

Ausschnitte aus „Wagen und Winnen“ - Ein hanseatisches Kaufmannsleben im 20. Jahrhundert von Dr. Hellmut Kruse, Kapitel 6 und 7

In Deutschland hatte sich nach der Währungsreform vom Juni 1948 alles verändert. Es bestand eine allgemeine Aufbruchstimmung, die zum Wirtschaftswunder der 50er-Jahre führen sollte. Auch bei Wiechers & Helm hatte das Exportgeschäft wieder eingesetzt. Daher meinte mein Vater, es sei so viel zu tun, ich käme am besten gleich in die Firma. Der Traum vom literarischen Beruf des Verlegers war damit ausgeträumt. Nach wenigen Tagen des Abschiednehmens von bisherigen Vorstellungen begann am 2. Januar 1949 mein zukünftiges Leben als Außenhandelskaufmann.

Die Firma Wiechers & Helm wurde 1892 gegründet. Von den beiden Namensgebern war Paul Helm ein älterer Bruder von Karl O. Helm, dessen 1900 begonnene Firma nach 1950 durch Hermann Schnabel als Helm AG zu großer Bedeutung im weltweiten Chemie-Handel entwickelt wurde. Henry Wiechers war in erster Linie der Kapitalgeber des Unternehmens. Er blieb Partner bis zu seinem Tod 1925. Paul Helm starb bereits 1908. An seine Stelle trat Alfred Kaiser als die eigentliche Bezugsperson für meinen Vater, als er nach Karachi ausreiste. Die dortige Tochtergesellschaft hieß Wiechers, Kaiser & Levy Ltd. Der dritte Partner Max Levy hatte eine große Bedeutung für das Geschäft bis 1939. Da alle Aufträge auf dem Postweg oder telegrafisch abgeschlossen wurden, stellte er den einzigen persönlichen Kontakt zu den zahlreichen Vertretern und Direktkunden in ganz Indien her.

Daher erhielt ich nach ihm meinen zweiten Namen Max noch vor den Vornamen meiner Patenonkel Paul Tiefenbacher und Walter Kruse. Ich ergänzte jedoch meinen Rufnamen nie um Initialen wie mein Vater, der sich stets Hans E.B. nannte. Die von meinen Eltern gewählte Schreibweise von Hellmut schien mir individuell genug. Max Levi lernte ich als Kind kennen, als er anlässlich eines Besuches in Hamburg bei uns zu Hause wohnte. Er blieb unverheiratet und zog im Krieg nach England. Dort starb er, bevor ich die Verbindung zu ihm wieder aufnehmen konnte.

Ohne vorherige kaufmännische Lehre gab es am Anfang natürlich eine Menge für mich zu erfahren, um die Geschäftsabläufe richtig zu verstehen. Ich lernte mit den damals üblichen Rechenmaschinen mit Handkurbel umzugehen und Telegramme mit

den gängigen Codes von Acme und Bentley zu ver- und entschlüsseln. Mit jeweils 5 Buchstaben konnte man ganze Sätze mitteilen und so erhebliche Kosten sparen. Die ersten größeren Abschlüsse in Europa kamen im Zuge eines Wiederaufbauprogramms unter so genannten JEIA-Joint Export Import Agency-Kontrakten zustande. Daneben lag es nahe, das erfolgreiche Vorkriegsgeschäft mit Indien möglichst wieder in Gang zu bringen. Das konnte jedoch nicht mehr in allen gangbaren Artikeln geschehen. Vielmehr musste eine gewisse Spezialisierung erfolgen. Dafür boten sich in erster Linie die Textilien an. Insgesamt hatte die Firma damals 25 Mitarbeiter.

Das Büro war im Klöpperhaus dem heutigen Kaufhof in der Mönckebergstraße nahe am Hauptbahnhof. Um das vielseitige Gebiet der Anzug- und Hemdenstoffe, Samte und Plüsch, bunt gewebt, gefärbt oder bedruckt gründlich kennen zu lernen, besuchte ich zahlreiche Fabriken in Westfalen, im Rheinland und in Süddeutschland. Als Praktikant lernte ich alle Produktionsabteilungen der Tuchfabrik von Plum & Florenz in Mönchengladbach kennen. Möglichst bald wollte ich eine Reise in das inzwischen geteilte Pakistan und Indien unternehmen. Das war damals nicht ohne weiteres möglich. Jedoch im November 1950 war es soweit. Die nötigen Visa waren erteilt. Zwei große Koffer wurden mit Mustern aller Art als „Handwerkszeug“ voll gepackt.

