Diese Entwicklungen sind ohne Lokalisierungsprozesse (Robertson, R. 1995:28ff.) nicht denkbar. Innerhalb der Stadt verlaufen entsprechende Strukturierungen vor allem entlang vertikaler, horizontaler, ethnischer und geschlechtsspezifischer Linien, die mit den lokalen Gegebenheiten eng verflochten sind. Um einige Beispiele zu nennen: vertikale Linien manifestieren sich in den Unterschieden zwischen den an der Straße gelegenen Geschäften und denen in den oberen Stockwerken, während horizontale Linien sich z.B. an der Lage der Geschäfte, an den Hauptstraßen, in Seitengassen oder Hinterhöfen, in unterschiedlichen Stadtteilen, nah am Zentrum oder eher am Stadtrand gelegen etc., zeigen. Ethnische Linien sind deutlich an der Dominanz bestimmter ethnischer Gruppen in verschiedenen Stadtgebieten, aber auch an den unterschiedlichen Facetten ethnisch bedingter Grenzziehungen nachzuvollziehen. Geschlechtsspezifische Linien werden an der „Kleinheit“ der Geschäfte (wie beschrieben sind hier vermehrt Frauen zu verorten), der Lage (sie sind häufiger in den oberen Stockwerken und in kostengünstigeren Stadtteilen zu finden) und der Variationsbreite der Kooperationsformen unter den Geschäftsfrauen deutlich. Prozesse dieser Art haben mittelfristig eine Neustrukturierung der Geschäftstätigkeiten in der Stadt zur Folge. Ergänzt wird diese Strukturierung durch ortsspezifische Eigendynamiken, wie beispielsweise das ausführlich dargelegte Aufkommen der sog. ‚exhibitions‘ im Stadtbild, oder ähnlich, aber weitaus größer, die neuen Einkaufskomplexe in Eastleigh und in diesem Zusammenhang auch das Schließen alter etablierter Geschäfte im Stadtzentrum, die ehemals in asiatischer Hand waren. Diese Entwicklungen sind nur in Verbindung mit der allgemeinen ökonomischen Situation im Lichte der Liberalisierungsprozesse zu verstehen.

Im Zusammenhang mit zunehmenden Grenzüberschreitungen gewinnen Prozesse der Inklusion und Exklusion an Bedeutung, insbesondere da Geschäftstätigkeiten häufig eine Schnittstelle zwischen den unterschiedlichen ethnischen Gruppierungen darstellen. Inklusion und Exklusion sind Strukturierungsmerkmale, die sich vor allem am Zugang zu Verkaufsräumen, der häufig auf der Grundlage von ethnischen Gesichtspunkten geregelt wird, manifestieren. Hierbei hat sich die situationsbezogene Selbstzuordnung (Schlee 1989:1/236), die sich auch in anderen Bereichen als bedeutungsvoll herausgestellt hat (z.B. im Hinblick auf Freunde, Nachbarn, religiösen Gruppierungen, Vereine), als ein zentrales Handlungsmuster herausgebildet. Sowohl das Nutzen kulturspezifischer Nischen als auch gezielte Grenzziehung entlang ethnischer Linien gehören zum alltäglichen Handlungsrepertoire und bieten einerseits Handlungsmöglichkeiten, stehen aber andererseits für entsprechende Restriktionen. Angesichts der Relevanz dieses Handlungsmusters ist an dieser Stelle als interessant zu vermerken, dass sich vorhandene ethnische Grenzziehungen beim Vergleich von Geschäftsaktivitäten des formell-

legalen Typs mit informellen bzw. illegalen Tätigkeiten, zu nivellieren scheinen. Das bedeutet, dass der Grad der Etablierung (i.S. eines Geschäfts formellen/legalen Typs) sich als wichtiger herausgestellt, als die ethnische Zugehörigkeit. Dies hat zur Folge, dass Unterschiede zwischen asiatischen und afrikanischen Frauen, die Geschäftstätigkeiten des formellen Typs nachgehen, geringer ist als zwischen diesen beiden und einer informell oder illegal tätigen Geschäftsfrau, wie z.B. einer Handelsreisenden.

Eng verflochten mit den genannten Prozessen der Inklusion und Exklusion ist der Aspekt, dass Geschäftstätigkeiten in Nairobi lokal zwar verankert sind, dass sie aber nicht auf lokale Austauschbeziehungen beschränkt bleiben. Im Gegenteil, die komplexe Einbindung in lokale, regionale, globale Austauschbeziehungen hat sich als ein weiteres dominantes Merkmal für die Geschäftstätigkeiten der Frauen herausgestellt.

Lokale, regionale und länderübergreifende Mobilität

Geschäftstätigkeiten in Nairobi sind sowohl durch ein enges rural-urbanes Netzwerk²⁴⁶, durch Beziehungen innerhalb der Stadt²⁴⁷, als auch durch länderübergreifende Beziehungen²⁴⁸, charakterisiert. Die Komplementarität von Stadt und Land und damit verknüpft das Anliegen, einerseits die althergebrachte ländliche Lebensart im Alltag weiterzuführen (der Großteil der Geschäftsfrauen ist, so wurde ausführlich ausgeführt, im Laufe ihres Lebens nach Nairobi migriert) und andererseits eine neue Identität in der Stadt zu generieren, haben sich als zentrale Merkmale herausgestellt. Trotz der noch immer großen Aktualität der sozialen Beziehungen zum Land, stellen sie für die Städter unter heutigen Bedingungen keine verlässliche Überlebenssicherung mehr dar. Es werden eher, im Gegenteil, seitens der ländlichen Bevölkerung immer höhere Anforderungen an die Städter gestellt, um den auf dem Land vorherrschenden Existenzbedarf zu erfüllen. Der Verantwortungsbereich, für die (weitere) Familie zu sorgen, wächst zunehmend und stellt eine große Belastung für die Geschäftsfrauen dar (beispielsweise Schulgeld zu zahlen, für Unterhalt von Eltern/Geschwistern aufzukommen, Gesundheitsausgaben zu leisten, Kosten für Beerdigungen, Renovierungen am Familienbesitz, Betriebsmittel für die Landwirtschaft etc. aufzubringen). Insofern wächst inzwischen auch der Bedarf an äquivalenten Institutionen, die im städtischen Kontext der Schaffung von Sicherheit dienen könnten. Die Etablierung in der Stadt bedingt eine Reformulierung rural/urbaner Beziehun-

gen: Einerseits ist hier die Verlagerung gemeinschaftlicher Strukturen in die Stadt zu nennen (so gewinnen neue soziale Netzwerke die in den Bereichen Freundschaft, Nachbarschaft, Kollegen angesiedelt sind, an Bedeutung gegenüber Verwandtschaftsstrukturen), andererseits ist die Erhaltung des Status (und damit auch die Notwendigkeit, Investitionen in entsprechende soziale Beziehungen auf dem Land zu tätigen) eine Schlüsselkategorie im Prozess der Kombination verschiedener Handlungsmöglichkeiten zwischen Einbettung bzw. Rückbettung und Prozessen der Distanzierung. Der zunehmende Erwerb von Land in und um Nairobi deutet einen Wandel an. Er symbolisiert die Verlagerung des Lebensmittelpunktes in die Stadt und damit auch eine Neustrukturierung althergebrachter Konventionen, das sind im vorliegenden Beispiel die üblichen Investitionen in Land in der Heimatregion.

Ausdifferenzierung und Grenzüberschreitung und in diesem Zusammenhang auch die Konstituierung neuer sozialer Handlungsspielräume werden daneben bei der Etablierung überregionaler Beziehungen deutlich. Die regen Handelsreisen in diverse Regionen der Welt verknüpfen Kenia ein weiteres Mal mit dem globalen Markt. Die Geschäftsfrauen haben nicht nur an den jeweiligen Reisezielen soziale Strukturen etabliert, sondern nutzen schon die Fahrt an sich (Flughäfen, auf Flügen etc.) zum Knüpfen von Kontakten, die dann im Verlauf von einer oder auch mehreren Reisen gefestigt werden. Diese Kontakte bieten einerseits Handlungsspielräume (Sicherheit durch gemeinsames Reisen, Austausch von Informationen, gemeinsames Einkaufen, Teilen von Hotelzimmern etc.), die von den Geschäftsfrauen Flexibilität verlangen, andererseits eröffnen sie ihnen ein nahezu unerschöpfliches Reservoir an neuen Möglichkeiten. Hier wird die Verquickung lokaler mit globalen Kontexten besonders deutlich. Lokalisierung findet dort statt, wo die Geschäftsfrauen Bezüge zu ihrem täglichen Handlungsumfeld in Nairobi herstellen. Im Ausland erworbene Waren bekommen ihre Bedeutung erst in Verknüpfung mit dem lokalen Wissen, beispielsweise über den Geschmack der potenziellen Kunden (i.S. der Konsumtion als zweiter Produktion, Hess/Lenz 2001:24), das zeitspezifisch und lokal auf die Gegebenheiten abzustimmen ist. Hier stattfindende Übersetzungsleistungen sind ausgesprochen kreativ und stellen einen Wertschöpfungsprozess dar, der Handelstätigkeiten im Allgemeinen abgesprochen wird. Gerade bei Handelsreisenden auf dem globalen Markt treten neue Handlungsmodi besonders deutlich zutage. So entstehen z.B. neue Freiräume gegenüber

²⁴⁶ Z.B. durch regelmäßige Besuche, Handelsbeziehungen, Verpflichtungsstrukturen, eigenes oder der Familie gehörendes Land, Bezug zur landwirtschaftlichen Produktion oder Handel mit entsprechenden Waren

²⁴⁷ Geschäftsbeziehungen, Kooperation mit anderen Personen, Freundschafts-, Nachbarschafts-, Kollegennetzwerke etc.

²⁴⁸ Handelsreisen ins Ausland, Beziehungen zu Verwandten im Ausland etc.

den Ehemännern (Frauen reisen allein, verfügen über eigenes Einkommen), es bilden sich neuartige Absatzstrukturen (Abnehmer sind Freunde, ehemalige Kollegen, Bekannte aus Wohlfahrtsvereinen, Kontaktpersonen über andere Geschäftstätigkeiten, wie z.B. im eigenen Café etc.) oder eine andersartige Warenstruktur (symbolisches Teilhaben an globalen Trends) heraus. Hier zeigen sich etablierte Geschäftskulturen, die Geschäftstätigkeiten in Kenia strukturieren und prägen.

Das Schaffen und die Nutzung sozialer Beziehungen

Das Dilemma des Lavierens zwischen Nähe und Distanz wurde im Verlauf der Arbeit als eines der Kernprobleme, die verfügbaren Handlungsmöglichkeiten „unter einen Hut“ zu bringen, beschrieben. Im Geschäftsleben wird in Form von Ein-, Rück- und Entbettungsprozessen versucht, die Waage zwischen beiden Polen zu halten. Einerseits wird der Geschäftsalltag häufig erst durch die eigene Involvierung bzw. Nähe möglich (so basieren Einkaufs- und Absatzstrategien oder Geschäftsideen auf entsprechenden Bindungen), andererseits gehen damit Probleme einher (wie z.B. die schlechte Zahlungsmoral, das nicht Abnehmen bestellter Ware, die hohen Kosten dafür, selbst zu fliegen, der Aufwand, selbst eingebunden zu sein), die von den Geschäftsfrauen das einhalten von Distanz erfordern; Belastungen, die aber häufig billigend in Kauf genommen werden. Alles in allem handelt es sich bei der Frage nach Nähe vs. Distanz für die Geschäftsfrauen um eine Entscheidung für oder gegen einander ausschließende Wahlmöglichkeiten: einerseits Gewinneinbußen bei zu großer Nähe, andererseits das Risiko ökonomischen Verlustes bei zu viel Distanz. Als Folge sind nachstehende Handlungsstrategien zu konstatieren: Prozesse der Entbettung in Form von Formalisierungen (z.B. die Etablierung von Sparclubs), die Suche nach Distanz (z.B. durch Eröffnung von Geschäften in großen Shopping-Malls), die Tätigkeit in Nischen sowie das strategische Einsetzen von Mittelsmännern (bzw. -frauen). Dem können aber auch Prozesse der Rückbettung in neue soziale Strukturen und zunehmende Informalisierung gegenüber stehen.

Im städtischen Kontext gewinnt die Entwicklung zu selbst gewählten (auch kurzzeitigen) Bindungen hin immens an Bedeutung. Das Sorgen für die weitere Familie (in Form von Schulgeld- und Lebensunterhaltszahlungen etc.) und vor diesem Hintergrund entstehende Erwartungshaltungen wurden schon zuvor als eine große Belastung und häufige Ursache für Probleme bei der Reinvestition in das Geschäft genannt. Bedeuten diese familiären Beziehungen wiederholt oder dauerhaft eine Belastung und bewähren sich zugleich neue Formen des sozialen Zusammenhalts (i.S. der situationsbezogenen Selbstzuordnung, Schlee 1989:1/236), so etablieren sich diese anderen, selbst gewählten Bindungen zu Freunden, Kollegen, Nach-

barn, Mitgliedern religiöser Gemeinschaften, Reisebekanntschaften, Vereinsmitgliedern etc. und führen mittelfristig zur Neustrukturierung des sozialen Gefüges. Inzwischen verteilen sich auf diese Weise immer mehr gestellte Anforderungen auf eine wachsende Anzahl von Personen, von denen allein schon wegen der großen Anzahl an Anfragen von unterschiedlichen Seiten nicht so viel erwartet werden kann. Dies verdeutlicht auch das mit der Neustrukturierung einhergehende Risiko, dem die Geschäftsfrauen eine erhebliche Flexibilität im Umgang mit den neuen Formen des sozialen Zusammenhalts entgegensetzen müssen. Dies heißt vor allem auch, durch konsequentes Probieren, Austesten und Beobachten über mittelfristige Zeiträume hinweg, diese neuen Beziehungen zu festigen.

Wissen über und Umgang mit Institutionen und sozialen Strukturen

Die Veränderung von Strukturen und deren Verlagerung in die Stadt steht in engem Zusammenhang mit Prozessen sozialer Mobilität. Das Erlernen relevanter sozialer Fähigkeiten, d.h. die Generierung eines Wissensrepertoires, das Möglichkeiten bietet, soziale Beziehungen zu knüpfen, auszuhandeln, zu beurteilen und zu gestalten, wurde als Schlüsselkompetenz, die verfügbaren Handlungsmöglichkeiten „unter einen Hut“ zu bringen, festgehalten. Im Hinblick auf Geschäftstätigkeiten ist an dieser Stelle die Kenntnis von und der Umgang mit bestehenden Strukturen in den Behörden, beim Zoll etc. grundlegend.

