

»Tansanier mögen keine unversehrten Sachen«

Reparaturen und ihre Spuren an alten Schuhen
in Daressalam, Tansania

Alexis Malefakis

EINLEITUNG

In Daressalam, Tansania, sind gebrauchte Schuhe aus Europa, den USA und Asien bei vielen Konsumenten beliebt. Tausende von Händlern auf den Märkten und Straßen der Stadt leben vom Verkauf der Secondhand-Ware, die zum Großteil aus den Altkleidersammlungen der reicheren Industrienationen stammt. Doch bevor sie den Kunden auf den Straßen angeboten werden können, müssen die Schuhe gewaschen, repariert und aufpoliert werden. Eine Gruppe von männlichen Schuhhändlern,¹ mit der ich zwischen 2011 und 2013 fünfzehn Monate gearbeitet und geforscht habe, hatte sich für diese Arbeit in einem Hinterhof der Innenstadt ihren *kijiweni*, ihren Treffpunkt und Arbeitsplatz eingerichtet (vgl. Abb. 1). Bei ihrer Kundschaft war die gebrauchte Ware oft beliebter als neue Schuhe, die häufig aus China importiert waren und im Ruf standen, zwar günstig, aber von minderer Qualität zu sein. Wenn die Schuhhändler im Hinterhof die alten Schuhe also wuschen, reparierten und aufpolierten, taten sie das nicht, um die Gebrauchsspuren zu vertuschen. Im Gegenteil: Gebrauchsspuren und die Spuren ihrer Reparaturarbeiten an den Schuhen wurden als Zeichen ihrer Herkunft und Qualität belassen und in manchen Fällen sogar betont oder vorgetäuscht. Denn, so erklärte mir einer der Schuhhändler während meiner Forschung: »Was bei euch in Europa alt ist, ist hier noch neu.«

1 In Daressalam sorgen auch viele Frauen selbst-organisiert für sich und ihre Familien. Während männliche Stadtbewohner häufig ohne Arbeitsverträge nach europäischem Vorbild als Bauarbeiter und Handwerker, im Transportwesen oder durch den Verkauf von elektronischen Geräten, Haushaltswaren oder eben Kleidung Geld verdienen, verkaufen Frauen häufig selbst zubereitete Lebensmittel und Speisen.



Abb. 1: An ihrem *kijiweni*, einem Hinterhof in der Innenstadt, reparieren die Schuhhändler ihre Ware.

Durch ihre Arbeiten an den Schuhen verliehen sie den Schuhen ein »zweites Leben«², das bewusst in Beziehung gesetzt wurde zum Vorleben der Schuhe an den Füßen einer qualitäts- und modebewussten Trägerin in einer reicheren Weltgegend. Dazu dienten einerseits die sichtbaren Spuren des Gebrauchs, die sie in Verkaufsgesprächen als Belege für die Herkunft der Schuhe aus Europa nutzten – auch wenn in den Schuhen Preisaufkleber in US-Dollar oder Labels »Made in China« klebten, die diese konstruierte europäische Herkunft zwar augenscheinlich widerlegten, unter Umständen aber gerade für die Argumentation der Schuhhändler genutzt werden konnten, wie ich im Text zeigen werde. Zum anderen reparierten sie die Schuhe so, dass ihre Eingriffe sichtbar blieben, wodurch ihre Ware eindeutig als *mitumba*, wie Gebrauchtware auf Swahili heißt, und damit als besonders qualitätsvolle Ware gekennzeichnet war. Paradoxerweise erfuhren die Schuhe also aufgrund solcher Verschleißerscheinungen eine Aufwertung gegenüber neuer Ware.

Diese Logik der Reparatur und Bewertung alter Schuhe muss vor dem Hintergrund des urbanen Lebens in Daressalam betrachtet werden, wo der Konsum von *mitumba* kein »alternatives« Kaufverhalten ist, sondern ein Muster des Massenkonsums, vor allem auch der Mittelschicht und der Eliten. Die Wege der gebrauchten Kleider und Schuhe aus den Altkleidersammlungen reicher Industrienationen nach Tansania sowie die Bedeutung und den Umfang dieses Geschäfts in Tansania werde ich im folgenden Abschnitt kurz skizzieren.

2 Zur Metapher der Biographie von Dingen siehe Kopytoff 1986, Hahn/Weiss 2013, Hahn 2005.

Im daran anschließenden Abschnitt argumentiere ich, dass kollaborative Improvisation und selbstorganisiertes Arbeiten, wie die Arbeit der Straßenhändler an und mit den gebrauchten Schuhen, das Leben in Daressalam in vielerlei Hinsicht prägen. In dieser rapide wachsenden Stadt mit ihren überlasteten materiellen Infrastrukturen und einem formalen wirtschaftlichen Sektor, der nur einer kleinen Zahl von Menschen ein gesichertes Einkommen ermöglicht, sind die meisten Menschen darauf angewiesen, durch eigene Initiativen und gemeinsam mit ihren Nachbarn, Verwandten und Kollegen *ad hoc* Lösungen zu finden, um alltägliche Routinen aufrechtzuerhalten und um ihren Lebensunterhalt zu sichern.

Die selbstorganisierte und kollaborative Arbeit der Schuhhändler ist ein Beispiel für »informelle Wirtschaft«, die jenseits staatlicher Regulierungen und damit häufig auch jenseits des Legalen operiert. Doch ist sie keineswegs »formlos«, wie der Begriff suggeriert (Hart 1992: 217). Das Konzept der informellen Wirtschaft oder des informellen Sektors wird in der Regel als Gegenbegriff zur formal regulierten, also staatlich organisierten und legalen Wirtschaft in Anschlag gebracht und ist so häufig negativ definiert: Die informelle Wirtschaft ist gekennzeichnet durch ein *Fehlen* von Lizenzen, durch *Verstöße* gegen Flächennutzungsverordnungen, *Versäumnisse*, Steuern zu zahlen, *Nichteinhaltung* von Arbeitsrecht, und so weiter (Brown/Lyons/Dankoco 2010: 667). Ist selbstorganisierte Arbeit dieser Perspektive zufolge also vor allem durch ihre Illegalität definiert, werden in der Folge auch die Menschen, die so ihren Lebensunterhalt verdienen, kriminalisiert – ein Umstand, der Millionen von Menschen auf der ganzen Welt betrifft. So konnotiert dient »informelle Wirtschaft« als normativer Begriff auch Eliten dazu, weniger privilegierte Teile der Gesellschaft zu kontrollieren und dadurch ihre eigene Macht zu sichern (MacGaffey/Bazenguissa-Ganga 2000: 5). In dieser Perspektive erscheinen selbstorganisierte Formen von Arbeit wie Wucherungen in den Lücken und Schlupflöchern einer offiziellen Wirtschaftssphäre, die sich der staatlichen Kontrolle entziehen. Dabei wird implizit angenommen, dass die »formale« Sphäre rein rational organisiert sei. Doch haben Forschungen gezeigt, dass selbst vermeintlich so formale und rationale Institutionen wie Staatsbürokratien häufig ebenso auf zwischenmenschlichen Beziehungen, Formen von Reziprozität und dem Austausch von Gefälligkeiten und anderen »Gaben« basieren, wie selbstorganisierte Arbeit (Lomnitz 1988; Rottenburg 1995; Yang 1989). Nicht nur steckt im Begriff des Informellen also eine Wertung, inwiefern eine Praktik oder ein Lebensentwurf mit euro-amerikanischen Idealvorstellungen von Arbeit, Bürokratie, Wohnen etc. konform geht. Auch beruht die Unterscheidung zwischen dem Formalen und dem Informellen auf kulturellen Idealvorstellungen, die das Handeln von Akteuren in der Realität nur zum Teil anleiten. Für eine ethnologische Analyse der Arbeit von mobilen Straßenhändlern steckt so im Begriff des Informellen wenig analytisches Potenzial.

Um die sozialen und kulturellen Formen hervorzuheben, die Menschen durch ihre Kollaboration im Straßenhandel hervorbringen, bediene ich mich in diesem

Text der Denkfigur »Menschen als Infrastruktur« (Simone 2004), die das kreative und strukturierende Potenzial menschlicher Kollaboration betont. Wie ich anhand des ethnographischen Beispiels der Schuhhändler zeigen werde, erzeugen Straßenhändler durch ihre Auseinandersetzung mit Waren, der Geographie und zeitlichen Logik der Stadt, ihren Erfahrungen mit Kunden auf der Straße und durch ihre fortgesetzte Zusammenarbeit und Kommunikation untereinander komplexe Formationen von Personen, Objekten, Orten, Wissensformen und Praktiken, die es ihnen erlauben – ähnlich wie eine Infrastruktur – ihr tägliches Leben zu reproduzieren.

Im Hauptteil des Textes stelle ich die Gruppe von Straßenhändlern und ihre Arbeitsroutinen vor. Dabei werde ich zeigen, wie die individuellen Strategien der Händler beim Einkauf gebrauchter Schuhe, bei deren Reparatur und ihrer Vermarktung auf den Straßen stets durch ein in der Gruppe geteiltes Berufswissen informiert waren, das sie als *community of practice* (Lave/Wenger 2002) im Laufe vieler Jahre hervorgebracht haben. Dieses Wissen beinhaltete zum einen ein Verständnis der Moden und Vorlieben ihrer verschiedenen Kundinnengruppen, anhand dessen die Händler ihre Waren klassifizierten, und zum anderen das praktische Wissen, wie die Schuhe so zu reparieren waren, dass sie funktional und ästhetisch instand gesetzt waren, aber dennoch gebraucht genug aussahen, um als echte *mitumba* aus »Europa« vermarktet werden zu können.