...

Auf meiner ersten Asien-Reise ging es für mich zunächst nach Karachi. Der Flug mit einer Superconstellation der SAS dauerte 18 Stunden mit Zwischenlandungen in Rom und Lydda, dem Flughafen des neuen Staates Israel. Der Name des Beach Luxury Hotels in Karachi klang anspruchsvoll. In Wirklichkeit musste ich mein Zimmer mit einem laut schnarchenden Inder teilen. Das Flüchtlingselend in dem erst vor drei Jahren gegründeten Pakistan war unbeschreiblich. Die Einwohnerzahl von Karachi hatte sich verdreifacht.

Um Land und Leute kennen zu lernen, beteiligte ich mich gleich am ersten Wochenende an einem Familienausflug eines unserer Vertreter nach Hyderabad zur Besichtigung einer Fabrik, in der Baumwolle aus den Fruchtkapseln der Pflanzen gewonnen wurde. Die nächtliche Eisenbahnfahrt dauerte 8 Stunden in Waggons, die durch eine umlaufende Bank nur notdürftig für den Personentransport hergerichtet waren. Da ständig irgendwelche Süßigkeiten angeboten wurden, war an Schlaf nicht

zu denken. Die Fabrik war interessant, aber die Mahlzeiten beschwerlich und unbedenklich. Auf dem Boden sitzend aßen die Männer ohne Bestecke mit den Fingern von einem großen Tablett Reis und Gewürze zu großen Stücken Fleisch, das an offenem Feuer außen geschwärzt, aber innen roh geblieben war. Die Frauen beobachteten während dessen um uns herum stehend, wie ich damit fertig wurde. Auf dem Rückweg sprang auf einer Brücke auch noch ein Wagen aus den Schienen. So war ich froh, wieder zu meinem Inder ins Hotel zurückzukehren. Für die nächsten Tage war an eine weitere Nahrungsaufnahme nicht zu denken.

Geschäftlich stürzten sich die Kunden förmlich auf meine Muster. Sie benötigten jedoch jeweils Einfuhrlizenzen, die nur begrenzt erhältlich waren. Als Beispiel konnten Ahmed Brothers 3.000 bestickte Wollschals importieren. Das war schon vor dem Krieg ein beliebter etwa 2,40 x 1,20 Meter großer Artikel für die kühlen Abende im Norden des Landes. Der leichte Wollstoff wurde in Helmbrechts in Bayern gewebt und anschließend in mühsamem Veredelungsverkehr im sowjetisch besetzten Sachsen farbig mit Blumenmustern bestickt. Der Preis war 60 Schilling pro Stück. Zuerst bot der Kunde 50 Schilling. Nach dreifachem Telegrammwechsel mit Hamburg und schwierigen Verhandlungen von dort mit unseren Fabrikanten teilweise über die Zonengrenze hinweg einigten wir uns schließlich auf 57 Schilling und 6 Pence. Als der Vertrag am Abend unterschrieben war, gestand Mr. Ahmed, diese lang entbehrten Schals zu 200 Schilling weiter verkaufen zu können. Diese Erfahrung wurde für mich zu einem Schlüsselerlebnis für die Händlermentalität der asiatischen Kundschaft.

Die nächste Station war Bombay. Dort bekam ich ein Zimmer im traditionsreichen Taj Mahal Hotel direkt am Hafen. Es ließ sich erahnen, wie reizvoll früher die Ankunft in Indien gewesen sein muss. Jetzt waren auch hier die Auswirkungen der Teilung des früheren Britisch Indien zu spüren. Ich hatte eine Liste mit mehr als 100 Namen von Firmen, mit denen wir vor dem Krieg in verschiedenen Produktgruppen zusammengearbeitet hatten. Das waren Vertreter und Direktkunden, Hindus, Parsis und auch noch Mohammedaner, die nicht vertrieben waren. Ich hatte mir vorgenommen, jeden an der mir vorliegenden Adresse aufzusuchen, um mir ein Bild von ihren Geschäftsmöglichkeiten nach so langer Zeit zu machen. Das war aber leichter gedacht als getan. Viele Straßen hatten keine Hausnummern. In den großen Märkten herrschte ein heillooses Durcheinander. Die Entfernungen waren groß, Taxis außerhalb des Hotels schwer zu bekommen.

