

GEOGRAPHISCHE ASPEKTE DES INTERNATIONALEN HANDELS  
MIT GEBRAUCHTER BEKLEIDUNG  
Perfektes Recycling oder Verlängerung asymmetrischer Handelsbeziehungen mit der Dritten Welt  
am Fallbeispiel Syrien

Mit 2 Abbildungen und 6 Tabellen

HANS HOPFINGER

*Summary:* Geographical aspects of international trading in second-hand clothing. Perfect recycling or extension of asymmetrical trade relations with Third World countries, taking Syria as an example

Trading in second-hand textiles has developed into an industry of world-wide proportions. Alongside commercial collectors, more and more charitable organizations have begun, since the 1960's, to appeal for donations of second-hand clothing. The study of the West German second-hand clothing market shows that, at present, between one quarter and one third of all private textile waste is passed on for re-use or further processing. An analysis of the sales figures shows that developing countries are becoming more and more important as trade partners. Taking Syria as a case in point, this study investigates the significance of the further utilization in Third World countries of second-hand clothing collected in Europe. At first glance, the importing of these goods seems to be of advantage to the recipients, in so far as the poorest sections of the population can be provided with good clothing, possibly at very reasonable prices. A closer analysis of the conditions within the Syrian market, however, points to disadvantages in foreign trade, which extend to the structure of the domestic economy, and which involve a number of negative side-effects:

- An extensive second-hand clothing market endangers the development of an independent textile and clothing industry.
- Traditional crafts and trades are faced with considerable disadvantages when competing with the importation of second-hand clothing.
- The second-hand clothing industry creates little employment, most of which is absorbed by the informal urban sector.

Das Sammeln von Altkleidern und Textilabfällen blickt in Deutschland auf eine lange Tradition zurück. Wer erinnert sich nicht an den gewerblichen Lumpensammler, der lange Zeit vor dem Einsetzen intensiver öffentlicher Diskussionen um möglichst sparsame Verwendung und sinnvolle Rückgewinnung wertvoller Rohstoffe von Haus zu Haus zog und jeden Sack Lumpen mit einem kleinen Geschenk belohnte. Seit Anfang der 60er Jahre widmen sich vermehrt caritative Organisationen dem Sammelgeschäft in der Absicht, die Verwertung von Altmaterialien ihren eigenen Zwecken nutzbar zu machen. Heute vergeht wohl kaum ein Monat, in welchem die Bevölkerung vor allem in den Städten der Bundesrepublik nicht wenigstens einmal zur Altkleiderspende aufgerufen wird.

Was geschieht mit dem Sammelgut? Kommt die wiederverwendbare Bekleidung wirklich Bedürftigen in unserem Lande oder Katastrophenopfern im Ausland zugute, wie die Bundesbürger gemeinhin annehmen? Der aufmerksame

Zeitungsleser erinnert sich vielleicht an Meldungen über Gerichtsverfahren, die in jüngster Zeit nicht nur betrügerische Machenschaften aufdecken konnten, sondern die auch die mittlerweile weltweiten Dimensionen des umkämpften Lumpen- und Altkleidermarktes sichtbar werden ließen. Dennoch ist der breiten Öffentlichkeit kaum bekannt, daß die Länder der Dritten Welt heute zu den wichtigsten Abnehmern der in Europa abgelegten und für Spendenzwecke weggegebenen Altbekleidung gehören.

### I. Der Beschaffungsmarkt für Gebrauchttextilien in der Bundesrepublik Deutschland

Mit ihrer Beteiligung an Altkleidersammlungen sorgen die Bürger in der Bundesrepublik für einen beständigen Strom weiterverwertbarer Textilrohstoffe; abgetragene bzw. unmodisch gewordene Stücke von Zeit zu Zeit in die Altkleidersammlung geben zu können, bedeutet eine willkommene Entlastung für den Kleiderschrank des einzelnen. Doch auch der Allgemeinheit kommt diese Form des Recycling zugute, da es caritativen Zwecken dient und in besonderer Weise umweltfreundlich ist: Alttextilsammlungen entlasten die Müllentsorgung; darüber hinaus können aus dem Sammelgut aussortierte, noch gut erhaltene Kleidungsstücke ohne großen Aufwand einer direkten Wiederverwendung zugeführt werden.

Zum Volumen textiler Abfallstoffe in der Bundesrepublik liegen nur für 1975 genauere Zahlen vor (vgl. STIEPELMANN u. a. 1981). Danach fielen in jenem Jahr insgesamt 709 300 t textile Altstoffe (gleich 2,3% aller Abfälle) an. Legt man mangels aktueller Daten den für 1975 maßgeblichen Prozentanteil textiler Abfälle einer Hochrechnung für das Jahr 1984 zugrunde, in welchem mit rund 34 Mio. t Gesamtmüll zu rechnen ist, ergibt sich ein Recyclingpotential für textile Sekundärstoffe von ca. 780 000 t. Davon dürften etwa 650 000 t aus privaten Haushalten stammen.

#### 1. Zur Organisation von Lumpen- und Altkleidersammlungen

Das Alttextilgewerbe unterliegt den in einer Marktwirtschaft üblichen Gesetzen und Regelungen: Da das Recycling von textilen Sekundärrohstoffen kaum technische Schwierigkeiten bereitet und ein Teil des Sammelgutes ohne jede weitere Behandlung als Gebrauchtbekleidung verkauft werden kann, orientiert sich die Nachfrage in erster Linie an

möglichst lukrativen Marktpreisen. Auf der Angebotsliste beteiligen sich private Haushalte unter vorwiegend caritativen Gesichtspunkten an den Spendenaktionen und stellen so dem Rohstoffhandel zu äußerst günstigen Bedingungen Alttextilien für Vermarktungszwecke zur Verfügung.

Sieht man sich die Flut der Handzettel mit Aufrufen zu Altkleiderspenden genauer an, lassen sich drei Gruppen von Sammlern identifizieren. Bis vor wenigen Jahren dominierten die großen caritativen Verbände, die auch heute noch in regel- oder unregelmäßigen Abständen zu Spendenaktionen aufrufen. Allerdings führen sie die Sammlungen aus organisatorischen und Kostengründen nur in Einzelfällen in eigener Regie durch; sie erlauben gewerblichen Unternehmen die Verwendung ihres jeweiligen Namens und betrauen sie mit der gesamten Spendenabwicklung. Im Falle des Roten Kreuzes führten mehrere Naturkatastrophen bereits zu Beginn der 60er Jahre zu dieser Umstellung.

Nach offiziellen Informationen des Roten Kreuzes sollen 5% des Sammelgutes bei den jeweiligen Kreisverbänden verbleiben. Sie wandern in örtliche Kleiderkammern. Weitere 5% sollen in zentrale Lager fließen, aus welchen im Katastrophenfall nach verschiedenen Kriterien (Klimazonen, Größe, Geschlecht) sortierte Bekleidung entommen werden kann. Vielfach sind diese Lager bei den Partnerfirmen eingerichtet, die bereits mit dem Sammeln und Sortieren der Spendenware betraut sind. Die Firmen zahlen an das Rote Kreuz aus den Erlösen, die sie aus der Verwertung der restlichen 90% des Sammelgutes erzielen, einen Fixbetrag für jede Tonne in Höhe von DM 510,-. Der Betrag erhöht sich auf DM 620,-, wenn die Sammlung von einem der Kreisverbände durchgeführt wird und die Partnerfirmen nur als Abnehmer fungieren (Stand 1982; Rundschreiben des BRK vom 14. 10. 82)<sup>1)</sup>.

Die wichtigsten Abweichungen der übrigen großen Wohlfahrtsverbände, die in Nordbayern befragt werden konnten, sind in erster Linie bei den Erlösen zu finden<sup>2)</sup>. Mehrere Organisationen rechnen mit ihren Vertragspartnern pauschal ab; sie berücksichtigen dabei eine gewisse regionale Differenzierung der Kostensituation, in der sich in erster Linie unterschiedliche Transportkosten als Funktion wichtiger geographischer Grundgrößen (wie Bevölkerungsdichte, Siedlungsgröße, Lage und Verteilung der Siedlungen im Raum etc.) widerspiegeln. Unabhängig von der Höhe des Sammelergebnisses erhält z. B. die Johanniter Unfallhilfe in Bayern von ihren Partnerfirmen für jeden ländlich strukturierten Landkreis des Sammelgebietes einen Pauschalbetrag von 100,- DM pro Monat. Für jede Stadt sind 600,- DM als

monatlicher Erlös für die Wohlfahrtsorganisation vereinbart. Der Paritätische Wohlfahrtsverband in Bayern rechnet mit seinen Vertragsfirmen zwar nach Gewicht ab, erhält jedoch für eine Tonne sogenannter Landware, die offenbar qualitativ geringwertiger bzw. in einem vergleichsweise schlechteren Erhaltungszustand ist und eine höhere Transportkostenbelastung trägt, nur 150,- bis 250,- DM, für Stadtware dagegen bis zu 350,- DM. Dem stehen die Erlöse für eine Tonne unsortierter Spendenware gegenüber, für die Mitte 1984 im norditalienischen Prato, Zentrum der europäischen Alttextilienaufarbeitung immerhin 950,- DM zu erzielen waren (Rohstoff Rundschau, H. 13, 1984, S. 362).