TONNENWEISE KONSUMMÜLL: DAS GLOBALE GESCHÄFT MIT ALTKLEIDERN

Der Handel mit gebrauchten Kleidern und Schuhen ist heute ein weltweites Millionengeschäft (Hansen 2000; Hansen 2004; Rivoli 2005; Wagener-Böck 2015). Großteils gespeist aus den Altkleidersammlungen karitativer Organisationen und deren kommerzieller Partner in Europa, den USA und Asien werden jedes Jahr mehrere Millionen Tonnen Altkleider gehandelt. Im Jahr 2014 wurden weltweit vier Millionen Tonnen exportiert, davon fast 800.000 Tonnen aus den USA, etwa 500.000 Tonnen aus Deutschland, gefolgt von Großbritannien (ca. 350.000 t), Republik Korea (ca. 300.000 t) und Japan (ca. 230.000 t) (Comtrade 2016). In Deutschland und der Schweiz waren es vor einigen Jahren noch karitative Organisationen wie das Rote Kreuz oder die Caritas, die alte Kleider und Schuhe als Spenden entgegennahmen, um sie kostenfrei an Hilfsbedürftige in Krisengebieten abzugeben. Im Laufe der Jahre aber nahm die Menge der abgegebenen Kleider und Schuhe dermaßen zu, dass die karitativen Organisationen logistisch überfordert waren. Heute sind es kommerzielle Unternehmen, in Deutschland beispielsweise die SOEX-Group oder in der Schweiz Texaid und Tell-TEX, die das Sammeln, die Sortierung und die Vermarktung übernehmen. Die karitativen Organisationen sind dabei oft Anteilseigner dieser Unternehmen und erhalten einen Teil der Gewinne, die durch den Verkauf der Altkleider und -schuhe erwirtschaftet werden (Grob 2016). Die

Schweizerische Texaid und ihr deutsches Tochterunternehmen Texaid Collection GmbH sammelten im Jahr 2014 rund 75.000 Tonnen Altkleider und gebrauchte Schuhe (ebd.: 89). In Sortieranlagen in Deutschland und der Schweiz, aber auch in Osteuropa und Marokko, wird die Ware nach Qualität und Kleidungsart sortiert und anschließend für den Transport in 50 Kilogramm schwere Ballen gepresst und wasserdicht in Kunststoff verpackt. Die qualitativ hochwertigste Kleidung, etwa zwölf % des gesamten Volumens, wird zum Teil noch innerhalb des Herkunftslandes vermarktet, beispielsweise in Secondhand-Boutiquen. Die etwas schlechtere Ware wird an Zwischenhändler in Osteuropa verkauft oder geht an Händler in Asien. Pakistan importierte 2014 etwa 500.000 Tonnen Altkleider und war damit der weltweit größte Importeur von Altkleidern. Ware von geringerer Qualität wird über Zwischenhändler nach Afrika verkauft, wo die niedrigsten Preise gezahlt werden (ebd.).

Auch wenn gebrauchte Kleidung aus Europa heute bei vielen Konsumenten in Afrika beliebt ist, war der Import von Altkleidern keineswegs von Anfang an ein von lokalen Regierungen erwünschtes Geschäftsmodell. In Tansania war der kommerzielle Import von Gebrauchtkleidung unter dem ersten Präsidenten, Julius Nyerere (Reg. 1962-1985), sogar gänzlich verboten. In seiner sozialistischen Vision des *kujitegemea*, der Selbstständigkeit und Autarkie Tansanias, war es undenkbar, dass freie und selbstbestimmte Tansanier sich in den weggeworfenen Kleidern von Europäern kleiden, also im Abfall der ehemaligen kolonialen Unterdrücker (Rivoli 2005: 190). In den 1960er und 1970er Jahren deckte die lokale Industrie Tansanias noch weitgehend die Nachfrage nach Stoffen und Kleidung im eigenen Land. Doch verschiedene Faktoren in den 1980er und 1990er Jahren führten dazu, dass die lokale Industrie heute auf dem Bekleidungsmarkt keine große Rolle mehr spielt und stattdessen der Import von Gebrauchtkleidung die Nachfrage befriedigt. Zum einen ging die Produktionsleistung der lokalen Industrie aufgrund von Versorgungsengpässen mit Baumwolle, aber vor allem durch die ständige Stromknappheit im Land zurück, die eine kontinuierliche Produktion in den Fabriken unmöglich machte (Kinabo 2004). War die lokale Industrie bereits angeschlagen, so waren die Strukturanpassungsprogramme³ der Weltbank und des Internationalen Währungsfonds (IWF) in den späten 1980er und den 1990er Jahren der Sargnagel für die lokale Produktion von Kleidung. Aufgrund der schlechten wirtschaftlichen Situation musste Tansania ab 1979 Verhandlungen mit dem IWF aufnehmen und stimmte schließlich 1986 einem solchen Strukturanpassungsprogramm zu (Costello 1996: 139). Voraussetzung für die finanzielle Hilfe der internationalen Geber-Gemeinschaft war die vollständige Umstrukturierung der Volkswirtschaft des Landes. Der

3 Als Strukturanpassungsprogramme bezeichnet man die wirtschaftspolitischen Maßnahmen, die die Weltbank und der Internationale Währungsfond zur Bedingung machen für die Vergabe von Krediten an Länder des Globalen Südens. Diese Programme sind auf die einzelnen Länder zugeschnitten, beinhalten jedoch oft ähnliche Prinzipien wie die Privatisierung von Staatsbetrieben oder die Deregulierung von Märkten.

afrikanische Sozialismus Nyereres musste aufgegeben werden, stattdessen führte man ein kapitalistisches Wirtschaftssystem ein. Im Zuge der Privatisierung wurden Investitionen vor allem im Bereich des Imports von Konsumgütern getätigt, die Eigenproduktion dagegen wurde vernachlässigt. Damit markiert diese Zeit eine wichtige Etappe, was den Import von Konsumgütern angeht: Nicht nur die schiere Masse an Gütern, sondern auch die Bandbreite der gehandelten Waren (etwa Autos, Möbel, Kleidung und Schuhe) nahm stark zu (Msoka 2005: 53).

Die tansanische »Erfolgsgeschichte« von *mitumba* begann also zur Zeit der Strukturanpassungsprogramme der Weltbank und des IWF, und sie wurde vor allem auch zur Erfolgsgeschichte für die reichen Industriegesellschaften: Die von der Geber-Gemeinschaft auferlegten Maßnahmen öffneten neue Absatzmärkte für ihren Konsummüll.

Im Jahr 2014 importierte Tansania rund 116.000 Tonnen Altkleider (inklusive Schuhe), davon etwa 40.000 Tonnen aus Asien, 36.000 Tonnen aus den USA und 12.000 Tonnen aus Europa (Comtrade 2016). Damit belegt Tansania weltweit den siebten Platz der Länder, die Altkleider importieren. Bei Konsumenten in Tansania ist *mitumba* äußerst beliebt. Im Marktviertel Kariakoo im Herzen Daressalams, einer Hafenmetropole am Indischen Ozean mit 4,5 Millionen Einwohnern, findet man vom Mobiltelefon über den Kühlschrank bis zu Kleidung und Schuhen viele Konsumgüter aus zweiter Hand. Vor allem Altkleider und gebrauchte Schuhe sind gefragt. Der Konsum gebrauchter Kleider und Schuhe ist allerdings in diesem ostafrikanischen urbanen Kontext kein mit Ressourcenschonung assoziiertes oder gar politisch konnotiertes Konsummuster alternativer Milieus, sondern ein bevorzugtes Konsummuster modebewusster Stadtbewohner und vor allem auch der Mittelschichten und Eliten (Moyer 2003: 91). Markenkleidung und Mode sind in Daressalam ebenso ein Mittel der sozialen Distinktion wie in vielen anderen Teilen der Welt. Doch während Turnschuhe oder Anzüge weltweit bekannter Marken als Neuware für viele Stadtbewohner nicht erschwinglich sind, sind die gleichen Artikel als Gebrauchtware für einen Bruchteil ihres Neupreises auf den Märkten und Straßen der Stadt erhältlich. Und auch wenn diese Ware häufig kleine Mängel aufweist, weisen diese doch gerade auf den Gebrauch der Kleidung durch einen Vorbesitzer in »Europa« hin und dienen gewissermaßen als Garant ihrer Qualität und Echtheit.

Der Import von und Handel mit Gebrauchtkleidern und -schuhen ist ein wichtiger Wirtschaftsfaktor in Daressalam. Altkleider sind die Lebensgrundlage Tausender Menschen – vom Importeur, der ganze Containerladungen aufkauft, über Zwischenhändler, die große Mengen in Plastik gebündelter Altkleider einkaufen, über den Markthändler, der ihm einige wenige Bündel abnimmt, bis zum Straßenhändler, der sich nur ein paar Kleidungsstücke oder wenige Paare Schuhe leisten kann.