Als sich herumsprach, dass ich im Taj Mahal wohnte, setzte eine kleine Belagerung ein. Viele Kunden wollten meine Muster als Erste sehen. Oft hatte ich schon morgens eine Partei oben in meinem Zimmer, zwei andere warteten unten in der Halle. Abends kam ich meist spät ins Hotel zurück. Dann musste ich noch das Wichtigste telegrafieren, Muster sowie Preislisten wieder in Ordnung bringen, den Tagesbericht auf meiner kleinen Tippa Schreibmaschine festhalten und natürlich Clarita ein ausführliches Lebenszeichen schicken. In guter Erinnerung habe ich die Einladung eines wohlhabenden Parsi in ein Restaurant oberhalb der weitläufigen Bombay-Bucht, mit den legendären 5 Türmen des Schweigens im Hintergrund, der Beerdigungsstätte dieser auf Zarathustra zurückgehenden Religion. In der kühleren Abendluft war das eine märchenhafte Stimmung.

Auf drei Wochen in Bombay folgten 5 Tage in Delhi. Der Flug dorthin mit einer zweimotorigen DC 3 war sehr schaukelig. Die von der Air India angebotenen Tüten konnten meinen Bedarf kaum decken. Ich wohnte im Maidens Hotel in Old Delhi mit seinem berühmten Fort aus roten Quadersteinen und verschiedenen Moscheen aus der Zeit als Zentrum des Mogulreiches. Dort hatten auch die von mir gesuchten Kunden ihren Sitz. Natürlich kam ich auch nach New Delhi, um mir Einreisevisa für Burma, Thailand und Singapore zu beschaffen. Diese Länder wollte ich zusätzlich besuchen, weil sich schon in Bombay zeigte, dass unsere Aussichten in Indien begrenzt blieben, wegen des völligen Fehlens von Einfuhrlizenzen für Textilien jeglicher Art.

In den nächsten zwei Wochen in Calcutta bestätigte sich dieser Eindruck. Ich zeigte dem Manager der Chartered Bank meine Liste von 60 Textilkunden, von denen er etwa 55 weiter als erstklassig bezeichnete. Aber keiner konnte auch nur 1 Yard importieren. Es war ein Jammer. Es blieb uns in Indien nur das mühsame und hart umkämpfte Gebiet von Eisenwaren, Werkzeugen und Haushaltsartikeln, bei denen nur in Sonderfällen eine bevorzugte Stellung zu erreichen war. Der Eindruck von Calcutta war darüber hinaus deprimierend, ganz anders als Bombay und eher Karachi vergleichbar. Selbst vor meinem Great Eastern Hotel lagen zahlreiche Kühe auf der Straße, denen ich ihre Heiligkeit jedenfalls nicht ansehen konnte. Wohin man sah, war die Armut bedrückend. Nicht ungern begab ich mich daher am Abend des 23.

Dezember zum DumDum Airport, um gegen Mitternacht nach Rangun weiterzufliegen.

Dort war mein Vetter Herbert Tiefenbacher für ein paar Monate bei der in Burma einflussreichen Firma Steel Brothers tätig. Die Weihnachtstage wollte ich mit ihm verbringen. Die Nacht zum Heiligen Abend musste ich mir noch am Flughafen von Calcutta um die Ohren schlagen, da sich meine Maschine bis um 6 Uhr in der Frühe verspätete. Aber gegen Mittag kam ich in Rangun an und fand im Strand Hotel eine sehr gepflegte Bleibe. Eine weihnachtliche Stimmung im heimatlichen Sinne konnte in dem mit Luftballons statt Tannenzweigen geschmückten Hotel natürlich nicht aufkommen. Aber wir sahen „Vom Winde verweht“ im Kino und waren zufrieden, zusammen zu sein. Geschäftlich war in Burma nur wenig zu machen wie in Indien. Die politischen Verhältnisse blieben für Jahrzehnte unsicher.