Der Einstieg in das Geschäftsleben, ohne entsprechende Vorbildung, aus einer Anstellung heraus oder nach längeren Zeiten der Kindererziehung, führt dazu, dass bei der Aneignung von relevantem Wissen alternative Strategien der Weiterbildung von enormer Bedeutung sind. Auch beim Zugang zu Krediten oder bei der Beschaffung von Inventar, vor allem aber beim Erlernen relevanter geschäftsbezogener Tätigkeiten greifen soziale Netzwerke, unabhängig von formalen Strukturen, wie z.B. Banken, oder formaler Ausbildung. Hier sind vielmehr das kreative Nutzen bereits vorhandener Ressourcen und selbst aufgebauter Kontakte, sowie auch deren individuelle Kombination entscheidend. Der sanfte Einstieg in die Tätigkeit über mehrere Testphasen oder über Mischformen, in denen erst parallel zum Job, oder von zu Hause aus, gehandelt wird, um dann später den Absprung in eine Boutique zu wagen, verdeutlicht die schrittweise Annäherung an die Selbständigkeit. Das Nutzen bestehender Netzwerke (wie das Reisen mit Freunden und so das damit einhergehende „learning by doing“, oder die Tätigkeit als Aushilfe mit dem Ziel, Kenntnisse zu sammeln) und das Schaffen und Nutzen neuer Kontakte (auf Reisen, in religiösen Gemeinschaften oder Vereinen, mit ehemaligen Kollegen etc.) verdeutlichen das differenzierte Repertoire an parallel nutzbaren Werkzeugen, die sich für den Erfolg von Geschäftstätigkeiten als wichtig herausgestellt haben. Sie sind indessen

auch ein Zeichen dafür, dass andere Strukturen, wie der Zugang zu Mikrokrediten oder die Möglichkeit, nach der Schule eine formale Ausbildung zu machen, nicht greifen oder versagt haben. Umso stärker ist der Zulauf zu augenscheinlich Erfolg versprechenden Geschäftstätigkeiten. Die Nachahmung und erfolgreiche Umsetzung einer Geschäftsidee hat beispielsweise in den Bereichen gebrauchter Kleidung und dem Import von Billigwaren aus dem Ausland fast schon involutionsähnliche Züge. Zugleich entspricht sie aber auch dem primären Ziel, der Schaffung von Sicherheit im Sinne der Erweiterung von Handlungsmöglichkeiten, und ist u.a. als Reaktion auf die seit Jahren schwierige wirtschaftliche Situation Kenias zu interpretieren. Die Institutionalisierung von selbständigen Tätigkeiten verdeutlicht einen alternativen Akkumulationsmodus und führt mittelfristig zu einer Neustrukturierung der kenianischen Wirtschaft, die heute schon in Form der vielen neuen Geschäfte im Stadtbild Nairobis sichtbar ist.

Ist der Schritt in die Selbständigkeit vollzogen, gewinnen kontextbezogene Kenntnisse an Gewicht. Dazu zählt etwa das Wissen darüber wie man sinnvollerweise mit der Verwaltung umgeht, d.h., man muss über die Korruptionspraktiken bescheid wissen, Möglichkeiten, an Lizenzen zu gelangen und diese zu behalten kennen, Einblicke in die Modalitäten beim Zoll gewinnen, und beurteilen können, wann es Sinn hat, Spediteure zu nutzen. Ebenso gewinnen die Beurteilung von den existierenden Geschlechterverhältnissen und der Umgang damit (innerfamiliär, wie auch im Geschäftsalltag) in diesem Zusammenhang an Bedeutung. Schließlich bleibt noch die Einschätzung der „offiziellen inoffiziellen“ Ökonomie und das Jonglieren mit ihr. Die bedingt Kenntnisse darüber, wann wie viel *chai* (Schmiergeld) gezahlt wird, wie hoch der Betrag zu sein hat, welche Konsequenzen die Entscheidung für oder gegen eine Geschäftstätigkeit des formellen bzw. des informellen Typs nach sich zieht etc. Wo althergebrachte Strukturen sich als nicht oder nicht mehr zuverlässig erwiesen haben, haben sich Alternativen etabliert, die systematisch genutzt werden können. Hierbei stellen das kontextbezogene und zeitnahe Sondieren der Umsetzbarkeit der Geschäftsinteressen, das flexible Reagieren auf Veränderungen, die Beachtung und Nutzung struktureller Lücken (wodurch Konkurrenzmechanismen ausgehebelt werden können) und das geschickte Spielen mit verfügbaren Geschäftskulturen alltägliche Handlungsmodi dar, die je nach Bedarf dem „Instrumentenkasten“ entnommen werden können und im weitesten Sinne das Schaffen neuer Handlungsspielräume veranschaulichen.

Die Verflechtung von formellen und informellen Bereichen

Vielfältige sozial organisierte Kombinations- und Verflechtungsformen formeller und informeller Strukturen durchziehen die Geschäftstätigkeiten im Alltag als ein weiteres zentrales Grundmuster. Insbesondere an den Schnittstellen zwischen Markt und Staat wird die Unsinnigkeit der in Kenia noch immer üblichen Unterteilung der Wirtschaft in einen formellen und einen sog. informellen Sektor deutlich. Informelle bis illegale Aktivitäten im Zusammenhang mit Geschäftstätigkeiten, so wurde erörtert, sind generell etabliert und gehen mit formallegalen Handlungsmodi einher. – Man spricht von einer „offiziell inoffiziellen Ökonomie“. Die dargelegten Fallbeispiele von *chai* und *magendo* verdeutlichen die enge Verflechtung von Markt und Staat quer zu mutmaßlichen Sektorgrenzen. Je nach Grad der Etabliertheit der Tätigkeiten haben sich unterschiedliche Arrangements herausgebildet, die die Geschäftsfrauen durch Strategien wie Vermeidungsverhalten, das Herstellen einer persönlichen Beziehung zu Beamten, das Herstellen von Bezügen aufgrund eines gemeinsamen ethnischen Hintergrundes, „schwarzes“ Abwickeln der Geschäfte, Nutzen von Mittelsmännern etc. abzusichern trachten. Wenn auch das Zahlen von Schmiergeldern und das generelle Umgehen von Abgaben zum normalen Alltagsbetrieb (Olivier de Sardan 1999:41) gehören und entsprechende Praktiken sich insofern planbar gestalten (zumal die Mehrzahl der geschäftstätigen Frauen über Alltagswissen bzgl. des Umgangs mit Forderungen der Staatsbediensteten verfügt), ist zu konstatieren, dass der fehlende Rechtsanspruch auf diese vermeintlichen Vorteile, die beispielsweise dem Zahlen von Schmiergeldern zugeschrieben werden, eine enorme Unsicherheit darstellt. Hier wird die Frage nach Nutzen vs. Kosten aufgeworfen.

Die hier beschriebenen Handlungsmodi, die immer wieder auf die Verflechtung formeller und informeller Bereiche verweisen, sollten als Indiz dafür genommen werden, dass ‚moderne‘ Definitionen, Regeln und Kriterien für die Beschreibung der afrikanischen Wirtschaft (hier am Beispiel Kenias) nicht uneingeschränkt anwendbar sind. Dies umso mehr, als zum einen im afrikanischen Staat die Verwaltung und dazugehörige Regeln/Gesetze nicht wirklich institutionalisiert sind, d.h. keine Rechts- und Handlungssicherheit bieten. Auch aus diesem Grund ist hier ein spezielles Unternehmertum mit besonderen Fähigkeiten entstanden und gefragt. Zum anderen, und dies ist wohl noch bedeutungsvoller, ist hier die Politik des IWF und der Weltbank zu nennen, die mit Sanierungsaufgaben und marktwirtschaftlichen Strukturreformen wirtschaftspolitische Kurskorrekturen forderten und fordern, um die Kreditwürdigkeit der betroffenen Länder wiederherzustellen (Nuscheler 2004:447). Zur Analyse und Beschreibung der bestehenden Verflechtungszusammenhänge sollte insofern die Entstehung und Aushandlung von Verflechtungsprozessen zwischen in der Wirtschaft tätigen Frauen und dem Staat im Zentrum der Diskussion stehen. Die hier etablierten Praktiken spiegeln Trends wider, die auf

die Etablierung neuer Strukturen hindeuten. Umso entscheidender ist es, an diesem Punkt die existierenden Tendenzen zur Informalisierung aufzugreifen. Dies sollte aber nicht darin bestehen, die uneingeschränkte Integration in die allgemeine staatliche Wirtschaftspolitik voranzutreiben; das würde für die hier Tätigen vermutlich vor allem mehr Abschöpfung durch den Staat bedeuten. Ein Ansteigen der laufenden Kosten wäre die Folge. Für den Großteil der Geschäftsfrauen wären diese Mehrkosten nicht tragbar. Es geht vorrangig aber um die Schaffung eines offenen, flexiblen Angebotes, das an die Funktionsweise der entstandenen Strukturen angepasst werden kann und diese festigt. Als Beispiel dafür ist hier die informelle Ausbildung zu nennen, die, ohne sie vollständig zu formalisieren, in der Art und Weise des problembasierten Lernens (z.B. als „Juniorpartner“ in laufenden Geschäften) denkbar wäre.²⁴⁹

Die geschlechtsspezifische Strukturierung der alltäglichen Versorgungs- und Wirtschaftstätigkeiten

Die geschlechtsspezifische Strukturierung des Geschäftsalltags ist im Zusammenhang mit den anderen dargestellten Grundmustern schon mehrfach genannt worden. Dies deutet auf das Vorhandensein von Verflechtungen zwischen ihnen hin. An dieser Stelle soll die besondere Natur dieses Handlungsmusters nochmals unterstrichen werden. Auch wenn bezüglich der räumlichen Strukturierung der Stadt deutlich wurde, dass die Frauen eher in oberen Stockwerken, Hinterhöfen, am Straßenrand oder in entlegeneren, preisgünstigeren Stadtgebieten tätig sind, so hat ihre Präsenz inmitten des Stadtbildes in den vergangenen Jahren doch deutlich zugenommen. Allein die vielen ‚exhibitions‘ im Stadtzentrum, in denen vornehmlich Frauen tätig sind, symbolisieren Veränderungsprozesse, die nicht nur das Stadtbild prägen. War Mobilität früher ein Kennzeichen der Männer (die z.B. zwischen der Stadt und der auf dem Land lebenden Familie pendelten), so sind inzwischen die Geschäftsfrauen nicht nur innerhalb von Nairobi aktiv, sondern haben im Zusammenhang mit ihren Aktivitäten einen ganz neuen Handlungsradius erlangt. Dies wird insbesondere an der wachsenden Zahl der Reisen ins Ausland deutlich, die vornehmlich von Frauen unternommen werden. Auch die beschriebenen Geschäftskulturen (Wohltätigkeitsvereine, Gemeindetätigkeit, Bürokultur etc.) weisen auf die geschlechtsspezifischen Handlungsbereiche hin, die sich als durchaus erfolgreiche Geschäftsmodelle herausgestellt haben. Insbesondere die Verflechtung von Reproduktion und Familie, (Subsistenz-) Landwirtschaft, teilweise auch Berufstätigkeit im Angestelltenverhältnis und in unterschiedlichsten, häufig parallelen Geschäftstätigkeiten, verdeutlicht die Kom-

²⁴⁹ Als Beispiel aus der Praxis ist hier das „Enterprise Learning Network“ (ELN) zu nennen, das in Nairobi schon länger erfolgreich Geschäftsfrauen zum Zwecke der geschäftsinternen Ausbildung vernetzt.

plexität der Frauenökonomie. Über die multiple Einbindung in unterschiedlichste Bereiche wird eine Risikostreuung erreicht, die durch die Nutzung von Synergieeffekten (z.B. Nutzen von Arbeitskontakten für geschäftliche Tätigkeiten), den kreativen Umgang mit Strukturen (beispielsweise die Nutzung von sozialen Beziehungen zu Männern um den Umgang mit Verwaltungseinrichtungen zu erleichtern, problembasiertes Lernen), den persönlichen Einsatz in den bestehenden Beziehungen (eigene Reisen, Bestellungen für Freunde etc.) und informelle Komponenten (keine vertragliche Absicherung, informelle Aneignung von Wissen, etc.), zu erfolgreichen Geschäftsaktivitäten, kombiniert werden.

Besonders charakteristisch sind in diesem Zusammenhang auch die mannigfachen Formen der Zusammenarbeit, die sich im städtischen Kontext etabliert haben. Auch wenn gemeinnützige Umverteilungssysteme (z.B. *harambees*) inzwischen wegen ihrer inflationären Nutzung mehr und mehr gemieden werden und langfristig mit der Auflösung entsprechender Einrichtungen zu rechnen ist, haben sich beispielsweise Sparklubs (*merry-go-rounds*) als durchaus funktionierende Option für die Schaffung finanzieller Handlungsspielräume herausgebildet. Darüber hinaus dienen sie häufig als Institution, die als hinreichende Begründung für das Ablehnen von Kreditanfragen aus dem sozialen Umfeld anerkannt wird. Auch kleinere informelle Gruppierungen, wie die beschriebenen „Kollektivmonopole“ im Stadtteil Eastleigh, die einen Akkumulationsmodus in Form des kollektiven Herangehens an zu bewältigende Probleme erfolgreich umgesetzt haben, sind eindeutig geschlechtsspezifisch geprägt. Das „Kollektivmonopol“ ist eine progressive, moderne Weiterentwicklung sozialer Netzwerkskooperationen und eine kreative Antwort auf die Anforderungen des Marktes.

All diese Formen der Zusammenarbeit verweisen auf das Fehlen äquivalenter Strukturen im formellen Bereich und auf die Notwendigkeit, (möglichst günstig) Sicherheit in Eigeninitiative zu schaffen. Dies wird von den Geschäftsfrauen aufgegriffen und führt zu neuen Strukturen der sozialen Absicherung. Interessant ist, dass sich das Direktmarketing nach dem *Swissgarde-Modell* (ursprünglich für die USA und West-Europa entwickelt) hier, im afrikanischen Kontext, als so erfolgreich herausgestellt hat. Die vor Ort dominanten sozialen Komponenten von Interaktion und Kooperation bieten einen Handlungsspielraum, mit dem die Geschäftsfrauen gut umgehen können. Die soziale Einbettung und die angepasste Form der Finanzierung, die den ökonomischen Möglichkeiten der Geschäftsfrauen eher entsprechen als andere, reguläre Geschäftstätigkeiten, unterstützen die erfolgreiche Umsetzung dieses Marketing-Modells. Hieran wird deutlich, dass zwar die Integration in die allgemeine Wirtschaftspolitik und in Entwicklungsprogramme (im Sinne der Beachtung und Berücksichtigung der Existenz

der beschriebenen Geschäftstätigkeiten) not tut, nicht aber die generelle Formalisierung dieser enormen Bandbreite unterschiedlicher Formen der Selbstorganisation. Stattdessen würde eine Politik des „do no harm“ (Anderson 1999), das bedeutet, mit der entwicklungs- und wirtschaftspolitischen Förderung keinen weiteren Schaden anzurichten und so durch die Bewahrung, Duldung oder kreative Weiterentwicklung der Kooperationsformen den Frauen sehr entgegen kommen. Zudem wären die bei einer Formalisierung anfallenden Abgaben (in Form von Einkommenssteuer, Mehrwertsteuer etc.), wie zuvor schon erwähnt, für die meisten von ihnen nicht tragbar.