Gerade für Letztere aber ist der Handel mit Altkleidern und -schuhen ein mit vielen Risiken behaftetes Geschäft. Zum einen, da die Straßenhändler von einer importierten Ware abhängig sind, die in Qualität und Verfügbarkeit stark variiert und deren »Produzenten« in weit entlegenen Regionen in keiner Weise auf die

Moden und Bedürfnisse ihrer Kunden auf den Straßen Daressalams eingehen. So klagten viele der Schuhhändler, dass die vermehrt aus Asien importierten alten Schuhe im Stil und der Qualität der Nachfrage ihrer Kundschaft nicht gerecht würden und *mitumba* aus Europa, die aufgrund ihrer häufig guten Qualität bei der Kundschaft beliebt war, immer seltener würde. Zum anderen arbeiteten die Schuhhändler selbstorganisiert und ohne offizielle Lizenzen für ihr mobiles Geschäft. Als Straßenhändler waren sie, wie viele ihrer Kollegen in der ganzen Welt, der Verfolgung durch Behörden und Polizei ausgesetzt und wurden in der öffentlichen Wahrnehmung häufig als ungebildet und kleinkriminell stigmatisiert.

DAUERHAFTE PROVISORIEN: MENSCHEN ALS URBANE INFRASTRUKTUR

Der Begriff der informellen Wirtschaft impliziert, dass es sich dabei um eine Ausnahme vom eigentlich formal regulierten Wirtschaftssystem und somit um ein randständiges Phänomen handelt. Doch tatsächlich sind in der Realität Daressalams solche selbstorganisierten Wirtschaftsstrategien für die Mehrheit der Stadtbewohner unverzichtbar. In dieser Stadt, in der 80% der Bevölkerung in als informell bezeichneten Siedlungen lebt (UN Habitat 2010) und über 60% der Haushalte einen Teil oder ihr gesamtes Einkommen selbstorganisiert erwirtschaftet (National Bureau of Statistics Tanzania 2014), spielen Improvisation, Kreativität und dauerhafte Provisorien im Alltag der Menschen eine größere Rolle, als die mit dem Begriff des Informellen implizierte Randständigkeit vermuten lässt: Selbstorganisierte Arbeit im informellen Sektor (Hart 1973; International Labour Office 1972), also jenseits staatlicher Regulierungen, ist in Daressalam eher die Regel als die Ausnahme. Ein Survey der tansanischen Regierung von 2014 stellte rund 530.000 Arbeiterinnen und Arbeitern in formalen Anstellungen mehr als 1,3 Millionen Menschen im informellen Sektor gegenüber (National Bureau of Statistics Tanzania 2014: 29, Tabelle 5.18). Und 2008 wurde die Zahl der Straßenhändler in Daressalam auf etwa 700.000 geschätzt (Lyons/Msoka 2010: 1082) – eine Zahl, die aufgrund des schnellen Wachstums der Stadt seither zugenommen haben dürfte. Die enorme Bedeutung selbstorganisierter Arbeit ist dabei kein rezentes Phänomen in Daressalam. Seit ihrer Gründung im ausgehenden 19. Jahrhundert wuchs die Stadt dermaßen schnell, dass die staatlich kontrollierte Wirtschaft der rapide wachsenden Bevölkerung zu keiner Zeit ausreichend Beschäftigung bieten konnte. Schon immer war die Stadt ein Magnet für Menschen vom Land, die den harten Lebensbedingungen in den Dörfern entkommen wollten und in der Stadt auf ein besseres Leben hofften (Brennan/Burton 2007; Burton 2005; Burton 2006; Burton 2007; Liviga/Mekacha 1998; Mbilinyi/Omari 1996; Mbilinyi 1985). In nur etwa 130 Jahren seit der Gründung hat sich die Bevölkerung Daressalams von einigen Tausend auf heute etwa 4,5 Millionen Menschen nahezu vertausendfacht (National Bureau of

Statistics Tanzania 2013). Für den Großteil der Bevölkerung gab und gibt es aber keine geregelte Arbeit nach dem euro-amerikanischen Modell: Arbeitsverträge, Sozial- und Krankenversicherung, Urlaubsanspruch und regelmäßiger Lohn sind für die arbeitende Bevölkerung in Daressalam die Ausnahme, nicht die Regel. Anstatt also eine dauerhafte Anstellung zu finden, organisieren die meisten Migranten in der Stadt ihren Lebensunterhalt selbst. Dabei kooperieren sie oft mit ihren Nachbarn und Verwandten und mit Menschen aus ihren Heimatregionen, um Zugang zu Kapital, Waren, Werkzeugen und Märkten zu bekommen. Ohne vertraglich geregelte Arbeitsverhältnisse und ohne ein staatliches Sozialsystem, das im Falle von Arbeitslosigkeit monatliche Hilfsleistungen zur Verfügung stellen würde, sind die Menschen auf persönliche Beziehungen und Kooperationsnetzwerke angewiesen, um ihr tägliches Auskommen zu sichern. Der Soziologe und Stadtforscher Abdou-Maliq Simone sprach bezüglich dieser städtischen Organisationsform einmal von »Menschen als Infrastruktur« (Simone 2004).

Der Begriff Infrastruktur bezeichnet gemeinhin vor allem materielle Netzwerke und Systeme, durch die das soziale Leben organisiert und reproduziert wird. Straßen, Röhren, Kabel verbinden Menschen und sichern ihren Zugang zu zentral bereitgestellten Ressourcen und Versorgungsleistungen. Die aufgrund des rapiden Bevölkerungswachstums völlig überlastete materielle Infrastruktur Daressalams muss täglich durch Improvisationen und Interventionen der Stadtbewohner als ein sich ständig erneuerndes Provisorium am Leben gehalten werden. Materielle Infrastruktur und die Menschen, die sie benutzen und instand halten, können kaum getrennt voneinander gedacht werden.

Auf einen westeuropäischen Besucher mag die materielle Infrastruktur Daressalam entkräftet wirken. Die schmalen Ausfallstraßen, die vom Hafen im Stadtzentrum nach Norden, Westen und Süden führen, und über die der gesamte Güterverkehr ins Hinterland und bis in die angrenzenden Staaten rollt, sind hoffnungslos überlastet und mehrstündige Staus quer durch das Stadtgebiet die Tagesordnung. Zwischen den Hauptverkehrsadern gibt es kaum geteerte Verbindungsstraßen und in den Wohnvierteln nur Schotterpisten und Trampelpfade, die sich zur Regenzeit in Seen und Morast verwandeln. Das Stromnetz der Stadt ist veraltet und überlastet und der eingespeiste Strom deckt den wachsenden Bedarf ohnehin nur zum Teil. Strom wird in Daressalam nur rationiert zur Verfügung gestellt. Trinkwasser wird nur in wenigen Stadtteilen durch ein veraltetes und marodes Versorgungsnetz der Stadt bereitgestellt. Privathaushalte, die oft nicht ans Wassernetz angeschlossen sind, sondern aus eigenen Brunnen Wasser schöpfen, können bei Stromausfall ihre Wasserpumpen nicht betreiben und müssen von privaten Händlern Wasser in Plastikkanistern kaufen. Nur etwa zehn % der Haushalte sind an das Abwassernetz angeschlossen, das in den 1980er Jahren etabliert wurde und sich heute in »unterschiedlichen Stadien des Verfalls« befindet (Triche 2012: 5; Übersetzung AM). Es wird schnell klar: Die materielle Infrastruktur der Stadt war nie für die vielen Millionen Menschen angelegt, die heute dort leben. Die Stadtverwaltung hat weder

die finanziellen Mittel noch eine realistische Chance im heute dicht besiedelten Stadtgebiet nachträglich grundlegende Versorgungsstrukturen aufzubauen, die der heutigen Situation gerecht würden – geschweige denn dem prognostizierten Anstieg der Bevölkerung auf bis zu 20 Millionen im Jahr 2052 (Sturgis 2015).

Durch ihren prekären Zustand erfordert die Infrastruktur der Stadt das ständige Engagement sowohl der städtischen Versorgungsunternehmer, die für ihre Instandhaltung zuständig sind (siehe Otte 2018, in diesem Band), als auch der Bewohner selbst, um die Abläufe des täglichen Lebens aufrecht zu erhalten. Die Idee von Menschen als Infrastruktur lenkt unseren Blick auf eben diese Aktivitäten, durch die Menschen komplexe Formationen von Dingen, Räumen, Personen und Praktiken herstellen, die ihren städtischen Alltag strukturieren. Solche kollaborativen Praktiken kennzeichnen auch selbstorganisierte Arbeit im sogenannten informellen Sektor. Anders als der Begriff des Informellen hebt die Denkfigur »Menschen als Infrastruktur« hervor, dass die fortgesetzte Kollaboration von Menschen in Auseinandersetzung mit ihrer städtischen Umwelt strukturierende Momente (Giddens 1997) hervorbringt, die ihrer Arbeit und ihrem Leben in der Stadt ein wenig Ordnung, Regelmäßigkeit und ein Mindestmaß an Planbarkeit und Sicherheit verleihen – auch wenn diese emergenten Strukturen häufig prekär bleiben. Für eine ethnologische Annäherung an die gelebten kulturellen und sozialen Formen selbstorganisierter Arbeit ist die Idee der sich stets erneuernden, rekursiven Strukturierung von Praktiken durch die Handelnden in jedem Fall fruchtbarer, als am problematischen Begriff des Informellen festzuhalten. Diese Perspektive ermöglicht es, die entstehenden Formen sozialer und kultureller Organisation in den Blick zu nehmen, die Straßenhändler durch ihre tägliche Interaktion mit ihrem urbanen Umfeld und miteinander hervorbringen.