Anders war es in Thailand. Das Königreich stand am Anfang einer erfreulichen Entwicklung. Die Stadt Bangkok mit ihren vielen Kanälen konnte man zur Jahreswende 1950/51 noch das Venedig des Ostens nennen. Die vielen mit Porzellanteilen besetzten Pagoden machten einen Vertrauen erweckenderen Eindruck als die goldglänzende 99 Meter hohe Shwe-Dagon Pagode, die Rangun überragt. Leider fand ich im berühmten Oriental Hotel keinen Platz. Das nächst beste Hotel, Trocadero, hatte nicht die Eleganz der gleichnamigen Bar, in der meine Eltern sich in Hamburg kennen gelernt hatten. Für meinen Arbeitsbesuch war es jedoch ausreichend.

Meine Aufgabe war jetzt, anders als in Pakistan und Indien, neue Verbindungen anzuknüpfen. Dafür war sehr hilfreich, dass die in Bangkok und Singapore durch eigene Niederlassungen vertretene amerikanische Firma Getz Brothers aus San Francisco Wiechers & Helm als Einkaufshaus für Textilien aus Deutschland benutzen wollte. So hatte ich in beiden Städten ein befreundetes Büro, von dem aus ich arbeiten konnte. Wenn ich das Ergebnis meiner jeweils zwei Wochen in Bangkok und Calcutta miteinander vergleiche, komme ich auf den sprichwörtlichen Unterschied zwischen Tag und Nacht. Nur dem siamesischen Boxen, bei dem nach einem rituellen Beginn jeder Tiefschlag wie und wohin auch immer erlaubt ist, konnte ich keinen Reiz abgewinnen.

Noch besser wurde es in Singapore. Ich wohnte dort nicht im Raffles, sondern im Sea View Hotel außerhalb der Stadt direkt am offenen Meer, weil der Manager von Getz Brothers mich von dort am einfachsten in die Stadt und zurück mitnehmen konnte. Bei der feuchtheißen Temperatur Singapores war es sehr angenehm, abends am Wasser zu sein und in beschaulicher Ruhe nach Hause zu schreiben. Das allgemeine Kaufinteresse wurde begünstigt durch den Korea-Krieg, der seit Juni 1950 mit wechselndem Erfolg tobte und in ganz Ostasien zu Vorratskäufen führte. Konnte ich an einem Tag 50.000 Yards einer Qualität zu 2/6 Schilling buchen, erhielt ich am nächsten ein Gebot für 500.000 Yards zu 2/4. Dabei galt es abzuwägen, welche Differenz die Stellung beider Kunden im Markt rechtfertigte. Zunächst wollte ich auch in Singapore zwei Wochen sein. Aber bei den bestehenden Geschäftsmöglichkeiten blieb ich die doppelte Zeit und verzichtete lieber auf einen Aufenthalt in Madras.

Nur Colombo ließ ich für 8 Tage im Reiseplan. Ceylon das heutige Sri Lanka war schließlich ein eigenständiger Markt mit gewissen Möglichkeiten, gerade weil die Insel nicht so groß ist wie Indien. Landschaftlich sehr reizvoll war am Wochenende ein Ausflug nach Kandy in das bergige Landesinnere. So bekam ich auch den Tempel mit dem berühmten Buddha Zahn zu sehen. Auf dem Rückflug machte ich noch einmal Station in Bombay und Karachi, um die am Anfang der Reise eingeleiteten Geschäfte weiter zu verfolgen.

Es ist nach dem weltweiten Siegeszug der E-Mail und des mobilen Telefons kaum noch vorstellbar, dass meine Verbindung mit zu Hause während der ganzen 4-monatigen Reise nur durch Briefe und in dringenden Fällen durch Telegramme bestand. Letztere waren in Pakistan und Indien nur mit langen Wartezeiten an einem Postamt aufzugeben. An Clarita schickte ich 75 randvoll getippte Schreibmaschinen-Seiten und doppelt so viele an die Firma. Es gab noch kein Diktiergerät und kein Fax. Die Wartezeiten auf Briefe waren entsprechend lang. Aber der Intensität der Verbundenheit tat es keinen Abbruch. Die Freude war entsprechend groß, als ich Anfang März wieder in Hamburg eintraf.