Zu den großen Wohlfahrtsverbänden gesellt sich eine zweite Gruppe von Organisationen mit weniger bekannten Namen. Darunter befinden sich eine Reihe schwarzer Schafe, die auf die Mildtätigkeit des Spenders bauen. Jener ist in aller Regel überfordert, zwischen seriösen und eigen-nützigen Sammlern zu unterscheiden: „Fast immer waren es Rohstoffhändler, die schon ein Geschäft hatten oder auch erst gründeten und merkten, daß es besser floriert, wenn sie formell durch einen wohltätigen Verein solche Sammlungen durchführen. Nach dem Bürgerlichen Gesetzbuch ist es sehr einfach, einen solchen Verein zu gründen . . . Der Verein darf zwar keine Gewinne erzielen, aber er überträgt seine Geschäfte der Rohstoffhandlung, die oft mit ihm personengleich ist. Aus den Sammlungserlösen werden manchmal kleinere Beträge an caritative Organisationen abgeführt, um darzutun, daß der Verein tatsächlich als selbständig handelnde Wohlfahrtsorganisation existiert“ (STRATHMANN u. BUEREN 1975, S. 429).

Zu Auseinandersetzungen zwischen Wohlfahrtsverbänden und „Altkleiderhaien“, über deren Anzahl keine Informationen existieren, kommt es immer dann, wenn letztere allzu dreist in Sammelreviere der ersteren eindringen und systematisch Straßenzüge abfahren, bevor die großen Hilfsverbände das Ergebnis ihrer Werbung einsammeln können. Erst nachdem die betrügerischen Absichten einer Reihe solcher Unternehmen aufgedeckt wurden<sup>3)</sup>, findet man in jüngster Zeit unter den Spendenaufrufen hin und wieder schlicht gestaltete Handzettel mit dem kleingedruckten Hinweis auf den rein gewerblichen Charakter der Sammlung. Vor dem Hintergrund derzeitiger Diskussionen um eine stärkere Einschaltung privatwirtschaftlicher Altmaterialverwerter<sup>4)</sup> dürfte diese dritte Gruppe von Altkleidersammlern in Zukunft in größerem Umfang an Spendenaktionen beteiligt sein und in noch stärkere Konkurrenz zu den Wohlfahrtsverbänden treten.

<sup>1)</sup> Aus der Differenz der beiden Beträge ist die Kostenbelastung pro Tonne gesammelter Alttextilien zu erschließen, die der Sammel-firma durch Arbeitslöhne, Sachausgaben und Transportkosten entsteht; vgl. dazu Rohstoff Rundschau, H. 10, 1983, S. 258 ff.

<sup>2)</sup> Besonders negative Erfahrungen mußte die Arbeiterwohlfahrt im Bezirk Erlangen machen. Die Vertragsfirma bot für jede Tonne zwar 160,- DM an, stellte jedoch die für Transport, Werbung und Sammelbeutel anfallenden Kosten in Rechnung. Bei einem Sammelergebnis von 26,3t verblieben am Ende ganze 230,- DM in der Kasse der Arbeiterwohlfahrt.

<sup>3)</sup> Allein die Schwerpunktstaatsanwaltschaft für Wirtschaftskriminalität in Hof ermittelte 1982 in elf Fällen gegen Altkleidersammler in Nordbayern. In einem Fall erzielte ein Händler durch den Verkauf von Altkleidern in acht Monaten Einkünfte von 220 000 DM. An die Hilfsgemeinschaft, in deren Namen er sammelte, führte er 2400 DM ab.

<sup>4)</sup> Prominente Vertreter des einschlägigen Rohstoffverbandes fordern ein Ende caritativer Sammlungen. Sie plädieren für die Einführung der rein gewerblichen Entsorgung, die vom Altstoffhandel in Zusammenarbeit mit den zuständigen Gemeindeverwaltungen durchzuführen wäre (vgl. Rohstoff Rundschau, H. 18, 1984, S. 509).

## 2. Sortierung und Verwertung der gesammelten Alttextilien

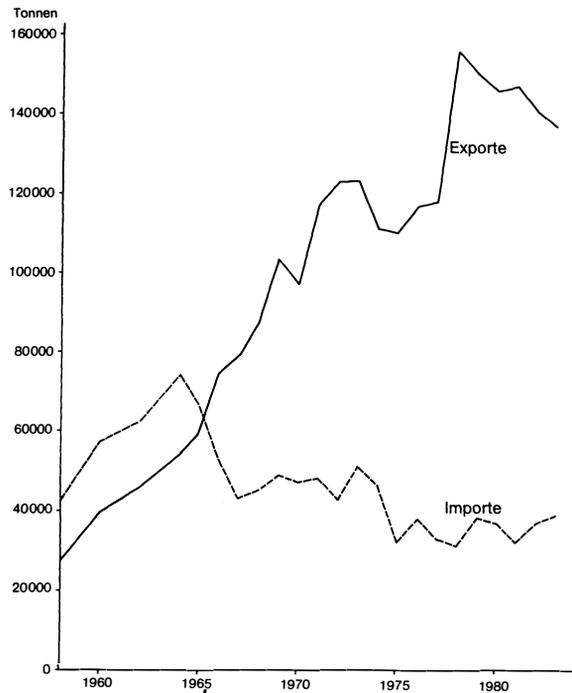
Im Jahre 1975 wurden mit 117000 t rund 20% aller privaten Textilabfälle von Altmaterialsammlungen erfaßt und einer sinnvollen Weiterverwendung zugeführt (vgl. STIEPELMANN u. a. 1981, S. 18 ff). Zum aktuellen Stand textilen Recyclings in der Bundesrepublik fehlen genaue Zahlen. Schätzungsweise werden heute zwischen einem Viertel und einem Drittel aller privaten Textilabfälle in der Bundesrepublik einer Wiederverwendung oder Weiterverwertung zugeführt. Diese jährlich anfallenden 170 000 bis 220 000 t alter Textilien werden vor ihrer weiteren Verwendung einer gründlichen Sortierung unterzogen. Daran sind in erster Linie rund 30 in der Bundesrepublik ansässige Firmen beteiligt. Sie sind jedoch aus Kapazitätsgründen nicht in der Lage, den gesamten Berg zu bewältigen, sondern exportieren einen Teil der Spenden in die europäischen Sortierzentren der Niederlande und Belgiens.

Der eigentliche Sortiervorgang wird von Arbeitskräften durchgeführt, die aus Gründen der Kosteneinsparung in aller Regel den niedrigsten Lohngruppen angehören. Die Spendenware wird auf lange Förderbänder gekippt und zunächst nach 15 bis 20 Kategorien (z. B. Herrenhosen) grob vorsortiert. Bei der weiteren Feinsortierung wird noch einmal nach fünf bis zehn Auswahlkriterien unterschieden (z. B. unbrauchbare Hosen, reparaturbedürftige Hosen, Jeans, Sommerhosen, Winterhosen, Spitzenqualitätshosen), bis schließlich die Auswahl von besonders interessanten Einzelstücken in einer speziellen Abteilung am Fließbandende erfolgt. Die gründliche Sortierung geschieht im Hinblick auf die in folgender Übersicht enthaltenen vielfältigen Verwertungsmöglichkeiten textiler Sekundärrohstoffe:

- 20–25% Wiederverwendbare Bekleidung (davon 1 bis 2% für den europäischen Markt der derzeit äußerst lukrativen second hand-Modewelle),
- 33% Herstellung von Putzlappen (darunter hochwertigste und stark nachgefragte Qualitäten für die Maschinenindustrie),
- 13% Rohmasse für die Produktion von Teerpappe, Kartonagen und Papier,
- 22% Reißtextilien für die Rohstoffwiedergewinnung (Hersteller neuer Oberbekleidung, Woldecken, Polstermaterial für die Automobil- und Möbelindustrie)
- 7% Abfälle (Energierückgewinnung über Verbrennung: 1 kg gemischter Textilien entspricht durchschnittlichem Energiewert von 0,4 kg Erdöl; Recyclingmöglichkeiten für Kunstfasern noch nicht ausgeschöpft).

## II. Der internationale Handel mit Gebrauchttextilien aus der Bundesrepublik Deutschland

Mit Ausnahme von kleineren Rezessionsphasen ist der Außenhandel der Bundesrepublik mit Alttextilien von raschem Wachstum geprägt. Selbst während der Periode eines mengenmäßigen Einfuhrüberschusses verzeichnete die



Quelle: Spezialhandel der Bundesrepublik Deutschland mit Erzeugnissen des Kapitels 63 (Sonderauswertung des Statistischen Bundesamtes)

Entwurf: H. Hopfinger 1985

Abb. 1: Der Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland mit textilen Sekundärrohstoffen

Foreign trade of the Federal Republic of Germany in second-hand clothing and textiles

Bundesrepublik wertmäßig keine negative Handelsbilanz, da die Ausfuhrerlöse erheblich über den Preisen eingeführter Alttextilien lagen. Ab 1966 stellt sich auch die mengenmäßige Außenhandelsbilanz aufgrund rasch wachsender Exporte durchwegs positiv (vgl. Abb. 1) und bewirkt damit eine zunehmende Entlastung der inländischen Müllentsorgung. Diese Effekte lassen sich für 1975 genauer umreißen, da für jenes Jahr die oben erwähnten Schätzzahlen vorliegen. Danach ergab sich eine Inlandsverfügbarkeit textiler Altstoffe in Höhe von 239 406 t, wovon 110 973 t (gleich 46,3%) für einen Betrag von 72,3 Mio. DM über den Außenhandel abgesetzt werden konnten. Nach Abzug von 13,5 Mio. DM für Einfuhren verblieb ein Außenhandelsüberschuß von 58,7 Mio. DM. Jener erhöhte sich bis 1981 kontinuierlich auf 122,1 Mio. DM, sank aber in den Folgejahren aufgrund rückläufiger Exportzahlen geringfügig auf 116,3 Mio. DM ab<sup>51</sup>.

<sup>51</sup> Der Spezialhandel mit Lumpen und Altkleidern wird vom Statistischen Bundesamt registriert. Aufgrund zahlreicher Hinweise von Brancheninsidern ist allerdings davon auszugehen, daß nur die mengenmäßigen, keinesfalls die wertmäßigen Angaben in der Spezialstatistik verläßlich sind. Wertmäßiges Unterfakturieren ist gängige Praxis des internationalen Alttextilienhandels.