DIE ARBEITSROUTINEN DER SCHUHHÄNDLER VOM *KIJIWENI*

Zwischen 2011 und 2013 arbeitete und forschte ich fünfzehn Monate mit einer Gruppe von etwa 45 männlichen Straßenhändlern. Diese hatten einen kleinen Hinterhof in der Innenstadt Daressalams zu ihrem *kijiweni*, ihrem Treffpunkt und Arbeitsplatz, gemacht. Die meisten in der Gruppe stammten aus einem Dorf im Süden des Landes, identifizierten sich ethnisch als Wayao (singular Mwya) und waren miteinander verwandt. Als junge Männer waren sie jeweils auf eigene Faust in die Stadt gekommen, um der Armut und Aussichtslosigkeit auf dem Dorf zu entkommen. In Daressalam wurden sie dann von einem Verwandten aus ihrem Dorf aufgenommen, der sich bereits in den Jahren zuvor in der Stadt etabliert hatte. Von seinem Gastgeber lernte ein junger Migrant dann auch, wie man gebrauchte Schuhe verkauft. Dieser Nachzugs- und Nachahmungseffekt hatte zur Folge, dass die Händler alle das gleiche Produkt verkauften: Frauenschuhe, die aus

den Altkleidersammlungen reicher Konsumgesellschaften stammten und die über Sortieranlagen und die Containerökonomie des Indischen Ozeans nach Ostafrika gelangten (Grob 2016; Malefakis 2016).

Bevor die Schuhhändler sich am *kijiweni* trafen, um ihre Schuhe für den Verkauf vorzubereiten, gingen sie morgens einzeln auf den Karume Markt im Marktviertel Kariakoo, um Waren einzukaufen. Der Karume Markt war einer der größten Märkte für gebrauchte Kleidung und Schuhe in Daressalam.⁴ In der für Schuhe reservierten Sektion begann zur Zeit meiner Forschung das Geschäft bereits gegen fünf Uhr morgens. Um diese Zeit schnitten die Markthändler die Plastikballen voller gebrauchter Schuhe, die sie von Importeuren im Hafen einkauften, auf und leerten ihren Inhalt auf ihre Marktstände. Weder die Importeure noch die Markthändler kannten die genaue Qualität der Schuhe in jedem einzelnen Ballen. Zwar gab es eine grobe Unterscheidung von Qualität und Preis der Ware je nach Herkunft. So kostete ein Ballen alter Schuhe aus Deutschland oder Großbritannien beispielsweise mit etwa 100 bis 110 Euro weit mehr als ein Ballen aus Korea, der nur etwa 27 Euro kostete, was Rückschlüsse auf die unterschiedliche Qualität der darin enthaltenen Schuhe zuließ. Doch welche Art von Schuhen von welcher Qualität in jedem einzelnen Ballen enthalten war, konnte erst herausgefunden werden, wenn der Ballen bezahlt war und geöffnet wurde. Diese relative Unsicherheit bezüglich der Qualität der Ware bedeutete für die Markthändler, dass sie darum bemüht waren, so schnell wie möglich ihre Investition durch einen möglichst teuren Weiterverkauf der Schuhe wieder einzunehmen. Ihre Preise waren daher am frühen Morgen relativ hoch. Sobald sie die Gewinnschwelle erreicht hatten, entspannte sich das Geschäft und die Preise sanken.

Für die Straßenhändler bedeutete dies, dass sie frühmorgens zwar die größte Auswahl an noch relativ gut erhaltenen Schuhen hatten, dass sie diese jedoch teuer bezahlen mussten. In den frühen Morgenstunden mussten sie für jedes einzelne Paar einen individuellen Preis mit den Händlern aushandeln. Später, wenn die Händler sich allmählich ihres Gewinnes sicher waren und die Qualität der übriggebliebenen Schuhe bereits gesunken war, verkauften sie alle Schuhe an ihrem Stand zu einem Einheitspreis, den ihre Angestellten lautstark ausriefen.

Erfahrene Schuhhändler wussten um diesen Zusammenhang des zeitlichen Verlaufs und der Preiskonjunktur und entwickelten ihre jeweils eigenen Strategien, um ihr oft sehr geringes Kapital von zehn oder fünfzehn Euro möglichst effizient einzusetzen. Denn modische und noch relativ gut erhaltene Schuhe waren im Einkauf oft bereits so teuer (bis zu zehn Euro), dass die Händler im Weiterverkauf kei-

4 Im Juni 2014 brannte der Mchikichini Markt, der aufgrund seiner Nähe zum Karume Stadion auch Karume Markt genannt wurde, unter ungeklärten Umständen zu 80% ab. Tausende von Händlern verloren ihre Waren und damit ihre Lebensgrundlage. Nur wenige Tage nach dem Feuer begannen die Händler ihre Marktstände wieder aufzubauen, um einer möglichen Evakuierung und Umnutzung des Geländes im Herzen der Stadt zuvorzukommen.



Abb. 2: Warensuche auf dem Karume Markt.

ne Gewinnspanne mehr aufschlagen konnten, da ihre Kundschaft in der Regel nicht bereit war, Preise jenseits von fünf bis sechs Euro zu zahlen. Andererseits bestand Gefahr, für das wenige Kapital zwar relativ viele Paare von geringerer Qualität zu kaufen, die sich aber anschließend aufgrund ihres Stiles oder ihres Erhaltungszustandes als unverkäuflich erwiesen. Viele der Schuhhändler steuerten eine mittlere Zeit am Morgen an, etwa gegen sieben Uhr, wenn die Preise zwar langsam sanken, aber dennoch ausreichend gute Schuhe vorhanden waren (vgl. Abb. 2). So kauften viele von ihnen Schuhe für zwei bis drei Euro ein und verkauften sie für fünf bis sechs Euro weiter. Häufig hatte ein Schuhhändler so vier bis sechs Paare Schuhe, für deren Verkauf er zwei bis drei Tage, häufig aber auch eine ganze Woche oder mehr benötigte. Die täglichen Lebenshaltungskosten von etwa fünf Euro für ihre Familien konnten sie nur bestreiten, wenn sie morgens auf dem Karume Markt sicherstellten, dass sie solche Schuhe auswählten, die sie auch möglichst rasch und gewinnbringend verkaufen konnten. Die Schuhhändler standen vor der Herausforderung, aus den Haufen von Schuhen diejenigen Paare herauszusuchen, die zum einen dem Geschmack ihrer unterschiedlichen Kundinnengruppen entsprachen. Zum anderen mussten die Schuhe in einem solchen Zustand sein, dass sie mit den wenigen Werkzeugen, die ihnen zur Verfügung standen, für den Verkauf auf der Straße aufbereitet werden konnten.

Während meiner Feldforschung begleitete ich verschiedene Schuhhändler auf den Karume Markt und lernte selbst Schuhe auszuwählen. Meine eigene Teilnahme am Marktgeschehen evozierte von meinen jeweiligen Begleitern Kommentare und Ratschläge, aus denen ich lernen konnte, wie sie selbst ihre Auswahl trafen und die Qualität und den Marktwert der Schuhe einschätzten. Fand ich beispielsweise

einen flachen Frauenschuh aus solidem Material, sagte man mir, dieser sei ein *kiatu cha kibibi*, ein »großmütterlicher« Schuh, der eine eher ältere Klientel ansprechen würde. Hangelte ich dagegen einen modischen Schuh aus den Haufen, mit hohem Absatz und aus auffälligem Material, erfuhr ich, dass dieser ein *kiatu cha masista du* sei, ein Schuh für »schicke Schwestern«, also für modebewusste jüngere Frauen. Mit dieser groben Unterscheidung und Zuordnung von unterschiedlichen Schuhtypen zu verschiedenen Kundinnengruppen verbanden die Schuhhändler ein Wissen darüber, wann und wo man diese in der Stadt antreffen konnte, mit welchen Sprüchen man sie in ein Gespräch verwickeln und welche Preise man bei ihnen jeweils verlangen konnte. In der begrifflichen Klassifizierung der Schuhe war komplexes Erfahrungswissen enthalten, aus dem die Schuhhändler auch bestimmte Zukunftserwartungen für ihren Arbeitstag ableiteten. Die Entscheidung etwa für einen »großmütterlichen« oder einen Schuh für »schicke Schwestern« legte zugleich fest, an welche Orte in der Stadt der Schuhhändler gehen musste, welche Arten von Begegnungen er dort wahrscheinlich haben würde und welche Gewinne er erwarten durfte. Angesichts der großen Unsicherheit im Straßenhandel war solches Erfahrungswissen ein wichtiges Mittel, um der Arbeit ein gewisses Maß an Routine zu verleihen.