Das Hamburger Abendblatt schrieb am 12.03.1951: „Von dem Flüchtlingseilend, das in Karachi herrscht, nachdem bei der Teilung Britisch Indiens wechselseitig Millionen von Hindus und Mohammedaner ausgetrieben wurden, von Bombay, wo man sich im

schönsten Hotel nicht satt essen kann, von dem zerstörten Rangun, das noch heute durch die Aufständischen von seinem Hinterland abgeschnitten ist, von Bangkok, wo es noch eine große Zahl von Deutschen gibt, von der Ordnung und dem Reichtum in Singapur und von manchem anderen berichtete höchst anschaulich Dr. H. Kruse, der als jüngstes Mitglied des Ostasiatischen Vereins erst vor wenigen Tagen von einer Reise durch Südasien zurückgekehrt war“. Vor dem Krieg war eine derartige Rede beim traditionellen Liebesmahl üblich. Nach dem Krieg blieb es einmalig, weil sich der Reiseverkehr schnell vervielfachte.

Aufgrund des Erfolges der Asien-Reise verdoppelte sich unser Umsatz in 1951 gegenüber dem Vorjahr. Zum 1. Juli wurde ich Einzelprokurist der Firma.

...

Bald begannen die Vorbereitungen für meine zweite große Reise Ende 1952. Wieder begann sie in Karachi. Es folgten die gleichen großen Handelsstädte, die ich schon von meiner ersten Reise kannte. Nur Calcutta ersetzte ich durch Hongkong. Das war ein richtiger Entschluss. Denn die attraktive Felseninsel vor der chinesischen Küste war der ideale Freihandelsplatz für die umliegenden Länder. Der Korea-Krieg endete erst im Juni 1953. Aber schon Ende 1952 setzte eine Kaufzurückhaltung ein, die in starkem Gegensatz zu meinem ersten Besuch stand. Kunden in Singapur, die vor zwei Jahren überlegten, ob sie statt 100.000 gleich 200.000 Yards kaufen sollten, zögerten jetzt 10.000 Yards zu bestellen und nahmen lieber nur 5.000, um mich nicht ganz zu enttäuschen. Unter diesen Umständen erwies es sich als richtig, dass ich für die zweite Hälfte der Reise den Besuch von 9 neuen Märkten im Nahen Osten und Ostafrika eingeplant hatte.

Der erste von Ihnen war Bahrain. Der Flugverkehr erfolgte allgemein nur mit Propeller-Maschinen. Für alle von regelmäßiger Luftkrankheit geplagten Reisenden, zu denen ich gehörte, hatte die Entwicklung der Düsentriebwerke das größte Interesse. Eine der ersten De Havilland Comet-Jets der BOAC war gerade abgestürzt. Aber es reizte mich zu sehr, diesen bahnbrechenden Flugzeugtyp kennen zu lernen. Auf der Strecke von Bombay über Karachi nach Bahrain war dies möglich. Von der inzwischen zur Selbstverständlichkeit gewordenen stabilen Lage dieses Comet in der Luft war ich begeistert.

In Bahrein sicher angekommen, konnte ich 1952 nur in einem großen Raum mit 16 Betten des BOAC Resthouse wohnen. In Kuwait gab es zwar ein so genanntes Modern Hotel. Es verfügte aber nur über einen Brunnen mit fließendem Wasser in der Mitte eines nach oben offenen Innenhofes. Dort mussten sich alle Gäste einfinden, die nicht auf eine morgendliche Körperpflege verzichten wollten. Nach der rasanten Entwicklung dieser Rohöl fördernden Staaten in den letzten 50 Jahren ist es schwer zu vermitteln, welche unterentwickelten Verhältnisse ich dort vorfand. Bagdad war dagegen schon damals eine Großstadt, in der das Sindbad Hotel eine vernünftige Unterkunft bot. Attraktionen, die an 1001 Nacht denken ließen, waren aber auch hier nicht zu erwarten.

In überwältigendem Gegensatz zu allem, was ich westlich von Hongkong gesehen hatte, zeigte sich dann Beirut. Das Hotel St. Georges lag vom Mittelmeer umspült vor der breiten Küstenstraße als ein Inbegriff von gepflegtem Luxus. Bevor es im libanesischen Bürgerkrieg niederbrannte, konnte ich 1969 mit Clarita noch einmal vier traumhafte Tage dort verbringen. Das Casino du Liban an der Küstenstraße nördlich der Stadt stellte alles in den Schatten, was die Revue-Theater von Paris auszeichnet. Der libanesischer Markt war nur leider zu klein, um uns größere Geschäftsmöglichkeiten zu bieten. Ein echtes Kontrastprogramm bot Aden als nächste Station. In dem einzigen Hotel am Hafen konnte ich nicht unterkommen. Nach kurvenreicher Fahrt in die höher gelegene eigentliche Stadt musste ich im Crescent Hotel mein Zimmer mit zwei italienischen Matrosen teilen. Sie kehrten in der Nacht betrunken und zu Tätlichkeiten aufgelegt zurück. Der Platz lud nicht zu längerem Verweilen ein.