Diese sechs Grundmuster haben die Verknüpfung von Handlungs- und Strukturaspekten gemeinsam, und veranschaulichen damit Prozesse der „Strukturierung von unten“. Hierbei sind sowohl das Aufeinanderbezogenheit der Mikro- und Makro-Bereiche als auch die Herausbildung neuer sozialer Wirklichkeiten im Zusammenhang mit den obigen Handlungsmustern als charakteristische Merkmale hervorzuheben.

Ausblick

Das virtuose Umgehen mit sozialen Beziehungen unterschiedlicher Intensität und Ausprägung und die Bedeutung der differenzierten Nutzung von Netzwerken und Strukturen, ziehen sich als roter Faden durch die Beispiele. Die hier beschriebenen Geschäftsfrauen sind erfolgreiche Überlebenskünstlerinnen in einem System, in dem zu leben und die unterschiedlichen Geschäftstätigkeiten zu managen, andere Fähigkeiten voraussetzt als die in der entwicklungspolitischen Praxis bislang diskutierten und geförderten. Es stellt eine große Herausforderung dar, diese Besonderheiten der „Frauenökonomie“ im Zusammenhang mit Überlegungen zur Durchführung geeigneter Förderungsprogramme zu berücksichtigen.

Die sich bietenden Chancen und mögliche Risiken der Integration der Geschäftstätigkeiten der Frauen in die Mainstream-Ökonomie (im Rahmen der Umsetzung von Strukturanpassungsprogrammen, in der kenianischen Wirtschaftspolitik und bzgl. der Vernetzung mit modernen Unternehmen formellen Typs) sind gegeneinander abzuwägen. Durch eine Integration würden maßgebliche Teile der Wirtschaft, die bislang vernachlässigt wurden, sichtbar gemacht werden. Insbesondere die Zunahme an Optionen für Frauen (i.S. des „enlarging people’s choices“, United Nations Development Programme 2004), so wurde im Verlauf der Arbeit erkennbar, sollte darin bestärken die Geschäftstätigkeiten auf die Stabilisierung und kreative Ausweitung gerichtet zu interpretieren und sollte Anlass zu einer entsprechenden Berück-

sichtigung und Förderung geben. Es hat sich im Laufe der Jahre bereits ein breites Förderspektrum etabliert²⁵⁰, dessen Elemente zwar als wichtiger Bestandteil einer Förderung zu interpretieren sind, die aber auf einem allzu niedrigen Niveau angesiedelt sind. Die Akzente werden hier an einer Stelle gesetzt, die der „Frauenökonomie“ nicht gerecht wird. Im Rahmen von Entwicklungshilfe würde eine Förderpolitik, die auf die beschriebenen Spezifika Rücksicht nimmt und „alternative Wirtschaftsförderung“ vornimmt, viel sinnvoller sein. Das bedeutet, dass eine staatliche Förderung, die das „offiziell-informell“ funktionierende System als offiziellen informellen Sektor „eingemeindet“, wie in Kenia seit Jahren praktiziert, und diesen Bereich lediglich kontrolliert und dadurch möglicherweise paralyisiert, vermieden werden sollte. In der staatlichen Entwicklungshilfe kann man mit dem multidimensionalen, im „geordneten Chaos“ funktionierenden System augenscheinlich nur schwer etwas anfangen. Aber gerade die Regelung nach staatlichen Vorstellungen kann dieses System stören bzw. zerstören.

Es wurde deutlich, dass nicht nur betriebswirtschaftliche Komponenten, wie Managementfähigkeiten, Fachwissen und Zugang zu Kapital, für den Erfolg von Geschäftstätigkeiten wichtig sind. Vielmehr sind zwei Punkte von entscheidender Bedeutung: Einerseits die Erleichterung des Zugangs zu Ressourcen da, wo er nicht oder nur rudimentär gegeben ist. Dieser ist ein Bereich, der gesamtgesellschaftlich umzusetzen wäre. Als Beispiele sind hier die derzeitige Praxis des Zugangs zu formellem Eigentum sowie die Kreditvergabepraxis von Banken zu nennen, bei denen Frauen benachteiligt werden. Das darauf gerichtete Bestreben internationaler und nationaler Organisationen, gerechtere Zugangsmöglichkeiten zu etablieren, wäre von enormer Tragweite für die Entwicklung des Landes. Andererseits sind die bereits vorhandene Lernfähigkeit, soziale Kompetenz, Flexibilität und das „unter einen Hut“ bringen unterschiedlichster Komponenten, die verwendet werden, um angesichts der schwierigen ökonomischen Situation und der zahlreichen Anforderungen aus dem sozialen Umfeld, ökonomisch zu überleben, aufzugreifen. Dieser Aspekt verweist auch darauf, dass es sich hier um ein adaptionsfähiges System handelt, das unter den skizzierten Bedingungen ein ideales Vehikel zur Schaffung von mehr Sicherheit und der Erweiterung möglicher Optionen ist.

²⁵⁰ Zum derzeitigen Förderspektrum gehören z.B. technische „Skills“ wie Buchhaltung, Finanzplanung, Management und Marketing aber auch Information über Rechtslage, Konfliktmanagement, rechtliche Schutzmechanismen, Kooperationsmöglichkeiten sowie eine Analyse des Funktionierens sozialer Netzwerke. Dies alles ist als „capacity building“ gedacht, jedoch eng verbunden mit Ressourcen wie Mikrokrediten, Hilfe bei Markt- und Beschaffungsanalysen, Unterstützung bei Registrierungen und bei den Behörden.

Ein Eingreifen in dieses System ist prekär und könnte die Vereinnahmung, Bürokratisierung und Schwächung dieser lebendigen Ökonomie bedeuten. Angebote, die offen, flexibel und modifizierbar sind und sich den Grundregeln des Geschäftssystems der Frauen anpassen können, wären an dieser Stelle geeignet. Idealer Förderpartner scheinen hier internationale oder nationale Nichtregierungsorganisationen zu sein. So könnte beispielsweise die Förderung eines informellen, aber funktionierenden „Geschäftsfrauen-Netzwerkes“ stattfinden. Die Vermeidung festgelegter Standards und, statt ihrer, die Etablierung eines kreativen Regelwerks zur Kooperation würden „eigene“ und „andere“ Strukturen zulassen. Zentral ist die Überlegung, Zusammenarbeit zu realisieren, ohne dass die Autonomie und Unabhängigkeit der Geschäftsfrauen in Frage gestellt wird, um so die beschriebenen positiven Eigenschaften, also Kreativität, Vielfalt, Kooperationsformen oder Informalität, die in einer formalisierten Wirtschaft nicht (oder nicht notwendigerweise) existieren würden, nicht zu zerstören.

Durch die Förderung der Geschäftsfrauen wird ein ganzes Netzwerk von Personen unterstützt, das von Absicherungen in Form von Basissicherung, Schulbildung, Altersversorgung, Gesundheitsversorgung und Kleinkrediten profitiert. Folglich können die Frauen aus entwicklungspolitischer Perspektive als Multiplikatorinnen betrachtet werden. Die geschaffenen Handlungsspielräume bieten diverse Ansatzpunkte für eine Förderung und könnten, setzt man eine gewisse Flexibilität und Geschick im Umgang mit Neuem voraus, auch in der Entwicklungspolitik den Mut hervorrufen neue Wege zu beschreiten und dazu beitragen, weitere Marginalisierung zu vermeiden.

LITERATURVERZEICHNIS

- Achieng, Roseline (2005): "Home Away from Home?": Internally Displaced Women and their Translocal Ethnic and Gender Co-operation in Reconstructing the Meaning of Places; (Burnt Forest and Langas - Uasin Ngishu Kenya), Dissertation, Fakultät für Soziologie, Universität Bielefeld
- Adagala, Kavetsa (1985): Self Employed Women in the Peri-Urban Setting: Petty Traders in Nairobi. Nairobi: Derika Associates
- Adagala, Kavetsa (1987): Gender Issues in the Co-operative Movement. Paper presented at the Nairobi Seminar on Women Law and Development, Mombasa, Kenya
- Adhiambo, Mary/Ooko-Ombaka, Oki (Hg.) (1997): Women and Law in Kenya. Perspectives and Emerging Issues. Nairobi: Public Law Institute
- African Centre for Technology Studies (ACTS) (1994): Kenya County Gender Profile. Royal Netherlands Embassy and Director General for International Cooperation, Netherlands Ministry of foreign Affairs, Nairobi: ACTS Press
- Agar, Michael (1980): The Professional Stranger. An Introduction to Ethnography. New York: Academic Press
- Ahawo, D.O./Mukras, M.S. (Hg.) (1990): Kenyan Women in Socio Economic Development. Nairobi: Women's Bureau
- Altmann, Jörn (1991): Überleben im Schatten. Was versteht man unter dem Begriff ‚informeller Sektor‘. In: *Der Überblick*, 3, 27, S. 5-10.
- Amponsem, George K. (1997), Global Trading and Business Networks among Ghanaians: an Interface of the Local and the Global, unveröffentl. Dissertation, Fakultät für Soziologie, Universität Bielefeld
- Anderson, Mary B. (1999): Do no Harm: How Aid Can Support Peace - or War. Boulder u.a.: Rienner
- Anwar, Muhamad (1979): The Myth of Return. London: Heinemann
- Appadurai, Arjun (1986): Introduction: Commodities and the Politics of Value. In: ders. (Hg.): The Social Life of Things. Commodities in Cultural Perspective. Cambridge: Cambridge University Press, S. 3-64
- Appadurai, Arjun (1996): Modernity at Large. Cultural Dimensions of Globalization. Minneapolis: University of Minneapolis Press
- Arbeitsgruppe Bielefelder Entwicklungssoziologen (Hg.) (1981): Subsistenzproduktion und Akkumulation. Bielefelder Studien zur Entwicklungssoziologie, Bd. 5. Saarbrücken: Breitenbach.
- Ardener, Shirley (1996): Women Making Money Go Round: ROSCAs Revisted. In: Ardener, Shirley/Burman, Sandra (Hg.): Money-Go-Rounds, The Importance of Rotating Savings and Credit Associations for Women. Oxford: Berg, S. 1-19
- Banugire, Firimoni (1985): Class Struggle, Clan Politics and the Magendo Economy. In: *Mawazo*, 6, 2
- Baratta, Mario von (Hg.) (2000): Der Fischer Weltalmanach 2001. Frankfurt: Fischer
- Baratta, Mario von (Hg.) (2002): Der Fischer Weltalmanach 2003. Frankfurt: Fischer

- Barth, Frederick (1967): Economic Spheres in Darfur. In: Firth, R. (Hg.): Themes in Economic Anthropology. London: Tavistock, S. 149-174
- Basset, Thomas J./Crummey, Donald .E. (Hg.) (1993): Land in African Agrarian Systems. Madison: University of Wisconsin Press
- Baumhögger, Goswin et al. (1994): Ostafrika: Reisehandbuch Kenya und Tansania. Frankfurt: Lemberg
- Bayart, Jean-François (1993a): The State in Africa: The politics of the belly. London/New York: Longman
- Bayart, Jean-François (1993b): Conclusion. In: Geschiere, Peter/Konigs, Piet (Hg.): Itinéraires d'Accumulation au Cameroun. Pathways to Accumulation in Cameroon. Paris/Leiden: Karthala/Afrika-Studiezentrum, S. 335-344
- Berger, Peter L./Luckmann, Thomas (1991): Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit. Eine Theorie der Wissenssoziologie. Frankfurt: Fischer
- Berner, Erhard (1999): World Market Places and Citadels. Vortrag am FSP Entwicklungssoziologie, Fakultät für Soziologie, Universität Bielefeld (8.12.1999)
- Berner, Erhard (2000): Informal Developers, Patrons, and the State: Institutions and Regulatory Mechanisms in Popular Housing. Paper presented at ESF/N-AERUS Workshop "Coping with Informality and Illegality in Human Settlements in Developing Cities", Leuven, 23-26 May 2000
- Berry, Sara (1985): Fathers Work for their Sons. Accumulation, Mobility and Class Formation in an Extended Yoruba Community. Berkeley: University of California Press
- Berry, Sara (1993): No Condition is Permanent: The Social Dynamics of Agrarian Change in Sub-Saharan Africa. Madison: University of Wisconsin Press
- Beurden, Jos van (1999): Kenya: Small Scale Conflicts could have major repercussions. Internetquelle: <http://www.oneworld.org/euconflict/guides/surveys/drafts/kenya/htm> (Draft vom 14.09.99)
- Bhushan, Kul (Hg.) (1995): Kenya Factbook 1995/96. Nairobi: Newsread International
- Bierschenk, Thomas/Elwert, Georg/Kohnert, Dirk (Hg.) (1993): Entwicklungshilfe und ihre Folgen. Frankfurt u.a.: Campus
- Biesecker, Adelheid/Mathes, Maite/Schön, Susanne/Scurrrell, Babette (Hg.) (2000): Vorsorgendes Wirtschaften. Auf dem Weg zu einer Ökonomie des Guten Lebens. Netzwerk Vorsorgendes Wirtschaften, Bielefeld: Kleine
- Bigsten, Arne und Kimuyu, Peter (Hg.) (1998): Structure and Performance of Manufacturing in Kenya. Unpublished Manuscript. Departments of Economics, University of Göteborg and University of Nairobi
- Bittner, Andreas (1997a): Einwände gegen ein entwicklungspolitisches Chamäleon. In: *ded Brief*, Zeitschrift des Deutschen Entwicklungsdienstes, Thema: Informeller Sektor, Nr.3/97
- Bittner, Andreas (1997b): Kein Land in Sicht? Staat, Markt und Gesellschaft in Kenia. University of Leipzig Papers on Africa, Politics and Economics, Nr. 13
- Bonacich, Edna (1973): A Theory of Middlemen Minorities. In: *American Sociological Review*, 38, S. 583-594