Eine geographische Analyse der Alttextilienströme weist die EG-Staaten als wichtigste Handelspartner der Bundesrepublik aus. In den EG-Raum flossen 1983 82,1% aller bundesdeutschen Alttextilienexporte, von dort wurden 62,4% aller Importe bezogen. Die Gruppe der Entwicklungsländer hat für die Einfuhr von textilen Sekundärrohstoffen in die Bundesrepublik eine Bedeutung, die sich nur in Bruchteilen von Prozenten beschreiben läßt, empfängt jedoch fast 10% aller direkten Lumpen- und Altkleiderexporte. Ein beträchtlicher Anteil der in der Bundesrepublik gesammelten Alttextilien fließt in die europäischen Sortierzentren Belgiens, Hollands und Luxemburgs und wird dort weitervermarktet. So ist der Einfuhranteil bundesdeutscher Alttextilien in die Länder der Dritten Welt bei entsprechend negativen Auswirkungen auf deren Handels- und Zahlungsbilanz um ein Mehrfaches höher zu veranschlagen.

Das ungleiche Einfuhr-Ausfuhr-Verhältnis ist jedoch nicht der einzige Nachteil, den die Entwicklungsländer hinnehmen müssen. Ihnen bietet sich im Bereich dieses Spezialhandels kaum eine Möglichkeit, ihren im Überfluß vorhandenen Produktionsfaktor Arbeit nutzbringend einzusetzen, denn die in aller Regel sehr arbeitsintensive Weiterverwertung der in Europa gesammelten Textilabfälle findet ohne jede Ausnahme dort auch selbst statt:

- Zum weltweit bedeutenden Produzenten und wichtigen Exporteur von hochwertigen Maschinenputzlappen hat sich Ungarn entwickelt. Das Land konnte seine Marktposition in jüngster Zeit über die Erfindung patentierter Verfahren zur Herstellung von Putzlappen aus synthesehaltigen Textilabfällen weiter ausbauen (vgl. Rohstoff Rundschau, Heft 17, 1982, S. 456).
- Die sehr arbeitsintensive Wiederaufbereitung von Textilabfällen für die Zwecke der Reißwoll- und Spinnstoffindustrie findet schwerpunktmäßig im hochindustrialisierten Norditalien statt. Zur europäischen Recyclingzentrale hat sich dort die Stadt Prato entwickelt. Allein der Rohstoffhandel der Bundesrepublik exportiert nach Italien 60% des Wollumpen- und 70% des sonstigen Spinnfasergesamtaufkommens.
- Ebenso leicht wäre die sehr umfangreiche Sortierung textiler Sekundärrohstoffe in den Entwicklungsländern durchzuführen, zumal ohnehin 49% der unsortierten Spendenware im Jahre 1983 aus der Bundesrepublik nach Holland, Belgien und Luxemburg transferiert und dort sortiert wurden<sup>6)</sup>. Höhere Kosten für den Transport in die Entwicklungsländer würden kaum entstehen, da auf billige Frachtschiffe zurückgegriffen werden könnte.

<sup>6)</sup> Dem Rohstoffhandel ist es in den vergangenen Jahren gelungen, den Versuch einschlägiger Firmen aus Entwicklungsländern, auf dem europäischen Markt Fuß zu fassen und sich hier anzusiedeln, erfolgreich abzuwehren. Von diesen sog. „Touristikfirmen“ (der Name rührt von deren Beschäftigten her, die angeblich mit bloßen Touristenvisa eingereist waren) wurde behauptet, sie wären unter Ausnutzung ihrer mitgebrachten, konkurrenzlos billigen Arbeitskräfte sehr schnell in der Lage, den gesamten Rohstoffmarkt zu kontrollieren, um die Sammelware ohne Einschaltung des ansässigen Rohstoffhandels in ihre Ursprungsländer zu transferieren: „Touristikfirmen leiten die ganze Ware, vor allem Altkleider, an uns vorbei. Das ist der direkteste Weg von Deutschland nach Aleppo“ (Rohstoff Rundschau H. 10, 1982, S. 249).

Tabelle 1: Die wichtigsten Abnehmerländer in der Dritten Welt für gebrauchsfertige Altbekleidung aus der Bundesrepublik Deutschland im Jahr 1983

The most important Third World purchasing countries for usable second-hand clothing from the Federal Republic of Germany in 1983

	Direktexporte in Tonnen
Togo	2281
Pakistan	2019
Syrien	1505
Afghanistan	1496
Jordanien	1232
	Summe 8533

Eine weitere strukturelle Benachteiligung der Dritten Welt kommt hinzu: Ähnlich wie im Bereich des Gesamthandels sind die Entwicklungsländer auch beim Spezialhandel in erster Linie Abnehmer fertiger Produkte. 1983 flossen, wie erwähnt, knapp 10% aller bundesdeutschen Alttextilienexporte in die Entwicklungsländer. Betrachtet man davon nur die Teilmenge der eigentlichen Gebrauchtkeidung, weist die Statistik für jenes Jahr einen mit 24,4% mehr als doppelt so hohen Anteil aller direkten Ausfuhren dieses fertigen Gebrauchsartikels aus der Bundesrepublik in die Dritte Welt aus (vgl. Tab. 1). Hinzukommen wesentlich höhere indirekte Ausfuhren über europäische Handelspartnerländer.

Die Exportaufträge werden überwiegend in Standardcontainern mit einem Fassungsvermögen von rund 20 Tonnen abgewickelt, wobei der im Entwicklungsland ansässige Auftraggeber selbstverständlich die Transportkosten zu übernehmen hat. Geliefert wird in aller Regel im Gebinde, d. h. das bestellende Handelsunternehmen erhält je nach Marktlage und Sammelaufkommen im Lieferland ein unterschiedlich zusammengesetztes Gebrauchtbekleidungs-sortiment. Daraus ergeben sich in vielen Entwicklungsländern Möglichkeiten, einen Teil des ansässigen Textil- und Bekleidungs-gewerbes mit der Auf- und Umarbeitung derjenigen Altkleidersortimente zu beschäftigen, welche sich nicht oder nur mit Verlusten verkaufen ließen.

Die Absatzpolitik vieler europäischer Anbieter beinhaltet überdies eine Differenzierung der Lieferqualitäten nach dem Entwicklungsstand des Handelspartnerlandes. Die nach der üblichen Einstufung des Rohstoffhandels dritte und schlechteste Qualität fließt in die ärmsten Länder Afrikas (z. B. Benin, Togo, Ghana) und Asiens (z. B. Afghanistan, Pakistan). Der Nahe Osten wird mit 2. (z. B. Syrien) und 1. Qualität (z. B. Jordanien) beliefert, wobei der Libanon als Drehscheibe des nahöstlichen Gebrauchtkleiderhandels vor den Kriegswirren Empfänger von Extraqualitäten war. Viele dieser Länder sind jedoch dazu übergegangen, den Import von gebrauchter Bekleidung aus Devisenmangel zu unterbinden oder zum Schutz der eigenen Industrie überhaupt zu verbieten; so geschehen z. B. in Marokko, Tunesien, Algerien sowie in der Türkei. Obwohl eine Reihe von

ihnen illegal weiterhin mit Altbekleidung versorgt werden, gingen dem internationalen Alttextilienhandel dennoch aufnahmefähige Märkte verloren.

### III. Binnen- und außenwirtschaftliche Verflechtungen am Beispiel des Gebrauchtkleidergewerbes in Syrien

Vor dem Hintergrund der allgemeinen Strukturen des internationalen Alttextilienhandels, wie sie am Beispiel des bundesdeutschen und europäischen Außenhandels skizziert werden konnten, bleibt nach der Bedeutung zu fragen, die mit der Wiederverwendung abgetragener Bekleidung in Ländern der Dritten Welt verbunden ist. Auf den ersten Blick scheint der Import den Vorteil zu bieten, ärmste Bevölkerungsschichten mit guter und möglicherweise auch billiger Bekleidung versorgen zu können. Auch sollten sich Beschäftigungsmöglichkeiten für Arbeitskräfte ergeben, die die landesinterne Verteilung, die Umarbeitung und den Verkauf der Gebrauchtkleidung betreiben. In vielen der Empfängerländer vollzieht sich überdies ein Prozeß der Modernisierung, der mit der Übernahme westlicher Bekleidungsitten seinen nach außen hin deutlich sichtbaren Niederschlag findet.

Blickt man allerdings unter die dünne Decke derartiger Oberflächenphänomene, so wird schnell deutlich, daß jede noch so spezielle Untersuchung, wie sie etwa hier am Beispiel des Altkleidergewerbes vorgelegt wird, nicht völlig losgelöst von zentralen Fragen der allgemeinen Entwicklungsländerproblematik betrieben werden kann. Jedenfalls ist denkbar, daß die in vorstehenden Kapiteln skizzierten, aus asymmetrischen Außenhandelsbeziehungen resultierenden Benachteiligungen eine Fortsetzung in den Empfängerländern über interne Strukturen finden, die der Beseitigung von Unterentwicklung keineswegs förderlich sind, sondern eher deren Verschärfung bedingen. Wenn auch derartige allgemeine Zusammenhänge mangels ausreichender Daten und Informationen zum Altkleidersektor in Entwicklungsländern nicht systematisch verfolgt werden können, so seien zumindest theseartig einige Vermutungen formuliert, zu deren ansatzweisen Überprüfung am nachfolgenden Beispiel des syrischen Altkleidergewerbes<sup>7)</sup> eine möglichst große Vielzahl von Aspekten herangezogen werden soll:

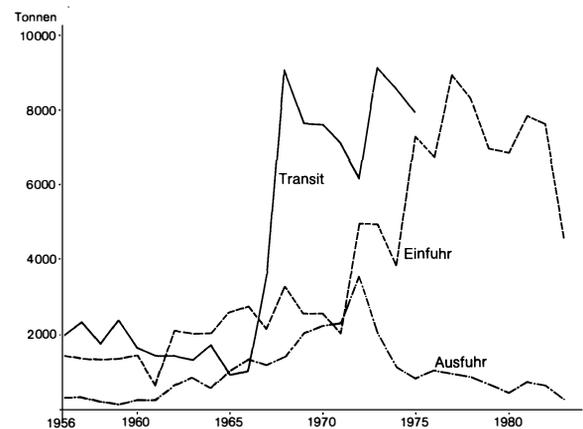
- Ein stark ausgeweiteter Altkleidersektor in den Ländern der Dritten Welt gefährdet den Aufbau einer eigenständigen Textil- und Bekleidungsindustrie.
- Das traditionell ansässige Handwerk und Gewerbe hat unter erheblichen Konkurrenznachteilen im Wettbewerb mit dem Import gebrauchsfertiger Altbekleidung zu leiden.
- Die Beschäftigungseffekte des Gewerbes sind gering und versickern zudem in den Kanälen des kaum faßbaren in-

formellen städtischen Sektors, über den sich die Wiederaufbereitung und der Verkauf der Gebrauchtkleidung größtenteils vollzieht.