Dagegen war mein erstes Kennenlernen von Afrika in Mombasa schon etwas Anderes. Auch diese Hafenstadt verfügte noch nicht über die heutigen Tourismus-Angebote. Aber das damals vorhandene Manor Hotel machte das auf Meereshöhe stets heiße Klima gut erträglich. Natürlich war Nairobi auf einer Hochebene im Inneren Kenias als Handelszentrum wichtiger und mit der Möglichkeit des Besuches verschiedener nahe gelegener Naturschutzparks auch besonders reizvoll. Das Klima musste dort sehr gesund sein. Denn unser deutscher Vertreter war schon weit über 80 Jahre alt, aber von morgens bis abends unermüdlich im Einsatz. Das noch heute bestehende New Stanley Hotel erinnerte an die britische Kolonialzeit. Kenia erwies sich für viele Jahre als das stabilste der von mir neu besuchten Absatzgebiete.

Mein Rückflug erfolgte über den Sudan. Im Grand Hotel von Khartum streikte das Personal seit 8 Tagen. Wer schon vor mir in meiner Bettwäsche geschlafen hatte, war nicht festzustellen. Die Hotelgäste mussten sich selbst bedienen. Bis heute ist das Land politisch und wirtschaftlich nicht recht vorangekommen. Die letzte Station war Kairo als guter Abschluss der Reise, die mich in 62 Tagen in 17 stark unterschiedliche Städte führte. Vom Hotel Semiramis am träge dahin fließenden Nil aus konnte ich zu Fuß ins Ägyptische Museum kommen. Es musste nur gelingen, die Horden von Bettlern abzuschütteln, die sich an jeden Fremden hängten, der auf die Straße trat. Das für unsere Geschäfte gesuchte „Zweite Bein“ neben Ostasien war noch nicht gefunden. Aber ich wusste, es würde in Afrika zu suchen sein.

Das Auf und Ab im Außenhandelsgeschäft wie Ebbe und Flut zeigte sich mir schon in den ersten 10 Jahren meiner Tätigkeit für Wiechers & Helm sehr eindrücklich. Unser durchschnittlicher Jahresumsatz von 8 Millionen D-Mark konnte nur durch jeweils 10 Millionen in 1949 und 1951 sowie 1956 und 1957 zum Ausgleich für nur 4 Millionen in 1950 und 1954 erreicht werden. Die graphische Darstellung dieser Zahlen sieht wie eine Berg- und Talfahrt aus. Dabei waren diese Jahre von einer nie wieder erreichten Stabilität gekennzeichnet. Bei einem Anstieg von 25 auf 40 Angestellte blieben die Kosten pro Mitarbeiter in der ganzen Zeit mit durchschnittlich 7.000 Mark Jahresgehalt konstant.

Zum 1. Januar 1954 wurde ich neben meinem Vater persönlich haftender Gesellschafter. Umso mehr musste ich mir Gedanken über die Zukunft machen. Eine produktbezogene Vorrangstellung hatten wir nur auf dem Gebiet der Gewebe aller Art. Unsere traditionellen Märkte in Asien fielen dabei aus wie Indien oder waren im Begriff, eine eigene Textilindustrie aufzubauen wie China und Indonesien. Sie sollten im Laufe der Zeit sogar unsere schärfsten Konkurrenten werden. Die geringste Aussicht auf eine lokale Fertigung bestand im so genannten Schwarzafrika. Da wiederum versprachen die ehemals französischen Gebiete die größte finanzielle Stabilität. Aus dieser Überlegung trat ich Anfang 1958 meine 3. größere Reise in wiederum 17 Städte an, von denen 13 für uns neue Märkte waren.