- Bourdieu, Pierre (1983): Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. In: Reinhard Kreckel (Hg.) Soziale Ungleichheiten. *Soziale Welt*, Sonderband 2, Göttingen: Schwartz, S. 183-198
- Bourdieu, Pierre (1988): Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft. Frankfurt: Suhrkamp
- Braunmühl, Claudia von (1997): Mainstreaming Gender oder von den Grenzen, dieses zu tun. In: Braig, Marianne/Ferdinand, Ursula/Zapata, Martha (Hg.): Begegnungen und Eismischungen. Festschrift für Renate Rott zum 60. Geburtstag, Stuttgart: Heinz Akademischer Verlag, S. 375-394
- Bromley, Ray (1978): Introduction – The Urban Informal Sector: Why is it worth discussing? In: *World Development*, 6, 9/10, S.1033-1039
- Bruch, Mathias/Hiemenz, Ulrich (1984): Small and Medium-Scale Industries in the ASEAN Countries. Agents or Victims of Economic Development? Boulder/London: Westview
- Buchholt, Helmut/Mai, Ulrich (1989): Marktagenten und Prügelknaben: Die gesellschaftliche Rolle von Händlerminoritäten in der Dritten Welt. Working Paper Nr. 129, Forschungsschwerpunkt Entwicklungssoziologie, Fakultät für Soziologie, Universität Bielefeld
- Buijs, Gina (Hg.)(1993): Migrant Women. Crossing Boundaries and Changing Identities. Oxford: Berg
- Bujra, Janet (1978): Proletarianization and the 'Informal Economy': A case study from Nairobi. In: *African Urban Studies*, 3, Winter 1978-79, S. 47-66
- Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) (2001): Kenia, Länderkonzept. November 2001, Bonn: BMZ
- Bundesstelle für Außenhandelsinformationen (bfai) (Hg.) (1998): Wirtschaftstrends Kenia, Heft Jahresmitte 1998, Berlin
- Bundesstelle für Außenhandelsinformationen (bfai) (Hg.) (1999): Wirtschaftstrends Ostafrika, Heft 1999, Köln
- Burt, Ronald S. (1992): Structural Holes. The Social Structure of Competition. London u.a.: Harvard University Press
- Bygrave, William D./Hofer, C.F. (1991): Theorizing about Entrepreneurship. In: *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16, 2, S. 13-22.
- Cagatay, Nilüfer/ Elson, Diane/Grown, Caren (1995): Introduction; Gender, Adjustment and Macroeconomics. Special Issue. In: *World Development*, 23, 11, S. 1827-1836
- Caplan, Pat (1993): Learning Gender. Fieldwork in a Tanzanian Coastal Village, 1965-85. In: Bell, Diane/Caplan, Pat (Hg.): Gendered Fields. Women, Men and Ethnography. London: Routledge, S.168-181
- Chabal, Patrick/Daloz, Jean-Pascal (1999): Africa Works, Disorder as Political Instrument. London: Currey
- Chazan, Naomi (1989a): Gender Perspectives on African States. In: Parpart, J.L./Staudt, K.A. (Hg.): Women and the State in Africa. Boulder/London: Westview, S. 185-201
- Chazan, Naomi (1989b): Patterns of State-society Incorporation and Disengagement in Africa. In: Rothchild, Donald (Hg.): The Precarious balance: State and Society in Africa. London: Westview

- Chibnik, Michael (2002): The Evolution of Market Niches among Oaxacan Woodcarvers. In: Cohen, Jeffrey H./Dannhaeuser, Norbert (Hg.): Economic Development: an Anthropological Approach. Walnut Creek: Alta Mira Press, S. 23-50
- Chinery-Hesse, Mary et al. (1989): Engendering Adjustment for the 1990s. Report of a Commonwealth Expert Group on Women and Structural Adjustment, London
- Clapham, Ronald (1985): Small and Medium Entrepreneurs in Southeast Asia. Discussion Paper No. 49, Institute of Southeast Asian Studies: Singapore
- Clarc, Gracia/Manuh, Takyiwaa (1991): Women Traders in Ghana and the Structural Adjustment Programme. In: Gladwin, Christina H. (Hg.): Structural Adjustment and African Women Farmers. Gainesville: University of Florida Press, S. 217-236
- Clark, Gracia (1988): Traders Versus the State. Boulder: Westview
- Clifford, James/Marcus, G.E. (Hg.) (1986): Writing Culture. The Poetics and Politics of Ethnography. Berkeley: The University of California Press
- Cohen, David William/Odhiambo, Atieno E.S. (1992): Burying SM: The Politics of Knowledge and the Sociology of Power in Africa. London: Currey/Heinemann
- Collignon, Stefan (1990): Regionale Integration und Entwicklung in Ostafrika., Hamburger Beiträge zur Afrika-Kunde Bd. 38, Institut für Afrika-Kunde, Hamburg
- Coughlin, Peter/Ikiara, G. (Hg.) (1991): Kenya's Industrialization Dilemma. Nairobi: Heinemann Kenya
- Cowen, Michael P./Kinyanjui, Kabiru (1977): Some Problems of Capital and Class in Kenya. Nairobi: IDS
- Curtis, John W. (1995): Opportunity and Obligation in Nairobi: Social Networks and Differentiation in the Political Economy of Kenya. Münster/Hamburg: Lit
- Dannecker, Petra (1998): Between Conformity and Resistance: Women Garment Workers in Bangladesh. Dissertation, Fakultät für Soziologie, Universität Bielefeld
- Denzin, Norman Kent (1978): The Research Act. A Theoretical Introduction to Sociological Methods. Chicago: Aldine
- Elias, Norbert (1993): Was ist Soziologie. Weinheim u.a.: Juventa
- Elson, Diane (1989): The Impact of Structural Adjustment on Women: Concepts and Issues. In: Bade, Onimode (Hg.): The IMF, the World Bank and the African Dept. Bd. 2: The Social and Political Impact, London/New Jersey: The Institute for African Alternatives, Zed Books, S. 56-74
- Elwert, Georg (1987): Ausdehnung der Käuflichkeit und Einbettung der Wirtschaft. Markt und Moralökonomie. In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, Sonderheft 28, S. 300-321
- Elwert, Georg (2002): Switching Identity Discourses: Primordial Emotions and the Social Construction of We-Groups. In: Schlee, Günther, (Hg.): Imagined Differences. Hatred and Construction of Identity. Münster u.a.: Lit, S. 33-54
- Elwert, Georg/Evers, Hans-Dieter/Wilkens, Werner (1983): Die Suche nach Sicherheit: Kombinierte Produktionsformen im sogenannten informellen Sektor. In: *Zeitschrift für Soziologie*, 12, 4, Oktober, S. 281-296
- Etzioni, Amitai (Hg.) (1991): Socio-economics: Toward a New Synthesis. Armonk, New York u.a.: Sharpe Lawrence

- Evers, Hans-Dieter (1987): Subsistenzproduktion, Markt und Staat. Der sogenannte Bielefelder Ansatz. In: *Geographische Rundschau*, 39, S. 136-140
- Evers, Hans-Dieter (1991a): Subsistenzproduktion, Markt und Staat: Der sogenannte Bielefelder Ansatz. Working Paper Nr. 85. Forschungsschwerpunkt Entwicklungssoziologie, Fakultät für Soziologie, Universität Bielefeld
- Evers, Hans-Dieter (1991b): Shadow Economy, Subsistence Production and Informal Sector: Economic Activity Outside of Market and State, in: *Prisma - The Indonesian Indicator*, Nr. 51, S. 34-45
- Evers, Hans-Dieter/Gerke, Solvay (1999): Globalized Market Culture and Market Fundamentalism. In: Fardon, Richard/Binsbergen, Richard van/Dijk, Rijk van (Hg.): *Modernity on a Shoestring. Dimensions of Globalization, Consumption and Development in Africa and Beyond*, (EIDOS-Konferenz Den Haag: 13.-16. März 1997) Leiden u.a.: EIDOS, S.141-152
- Evers, Hans-Dieter/Kaiser, Markus/Müller, Christine (2003): Entwicklung durch Wissen: eine neue globale Wissensarchitektur. In: *Soziale Welt*, 54, S. 49-70
- Evers, Hans-Dieter/Schlee, Günther (1995): Die Strukturierung sozialer Welten: zur Konstruktion von Differenz in den Handlungsfeldern Markt und Staat. Working Paper Nr. 231, Forschungsschwerpunkt Entwicklungssoziologie, Fakultät für Soziologie, Universität Bielefeld
- Evers, Hans-Dieter/Schrader, Heiko (1994): *The Moral Economy of Trade: Ethnicity and Developing Markets*, London: Routledge
- Evers, Hans-Dieter/Schrader, Heiko (1999): Vom Dilemma der Händler zum Dilemma der Bürokraten: Eine Theorie des sozialen Wandels von der Moralgesellschaft zur Marktesellschaft. Working Paper Nr. 318, Forschungsschwerpunkt Entwicklungssoziologie, Fakultät für Soziologie, Universität Bielefeld
- Featherstone, Mike (1997): *Undoing Culture. Globalization, Postmodernity and Identity*. London: Sage
- Ferrand, David (1996): A Study of the "Missing Middle" in Kenya. Working Paper Nr. 515, Institute of Development Studies, University of Nairobi
- Fischer, Hans (1996): *Lehrbuch der genealogischen Methode*. Berlin: Reimer
- Flick, Uwe (1991): Triangulation. In: Flick, Uwe et al. (Hg.): *Handbuch qualitative Sozialforschung: Grundlagen, Konzepte, Methoden und Anwendungen*. München: Psychologie Verlagsunion, S.432-434
- Flick, Uwe (1998): *Qualitative Forschung. Theorie, Methoden, Anwendung in Psychologie und Sozialwissenschaften*. Reinbek: Rowohlt
- Friedland, Roger/Robertson, A.F. (Hg.) (1990): *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society*. New York: Aldine de Gruyter
- Fuster, Thomas (1998): Die „Good Governance“ Diskussion der Jahre 1989 bis 1994. Ein Beitrag zur jüngeren Geschichte der Entwicklungspolitik unter spezieller Berücksichtigung der Weltbank und der DAC. Bern u.a.: Paul Haupt
- Gagatay, Nilüfer/Elson, Diane/Grown, Caren (Hg.) (1995): Gender, Adjustment and Macroeconomics. Special Issue. In: *World Development*, 23, 11, S. 1827-1836
- Gatheru, Wamuyu/Shaw, Robert (1998): *Our Problems, our Solutions: an Economic and Public Policy Agenda for Kenya*. Nairobi: Institute of Economic Affairs

- Geertz, Clifford (1987): *Dichte Beschreibung: Beiträge zum Verstehen kultureller Systeme*. Frankfurt: Suhrkamp
- Geertz, Clifford (1963): *Peddlers and Princes – Social Development and Economic Change in Two Indonesian Towns*. Chicago u.a.: University of Chicago Press
- Gerhardt, Ute (1985): Erzählenden und Hypothesenkonstruktion. Überlegungen zum Gültigkeitsproblem in der biographischen Sozialforschung. In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 37, S. 230-256
- Geschiere, Peter/Gugler, Josef (1998): Introduction: The Urban-Rural Connection – Changing Issues of Belonging and Identification. In: *Africa*, 68, 3, S. 309-319
- Geschiere, Peter/Konings, Piet (1993): Introduction. Les modes d'accumulation „alternatifs“ et leurs variations régionales; Alternative Modes of Accumulation and their Regional Variations. In: dies. (Hg.): *Itinéraires d'Accumulation au Cameroun. Pathways to Accumulation in Cameroon*, Paris/Leiden: Karthala/Afrika-Studiezentrum, S. 21-31
- Geschiere, Peter/Nyamnjoh, Francis (2001): Autochtony as an Alternative to Citizenship: New Modes in the Politics of Belonging in Postcolonial Africa. In: *JCAS Symposium Series*, 14, S. 209-237
- Giddens, Anthony (1988a): *Die Konstitution der Gesellschaft. Grundzüge einer Theorie der Strukturierung*. Frankfurt u.a.: Campus
- Giddens, Anthony (1988b): Die ‚Theorie der Strukturierung‘ Ein Interview mit Anthony Giddens. In: *Zeitschrift für Soziologie*, 17, 4, S. 286-295
- Glagow, Manfred (1990): Zwischen Markt und Staat: Die Nichtregierungsorganisationen in der deutschen Entwicklungspolitik. In: ders. (Hg.): *Deutsche und internationale Entwicklungspolitik. Zur Rolle staatlicher, supranationaler und nicht-regierungsabhängiger Organisationen im Entwicklungsprozess der Dritten Welt*. Opladen: Westdeutscher Verlag, S. 159-179
- Glaser, Barney G./Strauss Anselm L. (1967): *The Discovery of Grounded Theory. Strategies for Qualitative Research*. New York: Aldine
- Glaser, Barney G./Strauss, Anselm L. (1998) *Grounded Theory. Strategien qualitativer Forschung*. Bern u.a.: Huber
- Glazier, Jack (1985): *Land Use and Uses of Tradition among the Mbere of Kenya*. Lanham: University Press of America
- Glinkina, Svetlana P. (1995): *Tenovaya ekonomika v sovremennoy Rossii (The Shadow Economy in modern Russia)*. In: *Svobodnaya Mysl'*, 3, Februar, S. 26-43
- Golde, Peggy (Hg.) (1986): *Women in the Field. Anthropological Experiences*. Berkeley u.a.: University of California Press
- Goodman, Nelson (1984): *Weisen der Welterzeugung*. Frankfurt: Suhrkamp
- Granovetter, Mark (1973): The Strength of Weak Ties. In: *American Journal of Sociology*, 78, 6, S.1360-1380
- Granovetter, Mark (1985): Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. In: *American Journal of Sociology*, 91, S. 481-510
- Granovetter, Mark (1992): Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. In: Granovetter, Marc/Swedberg, Richard (Hg.): *The Sociology of Economic Life*, Boulder: Westview, S. 53-83

- Granovetter, Mark/Swedberg, Richard (Hg.) (1992a): *The Sociology of Economic Life*, Boulder: Westview.
- Granovetter, Mark/Swedberg, Richard (1992b): Introduction. In: Granovetter, Marc/Swedberg, Richard (Hg.): *The Sociology of Economic Life*, Boulder: Westview, S. 1-26
- Gregorio-Medel, Angelita (1992): *Development Non-Governmental Organizations (NGOs) and the Democratization of Phillipine Society*. Dissertation, Fakultät für Soziologie, Universität Bielefeld
- Gsänger, Hans (1993): *Soziale Sicherungssysteme für arme Bevölkerungsgruppen*. Schriften des Deutschen Instituts für Entwicklungspolitik, Bd. 106, Berlin: DIE
- Gsänger, Hans/Waller Peter P. (1993): *Perspektiven der deutschen Entwicklungszusammenarbeit mit de Republik Kenia*. Berlin: DIE
- Haggblade, Steven (1989): *Review of Rwanda's Textile Clothing Subsector*. U.S. Agency for International Development, Employment and Enterprise Policy Analysis, Discussionpaper 24, Washington D.C.
- Haggblade, Steven (1990): *The Flip Side of Fashion: Used Clothing Exports to the Third World*. In: *The Journal of Development Studies*, 26, 3, S. 505-521
- Hake, Andrew (1977): *African Metropolis: Nairobi's Self-Help City*. New York: St. Martin's Press
- Hall, Stuart (1994): *Rassismus und kulturelle Identität*. Hamburg: Argument Verlag
- Hannerz, Ulf (1992): *Cultural Complexity. Studies on the Social Organisation of Meaning*. New York: Columbia University Press
- Hannerz, Ulf (1996): *Transnational Connections. Culture, People, Places*. London: Routledge
- Hannerz, Ulf (2000): *Flows, Boundaries, Hybrids. Keywords in transnational Anthropology*. Working Paper, WPTC-2K-02, Internetversion: www.transcomm.ox.ac.uk/working_papers.htm
- Hart, Keith (1973): *Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana*. In: *The Journal of Modern African Studies*, 11, S. 61-89
- Hart, Keith (1988): *Kinship, Contract, and Trust: The Economic Organization of Migrants in an African City Slum*. In: Gambetta, Diego (Hg.): *Trust, Making and Breaking Cooperative Relations*. Oxford: Blackwell, S.176-193
- Haupt, Ulrike (2004): *Mit Mikrofinanzierung aus der Armut. Der deutsche Beitrag zum internationalen Jahr des Kleinkredits*, Materialien 143, Bonn: Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ)
- Hefner, Robert W. (1998): *Market Cultures*. Boulder u.a.: Westview Press
- Hess, Sabine/Lenz, Carola (Hg.) (2001): *Geschlecht und Globalisierung*. Königstein: Helmer
- Hessinger, Philipp (2001): *Vernetzte Wirtschaft und ökonomische Entwicklung: organisatorischer Wandel und institutionelle Einbettung*. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag
- Hildenbrand, Bruno (1984): *Methodik der Einzelfallstudie. Theoretische Grundlagen, Erhebungs- und Auswahlverfahren, vorgeführt an Fallbeispielen*. Kurseinheit 1+2. Hagen: Fernuniversität Gesamthochschule