#### 1. Die Entwicklung des syrischen Außenhandels mit Gebrauchtkleidung

Die kriegerischen Auseinandersetzungen im Libanon, vor den Wirren die Drehscheibe des internationalen Gebrauchtkleiderhandels für den Vorderen Orient, führten zu einer Verlagerung bestehender Hauptversorgungsströme. Syrien konnte daran in großem Umfang teilhaben, da das Land mit einem Altkleidergewerbe, welches auf eine lange Tradition zurückblickt, günstige Ansatzpunkte für eine Erweiterung einschlägiger Handelsaktivitäten aufwies. Aleppo, heutiges Zentrum des syrischen Alttextilienhandels und -gewerbes, verfügte bereits zu Beginn des 19. Jahrhunderts über einen Süq für abgetragene Bekleidung, der mit seinem Standort nahe der Großen Moschee eine zentrale Lage mit hoher Kundenfrequenz einnahm (vgl. GAUBE u. WIRTH 1984, S. 33, S. 335).

Die Anfänge des Außenhandels mit westlicher Gebrauchtkleidung reichen in Syrien bis zum Beginn unseres Jahrhunderts zurück. Einen nennenswerten Umfang nahm er jedoch erst nach 1920 an. Er wurde insbesondere von armenischen Flüchtlingen vorangetrieben, deren Großteil in Syrien und in den USA eine neue Heimat gefunden und auf der Suche nach Betätigungsmöglichkeiten den lukrativen Export amerikanischer Sammelware nach Syrien entdeckt hatte. Wiederum waren es Armenier, die in den späten 50er Jahren mit dem Import von aus Westeuropa stammender, qualitativ höherwertiger (amerikanische Oberbekleidung



Quellen: Central Bureau of Statistics: Quarterly Summary of Foreign Trade. – Damascus (versch. Jahrgänge)  
Central Bureau of Statistics: Statistical Abstract. – Damascus (versch. Jahrgänge)

Entwurf: H. Hopfinger 1985

Abb. 2: Der Außenhandel Syriens mit gebrauchter Bekleidung 1956-1983

Syria's foreign trade in second-hand clothing from 1956 to 1983

<sup>7)</sup> Für die Anregung, für die zahlreichen und wertvollen Hinweise sei an dieser Stelle E. WIRTH in besonderer Weise gedankt. Ermöglicht wurde ein kürzerer Feldaufenthalt in Syrien durch eine großzügige Reisebeihilfe der Deutschen Forschungsgemeinschaft.

meist ohne Futter) und weniger modisch ausgefallener Altbekleidung begannen und damit amerikanische Einfuhren fast vom Markt verdrängten.

Seit jenen Jahren nahm der einschlägige syrische Außenhandel einen raschen Aufschwung (vgl. Abb. 2). Von 1960 bis in die späten 70er Jahre stiegen die Einfuhren für den Binnenhandel nicht nur um das Vierfache an; der Anteil der Gebrauchtbekleidung an den gesamten Textilimporten des Landes wuchs im gleichen Zeitraum von 2,5% auf rund 15% an. Syrien ist jedoch nicht nur Abnehmer. Die Außenhandelsstatistik macht deutlich, welche wichtige Funktion das Land als Zwischenstation für den nahöstlichen Verteilerhandel insbesondere zwischen 1965 und 1975 einnehmen kann. Bedingt durch den Nahostkrieg und die Unruhen im Libanon erfolgt jedoch ab Mitte bis Ende der 70er Jahre ein gewisser Einbruch, der das Handelsgeschehen in der gesamten Region erfaßt.

## 2. Zur Organisation des syrischen Einfuhr- und Verteilerhandels, der Wiederaufbereitung und Vermarktung

„Um mit einer impressionistischen Aufzählung von Aktivitäten im informellen Sektor zu beginnen: Hier findet die Masse der Händler, Straßenverkäufer, Schneider, Handwerker, ... usw. ein Einkommen. Hier vollzieht sich auch das perfekte Recycling der vom modernen Sektor unverdauten Konsumprodukte nach dem Motto: 'nothing is lost, nothing is created, everything is transformed' (...): Müll wird gesammelt, sortiert, und alles Verwertbare findet den Weg in die Kleinproduktion zurück: Stoff, Metall, Plastik, Glas, Papier. Der informelle Sektor besorgt schließlich die nahezu ubiquitäre (meist illegale) Verteilung von Nahrung und Gebrauchsgütern durch mobile Kleinrestaurants und Händler ...“ (HERRLE 1983, S. 49).

Selbst der nur flüchtige Besucher Aleppiner Bazargassen oder Damaszener Straßenmärkte wird diese Aufzählung durch eine Vielzahl eigener Beobachtungen und Eindrücke ergänzen können, stößt er doch dort auf ein nahezu unüberschaubares Heer von mobilen Straßenverkäufern, Gelegenheitsanbietern, Bazarhändlern, Flohmarktbeschickern, Schwarzmarktverkäufern usw. Gerät er, zufällig oder mit Absicht, in Gewerbebezirken am Rande städtischer Verkaufsbazare, trifft er auf Gebäude, ganze Straßenzüge und komplette Viertel, in welchen die hier Beschäftigten ein allem Anschein nach eher kärgliches Auskommen darin finden, den informellen Vermarktungssektor, aber auch den regulären Einzelhandel über die Aufarbeitung, Reparatur und Wiederinstandsetzung von Sekundärrohstoffen und Abfallprodukten mit Verkaufbarem zu versorgen.

Da es sich im Falle des Gebrauchtkleidergewerbes vorwiegend um importiertes Ausgangsmaterial handelt, sind sowohl Vermarktung als auch Re-Produktion als Teilsegmente des informellen Sektors auf einen gut funktionierenden Einfuhr- und Verteilerhandel angewiesen. Damit vollzieht sich der gesamte Bereich des syrischen Altkleiderhandels und -gewerbes auf drei auch räumlich unterscheidbaren Ebenen der Einfuhr, des Verteilerhandels sowie der Wieder-

aufbereitung und Vermarktung, auf die im folgenden einzugehen ist<sup>8)</sup>.

### a) Großhändler und Direktimporteure

Der Einfuhrhandel für Altkleider wird für Syrien und Teile des Vorderen Orients über Aleppo gesteuert. An zwei Schwerpunkten innerhalb der Stadt, zum einen in zwei sehr schönen Hānen der Altstadt (Hān Hāgg Mūsā, Hān Muyassar), zum anderen an einer relativ jungen Durchbruchstraße (Šāri'c Siġn) zur Zitadelle befinden sich die Büro-, Geschäfts- und – als Vorsichtsmaßnahme vor überraschenden staatlichen Zugriffen – nur ein Teil der Lager Räume von derzeit vier Großunternehmen; davon sind zwei im Besitz von Armeniern. Diesen vier Unternehmen ist es in den letzten Jahren in einem harten Verdrängungswettbewerb gelungen, mit einem Anteil von rund zwei Dritteln bis drei Vierteln an der gesamten syrischen Altkleidereinfuhr eine marktbeherrschende Position zu erwerben. Eine Reihe von Faktoren begünstigten diese Entwicklung:

Die vier Unternehmen zeichnen sich durch außergewöhnlich intensive außenwirtschaftliche Verflechtungen aus. Abgesehen von langjährigen und engen Kontakten zu größeren und seriösen Handelsfirmen in der Bundesrepublik, Holland und Belgien, ist es zweien von ihnen über die Gründung von ‚Touristikfirmen‘ (vgl. Anm. 6) geglückt, auf dem europäischen Markt Fuß zu fassen. Sie befinden sich im Besitz von Familienangehörigen und ermöglichen den Aleppiner Stammfirmen ein schnelles Reagieren auf Marktveränderungen. Über die ausländischen Zweige sind zudem Kostenvorteile gegenüber Mitkonkurrenten zu realisieren, weil die Sortierung der Sammelware über den Einsatz mitgebrachter Arbeitskräfte Einsparungen ermöglicht und auch der in der Branche übliche Bezug von Altkleidersortimenten im Gebinde nicht eingehalten zu werden braucht.