Hatte ich nun einen brauchbaren Schuh aus einem Haufen herausgepickt, zeigte man mir, wie der Erhaltungszustand eingeschätzt werden konnte und welche Reparaturen notwendig sein würden, um ihn verkaufbar zu machen. Aufgrund ihrer Erfahrungen aus den unzähligen Reparaturen am *kijiweni* schätzten die Händler Schäden und Gebrauchspuren der Schuhe auf dem Karume Markt ein. Dabei hielten sie nach einigen immer wieder auftauchenden Schäden Ausschau, die einen Schuh unverkäuflich machen würden. Mittels Durchbiegen des Schuhs mit beiden Händen wurde geprüft, wie flexibel seine Sohle oder ob sie bereits durchgebrochen war. Eine gebrochene Sohle war nicht reparierbar. Das Obermaterial der Schuhe wurde genau inspiziert und die Nähte an den Rändern mit den Fingern abgetastet. Um ausgebleichte oder sonst abgenutzte Obermaterialien zu bearbeiten, hatten die Schuhhändler nur Schuhcreme in Schwarz oder Braun zur Verfügung. Größere Schäden und Schönheitsfehler an Obermaterialien konnten sie damit nicht beheben. Riemchen wurden auf ihre Unversehrtheit geprüft. Verzierungen, die schon etwas zerschissen waren, machten den Schuh nicht unbedingt unverkäuflich. Solche Applikationen wurden in der Folge eher komplett entfernt, als dass man versuchte, sie zu reparieren. Auch das Innere des Schuhs wurde begutachtet. Häufig waren es das Fußbett und die Innenseiten des Schuhs, die durch den Gebrauch zerschissen waren. Solche Unregelmäßigkeiten und Abnutzungsspuren an den verschiedenen Materialien des Schuhs ließen sich durch die Reparaturen nicht gänzlich beheben. Doch konnte zumindest eine einheitliche Erscheinung des Schuhs erzielt werden, auch wenn dabei immer offensichtlich blieb, dass Reparaturen vorgenommen worden waren.



Abb. 3: Zur Reparatur verwenden die Schuhhändler nur wenige Materialien.

Für Reparaturen und Instandsetzung hatten die Händler nur wenige Werkzeuge zur Verfügung. Einen Teil dieser Werkzeuge kauften sie in einem kleinen Kiosk am Rand der Schuhsektion des Karume Markts. Dort fanden sie chinesische und kenianische Schuhcremes in Braun und Schwarz, Schuhbürsten, Klebstoff und indonesischen Sekundenkleber, Gummisohlen, Rasierklingen und Schleifpapier. Da diese Werkzeuge zusätzliche Investitionen in das Geschäft darstellten, die viele Schuhhändler zu vermeiden versuchten, teilten sie sich die meisten Werkzeuge. Das Teilen der Werkzeuge, ebenso wie das Teilen des für die Reparaturen notwendigen Wissens, war ein stetiger Aushandlungsprozess, der das soziale Miteinander der Händler am *kijiweni* bestimmte.

Sichtbare Reparaturen und Verschleiß-Spuren

Nach ihren individuellen Besuchen auf dem Karume Markt gingen die Schuhhändler zu ihrem *kijiweni*, der sich etwa eine halbe Stunde vom Markt und mitten in ihrem Verkaufsgebiet befand. In diesem Hinterhof benutzten sie Holzkisten zur Aufbewahrung der Schuhe, die sie am Vortag nicht verkauft hatten. In den Kisten lagerten sie ausserdem große Mengen alter Plastiktüten, Stücke von Pappkarton, einige dünne Holzstangen sowie ihre Werkzeuge und Waschpulver (vgl. Abb. 3). Innerhalb der Gruppe von etwa 45 Händlern teilten sich jeweils fünf oder sechs Kollegen eine solche Kiste. Und sie teilten reziprok die in den Kisten gelagerten Werkzeuge und Materialien. Die Arbeit in den Morgenstunden am *kijiweni* formierte sich also um diese Kisten herum. Dabei wurde auch die materielle Infrastruktur



Abb. 4: Die gewaschenen Schuhe werden mit alten Plastiktüten in Form gebracht.

des Hinterhofs selbst, seine Treppenabsätze, Betonmauern und Gittertüren in die Reparaturarbeiten einbezogen.

Die Schuhe vom Karume Markt wurden zunächst gewaschen. Dazu benutzten die Schuhhändler Kondenswasser, das aus den Klimaanlage der am Innenhof anliegenden Büros tropfte und das sie in aufgeschnittenen Plastikflaschen sammelten. Dazu gaben sie ein wenig Waschpulver, das auf dem Markt gekauft wurde. Die Schuhe wurden komplett eingeweicht und anschließend zum Trocknen mit Plastiktüten ausgestopft.

Dazu wurde vorne in die Schuhe ein Stück Pappkarton gesteckt. Diese Pappkartons hatten die Schuhhändler bereits in Form geschnitten und bewahrten sie in ihren Holzkisten auf. Nun drehten die Schuhhändler alte Plastiktüten zu kompakten Bündeln zusammen, die sie in die Schuhe steckten (vgl. Abb. 4). Dabei achteten sie darauf, dass die Schuhe möglichst dicht ausgestopft wurden. Wenn sie mit ihren Fingern nicht mehr weiterkamen, schoben sie weitere Bündel und einzelne Plastikfetzen mit den dünnen Holzstäben in die Schuhe, bis diese leicht ausgebeult waren. Die Kartonstücke vorne in den Schuhen sorgten dabei dafür, dass die Holzstangen das Innenmaterial der Schuhe nicht beschädigten. Aus diesem Grund nannten die Schuhhändler die Kartonstücke *gadi*, vom englischen Wort *guard* abgeleitet.

In diesem Zustand wurden die Schuhe mit dem Absatz an ein Metallgitter, eine Gittertür oder einen anderen Vorsprung gehängt oder auf eine freie Fläche gestellt. Am Vormittag war so der ganze Hof mit ausgestopften Schuhen übersät, die in der Sonne rasch trockneten. Waren die Schuhe trocken, wurden die Plastikbündel entfernt. Nun wurden zunächst Schäden behoben.



Abb. 5: Gebrauchs- und Reparaturspuren steigern den Wert alter Schuhe.

Da die Sohlen von gebrauchten Schuhen oft kleine Schäden aufwiesen, wurden diese ausgebessert, um eine ausgewogene Erscheinung der Schuhe zu erzielen. Kleine Furchen oder Löcher in einer Sohle oder am Absatz eines hochhackigen Schuhs wurden gefüllt, indem von einem Stück Gummisohle, das auf dem Karume Markt als Ersatzteil gekauft worden war, eine kleine Ecke abgerieben wurde. Dazu wurde entweder ein Stück Schleifpapier verwendet, oder die Sohle wurde an einer rauen Wand zerrieben. Der entstehende Gummistaub wurde gesammelt und zusammen mit Sekundenkleber in das Loch oder die Furche gegeben. Entstanden durch diesen Eingriff Unebenheiten an der Sohle oder dem Absatz, so wurden diese ebenfalls mit Schleifpapier oder durch wiederholtes Wetzen entlang einer Mauer abgetragen.

Abgesehen von solchen eher kosmetischen Reparaturen konnten auch ganze Absätze neu besohlt oder größere Stücke einer Sohle ersetzt werden. Dazu schnitten die Schuhhändler mit einer Rasierklinge ein entsprechendes Stück von der Ersatzsohle und setzten es mit Sekundenkleber an (vgl. Abb. 5). Mit Sekundenkleber wurden auch lose Bestandteile wieder angeklebt. Hatte sich beispielsweise die Sohle an einer Stelle gelöst, oder war ein Innenfutter an einer Stelle lose, kam *supa*, wie die Schuhhändler den Sekundenkleber der Marke ›Superglue‹ nannten, zum Einsatz.

In vielen Fällen mussten die Innenseiten der Schuhe bearbeitet werden, da sie vom Tragen aufgerieben waren. Riemen und Fersen der Schuhe waren innen oft mit einem Kunststoffmaterial beschichtet, das häufig aufgrund der Reibung des Fußes gegen das Material gelitten hatte. Fanden die Schuhhändler das Innenmaterial eines Schuhs ästhetisch nicht mehr ansprechend, da es unregelmäßige Abnutzungsspuren zeigte, so versuchten sie nicht es zu flicken, sondern entfernten es komplett. Dazu

kratzen sie oft mit einem Holzstab die Beschichtung an der Innenseite eines Lederriemens oder einer Ferse ab oder zupften eine in das Fußbett geklebte Einlage heraus. Ähnlich verfahren sie mit Verzierungen und Applikationen. Fanden sie eine aufgenähte Rosette oder einen Zierriemen beschädigt, so bemühten sie sich nicht das Teil wieder instand zu setzen, sondern entfernten es vollständig, und zwar immer an beiden Schuhen eines Paares.