- Hildenbrand, Bruno (1991): Fallrekonstruktive Forschung. In: Flick, Uwe et al. (Hg.): Handbuch qualitative Sozialforschung: Grundlagen, Konzepte, Methoden und Anwendungen. München: Psychologie Verlagsunion, S. 256-259
- Hitzler, Ronald/Honer, Anne (1986): Zur Ethnographie kleiner Lebens-Welten, Theorie- und Methodenbasteln im Kontext des ‚Heimwerker‘-Projekts. Forschungsbericht Nr. 2, Universität Bamberg
- Hoffmann-Riem, C. (1980): Die Sozialforschung einer interpretativen Soziologie. Der Datengewinn. In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 32, S. 339-372
- Hombrecher, Una (2005): Destruktiver Kitt. In: *E+Z Entwicklung und Zusammenarbeit*, 46,4, April, S.156-159
- House-Midamba, Bessie (1995): Kikuyu Market Women Traders and The Struggle for Economic Empowerment in Kenya. In: House-Midamba, Bessie/Ekechi, F.K. (Hg.): *African Market Women and Economic Power*. Westport: Greenwood Press, S. 81-98
- Hughes, John A. (1976): *Sociological Analysis: Methods of Discovery*. London: Nelson
- Institute for Economic Affairs (Hg.) (1992): *Blueprint for a New Kenya. Post Election Action Programme (PEAP)*. Nairobi: Friedrich-Naumann Stiftung
- International Labor Organization (ILO) (1972): *Employment, Incomes and Equality, a Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*. Genf: ILO
- International Monetary Fund (IMF) (1995): *Kenya: Recent Economic Developments*. December, Washington: IMF
- International Monetary Fund (IMF) (2002): *Kenya: Selected Issues and Statistical Appendix*. IMF Country Report No. 02/84, Washington: IMF
- Kabeer, Naila (1994): *Reversed Realities. Gender Hierarchies in Development Thought*. London/New York: Verso
- Kanyinga, Karuti (1998): Politics and Struggle for Access to Land: ‚Grants from Above‘ and ‚Squatters‘ in Coastal Kenya. In: *The European Journal for Development Research*, 10, .2, Dezember, S. 50-69
- Karuga, James G. (1993): *Actions Towards a Better Nairobi. Report and Recommendation of the Nairobi City Convention: „The Nairobi We Want“*, City Hall, 27.-29- Juli 1993
- Khasiani, Shanyisia A. (1995): *Migration, Women’s Status and Poverty in Kenya*. Nairobi: Fasipress
- Khasiani, Shanyisia A./Njiro, E.I. (Hg.) (1993): *The Women's Movement in Kenya*. Nairobi: AAWORD-Kenya
- Kiem, Christian G. (1993): *Die indische Minorität in Ostafrika: Ursachen und Verlauf eines ungelösten Konflikts*. Working Paper Nr. 184, Forschungsschwerpunkt Entwicklungssoziologie, Fakultät für Soziologie, Universität Bielefeld
- Kilewe, A.M./Thomas, D.B. (1992): *Land Degradation in Kenya*. London: Commonwealth Secretariat
- King, Kenneth. (1996a): *Jua Kali Kenya. Change and Development in an Informal Economy 1970-95*. London u.a.: Currey
- King, Kenneth (1996b): *Microenterprises, Macroeconomic Environment: Revisting Kenyas Infomal (Jua Kali) Sector Against the Background of the Formal Globalizing Economy*. In: *International Journal of Development*, 16, 4, S. 417-426

- Knorr-Cetina, Karin (1999): *Epistemic Cultures. How the Sciences Make Knowledge*. London: Harvard University Press
- Köckeis-Stangl, Elisabeth (1980): Methoden der Sozialisationsforschung. In: Hurrelmann, Klaus/Ulich, D. (Hg.): *Handbuch der Sozialisationsforschung*. Weinheim: Beltz, S. 321-370
- Koepping, Klaus-Peter (1984): Feldforschung als emanzipatorischer Akt? Der Ethnologe als Vermittler von Innen- und Außensicht. In *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, Sonderheft, S. 216-239
- Komlosy, Andrea/Parnreiter, Christoph/Stacher, Irene/Zimmermann, Susan (1997): Der Informelle Sektor: Konzepte, Widersprüche und Debatten. In: dies. (Hg.): *Ungeregt und unterbezahlt: Der informeller Sektor in der Weltwirtschaft*. Frankfurt: Brandes und Aspel, S. 9-28
- Kongstad, Per/Mönsted, Mette (1980): *Family Labour and Trade in Western Kenya*. Uppsala: Scandinavian Institute of African Studies
- Korff, Rüdiger (1994): Traders in the City: Power and Social Creativity. In: Evers, Hans-Dieter/Schrader, Heiko (Hg.): *The Moral Economy of Trade: Ethnicity and Developing Markets*. London: Routledge, S. 213-224
- Kraus, Wolfgang (1991): Qualitative Evaluationsforschung. In: Flick, Uwe (Hg.): *Handbuch qualitative Sozialforschung: Grundlagen, Konzepte, Methoden und Anwendungen*. München: Psychologie Verlags Union. S. 412-415
- Kvale, Steinar (1991): Validierung: Von der Beobachtung zu Kommunikation und Handeln. In Flick, Uwe et al. (Hg.): *Handbuch qualitative Sozialforschung*, München: Psychologie Verlagsunion, S. 427-432
- Laaser, Ernst Winfried (1977): *Afrikanischer Sozialismus und Genossenschaftspolitik in Tansania*. Dissertation, Bamberg: Schadel
- Laaser, Mirjam (1994): Die Organisationen von Frauen im industriellen Sektor: das Beispiel Penang, Malaysia. In: Buchholt, Helmut/Korff, Rüdiger (Veranstalter): *Abschlussbericht der Lehrforschung Südostasien, Thema: Urbanismus (SS 1993-WS 1993/94)*, unveröffentlicht, Fakultät für Soziologie, Universität Bielefeld
- Laaser, Mirjam (1996): *Kleinhändlerinnen zwischen ökonomischer Rationalität und sozialen Beziehungen: das Beispiel Nairobi, Kenia*. Diplomarbeit, Fakultät für Soziologie, Universität Bielefeld
- Lachenmann, Gudrun (1987): Die gesellschaftliche Problematik der Strukturanpassungspolitik in Afrika. In: *Vierteljahresberichte*, Nr. 109, September, S. 275-292
- Lachenmann, Gudrun (1992): Frauen als gesellschaftliche Kraft im sozialen Wandel in Afrika. In: *Peripherie*, Nr. 47/48, 12. Jg, Geschlechterverhältnisse, S. 74-93
- Lachenmann, Gudrun (1993): *Selbstorganisation sozialer Sicherheit von Frauen in Entwicklungsländern*, Working Paper Nr. 191 am FSP Entwicklungssoziologie, Fakultät für Soziologie, Universität Bielefeld
- Lachenmann, Gudrun (1995): Intervention, Interaktion, Partizipation – Zu einigen Methodenfragen der empirischen Entwicklungsforschung. In: Schulz, Manfred (Hg.) (1995): *Entwicklung: Theorie – Empirie – Strategie*. Münster: Lit, S.99-114

- Lachenmann, Gudrun (1996): Transformationsprozesse in Westafrika – Widersprüche und Chancen für Frauenpolitik und Wandel der Geschlechterverhältnisse. In: *Asien Afrika Lateinamerika*, 24, S. 231-251
- Lachenmann, Gudrun (1997): Zivilgesellschaft und Entwicklung. In: Schulz, Manfred (Hg.): *Entwicklung: die Perspektive der Entwicklungssoziologie*. Opladen: Westdeutscher Verlag, S. 187-211
- Lachenmann, Gudrun (1998): Strukturanpassung aus Frauensicht: Entwicklungskonzepte und Transformationsprozesse. In: Klingebiel, Ruth/Randeria, Shalini (Hg.): *Globalisierung aus Frauensicht. Bilanzen und Visionen*. Bonn: Dietz, S. 294-319
- Lachenmann, Gudrun (2001): Geschlechtsspezifische Einbettung der Wirtschaft. In: Lachenmann, Gudrun/Dannecker, Petra (Hg.): *Die geschlechtsspezifische Einbettung der Ökonomie. Empirische Untersuchungen über Entwicklungs- und Transformationsprozesse*. Münster u.a.: Lit, S. 15-47
- Lachenmann, Gudrun (2004): Dezentralisierung und soziale Bewegungen. Strukturierung der Gesellschaft und Genderperspektive in Westafrika. In: Lühr, Volker/Kohls, Arne/Kumitz, Daniel (Hg.): *Sozialwissenschaftliche Perspektiven auf Afrika*. Spektrum 89, Münster: LIT, S.54-81
- Lachenmann, Gudrun/Dannecker, Petra (2001): Die geschlechtsspezifische Einbettung der Ökonomie – Engendering embeddedness. In: dies. (Hg.): *Die geschlechtsspezifische Einbettung der Ökonomie. Empirische Untersuchungen über Entwicklungs- und Transformationsprozesse*, Münster u.a.: Lit, S. 1-14
- Lamnek, Siegfried (1989): *Qualitative Sozialforschung. Band 2: Methoden und Techniken*. München: Psychologie Verlags Union
- Läpple, Dieter/Walter, G. (2002): Frauenerwerbstätigkeit und Geschlechterverhältnisse in urbanen Milieus. In: Löw, Martina (Hg.): *Differenzierungen des Städtischen*. Opladen: Leske + Budrich, S. 187-207
- Lefèbvre, Henry (1972): *Die Revolution der Städte*. München: List
- Lewis, Barbara (1987): The Impact on Development Policies on Women. In: Hay, Margaret J./Stichter, Sharon (Hg.): *African Women South of the Sahara*. New York: Longman, S. 170-182
- Lomniz, Larissa (2002): Reciprocity, Redistribution and Market Exchange in the Informal Economy. In: Adaman, Fikret/Devine, Pat (Hg.): *Economy and Society: Money, Capitalism and Transition*. New York/London: Black Rose Books, S. 172-191
- Londsdale, John (1996): Moral Ethnicity, Ethnic Nationalism and Political Tribalism: the Case of the Kikuyu. In: Meyns, P. (Hg.): *Staat und Gesellschaft in Afrika*. Hamburg: Lit
- Long, Norman (Hg.) (1989): *Encounters at the Interface: a Perspective on Social Discontinuities in Rural Development*. Wageningen: Agricultural University
- Long, Norman (Hg.) (1992): *Battlefields of Knowledge: the Interlocking of Theory and Practice in Social Research and Development*. London u.a.: Routledge
- Long, Norman (1997): *Handlung, Struktur und Schnittstelle: Theoretische Reflektionen*. In: Bierschenk, Thomas/Elwert, Georg (Hg.): *Entwicklungshilfe und ihre Folgen: Ergebnisse empirischer Untersuchungen in Afrika*. Frankfurt/New York: Campus, S. 217-248

- Löw, Martina (2002): Die Stadt: Eine Verdichtung funktionaler Differenzierungen, eine räumlich differenzierte Einheit oder ein geschlechtlich differenzierter Raum? In: dies. (Hg.): Differenzierungen des Städtischen. Opladen: Leske + Budrich, S. 9-26
- Macamo, Elisio (2003): Risiko und Berechenbarkeit im lokalen Kontext: Vergemeinschaftung angesichts der Unsicherheit. Vortrag auf der Frühjahrstagung der Sektion Entwicklungssoziologie: „Lokale Ökonomie“, 15-17- Mai 2003, Fakultät für Soziologie, Universität Bielefeld
- MacGaffey, Janet/Windsperger, Gertrud (1989): The Endogenous Economy. In: World Bank, S. 81-90
- Macharia, Kinuthia (1993): The Informal African City and the Development of Jua Kali Associations: Whither Way? Working Paper 492, Institute for Development Studies, University of Nairobi
- Macharia, Kinuthia (1997): Dynamics of the Informal Economy in African Cities. Nairobi and Harare. Lanham u.a.: University Press of America
- Masinde, Catherine M./Nzioki, Elisabeth Akinyi (1991): Informal Financial Mechanisms used by Women Entrepreneurs. Paper presented at the International Workshop on Women Entrepreneurship in Africa, 22-31. October 1991, Kenya Institute of Management
- Mazingira Institute (1992): Women and Development: A Kenya Guide. Nairobi: Majestic Printing Works
- Mbembe, Achille (1988): Etat, Violence et Accumulation. Leçons d'Afrique noire. In: *Foi et Development*, Nr. 164/165, S. 1-8
- McAdoo, Harriette/Were, Miriam (1987): Extended Family Involvement of Urban Kenyan Professional Women. In: Terborg-Penn, Rosalyn/Harley, Sharon/Benton Rushing, Andrea (Hg.): Women in Africa and the African Diaspora. Washington: Harvard University Press, S. 133-164
- McCormick, Dorothy (1992): Gender, Participation, and Performance In Nairobi's Small-Scale Manufacturing Sector. Paper presented at the meeting of the International Network for Research and Action on the role of women in the informal sector, UNESCO, Selabintana, Indonesia, 2-5 November 1992
- McCormick, Dorothy (1996): Small Enterprise Development: A Network Approach. In: McCormick, Dorothy/ Pedersen, Paul O. (Hg.): Small Enterprises. Flexibility and Networking in an African Context, S. 301-314
- McCormick, Dorothy/Pedersen, Paul O. (1999): Globalization and Regionalization of Kenya's Foreign Trade and Production. Working Paper Subseries on Globalization and Economic Restructuring in Africa, No. VI, Centre for Development Research, Copenhagen
- McCormick, Dorothy/Kimuyu, Peter/Kinyanjui, Mary Njeri (2002): Weaving through Reforms. Nairobi's Small Garment Producers in a liberalized economy. Paper presented at East African Workshop on Business Systems in Africa, Institute for Development Studies, University of Nairobi, Centre for Development Research, Copenhagen, 15.-16. April
- McGee, Terry (1973): Peasants in Cities: A Paradox, a Paradox, a Most Ingenious Paradox. In: *Human Organisation*, 32, 2, S. 135-142
- Mead, Donald C./Liedholm, Carl (1998): The Dynamics of Micro and Small Enterprises in Developing Countries. In: *World Development*, 25, 1, S. 61-74