Zu den außenwirtschaftlichen Gunstfaktoren kommen Informationsvorsprünge gegenüber Mitkonkurrenten hinzu. Ein Unternehmensinhaber verfügt als früherer hochgestellter Beamter des Aleppiner Zollamts und als derzeitiger Generalsekretär der örtlichen Handelskammer über beste Kontakte zu maßgeblichen Stellen des syrischen Außenhandels. Er ist deshalb in der Regel nicht nur früher und genauer über Veränderungen von Einfuhr- und Zollbestimmungen informiert, sondern kann auch in gewissem Umfang Einfluß auf die Gestaltung der Handelspolitik nehmen. Als die syrische Regierung im Herbst 1982 den bisher relativ freizügigen Außenhandel über die Einführung einer restriktiven Devisenbewirtschaftungspolitik unter ihre Kontrolle brachte und im gleichen Zuge die Einfuhr von Luxusgütern und von anderen, weniger dringend benötigten Waren erheblich beschränkte, ist es ihm kurze Zeit später gelungen, Lücken in den Verordnungen zu finden und den Einfuhrstopp für die eigene Firma zu umgehen.

<sup>8)</sup> Im Rahmen einer Überblicksbefragung wurden 100 Gewerbetreibende erfaßt, davon konnten 43 für die Durchführung von Intensivinterviews gewonnen werden.

### b) Landesinterner Groß- und Verteilerhandel

Den landesinternen Groß- und Verteilerhandel bestimmen etwa 50 Unternehmen, von denen rund 35 ihren Geschäftssitz in Aleppo haben. Überschneidungen mit den oben angeführten Großunternehmen ergeben sich bei einem kleineren Teil dieser Unternehmen, welche ebenso wie jene direkt aus Europa oder Übersee importieren. Allerdings erreichen sie mit einem Handelsvolumen von im Einzelfall höchstens 500 Tonnen pro Jahr nicht die Größe, um auf den Einfuhrhandel maßgeblichen Einfluß ausüben zu können. Die überwiegende Mehrzahl der Unternehmen bezieht ihre Waren von den vier Großunternehmen und ist deshalb bei angespannter Versorgungslage von deren Lieferungen stark abhängig. Dafür ist aber der landesinterne Verteilerhandel an Wiederaufbereiter, Einzelhändler und Endverkäufer vollkommen in ihrer Hand, denn im Gegensatz zu Großunternehmen und Direktimporteuren führen sie alle Kleinaufträge und Bestellungen aus.

Vor der Aufnahme des Einfuhrhandels aus Europa befanden sich fast alle ihre Geschäftsstandorte in einem der beiden erwähnten Hāne der Aleppiner Altstadt. In enger räumlicher Vergesellschaftung wurde dort auch die Aufarbeitung der Importe von spezialisierten Gewerbetreibenden wie Sortierern, Wäschern, Flickschneidern, Nähern, Büglern erledigt. Wie auch heute noch üblich, führten jene im Auftrag und in weitgehender Abhängigkeit von den Großhändlern alle Arbeiten durch. Mit der Intensivierung der Handelsbeziehungen zu Europa erfolgte gegen Mitte bis Ende der 60er Jahre eine Ausdehnung des Gewerbes, so daß eine Auslagerung erforderlich wurde. In dieser Zeit entstand der zweite Handelsschwerpunkt innerhalb Aleppos an der erwähnten Durchbruchstraße, die den Vorzug leichter Lkw-Erreichbarkeit sowie genügend Platz in angrenzenden Gebäuden für neu gegründete Firmen bot.

### c) Wiederaufbereitung und Vermarktung

Im Gegensatz zu Einfuhr- und Verteilerhandel<sup>9)</sup> sind in Syrien die Bereiche Wiederaufbereitung und Vermarktung gebrauchter Textilien von kleinteiliger Struktur und in aller Regel über das gesamte Gewerbegebiet der Städte dispers verteilt. Eine gewisse Ausnahme davon stellen lediglich diejenigen Standorte eines Teils der Wiederaufbereiter dar, die sich in enger räumlicher Nähe zu ihren Auftraggebern, etwa den Groß- und Zwischenhändlern in dem oben bezeichneten Hān der Aleppiner Altstadt, befinden. Auch sind in vielen Städten Syriens oftmals ganze Straßenzüge oder

<sup>9)</sup> Der Import sowie der landesinterne Groß- und Verteilerhandel wird von den oben beschriebenen Unternehmen betrieben, die aufgrund ihrer formalen Voraussetzungen wie staatliche Lizenz, feste Geschäftsstandorte, Zugang zu Kapital über reguläre Geschäftskonten und Bankverbindungen etc. eher dem modernen Sektor der Wirtschaft zuzurechnen und im Falle der vier Großimportunternehmen fast schon als Brückenköpfe europäischer Recyclingmärkte im Vorderen Orient anzusprechen sind.

Plätze mit Ladenboxen besetzt, deren Inhaber sich auf den Verkauf von Gebrauchtkleidung spezialisiert haben und die Vorteile vergesellschafteter Standortbildung höher schätzen als eventuell zu erwartende Nachteile. Abgesehen von den bereits beschriebenen Standortkonzentrationen der Direktimporteure und Großhändler finden sich in Aleppo deutlich ausgeprägte Angebotshäufungen in der – leider bereits zur Hälfte abgerissenen – Durchgangsstraße durch das alte Judenviertel Baḥsītā nahe des Bāb al-Faraḡ sowie in den südlich an den Ibšīr Bāṣā-Komplex angrenzenden Spezialsūqs für Textilartikel und Bekleidung.

Insgesamt dürfte es in Aleppo zwischen 250 und 300 Anbieter von Gebrauchtbekleidung mit festinstallierten Verkaufseinrichtungen geben, die in aller Regel kleinere Arbeiten wie Ausbessern von Nähten, Annähen von Knöpfen, Bügeln etc. in eigener Regie und innerhalb der Familie erledigen. Hinzukommt ein Heer von vielleicht 1000 mobilen Anbietern, deren größter Teil nur billigste und minderwertige Artikel führen. Obwohl einige der Einzelhändler eng mit Straßenverkäufern zusammenarbeiten und über jene ihre nur schwer absetzbaren Artikel zum Teil unter dem Einstandspreis zu verkaufen suchen, ist das Verhältnis zwischen beiden Gruppen im allgemeinen nicht frei von Spannungen: Da der Handverkauf vom Straßenrand an sich verboten ist bzw. Zuwiderhandlungen mit einer allerdings geringen Strafe belegt werden, kommt es immer dann zu Auseinandersetzungen, wenn ein allzu aggressiver Straßenverkäufer in den näheren oder weiteren Kundeneinzugsbereich eines Einzelhändlers eindringt.

### 3. Vergleichende Aspekte zur Wettbewerbssituation des Altkleidergewerbes mit konkurrierenden Sektoren

Nach dem Straßenbild zumindest in den größeren Städten zu urteilen, dürften bis zu drei Viertel der männlichen und vielleicht ein Drittel der weiblichen Bevölkerung Syriens nach westlichem Stil gekleidet sein. Die befragten Altkleiderhändler schätzen, daß im Durchschnitt rund die Hälfte der Bevölkerung importierte Altbekleidung benutzt und daß neue Bekleidung zu 35% aus landeseigener Produktion und zu rund 15% aus Importen stammt. Immerhin geht auch der Leiter der größten staatlichen Verkaufsstelle für Neubekleidung in Aleppo davon aus, daß 40% der Bevölkerung importierte Spendenware tragen. Wenn auch die Angaben der Befragten subjektiven Charakter tragen, und mangels geeigneter Unterlagen nicht nachprüfbar sind, so lassen sie dennoch auf eine starke Marktposition des Gebrauchtkleidensektors schließen, die zwangsläufig mit Wettbewerbsproblemen für das konkurrierende landeseigene Textil- und Bekleidungs-gewerbe verbunden ist.

#### a) Qualität und Mode

Die in Europa weit verbreitete Meinung, die für Spendenzwecke weggegebenen Alttextilien kämen wirklich nur ärmsten Bevölkerungsschichten zugute, trifft für Syrien

nicht zu. Das einschlägige Angebot ist dort so vielfältig, daß selbst reiche Bevölkerungsschichten ihre gehobenen Ansprüche befriedigen können. So konnten in Aleppo die Inhaber von sechs Spezialläden für Damenbekleidung befragt werden, die ihre Geschäftsstandorte zum Teil in Wohnvierteln der Oberschicht gezielt gewählt hatten, um die dort lebende weibliche Bevölkerung mit exklusiver, dennoch vergleichsweise billiger Modebekleidung aus dem europäischen Spendenaufkommen zu versorgen.

Diese absolute Spezialisierung auf beste Topqualitäten erfordert neben einer möglichst dynamischen Anpassung des Angebotes an den jeweiligen Modetrend strengste Maßstäbe bei der Auswahl der Artikel. Einer der Geschäftsinhaber versucht dies dadurch zu erreichen, daß er jeden Monat etwa 10 Ballen mit je 150 Damenkleidern der obersten Qualitätskategorie erwirbt und pro Kleidungsstück umgerechnet 17,- DM bezahlt (hochgerechnet ergäbe sich ein durchschnittlicher Tonnenpreis von über 50 000 DM). Er entnimmt jedem Ballen zunächst 25 Kleider, die nach seiner eigenen Einstufung zur Spitzenqualität zählen, und setzt für sie einen Verkaufspreis zwischen 65,- und 85,- DM, in Einzelfällen auch bis zu 130,- DM fest. Aus dem verbleibenden Balleninhalte wählt er nochmals maximal 50 Kleider aus, die zwischen 30,- und 65,- DM erbringen. Die restlichen Stücke gibt er unter dem ursprünglichen Einstandspreis an den Zwischenhändler zurück oder verkauft sie geschlossen an weniger anspruchsvolle Einzelhändler weiter. Schaufenstergestaltung, Innenausstattung und Verkaufsatmosphäre sind in dem Laden bewußt so gehalten, daß sich selbst aufmerksame Beobachter in eine Modeboutique einer beliebigen europäischen Großstadt versetzt fühlen.