Während ich als teilnehmender Beobachter einmal selbst einen Schuh am *kijiweni* reparierte, riet mir einer der Schuhhändler dazu, die etwas abgewetzten Sohlen der Schuhe nicht zu bearbeiten, damit für die Kundinnen erkennbar bleibe, dass die Schuhe gebraucht waren. In einem anderen Fall hatte der gleiche Schuhhändler ein Paar noch recht neuer Schuhe auf dem Karume Markt bekommen. Da sie kaum Gebrauchsspuren aufwiesen, wetzte er ihre Sohle einige Zeit an den Mauern des *kijiweni* entlang, damit sie benutzter aussahen als sie tatsächlich waren. Dazu erklärte er mir: »Tansanier mögen keine unversehrten Sachen«. Die von ihm angebrachten Spuren sollten darauf hinweisen, dass die Schuhe gebraucht waren, was ihre Herkunft aus Europa belegen sollte – auch wenn sie tatsächlich eher aus Asien oder den USA stammten.

Als letzter Arbeitsschritt wurden die Schuhe mit Schuhcreme poliert. Auf dem Karume Markt wurde nur schwarze und braune Schuhcreme verkauft, und die Schuhhändler benutzten diese beiden Farben auch, wenn die Schuhe eigentlich einen anderen Farbton hatten. Das führte dazu, dass viele der Schuhe am *kijiweni* nach der Bearbeitung eine andere Schattierung hatten als zuvor.

All diese Eingriffe und Reparaturen zielten darauf ab, die Erscheinung der Schuhe eines Paares zu vereinheitlichen. Dabei blieben die Gebrauchsspuren wie auch die Spuren der Reparaturarbeiten selber sichtbar. Die Tatsache, dass die Schuhe gebraucht waren, konnten die Schuhhändler in Verkaufsgesprächen als Argument einsetzen.

Europäisch-chinesische Schuhe

Die größte Herausforderung für die Schuhhändler, so wie für die meisten mobilen Straßenhändler generell, war es, zufällige Begegnungen auf den Straßen in profitable Verkaufssituationen umzuwandeln. Im Herstellen einer flüchtigen Verkaufschance lag ihre größte Könnerschaft. Der Markt der Straße war nicht räumlich umgrenzt, so wie ein Marktplatz, und er war nicht von vornherein gemäß Angebot und Nachfrage oder sozialen Rollen wie Verkäufer und Käufer organisiert. Die Menschen auf den Straßen Daressalam waren auf ihren Wegen zu ihrer Arbeitsstelle oder von dieser zurück, zur Mittagspause oder gingen anderweitigen Besorgungen nach, und sie hatten alle möglichen Dinge im Kopf – ein Paar Schuhe zu kaufen, gehörte nicht notwendigerweise dazu. Auf ihren Touren durch die Stadt mussten die Schuhhändler die Laufwege und die Aufmerksamkeit der Passantinnen gewissermaßen stören, um sie auf sich und ihre Waren aufmerksam zu machen (Malefakis

2015). Auf diese Weise mussten die Straßenhändler zunächst Begegnungen mit Passantinnen hervorrufen und diese dann von unverbindlichen Konversationen nach und nach in verbindliche Verkaufsgespräche transformieren.

Nach den gemeinsamen Vormittagsstunden am *kijiweni* machten die Schuhhändler sich individuell auf ihre Touren durch die Straßen der Innenstadt. Obwohl sie jeweils alleine unterwegs waren, folgten sie doch alle den gleichen Routen entlang ihrer bevorzugten Verkaufsorte. Sie wussten, dass an diesen Orten zu bestimmten Zeiten des Tages bestimmte Kundinnengruppen verkehrten. So waren einige Orte dafür bekannt, dass dort vor allem ältere Büroangestellte nach Feierabend auf dem Weg zu den Pendlerbussen vorbeikamen. An anderen Orten, wie vor einem College, traf man häufig auf jüngere Studentinnen. Entsprechend dieses Wissens organisierten die Schuhhändler ihre Touren, und entsprechend wählten sie auch morgens auf dem Karume Markt ihre Waren aus, um die Wahrscheinlichkeit zu erhöhen, den spezifischen Geschmack der jeweiligen Kundinnengruppen zu treffen.

Die Begegnungen und Verkaufsgespräche verliefen immer nach einem ähnlichen Skript. Eine Passantin, die einen noch so flüchtigen Blick auf die Schuhe in den Händen des Händlers warf, wurde persönlich angesprochen und ihre Aufmerksamkeit auf ein bestimmtes Paar gelenkt, bei dem der Händler davon ausging, dass es ihren Blick auf sich gezogen hatte. Blieb sie stehen und ließ sich auf seine einladenden Worte ein, folgte zumeist ihre Frage nach dem Preis. Der Händler versuchte zunächst, diese Frage zu umgehen und eine Antwort hinauszuzögern. Denn die Erfahrung hatte ihn gelehrt, dass eine Kundin, die mit dem anfänglichen Preis des Händlers nicht einverstanden war, gar nicht erst weiter verhandelte, sondern das Verkaufsgespräch sofort abbrach. Es ging also darum, zunächst ihr Interesse an dem Schuh zu konsolidieren. Er gab ihr den Schuh in die Hand oder überredete sie, ihn anzuprobieren. Hatte sie den Schuh am Fuß, so sagten die Händler mir, konnte die Kundin die Szene nicht einfach verlassen. Das Gespräch gewann so an Verbindlichkeit.

Ließ die Kundin sich auf eine solche Interaktion ein, bewarb der Händler den Schuh wortreich und kehrte seine Vorzüge hervor. Neben modischen Aspekten versuchte er sie vor allem von der Qualität der Materialien und ihrer Verarbeitung zu überzeugen. Erfahrene Händler legten ein erstaunliches psychologisches Gespür für ihre Kundinnen an den Tag. Anstatt ihnen den Schuh als günstiges Schnäppchen anzubieten, schmeichelten sie der Kundin damit, dass sie die gute Qualität der Schuhe schon bei einem flüchtigen Blick auf der Straße sofort erkannt hatte, was für ihren Geschmack und ihr Modeverständnis sprechen würde. Als Hauptargument für die Qualität der Schuhe wurde in der Regel ihre Herkunft angeführt, die meist mit *ulaya*, Europa, angegeben wurde. In manchen Fällen trugen die Schuhe Labels »Made in Italy« oder »Made in Germany«, was die Schuhhändler dann auch gezielt als Beweis für die Qualität der Schuhe anführten. Wie ein Schuhhändler mir in einem Interview erklärte: »Wenn in einem Schuh ein Label ist, auf dem steht »Made in Germany«, dann lieben sie den Schuh. Sie sagen, er ist sehr haltbar. [...] Ich weise

die Kundin auch darauf hin: Sieh mal, dieser kommt aus Deutschland! Sie wird dann sagen, stimmt, das ist ein guter Schuh.«

In der Erfahrung der Schuhhändler waren Schuhe aus Europa und besonders aus Italien beliebter bei ihren Kundinnen als neue Schuhe, die häufig aus China importiert wurden. Gerade Waren aus China standen im Ruf, von schlechterer Qualität zu sein als Waren aus Europa. Viele Bewohner Daressalams hatten ihre Erfahrungen mit chinesischen Haushaltswaren aus Plastik oder gefälschten Markentelefonen. Im Straßenslang galt das Wort *mchina*, Chinesische, als Bezeichnung für ein defektes oder unzuverlässiges Gerät.

Doch auch Schuhe, in denen »Made in Brazil« stand oder in denen Preisaufkleber in US-Dollar klebten, wurden in Verkaufsgesprächen zu »europäischen« Schuhen umgedeutet. Dabei verwiesen die Schuhhändler gerne auf die Gebrauchsspuren an den Schuhen, die sie als *mitumba* auswiesen, und erzählten, dass sie das Paar erst am Morgen vom Karume Markt geholt hätten. Selbst gebrauchte Schuhe, die ein Label »Made in China« trugen, konnten so zu »europäischen« Schuhen gemacht werden. Dabei bedienten sich die Schuhhändler eines Narratives, das auch ihrer Kundschaft plausibel erschien. Die Chinesen, so sagten sie, stellten Waren in zwei unterschiedlichen Qualitäten her, die eine für den Export nach Europa und die andere für den Export nach Ostafrika. Güter aus China, die für Europa hergestellt worden seien, waren dieser Erzählung zufolge von hoher, chinesische Waren für den afrikanischen Markt dagegen von schlechter Qualität. Konnten die Schuhhändler eine Kundin also überzeugen, dass die Schuhe zwar »Made in China«, aber ja offensichtlich »Gebrauchtware aus Europa« waren, argumentierten sie, dass die Schuhe eben chinesische Ware von der besseren, für Europa bestimmten Qualität waren.

In solchen Argumentationsketten stellten die Schuhhändler die europäisch-chinesischen Schuhe oft bewusst der Neuware aus China gegenüber, die in vielen Läden in der Innenstadt erhältlich war. Sie sagten dann, dass der gleiche Schuh, den sie der Kundin anpriesen, zwar neu und ohne jeden Makel im Schuhladen zu kaufen wäre. Doch wäre der Preis des neuen Schuhs im Laden ein Vielfaches von dem, was er hier auf der Straße verlangte; zudem wäre der Schuh im Laden mit hoher Wahrscheinlichkeit eine »Fälschung« eines Markenschuhs, während er hier das »Original« aus Europa im Angebot habe. Auch in diesem Zusammenhang bezeugten die Gebrauchs- und Reparaturspuren, dass der Schuh eben nicht neu, sondern über den Karume Markt und die Hände der Straßenhändler vermittelt aus »Europa« beschafft worden war.