- Menkhoff, Thomas (1995): Vertrauen und chinesisches Wirtschaftshandeln in Singapur. Zur kulturellen und sozialstrukturellen Bedingtheit von Vertrauensbildung und Kooperation in chinesischen Geschäftsbeziehungen. In: Rudolph, Wolfgang/Elwert, Georg (Hg.): Sociologus, S. 59-82
- Meuser, Michal/Nagel, Ulrike (1991): Experteninterviews - vielfach erprobt, wenig bedacht. Ein Beitrag zur qualitativen Methodendiskussion. In: Garz, Detlev/Kraimer, Klaus (Hg.): Qualitativ-empirische Sozialforschung: Konzepte, Methoden, Analyse. Opladen: Westdeutscher Verlag, S. 441-471
- Miaffo, Dieudonne/Warnier, Jean-Pierre (1993): Accumulation et Ethos de la Notabilité chez les Bamiléké. In: Geschiere, Peter/Konings, Piet (Hg.): Itinéraires d'Accumulation au Cameroun. Pathways to Accumulation in Cameroon, Paris/Leiden: Karthala/Afrika-Studiezentrum, S. 33-69
- Mies, Maria (1987): Women's Groups in Kiambu, Kenya: It's always a Good Thing to Have Land. Research Report No. 26. Leiden: Afrika-Studiezentrum
- Milkman, Ruth/Townsley Eleanor (1994): Gender and Economy. In: Smelser, Neil J./Swedberg, Richard (Hg.): The Handbook of Economic Sociology. New York: Princeton Press, S. 600-617
- Mönsted, Mette (1978): Women's Groups in Rural Kenya and their Role in Development. CDR Paper A 78.2, Copenhagen: Centre for Development Research
- Moser, Caroline (1978): Informal Sector or Petty Commodity Production: Dualism or Dependence in Urban Development? In: *World Development*, 6, 9/10, S. 1041-1046
- Mupedziswa, Rodrick/Gumbo, Perpetua (1998): Structural Adjustment and Women Informal Sector Traders in Harare, Zimbabwe. Uppsala: Nordiska Afrikainstitutet
- Mutahi, Wahome (1998): How to be a Kenyan. Nairobi u.a.: Kenway Publications
- Mwagiru, Wanjiku (1985): Rural Women's Mutual Aid Systems in Kenya A Case Study of Central Province. Nairobi: Ford Foundation
- Nageeb, Salma (2000): Stretching the Horizon: New Spaces and Old Frontiers. Women's Construction of Social Space in Sudan. Dissertation, Fakultät für Soziologie, Universität Bielefeld
- Nassehi, Armin (2002): Dichte Räume. Städte als Synchronisations- und Inklusionsmaschinen. In: Löw, Martina (Hg.): Differenzierungen des Städtischen. Opladen: Leske + Budrich, S. 211-232
- Ndege P.O. (1990): Trade Since Early Times. In: Ochieng, W.R. (Hg.): Themes in Kenyan History. Nairobi: Heinemann Kenya, S. 117-132
- Nederveen-Pieterse, Jan (1995): Globalization as hybridization. In: Featherstone, Mike/Lash, S./Robertson, Roland (Hg.): Global Modernities. London: Sage, S. 45-68
- Nelson, Nici (1979): How Women and Men get by: the Sexual Division of Labour in the Informal sector of a Nairobi Squatter Settlement: In Bromley, R./Gerry, C (Hg.): Casual Work and Poverty in Third World Cities. Chichester: Wiley, S. 283-302
- Nelson, Nici (1996): The Kiambu Group: A Successful Women's ROSCA in Mathare Valley, Nairobi (1997-1990). in: Ardener, Shirley/Burman, Sandra (Hg.): Money-Go-Rounds. The Importance of Rotating Savings and Credit Associations for Women. Oxford u.a.: Berg, S.49-69

- Nelson, Nici (1997): How Women and Men Got By and Still Get By (Only Not So Well): The Gender Division of Labour in a Nairobi Shanty-Town. In: Gugler, Josef (Hg.): Cities in the Developing World. Issues, Theory, and Policy. Oxford u.a.: Oxford University Press, S. 156-170
- Neubert, Dieter (1986): Städtische Arme auf der Suche nach Sicherheit und die kenianische Sozialpolitik. In: *Zeitschrift für Soziologie*, 15, 4, August, S. 246-258
- Neubert, Dieter (1990): Von der traditionellen Solidarität zur Nichtregierungsorganisation. In Kohl, Karl-Heinz et al. (Hrsg): Die Vielfalt der Kultur: ethnologische Aspekte von Verwandtschaft, Kunst und Weltauffassung; Ernst Wilhelm zum 65. Geburtstag. Berlin: Reimer, S.548-569
- Nielinger, Olaf (1998): Demokratie und Good Governance in Afrika. Internationale Demokratisierungshilfe als neues entwicklungspolitisches Paradigma? Demokratie und Entwicklung Bd. 30, LIT: Hamburg.
- Nispel, Andrea (1999): Aufzeigen innovativer Gründungsfelder für Frauen und Analyse des Einflusses von Qualifikationen von Unternehmerinnen auf ihren Unternehmenserfolg. Studie, Frankfurt: Frauenbetriebe e.V.
- Nonaka, Ikujiro/Takeuchi, Hirotaka (1995): The Knowledge Creating Company. New York/Oxford: Oxford University Press
- Nowack, Andreas (1998): Zwischen realwirtschaftlichen Anforderungen, gesellschaftlichen Rahmenbedingungen und sozialen Erwartungen: Malaysische Kleinproduzenten einer expandierenden Stadt in der Nähe Kuala Lumpurs. Diplomarbeit, Fakultät für Wirtschaftswissenschaften, Universität Bielefeld
- Nuscheler, Franz (2004): Entwicklungspolitik. Eine grundlegende Einführung in die zentralen entwicklungspolitischen Themenfelder Globalisierung, Staatsversagen, Hunger, Bevölkerung, Wirtschaft und Umwelt. Bonn: Dietz
- Nyadimo, S.O. (1990): Land Title Registration Progress: The Case of Kenya, Paper presented at UNHCS (Habitat) Workshop on Land Registration and Land Information Systems in Developing Countries, Nairobi, Kenya
- Ocaya-Lakidi, Dent (1975): Black Attitudes to the Brown and White Colonizers of East Africa. In: Twaddle, M. (Hg.): Expulsion of a Minority. London: Athlone Press, S. 81-97
- Ochieng, W.R/Maxon, R.M (Hg.) (1992): An Economic History of Kenya. Nairobi: East African Educational Publishers
- Olivier de Sardan, Jean-Pierre. (1999): A Moral Economy of Corruption in Africa? In: *The Journal of Modern African Studies*, 37, 1, S. 25-52
- Olivier de Sardan, Jean-Pierre (1996): L'économie morale de la corruption en Afrique. In: *Politique Africaine*, 63, Oktober, S. 97-116
- Onstad, Eric (1990): Street Life: A History of Nairobi's Petty Traders and their Organisations, 1899-1875. unpublished M.A. Thesis, University of Nairobi
- Otani, Robert (2001): Hawker Problem Continues to Nag City Authorities. In: *African Church Information Service*, 6, November, Editorial
- Oucho, John O. (1995): Emigration Dynamics of Eastern African Countries. In: *International Migration*, 33, 3-4, S. 391-434
- Packer, George (2002) How Susy Byaer's shirt ended on Yusuf Mama's Back. In: *New York Times*, Sunday, 31st March, S. 54

- Pala, Achola (1976): *African Women in Rural Development: Trends and Priorities*. Washington D.C.: Overseas Liaison Committee, American Council for Education
- Parpart, Jane L. (1988): *Women and the State in Africa*. In: Rotchild, Donald/Chazan, Naomi (Hg.): *The Precarious Balance. State and Society in Africa*. Boulder u.a.: Westview, S. 208-232
- Patton, Michael Quinn (1990): *Qualitative Evaluation and Research Methods*. London: Sage
- Pedersen, Paul. O (1996): *Flexibility and Networking: European and African Context*. In: McCormick, Dorothy/ Pedersen, Paul O. (Hg.): *Small Enterprises. Flexibility and Networking in an African Context*, S. 3-17
- Peleikis, Anja (1998): *Lebanese in Motion. The Making of a Gendered ‚Globalized Village‘*. Dissertation, Fakultät für Soziologie, Universität Bielefeld
- Peters, Ralph-Michael (1997): *Entwicklungen in Ländern und Regionen: Kenya*. In: *Afrika Jahrbuch. Politik, Wirtschaft und Gesellschaft in Afrika*, S. 256-265
- Peters, Ralph-Michael (1998): *Die Präsidentschafts- und Parlamentswahlen in Kenya 1997: Hintergründe, Verlauf, Resultate und politische Folgen*. Hamburg: Institut für Afrika-Kunde
- Peters, Ralph-Michael (1999): *Demokratisierung ohne Fundament? Ethnizität und politische Parteien in Kenya*. In: *Deutsches Übersee-Institut Hamburg (Hg.): Jahrbuch Dritte Welt: Daten Übersichten, Analysen*. München: Beck
- Peters, Ralph-Michael (2000): *Kenya*. In: *Afrika Jahrbuch. Politik, Wirtschaft und Gesellschaft in Afrika*. S. 256-265
- Peters, Ralph-Michael (2003): *Machtwechsel in Kenya – Oppositionssieg im dritten Anlauf*. Hamburg: Institut für Afrika-Kunde
- Peters, Ralph-Michael/Kürschner-Pelkmann, Frank (1998): *Brot für die Welt Länderpapier Kenia. Interner Bericht des Referates Afrika I, Brot für die Welt*
- Polanyi, Karl (1944): *The Great Transformation*. New York u.a.: Rinehart
- Polanyi, Karl (1958): *The Economy as an Institutional Process*. In: Polanyi, Karl/Ahrensberg, Konrad/Pearson, Harry (Hg.): *Trade and markets in the early empire*. Glencoe: The Free Press, S. 243-270
- Portes, Alejandro (1989): *The Informal Economy: Studies in Advances and less Developed Countries*. Baltimore u.a.: John Hopkins University Press
- Portes, Alejandro (1994): *The Informal Economy and its Paradoxes*. In: Smelser, Neil/Swedberg, Richard (Hg.): *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton u.a.: Princeton University Press, S. 426-449
- Portes, Alejandro (1997): *Globalization from Below: The Rise of Transnational Communities*. Working Paper WPTC-98-01, Princeton University
- Portes, Alejandro/Sensenbrenner, Julia (1993): *Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action*. In: *American Journal of Sociology*, 89, 6, S. 1320-50
- Pries, Ludger (1996): *Transnationale Soziale Räume. Theoretisch-empirische Skizze am Beispiel der Arbeitswanderungen Mexico-USA*. In: *Zeitschrift für Soziologie*, 25, 6, S. 456-472

- Pühl, Katharina /Susanne Schultz (2001): Gouvernmentalität und Geschlecht – Über das Paradox der Festschreibung und Flexibilisierung der Geschlechterverhältnisse. In: Hess, Sabine/Lenz, Ramona (Hg.): *Geschlecht und Globalisierung: ein kulturwissenschaftlicher Streifzug durch transnationale Räume*. Königstein: Helmer
- Raikes, Philip (1994): Business as usual: Some ‚real‘ Food Markets in Kenya. In: *Sociologia Ruralis*, Vol. XXXIV, 1, S. 26-44
- Republic of Kenya (1973): Sessional Paper on Employment. Nairobi: Government Printer.
- Republic of Kenya (1986): Sessional Paper No. 1. Economic Management for Renewed Growth. Nairobi: Government Printer
- Republic of Kenya (1989): National Development Plan 1989-93. Nairobi: Government Printer
- Republic of Kenya (1995): Economic Survey. Nairobi: Government Printer
- Republic of Kenya (1997): National Development Plan 1997-2001. Nairobi: Government Printer
- Republic of Kenya (1998): Economic Survey. Nairobi: Government Printer
- Reynolds, Lloyd G. (1969): Economic Development with Surplus Labour: Some Complications. In *Oxford Economic Papers*, 21, 1, S. 89-103
- Richter, Rudolf (1990): Sichtweise und Fragestellung der Neuen Institutionenökonomik. In: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*, 110, S. 571-591
- Riley, Stephen P. (1998): The Political Economy of Anti-Corruption Strategies in Africa. In: *European Journal of Development Research*, 10, 1, S. 129-159
- Roberston, Claire (1997): Trouble Showed the Way. Women, Men and Trade in the Nairobi Area 1890-1990. Bloomington/Indianapolis: Indiana University Press
- Robertson, Claire (1984): Sharing the Same Bowl: A Socioeconomic History of Women and Class in Accra, Ghana. Bloomington: Indiana University Press
- Robertson, Claire (1993): Traders and Urban Struggle: Ideology and the Creation of a Militant Female Underclass in Nairobi, 1960-1990. In: *Journal of Women's History*, 4, 3, S. 9-42
- Robertson, Claire (1995): Comparative Advantage: Women in Trade in Accra, Ghana, and Nairobi, Kenya. In: House-Midamba, Bessie/Ekechi, F.K. (Hg.): *African Market Women and Economic Power*, Westport: Greenwood, S. 99-120
- Robertson, Roland (1995): Glocalization: Time-Space and Homogeneity-Heterogeneity. In: Featherstone, Mike/Lash, S./Robertson, Roland (Hg.): *Global Modernities*. London: Sage, S. 25-44
- Ross, Marc H. (1973): *The Political Integration of Urban Squatters*. Evanston: Northwestern University Press
- Ross, Marc H./Weisner, Thomas S. (1977): The Rural-Urban Migrant Network in Kenya: Some General Implications. In: *American Ethnologist*, 4, 2, S. 359-375
- Sahlins, Marshall (1972): *Stone Age Economics*. Chicago, New York: Aldine-Atherton
- Salih, Ruba (2002): Shifting Meanings of ‚Home‘: Consumption and Identity in Moroccan Women's Transnational Practices between Italy and Morocco. In: Al-Ali, Nadjé/Koser, Khalid (Hg.): *New Approaches to Migration?: Transnational Communities and the Transformation of Home*. London u.a.: Routledge, S. 51-67