Selbstverständlich deckt das Altkleidergewerbe Nachfragewünsche auch in Spezialbereichen wie Bademoden, Damenunterbekleidung oder sogar Pelzwaren ab, die sowohl von der traditionellen als auch der jungen syrischen Textil- und Bekleidungsindustrie nicht oder nur unzureichend befriedigt werden. Der verstaatlichte Teil der modernen syrischen Bekleidungsindustrie arbeitet viel zu schwerfällig, um sich auf jeden Modewechsel rasch umzustellen; möglicherweise ist es gar nicht Ziel dieses auf Massenproduktion ausgerichteten Sektors, spezielle Nachfragewünsche zu decken. Außerdem verfügen weder das private und vergleichsweise dynamische, noch das traditionelle Bekleidungs-gewerbe über die erforderlichen Mengen modischer und qualitativ geeigneter Stoffe und sonstiger Accessoires, um mit dem vielfältigen Gebrauchtkleiderangebot ernsthaft konkurrieren zu können.

#### b) Preisgestaltung und Einkommensmöglichkeiten im Altkleidergewerbe

Die Preisgestaltung ist sowohl auf dem europäischen Beschaffungs- als auch auf dem syrischen Absatzmarkt wichtigstes ökonomisches Stue-relement für Altkleiderhandel und -gewerbe. Ähnlich dem im Eingangskapitel enthaltenen Preisüberblick für Alttextilien in Europa ist im folgenden deshalb darzulegen, wie die Verkaufspreise entstehen, die

der syrische Endverbraucher zu bezahlen hat. Dabei kann jedoch unter Verzicht auf eine genauere Darstellung vieler sehr interessanter Einzelaspekte nur auf die Grundzüge der Preisgestaltung, wie sie sich auf den drei oben erwähnten Ebenen des syrischen Altkleiderhandels und -gewerbes vollzieht, eingegangen werden. Für jede Ebene sei mindestens ein typischer Vertreter näher vorgestellt.

Nach den Angaben der syrischen Außenhandelsstatistik betrug der durchschnittliche Preis pro Tonne importierter Alttextilien im Jahr 1983 1200,- DM. Die entsprechende Statistik der Bundesrepublik weist einen mit 1807,- DM um rund die Hälfte höheren Tonnenpreis für die nach Syrien exportierte Gebraucht-kleidung aus. Es wurde bereits darauf hingewiesen, daß aus Zoll- und Steuergründen wertmäßiges Unterfakturieren übliche Praxis des einschlägigen internationalen Handels ist. Tatsächlich entspricht der in der bundesdeutschen Außenhandelsstatistik wiedergegebene Durchschnittsbetrag genau den Angaben in offiziellen Lieferscheinen, in welche einige syrische Großhändler ebenso großzügig Einblick gewährten wie in ihre inoffiziellen Geschäftsunterlagen.

Aus letzteren konnten die wirklichen Einfuhrpreise entnommen werden, für deren Abrechnung es zwei Verfahrensweisen gibt. In Anlehnung an die Anpassung der Lieferqualitäten an den Entwicklungsstand des jeweiligen Empfängerlandes wird zum einen nach einem Pauschalpreis pro Tonne abgerechnet, der auf die Qualitätskategorie der im Gebinde gelieferten Altbekleidung bezogen ist. 1984 lag er für europäische Importware bei 5000,- DM für die erste, bei 3000,- DM für die zweite und bei 1000,- DM für die in Syrien wenig nachgefragte dritte Qualität. Zum anderen wird ein Abrechnungsverfahren auf der Basis spezifizierter Lieferscheine praktiziert. Diese enthalten eine Aufstellung der im Gebinde enthaltenen Einzelposten, zu denen der jeweilige Kilogrammpreis angegeben ist (vgl. Tab. 2).

Der hier als Beispiel ausgewählte Direktimporteur führte 1983 etwa 400 t Gebraucht-bekleidung aus der Bundesrepu-

Tabelle 2: Preisbeispiele für europäische Importware in Syrien (in DM/kg zum Stand 1984)

Prices in Syria for second-hand clothing imported from Europe (DM/kg in 1984)

Artikel	Kilopreis in DM
Herrenjeans	3,60
Herrenhosen (1. Qualität)	4,20
Herrenhosen (2. Qualität)	2,10
Herrenhemden (Langarm, Baumwolle)	7,60
Damensommerkleider (1. Qualität)	3,50
Damenwinterkleider (2. Qualität)	3,00
Damenunterbekleidung (BH und Korsetts)	5,00
Kinderwinterbekleidung	3,30
Kindersommerbekleidung	4,20
gemischte Heimtextilien	3,20
Durchschnittlicher Kilopreis für alle im eingesehenen Lieferschein enthaltenen 29 Einzelposten gemischter Qualität	3,60

blik ein, davon 130 t der ersten und 270 t der zweiten Qualität. Bei einem Einfuhrpreis von 5,-DM/kg für die erste und 3,-DM/kg für die zweite Qualität hatte er an den Exporteur 1,46 Mio. DM zu bezahlen. Seine Verkaufspreise an den landesinternen Zwischenhandel lagen bei 10,80 DM/kg bzw. 6,50 DM/kg. Daraus ergäben sich Verkaufserlöse von 3,16 Mio. DM. Rund ein Viertel der Importe mußte er jedoch mit Abschlägen zwischen 10% und 50% abgeben, da sich in Syrien bestimmte Artikel aus dem Gebinde (z. B. schwere Damenmäntel oder modische Damenhosen) nur schwer absetzen lassen. Kalkuliert man bei einem Viertel der Importe durchschnittliche Preisabschläge von 30% ein, ergab sich für den Händler ein Verkaufserlös von etwa 2,9 Mio. DM. Als Rohertrag verblieben ihm somit immerhin 1,44 Mio. DM. Davon sind alle Kosten, die dem Importeur durch Einfuhr und Weitervermarktung entstanden, abzuziehen:

Transportkosten	135 000 DM	(6700 DM pro Standardcontainer mit einem Fassungsvermögen von rund 20 t)
Transferkosten	32 000 DM	(1600 DM pro Container für Hafenumschlag und Bahntransport nach Aleppo)
Zoll	173 000 DM	(pro 1000 kg 432 DM)
Mietkosten	1 750 DM	(für Geschäftsräume und Lager; einschließlich Waqf-Abgaben)
Lohnkosten	18 150 DM	(ein Angestellter und zwei Arbeiter mit Monatslöhnen in Höhe von 650 bzw. zweimal 430 DM)
Gesamtkosten	359 900 DM	

Vor Steuern verblieben dem Importeur im Jahr 1983 nach Abzug aller Ausgaben Einkünfte von deutlich über 1 Mio. DM. Sie dürften in Wirklichkeit jedoch erheblich höher liegen, da der Importeur nicht nur mit Gebrauchtbekleidung handelt. Sein Geschäftspartner in der Bundesrepublik

Tabelle 3: Preisbeispiele eines syrischen Zwischenhändlers für Gebrauchtbekleidung

A Syrian dealer's prices for second-hand clothing

Artikel	Stückpreis		Kilopreis	
	1. Qual.	2. Qual.	1. Qual.	2. Qual.
Herrenjackets	6,50	4,50	8,70	6,00
Herrenhosen	3,75	2,50	7,50	5,00
Herrenanzüge	14,00	8,00	9,50	5,50
Herrenhemden	2,75	1,50	16,50	9,00
Damenröcke	3,50	2,20	14,00	8,80
Damenkleider	4,50	2,50	13,50	7,50

beliefert ihn von Zeit zu Zeit mit neuer Bekleidung aus Sonderverkäufen (Konkursware, Restposten aus Schlußverkäufen etc.), die – als Gebrauchtbekleidung deklariert – geschickt unter die jeweilige Lieferung gemischt wird.

Die Verhältnisse auf der Ebene des landesinternen Verteilerhandels sind aufgrund sehr unterschiedlicher Ein- und Verkaufsstrategien ungleich komplizierter. Hier sei das Beispiel eines Zwischenhändlers vorgestellt, der 1983 zusammen mit einem Partner etwa 100 t Gebrauchtbekleidung gemischter Qualität von Aleppiner Großhändlern gekauft hatte. Die im Gebinde für einen Betrag von durchschnittlich 6,-DM/kg bezogene Ware sortieren die beiden Geschäftspartner und setzen dann Verkaufspreise für jeweils zwei Qualitäten fest (vgl. Tab. 3).

Beide Partner besaßen keine Aufzeichnungen darüber, wie viele Tonnen bzw. Ballen je Artikel 1983 verkauft wurden. Bildet man für alle Einzelposten einen durchschnittlichen Kilogrammpreis, dürften die Verkaufspreise bei etwa 9,-DM/kg gelegen haben. Daraus ergibt sich nach Abzug der Gesteungskosten ein geschätzter Rohertrag von 250 000,-DM. Davon sind die Ladenmiete in Höhe von jährlich 900,-DM, Abgaben an die vermietende Religionsstiftung in Höhe von 900,-DM, sowie Lohnkosten für zwei Arbeiter à 400,-DM pro Monat abzuziehen. Läßt man die Ablösesumme in Höhe von 65 000 DM, für den vor acht Jahren übernommenen Laden unberücksichtigt, verbleiben 1983 für beide Partner Einkünfte vor Steuern in Höhe von je 120 000 DM.