Das erste Ziel war Dakar, die Hauptstadt des Senegal. Ihr Flughafen war damals ein notwendiger Zwischenstop für den gesamten Flugverkehr nach Südamerika. Das gab dem Platz eine Schlüsselstellung auch für die Erschließung der frankophonen

westafrikanischen Märkte. Die umliegenden Länder wie Mauretanien, Mali und Gambia kauften vorzugsweise über Importeure in Dakar. Es gelang, dort einen versierten Franzosen daran zu interessieren, unser Vertreter zu werden. Er verfügte über die besten Verbindungen zu den damals maßgeblichen libanesischen Textilimporteuren. Die Zusammenarbeit mit diesen Kunden sollte sich für mehrere Jahrzehnte zum Schwerpunkt unseres Westafrika-Geschäfts entwickeln. Das Leben in Dakar war zu dieser Zeit noch stark französisch geprägt. Das Hotel Croix du Sud und das Restaurant Chez Marie Louise hätten sich auch in Paris befinden können.

Eine Woche verbrachte ich in Accra, der Hauptstadt Ghanas. Hier gewann ich einen älteren Libanesen mit dem lustigen Namen Mr. Salami als unseren Vertreter. Er war gut eingeführt bei den auch mehrheitlich libanesischen Händlern von tools, hardware und sundries. Seine erfolgreiche Arbeit ermöglichte die Einrichtung einer besonderen Abteilung für diesen Markt. Anschließend besuchte ich Lagos und unternahm auch einen Abstecher nach Kano im Norden Nigerias, einer Stadt umgeben von sandiger Wüste mit trockener Hitze. Aber eine ähnliche Freude wie am Senegal und an Ghana haben wir an Nigeria nicht gehabt.

Um noch andere französisch-sprachige Länder West-Afrikas kennen zu lernen, flog ich auch nach Conakry, Abidjan, Douala und Brazzaville. Von diesen Städten war Conakry in einer besonderen Lage. Unter Sekou Touré hatte das Land sich aus der wirtschaftlichen Bindung an Frankreich gelöst. Das elegante Hotel de France schien in die politisch neue Zeit nicht mehr zu passen. Der Handel mit dem Westen sollte durch Kontakte mit Osteuropa ersetzt werden. Günstiger waren die Rahmenbedingungen in den drei anderen Hauptstädten der Elfenbeinküste, Kameruns und Französisch Kongos. Ein anhaltender Erfolg in diesen Ländern hing jedoch von dem Vorhandensein erfahrener Vertreter ab.

Von Brazzaville aus konnte ich mit einem Boot über den Kongo-Fluss setzen und war dann schon in Leopoldville, dem heutigen Kinshasa, der Hauptstadt von Zaire. Dies reiche Land hat seit seiner Unabhängigkeit von Belgien schwere Zeiten durchgemacht. Das gilt besonders für den Osten des Landes, wo ich Usumbura in seiner bezaubernden Lage am Tanganjika See kennen lernte, das heute die Hauptstadt von Burundi ist. Nach dem furchtbaren Völkermord, der bei den heftigen Kämpfen zwi-

schen Ruanda und Burundi geschah, wird es lange dauern, bis geordnete Handelsbeziehungen wieder möglich sind.

Auf dem Weg nach Nairobi besuchte ich noch Kampala und Dar es Salam, um einen vollständigeren Eindruck von unseren Möglichkeiten in Ostafrika zu bekommen. Der Mittelpunkt unserer dortigen Aktivitäten blieb jedoch die Hauptstadt Kenias Nairobi. Von dort gab es einen direkten Flug nach Bombay, wo es gelungen war, ein nennenswertes Geschäft in glänzenden Acella Folien für die Herstellung von Plastiktaschen aufzubauen. Bei dem Wettbewerb auch auf diesem Gebiet war es erforderlich, die maßgeblichen Kunden persönlich aufzusuchen.

Die letzte Station meiner Reise war Teheran. Unter dem Schah Mohammed Reza entwickelte sich das Land in starker Anlehnung an die westlichen Lebensformen. Das eröffnete auch uns interessante Geschäftsmöglichkeiten. In 67 Tagen war es mir so möglich, den Kreis unserer Geschäftsverbindungen in Asien zu erweitern und in Westafrika einen neuen Schwerpunkt zu begründen. Durch jährliche Reisen nach Dakar jeweils in Verbindung mit Aufenthalten in Abidjan, Accra, Casablanca oder Monrovia wurde unsere Stellung in den frankophonen Ländern Afrikas gefestigt. Für die nächsten drei Jahrzehnte hielt sich unser Geschäft auf der Basis, die bis 1960 durch meine Reisen gelegt wurde.