- Samuelson, Paul A./Nordhaus, William D. (1992): Economics. Singapore: McGraw-Hill
- Santos, Milton (1979): The Shared Space, the Two Circuits of the Urban Economy in Underdeveloped Countries, London: Methuen
- Sassen, Saskia (2000): Machtbeben. Wohin führt die Globalisierung? Stuttgart/München: Deutsche Verlags-Anstalt
- Schlee, Günther (1989): Identities on the Move: Clanship and Pastoralism in Northern Kenya. Manchester u.a.: Manchester University Press
- Schlee, Günther (2001a): Identitätspolitik: zur sozialen Konstruktion von Feindschaft. In: Schrader, Heiko/Kaiser, Markus/Korff, Rüdiger (Hg.): Markt, Kultur, Gesellschaft. Zur Aktualität von 25 Jahren Entwicklungsforschung. Festschrift zum 65. Geburtstag von Hans-Dieter Evers. Bd. 11, Hamburg: Lit
- Schlee, Günther (2001b): Einleitung. In: Horstmann, Alexander/Schlee, Günther (Hg.): Integration durch Verschiedenheit. Lokale und Globale Formen interkultureller Kommunikation. Bielefeld: transcript, S. 17-46
- Schlee, Günther (2002) (Hg.): Introduction. Approaches to ‚Identity‘ and ‚Hatred‘: Some Somali and Other Perspectives. In: ders.: Imagined Differences. Hatred and Construction of Identity. Münster u.a.: Lit, S. 3-32
- Schlee, Günther/Werner, Karin (1996): Inklusion und Exklusion: Die Dynamik von Grenzbeziehungen im Spannungsfeld von Markt, Staat und Ethnizität. In: Schlee, Günther/Werner, Karin (Hg.): Inklusion und Exklusion. Köln: Köppe, S. 9-36
- Schmidt, Siegmund (1999): Dilemmata der Demokratieförderung in Kenia: Möglichkeiten und Grenzen von Konditionalität und Positivmaßnahmen. In: Frey, Regine/Heinz, Wolfgang S. (Hg.): Entwicklungszusammenarbeit mit autoritären Regimen? Entwicklungspolitik auf schmalen Grat. Berlin: Society for International Development (SID-Berichte), S. 91-122
- Schmidt, Siegmund (2000): Die Rolle der Zivilgesellschaft in afrikanischen Systemwechseln. In: Merkel, Wolfgang (Hg.): Systemwechsel, Zivilgesellschaft und Transformation. Opladen: Leske + Budrich, S. 295-334
- Schmidt, Siegmund/Kibara, Gichira (2002): Kenya on the Path Toward Democracy? An Interim Evaluation. A Qualitative Assessment of Political Developments in Kenya between 1990 and June 2002. Occasional Papers on East Africa, Nr. 6, Landau/Nairobi: Konrad-Adenauer Stiftung
- Schneider, Gerlind (2001): Zur sozialen Einbettung von Frauenarbeit in Harare. Frauen - Arbeit - Netzwerke: "We share ideas, we help each other". In: Lachenmann, Gudrun/Dannecker, Petra (Hg.): Die geschlechtsspezifische Einbettung der Ökonomie. Empirische Untersuchungen über Entwicklungs- und Transformationsprozesse. Münster u.a.: Lit, S. 113-132.
- Schrader, Heiko (2001): Akteurtheoretische Modifikation für die kulturvergleichende Soziologie am Beispiel Russlands, Arbeitsbericht Nr. 10, Internetfassung, Oktober 2001, Fakultät für Geistes-, Sozial- und Erziehungswissenschaften, Institut für Soziologie, Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg
- Schulz, Ulrike (1990): Die Last der Arbeit und der Traum vom Reichtum. Frauengruppen in Kenia zwischen gegenseitiger Hilfe und betriebswirtschaftlichem Kalkül. Diskussionspapier Nr. 01, Volkswirtschaft des Vorderen Orients, Freie Universität Berlin

- Schumpeter, Joseph A. (1971): The Fundamental Phenomenon of Economic Development. In: Kilby, Peter (Hg.): Entrepreneurship and Economic Development, New York: Free Press, S. 43-70
- Schütz, Alfred (1960): Der sinnhafte Aufbau der sozialen Welt: eine Einleitung in die verstehende Soziologie. Wien: Springer
- Schütz, Alfred (1971): Gesammelte Schriften. Bd.1, Den Haag: Nijhof.
- Scott, James (1976): The Moral Economy of the Peasant: Rebellion and Subsistence in Southeast Asia. New Haven: Yale University Press
- Sethna, Armin (1992): Kenya's Informal Sector Entrepreneurs: an Examination of Some Characteristics and Constraints of Micro-Entrepreneurship. Kenya Rural Enterprise, Research Paper No. 11. Nairobi: K-REP
- Sethuraman, S.V. (1981): The Urban Informal Sector in Developing Countries. Employment, Poverty and Environment. Genf: International Labour Office
- Sharma, Ursula (1986): Women's Work, Class, and the Urban Household: a Study of Shimla, North India. London: Tavistock Publications
- Sheikh-Dilthey, Helmtraut (1991): Kenya. Kunst, Kultur und Geschichte am Eingangstor zu Innerafrika. Köln: DuMont
- Shipton, Parker (1990): African Famines and Food Security: Anthropological Perspectives. In: *Annual Review of Anthropology*, 19, S. 353-394
- Sik, Endre (1994): From the Multicolored to the Black and White Economy: The Hungarian Second Economy and the Transformation. In: *International Journal of Urban and Regional Research*, 18, 1, S. 46-70
- Smelser, Neil J./Swedberg, Richard (Hg.)(1994) The Handbook of Economic Sociology. New York: Princeton Press
- Snyder, Margaret (2000): Women in African Economies. From Burning Sun to Boardroom. Business Ventures and Investment Patterns of 74 Ugandan Women. Kampala: Fountain Publishers
- Spittler, Gerd (2002): Globale Waren – Lokale Aneignungen. In: Hauser-Schäublin, Brigitta/Braukämper, Ulrich (Hg.): Ethnologie der Globalisierung. Perspektiven kultureller Verflechtungen, Berlin, Reimer, S.15-30
- Stacher, Irene (1993): Nairobi: Eine afrikanische Metropole. In: Feldbauer, Peter/Pilz, E- rich/Rünzler, Dieter/Stacher, Irene (Hg.) (1993): Megastädte. Zur Rolle von Metropolen in der Weltgesellschaft. Wien/Köln/Weimar: Böhlau, S. 191-205
- Statistisches Bundesamt (1994): Länderbericht Kenia. Stuttgart: Metzler Poeschel
- Statistisches Bundesamt (1995): Länderbericht Kenia. Stuttgart: Metzler Poeschel
- Steinwachs, Luise (2004): Die Herstellung sozialer Sicherheit als gesellschaftliches Verhandlungsfeld in Tanzania: Prozesse sozialer Transformation und die Entstehung neuer Handlungsräume, Dissertation, Fakultät für Soziologie, Universität Bielefeld
- Swynnerton, J.M. (1954): A Plan to Intensify the Development of African Agriculture in Kenya. Colony and Protectorate of Kenya, Nairobi: Government Printers
- Szeftel, Morris (1998): Misunderstanding African Politics: Corruption and the Governance Agenda. In: *Review of African Political Economy*, 76, S. 221-240

- Taube, Günther (1994): Wirtschaftliche Entwicklung. In: Baumhögger, Goswin/Dargel, Jörn/Führung, Gisela/Homeier, Rolf/Rissmann, Frank/Schieß, Manfred (Hg.): Ostafrika, Reisehandbuch Kenya und Tansania. Frankfurt: Otto Lembeck, S.720-768
- Thomas, Barbara (1985): Politics, Participation, and Poverty: Development Through Self-Help in Kenya. Boulder: Westview Press
- Thomas, Barbara P. (1987): Development Through Harambee: Who Wins and Who Loses? Rural Self-help Projects in Kenya. In: *World Development*, 15, 4, S. 463-481
- Thurnwald, Richard (1916): Bánaro society. Social organisation and kinship system of a tribe in the interior of New Guinea. Reihe: Memoirs of the American Anthropological Association 3, 4, Lancaster: New Era Printing
- Torsello, Davide (2003): Trust, Property and Social Change in a Southern Slovakian Village. Münster: Lit
- Tostenson, Arne (1990): Industrialization in Kenya. In: Dijk, van Meine P./Marcussen, Henrik S. (Hg.): Industrialization in the Third World: The need for Alternative Strategies. London: Frank Cass, S: 105-122
- Tranenberg-Hansen, Karen (1994): Dealing with Used Clothing: Salaula and the Construction of Identity in Zambia's Third Republic. In: *Public Culture*, 6, Juni, S. 503-523
- Transparency International Kenya (2002): The Kenya Urban Bribery Index. Internetquelle: <http://www.tikenya.org/documents/bribindex02.pdf>
- Trenk, Marin (1991): „Dein Reichtum ist dein Ruin“. Zum Stand der Forschung über afrikanische Unternehmer und wirtschaftliche Entwicklung. In: *Anthropos*, 86, S. 501-516
- United Nations Development Programme (UNDP) (2004): Human Development Report. Internetquelle: <http://hdr.undp.org/hd/>
- United Nations Centre For Human Settlement (UNCHS/Habitat) 1995, Shelter, Employment and the Urban Poor (Handout for the World Summit for Social Development, Copenhagen 1995), New York/Nairobi
- Valk, Peter de (1992): A General Framework for Evaluating the Performance of Textile Enterprises in LDCs, with an Application to Tanzania and Structural Adjustment. Den Haag: Institute of Social Studies
- Vorlaufer, Karl (1990): Kenya. Reihe Länderprofile: Geographische Strukturen, Daten, Entwicklungen. Stuttgart: Klett
- Walle, Nicolas van de (2001): African Economies and the Politics of Permanent Crisis 1979-1999. Cambridge: Cambridge University Press
- Waller, Peter P. (1995): Aid and Conditionality: the Case of Germany with Particular Reference to Kenya. In: Stokke, O. (Hg.): Aid and Political Conditionality. EADI Book Series 16, London: Frank Cass
- Wanzala, Winnie (2001): Einbettung weiblicher Ökonomie im urbanen Namibia. In: Lachenmann, Gudrun/Dannecker, Petra (Hg.): Die geschlechtsspezifische Einbettung der Ökonomie. Empirische Untersuchungen über Entwicklungs- und Transformationsprozesse. Münster u.a.: Lit, S. 133-158
- Weber, Max (1964): Wirtschaft und Gesellschaft. Köln/Berlin: Kiepenheuer & Witsch
- Weinert, Franz E. (o.J.): Vermittlung von Schlüsselqualifikationen. Unveröffentl. Script

- Welz, Gisela (1991): *Streetlife. Alltag in einem New Yorker Slum*. Frankfurt: Institut für Kultur- und Europäische Ethnologie, Bd. 36
- Werna, Edmundo (1996): *Business as Usual*. Aldershot: Avebury
- Werner, Karin (1997): *Between Westernization and the Veil: Contemporary Lifestyles of Women in Cairo*. Bielefeld: transcript
- Wetter, Manfred (1985): *Der Mythos der Selbsthilfe. Illegale Siedlungen und informeller Sektor in Nairobi*. Saarbrücken u.a.: Breitenbach
- Wichterich, Christa (1992): *Moral, Markt und Macht – Frauengruppen in Kenia*. In: *Peripherie*, 12, 47/48, S.7-21
- Wicks, Rick/Bigsten, Arne (1996): *Used Clothes as Development Aid: The Political Economy of Rags. Report of a Study for SIDA, Department of Economics, Göteborg University*
- Wiedemann, P.M. (1991): *Gegenstandsnahe Theoriebildung*. In: Flick, Uwe et al. (Hg.): *Handbuch qualitative Sozialforschung: Grundlagen, Konzepte, Methoden und Anwendungen*. München: Psychologie Verlagsunion, S. 440-445
- Willke, Helmut (2001): *Systemisches Wissensmanagement*, Stuttgart: Lucius & Lucius
- Wipper, Audrey (1987): *Women's Voluntary Associations*. In: Hay, Jean/Stichter, Sharon (Hg.): *African Women South of the Sahara*. Burnt Mill: Longman
- Wolf, Diane (Hg.) (1996): *Feminist Dilemmas in Fieldwork*. Boulder u.a.: Westview
- Wolff, Kurt A. (1976): *Surrender and Catch*. Dordrecht u.a.: Reidel
- World Bank (WB) (2000): *Kenya Country Assistance Evaluation*. Report No. 21409, 20.11.2000
- Wurster, Gabriele/Ludwar-Ene, Gudrun (1996): *Gender, Age and Reciprocity: Case Studies of Professionals in Kenya and Nigeria*. Arbeitspapier Nr. 255, Universität Bayreuth
- Yahya, S.S. (1980): *Urban Land Policy in Kenya*. Royal Institute of Technology: Stockholm
- Zattler, J. (1989): *The Effects of Structural Adjustment Programmes*. In: *Intereconomics*, 24, 6, S. 282-289

Internetadressen:

- <http://hdr.undp.org/hd/> (United Nations Development Programme)
- <http://www.hartford-hwp.com/archives/36/161.html> (Panafrican News Agency)
- <http://www.kenyaweb.com/economy/budget.html>
- http://www.kikuyu.com/KMB/_mesboa/00000444.htm
- <http://www.kra.go.ke/incometax/incometax/typesoftaxes.html> (Kenya Revenue Authority)

<http://www.nationmedia.com/dailynation/> (Daily Nation, Kenya)

<http://www.oneworld.org/euconflict/guides/surveys/drafts/kenya/htm> (Oneworld)

<http://www.spiegel.de> (Spiegel online)

<http://www.tikenya.org/documents/bribindex02.pdf> (Transparency International Kenya)

<http://www.transparency.org/documents/cpi/index.html> (Tranparency International)

ANHANG

Liste der durchgeführten Experteninterviews

- 1) Dr. Agnes Abuom Consultant
- 2) Cathleen Anangwe University of Nairobi
- 3) Dr. Helmut Asche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ)
- 4) Joyce W. Assanga Enterprise Development Agency (EDA)
- 5) Dr. Rosemary Atieno Institute of Development Studies (IDS), University of Nairobi
- 6) Erika Barra Deutscher Entwicklungsdienst (DED)
- 7) Mr. Bati (das Interview wurde 1995 geführt) Ministry of Research, Technical Training and Technology
- 8) Dr. Dorothee v. Brentano Transfair
- 9) Reimar Carstens Internationaler Währungsfond (IWF)
- 10) Aleke Dondo Kenya Rural Enterprise (K-Rep)
- 11) Mrs. Gatabaki Enterprise Learning Network (ELN)
- 12) Louise W. Githire Urban Development Project (UDP), All Saints Cathedral
- 13) Wangui P. Irimu Friedrich Ebert Stiftung (FES)
- 14) Dr. Agnes Ishengoma Kenya Women Finance Trust (KWFT)
- 15) Washington K. Kiiru United Nations Development Programme (UNDP)
- 16) Charles M. King'Atua Kenya Small Traders and Entrepreneur Society (KSTES)
- 17) Dr. Winfried Laaser Deutscher Entwicklungsdienst (DED)
- 18) Janet Kaberi-Macharia United Nations Development Fund For Women (UNIFEM)
- 19) Ingrid Rösner Deutscher Entwicklungsdienst (DED)
- 20) Frank v. Rompaey United Nations Industrial Development Organization (UNIDO)
- 21) Pater Anton Specht katholische Gemeinde deutscher Sprache, Nairobi
- 22) Maina Njoki und Peter Githire (Namen auf Wunsch anonymisiert) Ministry of Agriculture , District Office Embu

Wechselkurs 1998/1999

Der Wechselkurs des kenianischen Shilling (ksh.) bewegte sich im Forschungszeitraum 1998/1999 ca. im Bereich von 33 bis 36 ksh. für 1 DM.