Erst wenn zwischen dem Händler und der Kundin ein Maß an Einverständnis entstanden war, beantwortete der Schuhhändler ihre erneuten Fragen nach dem Preis. Dabei musste er einschätzen, wie kaufkräftig die Kundin war. Denn fixe Preise hatten die Schuhhändler für ihre Waren nicht. Alles hing davon ab, wem sie auf der Straße begegneten. Sie wussten, dass ältere Kundinnen meist nicht bereit waren, hohe Preise für Schuhe zu bezahlen. Jüngeren Kundinnen, beispielsweise

rund um eines der Colleges der Stadt, konnte man einen modischen Schuh für ein Vielfaches dessen verkaufen, was eine ältere Kundin bereit war zu zahlen. Doch wussten die Schuhhändler auch, dass jüngere Kundinnen sich zwar gerne einige Paare zeigen ließen, doch insgesamt relativ schwer von einem Kauf zu überzeugen waren. Studentinnen vertrieben sich gerne die Zeit zwischen zwei Kursen damit, mit ihren Freundinnen das Angebot eines Schuhhändlers zu inspizieren. Doch oft ließen sie ihn letztendlich stehen und gingen zurück in ihre Klasse, ohne etwas zu kaufen. Ältere Kundinnen dagegen ließen sich in der Regel nur auf ein Gespräch mit dem Händler ein, wenn sie auch wirklich ein Paar Schuhe kaufen wollten. Entsprechend dieser Kenntnisse über das unterschiedliche Kaufverhalten verschiedener Kundinnen navigierten die Schuhhändler die Preisverhandlungen derart, dass sie einen möglichst hohen Gewinn erzielten, ohne ihre Kundin mit überzogenen Preisen zu verprellen. So erzielten sie beim Verkauf eines Schuhs, den sie auf dem Karume Markt für etwa drei oder vier Euro eingekauft hatten, in der Regel einen Gewinn zwischen zwei und drei Euro.

An einem guten Tag konnte ein Schuhhändler auf diese Weise um die fünf bis sechs Euro Gewinn machen. Die ersten Gewinne eines Tages stellten sicher, dass der Schuhhändler zunächst das Busticket zurück in sein etwa zehn Kilometer entferntes Wohnviertel bezahlen konnte, und nicht nach einem langen Tag auf der Straße zu Fuß nach Hause laufen musste. Alle weiteren Gewinne dienten der Versorgung ihrer Familien. Wie mir viele der Händler sagten, mussten sie für ihre Ehefrauen und Kinder um die fünf Euro jeden Tag zu Hause lassen. Dieses Geld diente in erster Linie für den Einkauf von Nahrungsmitteln, in der Regel Reis, Bohnen, etwas Gemüse, Zucker und Öl. Hinzu kamen Kosten für Strom und Kleidung, für die Schule der Kinder oder für Medikamente im Falle von Krankheit. Nach Abzug dieser Ausgaben musste der Schuhhändler sicherstellen, dass er genügend Kapital hatte, um am nächsten Tag wieder Waren auf dem Karume Markt einkaufen zu können. Hatte er nicht genug Gewinn gemacht, musste er einen Teil seines Kapitals für die Lebenshaltungskosten verwenden.

An vielen Tagen verkauften die Schuhhändler aber auch gar nichts. Sie hatten keinerlei Sicherheit in ihrem Geschäft und waren davon abhängig, im richtigen Moment die richtigen Passantinnen zu treffen und diese Situation in eine erfolgreiche Verkaufssituation zu verwandeln. Folgten mehrere erfolglose Tage aufeinander, sahen viele der Händler sich gezwungen, ihre Schuhe unter dem Einkaufspreis zu verkaufen, um auf diese Weise zumindest das in den Schuhen gebundene Kapital wieder flüssig zu machen. Dies hatte aber zur Folge, dass sie ihr Kapital im wahren Sinne des Wortes »aufaßen«. Um dann wieder ins Geschäft einsteigen und auf dem Karume Markt Schuhe kaufen zu können, mussten sie sich von einem ihrer Kollegen Geld leihen oder einige Tage dessen Schuhe auf Kommission verkaufen.

SCHLUSS: EINE STÄDTISCHE KULTUR DER SICHTBAREN REPARATUR

Gebrauchs- und Reparaturspuren an gebrauchten Schuhen gelten im Straßenhandel in Daressalam nicht als Mängel. Als sichtbare Zeichen ihres Vorlebens belegen sie die Langlebigkeit und Beständigkeit und damit die Qualität der angebotenen Waren. In diesem Zusammenhang zielten die Reparaturarbeiten der Schuhhändler nicht darauf, schadhafte Schuhe in einen früheren, intakten Zustand zu versetzen. Mit ihren funktionalen und ästhetischen Eingriffen hinterließen sie bewusst Spuren an den Schuhen, durch die sie ihre Ware eindeutig als *mitumba* kennzeichneten und so in Verkaufsgesprächen ihre Vorzüge gegenüber Neuware von geringerer Qualität betonen konnten. Diese Praktiken der sichtbaren Reparatur und die Bewertung gebrauchter Waren sind Teil einer urbanen Kultur, die von den vielfältigen Improvisations- und Instandhaltungspraktiken der Stadtbewohner gekennzeichnet ist. In der sich rasant wandelnden und rapide wachsenden Stadt bleiben viele technische Systeme in einem sich-ständig-erneuernd-provisorischen, permanent-vorläufigen Zustand der Instandhaltung und Reparatur. Und die Mehrheit der Menschen greift für ihr wirtschaftliches Auskommen auf persönliche Netzwerke und selbstorganisierte Formen von Arbeit zurück. Aus der täglichen Erfahrung der Menschen mit einer materiellen Infrastruktur, die aus europäischer Perspektive als nur mangelhaft funktionsfähig bewertet würde, und einem Arbeitsmarkt, der in großen Teilen selbstorganisiert und ohne staatliche Regulierung funktioniert, resultiert ein städtischer Alltag, der in hohem Maße von Eigeninitiativen und Kollaborationen der Bürger geprägt ist. In diesem Umfeld werden Lösungen, die ein europäischer Betrachter wie ich zunächst als improvisiert oder prekär beurteilen mag, häufig zu den einzig praktikablen Lösungen. Die eingangs zitierte Aussage eines Schuhhändlers, dass das, was in Europa bereits als alt gilt, in Tansania dennoch neu ist, zeigt, dass die Bewertung von Objekten und Waren als ›neu‹ oder ›alt‹ in diesem Kontext keiner einfachen linear-zeitlichen Logik folgt.

Die Routinen der Schuhhändler beruhten in hohem Maße auf Praktiken und Wissensformen, die sich zwar aus ihren unzähligen individuellen Erfahrungen auf der Straße speisten, die sie jedoch in einem fortlaufenden Interaktions- und Kommunikationsprozess mit ihren Kollegen am *kijiweni* zu einem Handlungsrepertoire verdichtet hatten, das sich in ihrem Fachjargon widerspiegelte. Die Schuhhändler schufen so ein sozial konstruiertes und in sprachlichen Wendungen kulturell symbolisiertes Verständnis der Stadt als Markt, das die Grundlage der Arbeit jedes Einzelnen war. Die narrative Konstruktion der vermeintlich ›europäischen‹ Herkunft der gebrauchten Schuhe ebenso wie die konkreten Tricks und Kniffe, um gebrauchte Schuhe wieder verkaufbar zu machen, aber gleichzeitig erkennbar gebraucht erscheinen zu lassen, waren Bestandteil dieses Marktes der Straße, der konstituiert war durch die spezifischen Formen der Wahrnehmung, des Wissens und der Praktiken der Schuhhändler.

Die Arbeit der Schuhhändler war zwar offiziell illegal, weil »informell«, da sie jenseits staatlicher Regulierungen operierten. Waren sie auf der Straße einmal nicht aufmerksam und erkannten nicht rechtzeitig die Gefahr einer herannahenden Polizeirazzia, wurden ihre Schuhe konfisziert und mussten gegen ein Schmiergeld wieder ausgelöst werden. Wenn sie sich gegen die Razzien auflehnten, wurden sie festgenommen. Alle der Schuhhändler vom *kijiweni* haben so schon einige Tage bis mehrere Monate im Gefängnis verbracht. Nach ihrer Freilassung gingen sie wieder ihrem Geschäft nach – eine alternative Einkommensquelle hatten sie nicht.

Doch war die Arbeit der Schuhhändler nicht »informell« im Sinne von formlos, unbeständig oder unstrukturiert. Sie wussten sehr genau, was sie taten und hätten ohne ihr spezialisiertes Berufswissen kaum vom Verkauf alter Schuhe leben und ihre Familien ernähren können. Ihr Wissen darüber, wie die Geographie der Stadt mit ihren zeitlichen Abläufen, verschiedene Kundinnengruppen mit ihrem spezifischen Kaufverhalten, Typen von Schuhen sowie Reparaturpraktiken und Verkaufsstrategien miteinander zusammenhingen, war ein gemeinsames Produkt ihrer *community of practice*. Im Sinne der Denkfigur »Menschen als Infrastruktur« haben die Schuhhändler vom *kijiweni* so gemeinsam einen eigenen Zugang zum Markt und damit zur städtischen Wirtschaft geschaffen, der die Grundlage ihrer Arbeit war und ihrem Leben ein Maß an Routine und Planbarkeit verlieh.