Tabelle 4: Preisbeispiele und Erlössituation eines Einzelhändlers für gehobene Gebrauchtkleiderqualität

Price examples and turnover of a retailer in second-hand clothing of superior quality

Artikel	Ø Einkaufspreis DM/Stück	Ø Verkaufspreis DM/Stück	1983 verkaufte Menge	Erlös in DM
Damensommerkleider	20,-	24,-	5 Ballen à 150 Stück	3 000,-
Damenwinterkleider	23,-	35,-	7 Ballen à 120 Stück	10 080,-
Herrenhemdem	6,50	11,50	8 Ballen à 300 Stück	12 000,-
Herrenhosen (1. Qual.)	11,-	15,-	4 Ballen à 100 Stück	1 600,-
Herrenhosen (2. Qual.)	6,50	11,-	4 Ballen à 100 Stück	1 800,-
Damenblusen	4,50	7,50	10 Ballen à 250 Stück	7 500,-
Damenröcke	6,50	12,-	8 Ballen à 150 Stück	6 600,-
vermischte Kleintextilien	17,50/kg	43,-/kg	6 Ballen à 50 kg	7 650,-
Heimtextilien	23,50/kg	45,-/kg	6 Ballen à 50 kg	6 450,-
Gesamterlös				56 680,-

Tabelle 5: Preisbeispiele und Erlössituation eines Einzelhändlers für minderwertige Gebrauchtkleiderqualität  
Price examples and turnover of a retailer in second-hand clothing of inferior quality

Artikel	Ø Einkaufspreis DM/Stück	Ø Verkaufspreis DM/Stück	1983 verkaufte Menge	Erlös in DM
Herrenhemden (untere Qualität)	4,75	6,-	5 Ballen à 300 Stück	1875,-
Herrenhemden (unterste Qualität)	3,50	4,75	5 Ballen à 300 Stück	1875,-
Herrenhosen	6,-	7,25	30 Ballen à 100 Stück	3750,-
Damenröcke	3,25	4,25	1 Ballen à 150 Stück	150,-
vermischte Kleintextilien	7,50/kg	7,50/kg	6 Großballen à 200 kg	-
Gesamterlös				7650,-

Für die Ebene der Vermarktung seien hier zwei Beispiele angeführt, die in etwa das Einkommensspektrum der hier tätigen Aleppiner Händler widerspiegeln. Im ersten Fall handelt es sich um ein Ladengeschäft in guter Lage und mit qualitativ gehobenem Angebot. Der Besitzer arbeitete bis vor zehn Jahren in einer privaten Textilfabrik, schied aber nach deren Verstaatlichung aus. Er mietete für jährlich 1000,- DM bei einer einmaligen Ablösesumme von 35 000 DM den derzeitigen Gebrauchtkleiderladen. Seine Artikel kauft er bei Aleppiner Zwischenhändlern nicht im Gebinde, sondern ballenweise und bezahlt nach der Anzahl der im Ballen befindlichen Kleidungsstücke (vgl. Tab. 4).

Der Einzelhändler des zweiten Beispiels besitzt eine Ladenbox im Kellergeschoß eines neu errichteten Hochhauses in der Nähe des Aleppiner Buszentralbahnhofes. Sein ursprünglicher Beruf ist zwar Schneider, doch während der vergangenen zwölf Jahre war er als fliegender Händler im Gebrauchtkleidergewerbe tätig, bis er vor zwei Jahren die Ladenbox für umgerechnet 25 000 DM erwerben konnte. Er verkauft lediglich minderwertige Qualitäten, da er aufgrund von Kapitalmangel nicht in der Lage ist, mehr Geld in bessere Ware zu investieren (vgl. Tab. 5).

Um schließlich das gesamte Spektrum der Einkommensmöglichkeiten im Gebrauchtkleidergewerbe aufzuzeigen, sei hier auch die Ebene der Wiederaufbereitung an einem Beispiel vorgestellt. Es handelt sich dabei um drei Partner, die vor zwei Jahren eine Box in einem der beiden bereits erwähnten Aleppiner Häne für einen Betrag von 3500,- DM vom Vorbesitzer ablösen konnten und derzeit eine Miete

von jährlich 250,- DM bezahlen. Im Auftrag eines Großhändlers arbeiten sie allzu modisch erscheinende Damen- in Kinderhosen um. Pro Stück erhalten sie von ihrem Auftraggeber, der die Damenhosen für umgerechnet 2,60 DM ein- und als Kinderhosen für den doppelten Betrag verkauft, einen Betrag von 1,73 DM. Sie fertigen im Durchschnitt pro Tag 50 Stück. Von ihrem Tageslohn, der bei etwa 85,- DM liegt, müssen sie rund ein Viertel für Nähutensilien, Strom, Miete und Steuern ansetzen, so daß letztlich für jeden Partner 20,- DM am Tag verbleiben. Da sie jedoch nur während der Hälfte des Jahres mit Aufträgen versorgt sind, entspricht ihr Monatseinkommen in etwa dem gesetzlichen Mindestlohn eines syrischen Landarbeiters, der 1984 umgerechnet 9,50 DM pro Tag betrug.

Preisbildung sowie daraus resultierende Einkommensmöglichkeiten auf den unterschiedlichen Ebenen des Gebrauchtkleidergewerbes wurden in den vorstehenden Unterkapiteln auch deshalb etwas ausführlicher dargestellt, weil die Preisgünstigkeit des einschlägigen Angebots an erster Stelle bei den individuellen Kaufentscheidungen der Konsumenten steht. Vor allem die weniger zahlungskräftigen Bevölkerungsschichten haben in Syrien so die Möglichkeit, sich mit billiger und dennoch guter Bekleidung zu versorgen. Von größerer Bedeutung aber ist, daß eben über diesen wichtigen Marktindikator der Preisgestaltung die Wettbewerbsvorteile des Gebrauchtkleidensektors gegenüber der konkurrierenden Textil- und Bekleidungsindustrie des Landes vermittelt werden. Dazu enthält Tab. 6 für ausgewählte Bekleidungsartikel eine entsprechende Preisüber-

Tabelle 6: Übersicht über Verkaufspreise (in DM) für ausgewählte Beispiele neuer und gebrauchter Bekleidungsartikel  
General view of retail prices (DM) for selected examples of new and second-hand items of clothing

Artikel	Gebrauchtbekleidung		Neubekleidung Schneiderware	Konfektionsware
	Spitzenpreis	Ø-Preis		
Herrenhosen	15,-	10,50	25,- – 65,-	50,- – 75,-
Herrenjeans	22,-	13,-	-	22,- – 65,-*) 65,- – 90,-***) 17,- – 26,-****)
Herrenanzüge	130,-	50,-	150,- – 300,-	130,- – 350,-
Damenkleider	130,-	53,-	105,- – 220,-	85,- – 250,-
Herrenhemden	13,-	7,50	15,- – 22,-	20,- – 25,-

\*) syrische Fabrikate, \*\*) US-Ware, \*\*\*) Hongkong-Importe

sicht, die zum einen noch einmal die starke Marktstellung des Gebrauchtkleidergewerbes unterstreicht und zum anderen verdeutlicht, daß vor allem das traditionelle Schneiderhandwerk insoweit in besonderem Maße gefährdet erscheint, als die Produkte des Gewerbes in einem zweifachen Konkurrenzkampf zu bestehen haben: einerseits mit gebrauchsfertig importierter Altbekleidung, andererseits mit industriell gefertigter Neubekleidung. Im Jahr 1982 wurden denn auch in größerem Umfang Proteste der Schneider bekannt, die sich in Presseveröffentlichungen gegen die zunehmenden Importe von Gebrauchtbekleidung zur Wehr setzten.

#### 4. Beschäftigungseffekte des Gebrauchtkleidersektors

Für die Beurteilung von Beschäftigungseffekten, die mit dem Gebrauchtkleidergewerbe einhergehen, ist die Frage zu beantworten, inwieweit der Sektor in der Lage ist, freigesetzte Arbeitskräfte aus dem zwar sehr lebendigen, dennoch krisengeschüttelten traditionellen Textil- und Bekleidungs-gewerbe des Landes aufzufangen. Mangels geeigneter Unterlagen mußte der berufliche Werdegang aller befragten Gewerbetreibenden nachgezeichnet werden: Lediglich sieben Personen gaben Berufe bzw. Tätigkeiten wie Bügler, Flickschneider, Kürschner u. ä. an, die Rückschlüsse auf eine frühere Beschäftigung im traditionellen Textil- und Bekleidungs-gewerbe zuließen. Selbst innerhalb der Gruppe der Wiederaufbereiter, bei welchen bestimmte handwerkliche Fähigkeiten als Voraussetzung für den Einstieg in das Gebrauchtkleidergewerbe anzunehmen wären, fanden sich nur fünf Personen mit einer einschlägigen beruflichen Ausbildung bzw. früheren Beschäftigung. Wenn auch aufgrund der geringen Anzahl der Intensivinterviews keine allgemein gültigen Aussagen möglich sind, so zeichnet sich immerhin ab, daß der Gebrauchtkleidersektor zumindest heute nur in bescheidenem Umfang ausgeschiedene Arbeitskräfte aus dem traditionellen Textil- und Bekleidungs-gewerbe des Landes beschäftigt.

Eine Ursache dafür ist in den strukturellen Veränderungen bei der Zusammensetzung importierter Alttextilien zu sehen: Während des vergangenen Jahrzehnts lag der Anteil unsortierter Spendenware an den gesamten bundesdeutschen Alttextilienexporten nach Syrien bei etwa 30%, in einzelnen Jahren bei 40%. Vor dem Hintergrund der bereits erwähnten Versuche des syrischen Staates zu Beginn der 80er Jahre, die mengenmäßige Einfuhr von Alttextilien zu beschränken, sahen sich die syrischen Importunternehmer offenbar mehr und mehr gezwungen, qualitativ bessere Altbekleidung zu importieren. Die Geldüberweisungen von syrischen Gastarbeitern in den erdölproduzierenden Staaten dürften in Verbindung mit dem gestiegenen Qualitäts- und Modebewußtsein der Bevölkerung ein übriges dazu beigetragen haben, minderwertige Gebrauchtbekleidung auf einen geringen Marktanteil zurückzudrängen. So sank bis 1983 der Anteil unsortierter Sammelware an den gesamten syrischen Einfuhren aus der Bundesrepublik unter 5% ab und bescherte den wiederaufbereitenden Gewerbetreibenden

den einen drastischen Rückgang bisher vorhandener Betätigungsmöglichkeiten. H. GAUBE und E. WIRTH konnten im Hān Hāgg Mūsā, dem Zentrum der Aleppiner Gebrauchtkleiderwiederaufbereitung, während ihres Feldaufenthaltes 1975 noch eine eindrucksvolle Ballung der Arbeitsräume von etwa 100 mittleren und kleinen Händlern und Handwerkern feststellen (GAUBE u. WIRTH 1984, S. 335). 1984 waren in diesem Hān bestenfalls noch 30 bis 35 Gewerbetreibende, davon allein etwa 20 reine Händler, anzutreffen.