Folgende Tabelle enthält zur erleichterten Umrechnung gerundete Werte (Shilling in Euro):

| Kenianische Shilling (ksh.) | Euro (€) |
|------------------------------------|-----------------|
| 50,- | 0,75 |
| 100,- | 1,50 |
| 1000,- | 15,00 |
| 5000,- | 75,00 |
| 10000,- | 150,00 |

How watchman Mutua Kilonzo spends his Sh1,896

Minimum wage workers like Mutua Kilonzo have mixed feelings about the new wage scales announced on May 1 by Labour Minister Philip Masinde.

For Mutua, a watchman in Industrial Area, the new pay scale means he will now make Sh1,896 a month, which will help slightly in his daily struggle to survive. But not much.

What his new salary essentially means is that if he can keep his expenses down to Sh60 a day, he can just barely scrape by.

But he will only be able to do that if he continues walking to work from Kibera (the cheapest

place he can stay in Nairobi) where he pays Sh400 a month in rent for one room with no water or electricity.

(He had tried staying down by the dam where he only paid Sh200 but the security was so bad that he actually feared for his life.)

Mr Mutua learned long ago how to live without breakfast. At Sh7.50 for half a loaf of bread, he now only drinks a quick cup of *turungi* at Sh4 at a local kiosk where tea with milk, at Sh7, will make him exceed his tight budget.

Fortunately his job provides

him with a uniform so he only has to worry about shoes which he regularly has to re-sole at Sh5 a shoe.

Mr Mutua is also fortunate that he doesn't have to go far for lunch. Mamas come to the gate of his workplace selling *githari* (maize and beans) at Sh7 a bag. Chapati at Sh5 each is extra and if he's really hungry, he'll top off his meal with a kimbo tin of *uji* at Sh5. In all that's Sh17.

By far his costliest meal is supper. Even when it only consists of *sukuma wiki* (Sh5 per bundle) and *ugali* (1/2 a bag of

maize meal is Sh22.50), it easily costs more than Sh30 if one includes the water he has to buy, the paraffin he uses for fuel and the onion required to spice up his *sukuma*. Call it Sh35.

Then for his evening's entertainment (his family stays in rural areas), Mr Mutua normally goes for a drink. A tin full of *buzaa* (the cheapest brew he can buy) will cost him Sh10. Plus, Mr Mutua usually has a cigarette (Sh2 each) or two with his drink.

So at minimum, Mutua has to spend Sh70 a day or Sh2100 a month, several hundred shillings

more than the minimum wage.

He can cut out his evening drink to make it Sh60 per day and Sh1800 a month. But then, that calculation excludes his rent, shoe repair and any recreation he might wish to indulge during his spare time. It also precludes the possibility of his sending cash home to his family in Ukambani.

So as much as Mr Mutua might like to be grateful for his new pay increment, he and many other minimum wage earners are still asking themselves how they will make ends meet in this era of hyper-inflation.

- MARGARETTA wa GACHERU

Quelle: Sunday Nation (Kenya), 22.05.1994; Special Report

Abbildung 2: Zeitungsartikel

Vertriebsstrukturen am Beispiel Swissgarde

| ONE STAR-DISTRIBUTOR | TWO STAR DISTRIBUTOR | THREE STAR DISTRIBUTOR | FOUR STAR DISTRIBUTOR | FIVE STAR-DISTRIBUTOR ***** |
|--|--|--|---|--|
| BUYS PRODUCTS AT WHOLESALE PRICE (ONE STAR PRICE) YOU BUY AT RETAIL LESS 30% | WHEN W.T.O. REACHES KES. 24,000. YOU NOW BUY AT RETAIL LESS 33,5% | WHEN W.T.O. REACHES KES. 93,000. YOU NOW BUY AT RETAIL LESS 37% | WHEN W.T.O. REACHES KES. 230,000. YOU NOW BUY AT RETAIL LESS 44% | WHEN W.T.O. REACHES KES. 570,000. YOU NOW BUY AT RETAIL LESS 51% |
| BUYS STARTER KIT AT - KES. 3,200. THE KIT CONSISTS OF: 1 X VIDEO/AUDIO TAPE 1 X TRAINING MANUAL LEAFLETS ORDER FORMS (ABOVE COST KES. 800) Plus: YOU MUST BUY A MINIMUM OF KES. 2,400 WORTH OF SWISSGARDE PRODUCTS TO QUALIFY AS A ONE STAR | PLUS VOLUME DISCOUNT 5% VOLUME DISCOUNT ON ALL ONE STAR DISTRIBUTORS' PURCHASES SPONSORED BY YOU * | PLUS 5% VOLUME DISCOUNT ON ALL YOUR TWO STAR DISTRIBUTORS' PURCHASES * | PLUS VOLUME DISCOUNT 10% VOLUME DISCOUNT ON ALL YOUR THREE STAR DISTRIBUTORS' PURCHASES * | PLUS VOLUME DISCOUNT 10% VOLUME DISCOUNT ON ALL YOUR FOUR STAR DISTRIBUTOR'S PURCHASES * |
| | | 10% VOLUME DISCOUNT ON ALL YOUR ONE STAR DISTRIBUTOR'S PURCHASES * | 15% VOLUME DISCOUNT ON ALL YOUR TWO STAR DISTRIBUTORS' PURCHASES * | 20% VOLUME DISCOUNT ON ALL YOUR THREE STAR DISTRIBUTOR'S PURCHASES * |
| | | | 20% VOLUME DISCOUNT ON ALL YOUR ONE STAR DISTRIBUTORS' PURCHASES * | 25% VOLUME DISCOUNT ON ALL YOUR TWO STAR DISTRIBUTOR'S PURCHASES * |
| | | | | 30% VOLUME DISCOUNT ON ALL YOUR ONE STAR DISTRIBUTOR'S PURCHASES * |

W.T.O. MEANS WHOLESALE TURNOVER. THIS IS YOUR OWN PURCHASES PLUS THE SUM OF THE PURCHASES OF YOUR DOWNLINE, EXCLUDING VAT AND NON-PRODUCTION ITEMS. VOLUME DISCOUNTS ARE PAID ON THE PURCHASES OF DISTRIBUTORS YOU HAVE PERSONALLY SPONSORED AND THE SUM OF THE PURCHASES OF THEIR DOWNLINE. NB. NO VOLUME DISCOUNT IS PAID ON DISTRIBUTORS WHO ARE ON THE SAME LEVEL AS YOU.
 NOTE: VOLUME DISCOUNTS ARE ALWAYS CALCULATED AND PAID ON THE HIGHEST PRICE, (I.E. ONE STAR PRICE), EVEN IF PURCHASES ARE MADE AT LOWER PRICES.

Abbildung 3: Marketing Plan der Swissgarde (Kenya) Ltd.

Liedertext: „Nchi ya kito kidogo“ (Eric Wainaina)²⁵¹

Redykyulass (with a Kikuyu accent)

Yes, I am Ndemegiu from Muthuru and my big question is: Kitu gani hii?

Naamka asubuhi, double rationing, hakuna maji, hakuna stima barabara imekua sio lami, ni kama shamba! Nothing is no longer working, nataka kulipa biru ya simu accountant hiko (is) lunch break until you prove otherwise!

You know I tend to wonder, I cannot believe it; polisi, kitu kidogo, mtu ya simu, kitu kidogo (!), na hii city council watu, kitu kidogo, chivu, kitu kikubwa, mkora anataka kitu yote. What am I supposed to do? Kitu gani hii

The song

Mzee alisema hakuna cha bure, huo msemu tumeu- tafsiri kinyume. Hata shule kuigiza mtoto, lazima utoe mchoto. Kupata simu ni balaa, road licence bei nafuu utanunua! Kupoteza ID ni mashaka. Twarudisha nchi yetu nyuma!

Nchi ya kitu kidogo, ni nchi ya watu wadogo. Ukita- taka chai ewe ndugu, nenda Limuru.

Hata nyumbani ukipatwa na majabasi, kupiga 99 wanasema sisi hatuna gari, leta elfu tano ya petroli, saidia Utumishi²⁵⁶. Mahakamani ela ndio haki. Kwa elfu chache, mshitakiwa ndiwe mshitaki, utajiri uwa ushahidi.

Twarudisha nchi yetu nyuma jamani

Nchi ya kitu kidogo, ni nchi ya watu wadogo. Ukita- taka soda ewe inspekta, burudika na Fanta, burudika na Fanta. Nchi ya kitu kidogo, ni nchi ya watu

Redykyulass²⁵² (with a Kikuyu accent)

Yes, I am Ndemegiu from Muthuru and my big question is: what is all this?

I wake up in the morning double rationing no water, no electricity the road has no tarmac, it is like a farm! Nothing is no longer working, when I want to pay my telephone bill accountant (is) lunch break until you prove otherwise!

You know I tend to wonder, I cannot believe it; Police, something small, the telephone person, something small, and these people of the city council, something small, chief, something big, the thug, wants everything! What am I supposed to do? What is all this?

The song

Mzee²⁵³ said nothing is for free, but this saying we have taken it the other way round. Even to have your child admitted in school, you have to give something. Getting a telephone line is a nightmare, road licence will cost you something! If you lose your ID²⁵⁴, you are in trouble. We are destroying our country!

A country of “something small” is a country of cheap people. My brother, if you want “tea”, go to Limuru²⁵⁵

If you are attacked by robbers at home, if you call 99, the police say they don’t have a car, provide Ksh. 5,000 for petrol, help the police force! In the courts, money is justice. For a few thousands, the accused becomes the plaintiff, wealth is your defence!

Oh brethren, we are destroying our country!

A country of “something small” is a country of cheap people. (Mr inspector²⁵⁸, if you want “soda”, refresh yourself with Fanta! A country of “some-

²⁵¹ Ich bedanke mich an dieser Stelle bei Pius Mutuku Mutie für das Transkribieren des Liedtextes und die Übersetzungen.

²⁵² Redykyulass ist eine bekannte kenianische Sketch-Gruppe.

²⁵³ Kenias erster Präsident Kenyatta

²⁵⁴ Identity Card

²⁵⁵ Limuru ist eine Region Kenias in der v.a. Tee angebaut wird.

²⁵⁶ Eine Abkürzung für ‘utumishi kwa wote’ (“service for all”), das Motto der kenianischen Polizei.

²⁵⁷ KETEPa ist die Abkürzung für Kenya Tea Packers, auch der Tee heißt “Ketepa”.

²⁵⁸ Of police or city council.

wadogo. Ukitaka chai ewe mama, nunua Ketepa!²⁵⁷

Huko Kenyatta, madawa zimeisha, mashuti zauzwa marikiti mia kwa mia. Wafanyi kazi waenda miezi bila pesa, ni bahati ukitibiwa

Mzigo wetu unazidi kuwa mzito watoto wanne, na mshahara wa elfu mbili mia tano; ya vitabu, na viatu na vyakula...na uliza na Mbotela²⁵⁹, je, huu ni ungwana?

Nchi ya kitu kidogo, ni nchi ya watu wadogo. Ukitaka chai ewe ndugu nenda Limuru, nenda Limuru. Nchi ya kitu kidogo, ni nchi ya watu wadogo ukitaka chai ewe mama, nunua Ketepa!

Redykyulass (Kisii accent)

Imagine bwana, hawa watu wametumaliza bwana, mshahara nakula elfu moja mia tano kwa mwezi mtu anakata, NSSF, NHIF, less Income Tax, Pay As You Earn-PAYE,... earn as you pay!!!-just being humorous-marriage tax!!, pedestrian tax!! zebra crossing tax!! traffic light tax!! Value Added Tax, tax added value!!

Ile kitu bwana nabaki kwenda kuchukua ni ile karatasi ya pay slip, wewe utakataa kupewa kitu kidogo!

thing small” is a country of cheap people. Ma’am, if you want “tea”, buy Ketepa!

At Kenyatta²⁶⁰, there are no medicines, they are being sold in the market for one hundred shillings. The workers go for months without salaries, you will be lucky if you are treated.

Our burden is getting heavier with four children, and the salary is Ksh. 2,500 to cater for books, shoes and food, just like Mbotela, I ask: is this dignity?

A country of “something small” is a country of cheap people my brother, if you want “tea”, go to Limuru!, go to Limuru!

A country of “something small” is a country of cheap people ma’am, if you want “tea”, buy Ketepa!

Redykyulass (Kisii accent)

Man, imagine! These people-the government- have fleeced us man! As salary, I earn Ksh. 1,500 per month, then deductions, NSSF, NHIF²⁶¹, less income Tax, Pay As You Earn-PAYE,... earn as you pay!!!-just being humorous-marriage tax!!, pedestrian tax!! zebra crossing tax!! traffic light tax!! Value Added Tax, tax added value!!

The only thing that remains to collect is the pay slip itself! Now, how will you resist “something small”!!

²⁵⁹ Leonard Mambo Mbotela, a broadcaster, who runs a programme on Kenyan radio called “Je, huu ni ungwana?”

²⁶⁰ Kenyatta National Hospital

²⁶¹ NSSF-National Social Security Fund, NHIF-National Hospital Insurance Fund.

GLOSSAR

| | |
|-------------------------------|--|
| <i>askari</i> | Wachmann/Polizist |
| <i>changaa</i> | lokaler Schnaps |
| <i>chai</i> | Tee, Synonym für Schmiergeld |
| <i>Duka</i> | Kiosk mit Dingen des täglichen Bedarfs (ursprünglich <i>dukawallah</i> : indischer Kleinhändler) |
| <i>„estate“</i> | Wohngebiet |
| <i>„exhibition“</i> | Verkaufsausstellung |
| <i>fundi</i> | Facharbeiter/Handwerker |
| <i>goodwill</i> | Provision |
| <i>harambee</i> | „pooling“ von Ressourcen; Geldsammlung zu einem bestimmten Zweck |
| <i>jua kali</i> | „unter heißer Sonne“ emischer Begriff für den sog. informellen Sektor |
| <i>kanga</i> | traditioneller Stoff |
| <i>kikoi</i> | traditioneller Stoff |
| <i>kito kidogo</i> | eine kleine Sache/eine kleine Angelegenheit; Synonym für Schmiergeld |
| <i>maendeleo ya wana-wake</i> | Fortschritt für Frauen; staatlich organisierte Frauengruppenbewegung |
| <i>majengo-house</i> | traditionelles Swahilihaus |
| <i>majimboism</i> | Regionalisierungspolitik |
| <i>magendo</i> | Schwarzmarkt |
| <i>mandazi</i> | in Fett ausgebackenes Gebäck |
| <i>matatu</i> | Sammeltaxi |
| <i>merry-go-round</i> | Sparclub |
| <i>mfanja biashara</i> | Geschäftsfrau/-mann |
| <i>mitumba</i> | gebrauchte Kleidung |
| <i>mkokoteni</i> | Schubkarre |
| <i>shamba</i> | Farmland |
| <i>soda</i> | sog. „soft-drink“, nicht alkoholische Getränke wie Cola, Fanta, Sprite |
| <i>ukabila</i> | Vetternwirtschaft |