LITERATUR

- Brennan, James R./Andrew Burton (2007): »The Emerging Metropolis: A History of Dar es Salaam, circa 1862-2000«, in: James R. Brennan/Andrew Burton/Yusuf Lawi (Hg.), Dar es Salaam. Histories from an Emerging African Metropolis, Daressalam, S. 13-75.
- Brown, Alison/Lyons, Michal/Dankoco, Ibrahima (2010): »Street Traders and the Emerging Spaces for Urban Voice and Citizenship in African Cities«, in: Urban Studies 47 (3), S. 666-683.
- Burton, Andrew (2005): African Underclass. Urbanisation, Crime & Colonial Order in Dar es Salaam, Oxford.
- Burton, Andrew (2006): »Raw Youth, School-Leavers and the Emergence of Structural Unemployment in Late-Colonial Urban Tanganyika«, in: The Journal of African History 47 (3), S. 363-387.
- Burton, Andrew (2007): »The Haven of Peace Purged. Tackling the Undesirable and Unproductive Poor in Dar es Salaam«, in: The International Journal of African Historical Studies 40 (1), S. 119-151.
- Comtrade, UN (2016): UN Comtrade Database, <https://comtrade.un.org/> (zuletzt abgerufen 06.06.2017).
- Costello, Matthew J. (1996): »Administration Triumphs Over Politics. The Transformation of the Tanzanian State«, in: African Studies Review 39 (1), S. 123-148.

- Giddens, Anthony (1997): *Die Konstitution der Gesellschaft. Grundzüge einer Theorie der Strukturierung*, Frankfurt/M./New York.
- Grob, Tabea (2016): »Vom Kleiderschrank in den Sammelsack. Altkleider als globale Handelsware«, in: Mareile Flitsch (Hg.), *Von alten Schuhen leben. Strassenhändler in Tansania als Experten der Stadt*, Zürich, S. 85-97.
- Hahn, Hans P. (2005): *Materielle Kultur. Eine Einführung*, Berlin.
- Hahn, Hans P./Weiss, Hadas (2013): »Biographies, Travels and Itineraries of Things«, in: dies. (Hg.), *Mobility, Meaning and Transformations of Things. Shifting Contexts of Material Culture through Time and Space*, Oxford, S. 1-14.
- Hansen, Karen Tranberg (2000): *Salaula. The World of Secondhand Clothing and Zambia*, Chicago.
- Hansen, Karen Tranberg (2004): »Helping or Hindering. Controversies around the International Second-Hand Clothing Trade«, in: *Anthropology Today* 20 (4), S. 3-9.
- Hart, Keith (1973): »Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana«, in: *The Journal of Modern African Studies* 11 (1), S. 61-89.
- Hart, Keith (1992): »Market and State after the Cold War. The Informal Economy Reconsidered«, in: Roy Dille (Hg.), *Contesting Markets. Analyses of Ideology, Discourse and Practice*, Edinburgh, S. 214-227.
- International Labour Office, Development and Technical Cooperation Department (1972): »Employment, Incomes and Equality. A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya«. Report of an Inter-Agency Team, financed by the United Nations Development Programm and organised by the International Labour Office, Genf.
- Kinabo, Oliva (2004): »The Textile Industry and the Mitumba Market in Tanzania«. Paper presented on the Tanzania-Network.de Conference on Textile Market and Textile Industry in Rural and Urban Areas in Tanzania on 23rd October 2004 in Potsdam, Germany, http://www.tanzaniagateway.org/docs/Textile_Industry_and_the_Mitumba_Market_in_Tanzania.pdf (zuletzt abgerufen 06.06.2017).
- Kopytoff, Igor (1986): »The Cultural Biography of Things. Commoditization as Process«, in: Arjun Appadurai (Hg.), *The Social Life of Things. Commodities in Cultural Perspective*, Cambridge u.a., S. 64-91.
- Lave, Jean/Wenger, Etienne (2002): *Situated Learning. Legitimate Peripheral Participation*, Cambridge.
- Liviga, Athumani J./Mekacha, Rugatiri D.K. (1998): *Youth Migration and Poverty Alleviation. A Case Study of Petty Traders (Wamachinga) in Dar es Salaam*. Research No. 98.5., Daressalam.
- Lomnitz, Larissa Adler (1988): »Informal Exchange Networks in Formal Systems. A Theoretical Model«, in: *American Anthropologist* 90 (1), S. 42-55.
- Lyons, Michal/Msoka, Colman Titus (2010): »The World Bank and the Street: (How) Do »Doing Business« Reforms Affect Tanzania's Micro-Traders?«, in: *Urban Studies* 47 (5), S. 1079-1097.

- MacGaffey, Janet/Bazenguissa-Ganga, Rémy (2000): Congo-Paris. Transnational Traders on the Margins of the Law, International African Institute in Association with James Currey, Oxford/Bloomington, IN.
- Malefakis, Alexis (2015): »Rewarding Frictions: Fieldwork and Street Vending in Dar es Salaam, Tanzania«, in: Zeitschrift für Ethnologie 140 (2), S. 177-189.
- Malefakis, Alexis (2016): »Der Altkleiderhandel in Dar es Salaam«, in: Mareile Flitsch (Hg.), Von alten Schuhen leben. Strassenhändler in Tansania als Experten der Stadt, Zürich, S. 21-31.
- Mbilinyi, Dorothy A./Omari, Cuthbert K. (1996): Rural-Urban Migration and Poverty Alleviation in Tanzania. A Research Report, Daressalam.
- Mbilinyi, Marjorie (1985): »City« and »Countryside« in Colonial Tanganyika«, in: Economic and Political Weekly 20 (43), S. 88-96.
- Moyer, Eileen (2003): »Keeping up Appearances. Fashion and Function among Dar es Salaam Street Youth«, in: Etnofoor 16 (2), S. 88-105.
- Msoka, Colman Titus (2005): Informal Markets and Urban Development. A Study of Street Vending in Dar es Salaam Tanzania. Manuskript PhD-Thesis, Faculty of the Graduate School of the University of Minnesota.
- National Bureau of Statistics Tanzania (2014): »Integrated Labour Force Survey 2014«, Ministry of Finance.
- National Bureau of Statistics Tanzania, Office of Chief Government Statistician President's Office, Finance, Economy and Development Planning Zanzibar (2013): »2012 Population and Housing Census. Population Distribution by Administrative Areas«, Ministry of Finance.
- Otte, Pia Piroshka (2018): »Zwischen Überfluss und Mangel: Infrastrukturen am Beispiel der Wasserversorgung in Daressalam«, in: Stefan Krebs/Gabriele Schabacher/Heike Weber (Hg.), Kulturen des Reparierens. Dinge – Wissen – Praktiken, Bielefeld, S. 121-140.
- Rivoli, Pietra (2005): The Travels of a T-Shirt in the Global Economy. An Economist Examines the Markets, Power, and Politics of World Trade, Hoboken, NJ.
- Rottenburg, Richard (1995): »Formale und informelle Beziehungen in Organisationen«, in: Achim von Oppen/Richard Rottenburg (Hg.), Organisationswandel in Afrika. Kollektive Praxis und kulturelle Aneignung, Berlin, S. 19-34.
- Simone, AbdouMalik (2004): »People as Infrastructure. Intersecting Fragments in Johannesburg«, in: Public Culture 16 (3), S. 407-429.
- Sturgis, Sam (2015): »The Bright Future of Dar es Salaam, an Unlikely African Megacity«, in: City Lab vom 25.02.2015, <https://www.citylab.com/design/2015/02/the-bright-future-of-dar-es-salaam-an-unlikely-african-megacity/385801/> (zuletzt abgerufen 06.06.2017).
- Triche, Thelma (2012): »A Case Study of Public-Private and Public-Public Partnerships in Water Supply and Sewerage Services in Dar es Salaam«, World Bank.
- UN Habitat (2010): »Citywide Action Plan for Upgrading Unplanned and Unserviced Settlements in Dar es Salaam«, United Nations Habitat.

Wagener-Böck, Nadine (2015): »Nachhaltiges« Weitertragen? Überlegungen zum humanitären Hilfsgut Altkleider zwischen Überfluss und Begrenzung«, in: Markus Tauschek/Maria Grewe (Hg.), Knappheit, Mangel, Überfluss. Kulturwissenschaftliche Positionen zum Umgang mit begrenzten Ressourcen, Frankfurt/M./New York, S. 205-225.

Yang, Mayfair Mei-Hui (1989): »The Gift Economy and State Power in China«, in: Comparative Studies in Society and History 31 (1), S. 25-54.

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abb. 1: Photo: Alexis Malefakis 2011.

Abb. 2: Photo: Link Reuben 2016.

Abb. 3: Photo: Alexis Malefakis 2011.

Abb. 4: Photo: Link Reuben 2016.

Abb. 5: Photo: Link Reuben 2016.