Zur abschließenden Bewertung von Beschäftigungseffekten bleibt zu fragen, welche Gruppen von Gewerbetreibenden bei einem Wegfall der Betätigungsmöglichkeiten im Gebrauchtkleidersektor besonders betroffen wären. Ausgeklammert werden können die 250 bis 300 Aleppiner Einzelhändler, für die eine Umstellung auf den Verkauf neuer anstelle von gebrauchter Bekleidung mit Sicherheit keine Existenzgefährdung bedeuten würde. Ebenso würde es der überwiegenden Mehrheit der Direktimporteure und Großhändler keine allzu großen Schwierigkeiten bereiten, auf den Import von Neubekleidung umzusteigen. Im übrigen waren ihre Verdienstmöglichkeiten in den vergangenen Jahren so ausgezeichnet, daß sie auch eine längere Phase mit weniger günstigen Einkommensmöglichkeiten gut überstehen dürften. In besonderer Weise wären allerdings die Gruppen der Wiederaufbereiter und Straßenverkäufer betroffen. Vor allem diejenigen unter ihnen hätten mit einem Totalverlust ihrer bisherigen Beschäftigungs- und Einkommensmöglichkeiten zu rechnen, für welche die Wiederaufbereitung oder der Verkauf von Gebrauchtbekleidung die ausschließliche Lebensgrundlage darstellen. Allerdings müßte bei einem Wegfall der Gebrauchtkleiderimporte die einschlägige Produktion im Lande zur Aufrechterhaltung des bisherigen Versorgungsniveaus der Bevölkerung mit Textilien und Bekleidung ausgeweitet werden, wodurch die Beschäftigungsverluste im Gebrauchtkleidersektor mit Sicherheit mehr als ausgeglichen werden könnten. Probleme ergäben sich jedoch bei der Preisgestaltung; denn vor allem die weniger kaufkräftigen Bevölkerungsschichten hatten bisher die Möglichkeit, nicht auf die vergleichsweise teure Neubekleidung zurückgreifen zu müssen, sondern sich mit der äußerst preisgünstigen Gebrauchtbekleidung versorgen zu können.

#### 5. Die Entwicklung des Altkleidergewerbes unter dem Einfluß staatlicher Handelsbeschränkungen – ein Ausblick

Im Herbst 1982 sah sich die syrische Regierung gezwungen, eine sehr restriktive Devisenbewirtschaftungspolitik einzuführen. Damit wurde die bisher liberal gehandhabte Abwicklung des gesamten Außenhandels erheblich erschwert. Die Bezahlung der Einfuhren des Landes über das bisher praktizierte und international gebräuchliche Akkreditivverfahren wurde auf ein „letter of credit“-System umgestellt, welches den syrischen Importunternehmen nicht mehr erlaubt, die Lieferungen ihrer Handelspartner direkt und in harter Währung zu bezahlen. Mit der Auftragserteilung an den ausländischen Lieferanten sind sie von diesem

Zeitpunkt an gezwungen, 75% des Lieferwertes in syrischer Währung bei der Nationalbank zu hinterlegen. Sie gewährt dann die Einfuhrerlaubnis. Die restlichen 25% des Rechnungsbetrages sind bei der Ausführung des Auftrages in ausländischer Währung wiederum bei der Nationalbank einzubehalten, die damit die gesamte Zahlungsabwicklung kontrolliert. Dadurch kann sich das Importverfahren nicht nur bis zu zwei Jahren verzögern, das syrische Handelsunternehmen hat darüber hinaus ein hohes Wechselkursrisiko aufgrund des schwankenden Dollarkurses zu tragen.

Es waren jedoch nicht nur währungspolitische Maßnahmen, die den gesamten Außenhandel Syriens betrafen und unter anderem die Einfuhren von Alttextilien im Jahr 1983 auf etwa die Hälfte des bisherigen Importvolumens schrumpfen ließen (vgl. Abb. 2). Parallel zur Devisenbeschränkung wurde ein Importverbot für alle nicht dringend benötigten Handelsgüter erlassen, in der Absicht, die teils verstaatlichte, teils private Industrie des Landes unter weitgehender Ausschaltung ausländischer Konkurrenz zu einer Ausdehnung ihrer Produktion anzuregen. Im Bereich des

Gebrauchtkleidergewerbes ist es der syrischen Regierung allerdings nicht gelungen, diese Politik auch durchzusetzen. Wie oben gezeigt werden konnte, fand einer der vier großen Direktimporteure sehr frühzeitig einen Weg, den drohenden Einfuhrstopp durch konsequentes Ausnutzen einer Regelung zu umgehen, die zwar die Obergrenze für den Alttextilimport auf maximal 180 kg festlegt, jedoch keine Aussagen darüber enthält, welcher Personenkreis wie häufig pro Jahr diese Höchstmenge jeweils einführen darf. Diesem Beispiel folgend sind mittlerweile fast alle Handelsunternehmen dazu übergegangen, im Rahmen der 180 kg-Regelung Sammelbestellungen zu organisieren, die formal im Namen von Freunden, Verwandten, Bekannten usw. abgewickelt werden. Da sich zudem abzeichnet, daß es findigen Unternehmen zwischenzeitlich auch gelungen ist, das lästige „letter of credit“-System zu umgehen, dürfte das syrische Altkleidergewerbe in absehbarer Zeit wieder in der Lage sein, seine bisherige Funktion als internationaler Umschlagplatz für europäische Altkleiderspenden im Vorderen Orient auch in Zukunft erfolgreich zu behaupten.

#### Literatur

- Bayerisches Rotes Kreuz*: Rundschreiben an alle Bezirks- und Kreisverbände des Bayerischen Roten Kreuzes Nr. 57/1982. München 1982.
- : Rundschreiben an alle Bezirks- und Kreisverbände des Bayerischen Roten Kreuzes Nr. 82/1982. München 1982.
- Deutsches Rotes Kreuz*: ... alles über Textilsammlungen. Hannover, o. J.
- GAUBE, H. und WIRTH, E.: Aleppo. Historische und geographische Beiträge zur baulichen Gestaltung, zur sozialen Organisation und zur wirtschaftlichen Dynamik einer vorderasiatischen Fernhandelsmetropole. Beihefte zum Tübinger Atlas des Vorderen Orients, Reihe B, Nr. 58. Wiesbaden 1984.
- HERRLE, P.: Der informelle Sektor. Die Ökonomie des Überlebens in den Metropolen der Dritten Welt. In: Stadtprobleme in der Dritten Welt - Möglichkeiten zur Verbesserung der Lebensbedingungen. Hrsg. v. Institut für Auslandsbeziehungen. Materialien zum Internationalen Kulturaustausch, Bd. 18. Stuttgart 1983, S. 47-62.
- JÄGER, B. und THOMÉ-KOZMIENSKY, K. J. (Hrsg.): Materialrecycling aus Haushaltsabfall. Abfallwirtschaft an der Technischen Universität Berlin, Band 1. Berlin, o. J.
- KLEMM, L.: Möglichkeiten der Nutzung von Textilabfällen und Alttextilien. In: Abproduktnutzung. Hrsg. v. d. Kommission für Umweltschutz beim Präsidium der Kammer der Technik. Leipzig 1980, S. 82-89.
- Kohle mit alten Klamotten. In: Stern, Heft 13, Hamburg 1984, o. S.
- Mit Pepita voll im Trend. Der neue Kult um die 50er Jahre. In: Der Spiegel, Heft 14, Hamburg 1984, S. 230-238.
- Müll und Abfall. Fachzeitschrift für Behandlung und Beseitigung von Abfällen. Berlin, Bielefeld, München, verschiedene Jahrgänge.
- Rohstoff Rundschau. Fachblatt des gesamten Handels mit Alt- und Abfallstoffen. München, verschiedene Jahrgänge.
- SETHURAMAN, S. V. (Hrsg.): The urban formal sector in developing countries. Employment, poverty and environment. International Labour Office, Geneva 1981.
- STIEPELMANN, H., DAIMLER, B. H., TIEBEN, H. R., AUMANN, F. u. a.: Recycling in der Textilwirtschaft. Systemstudie zur Wiederverwertung von Textilabfällen. Schriften zur Textilwirtschaft, Band 26. Frankfurt am Main, Bern 1981.
- STRATHMANN, W. und BUEREN, I.: Das Sammlungswesen - heutiger Stand. In: Soziale Arbeit, Heft 10, 1975, S. 425-431.
- WAGNER, H.-G.: Die Souks in der Medina von Tunis. Versuch einer Standortanalyse von Einzelhandel und Handwerk in einer nordafrikanischen Stadt. In: Kulturgeographische Untersuchungen im islamischen Orient. Hrsg. v. R. STEWIG und H.-G. WAGNER. Schriften des Geogr. Instituts der Uni Kiel, Band 38. Kiel 1973, S. 91-142.
- WIRTH, E.: Tradition und Moderne in Handwerk und Kleingewerbe der vorderorientalischen Stadt. Strukturwandlungen und Überlebensstrategien in den vergangenen 150 Jahren. In: Die Welt des Islam, Bd. 23, 1983 (im Druck).