

# PANORAMA



INFORMATIONEN VOM EURO-ARABISCHEN FREUNDSCHAFTSKREIS



## Reisebericht

Die Perle Afrikas (2/3) – Reiseeindrücke aus Uganda ..... 5

## Nachrichten aus der Region

Wie schaut die MENA-Region auf den Ukraine-Krieg? ..... 12

## Kulturnachrichten

International Drama Institute without Borders –  
ist breiter und international aufgestellt ..... 14

EAF-Ehrenmitgliedschaft für Helmut Six ..... 15

Nachruf – Dr. Elisabeth Christine Strauß-Seeber ..... 15

## Tipps für unterwegs

Jedem das Seine – oder die Kunst des Feilschens ..... 16

## Bücherecke

Muriel Asseburg: Palästina und die Palästinenser ..... 22

Brian A. Catlos: al-Andalus: Die Geschichte des islamischen Spanien ..... 23

Shahla Ujayli: Unser Haus dem Himmel so nah ..... 25

## Ausstellungen

Museum Fünf Kontinente: SIMONE FATTAL »... provide me the clay  
so I can do the making« ..... 26

## Treffen

Sahara Club Frühjahrstreffen in Westhofen ..... 27

Sahara Club Herbst-Treffen Süd ..... 27

## EAF - Veranstaltungen

Kaluts, Sand und mehr ..... 28

Facetten der Islamdebatte: Gibt es einen liberalen Islam  
oder nur liberale Muslime? ..... 28

Saudi Arabien, das Königreich mit den zwei Gesichtern ..... 29

Unterwegs in Jordanien – zu Fuß,  
per Kamel und auf vier Rädern ..... 29



Wadi Ghuwair/Jordanien  
(© P. Franzisky)

## Liebe Mitglieder und Freunde des EAF!

Am 7. April haben wir uns auf den Weg in den Iran gemacht. Dem täglichen „Brennpunkt“ in der ARD über den Krieg in der Ukraine entkommen, lag das Geschehen im Osten Europas plötzlich gefühlt weit weg und, zugegeben, wir haben die Zeit genossen.

Als wir Ende Mai zurückkommen, ist der „Brennpunkt“ zwar verschwunden, der Krieg leider nicht. Das Land ist offensichtlich der täglichen Horrornachrichten müde geworden und dann gab es noch den herrlichen Frühsommer fast ohne Corona-Einschränkungen. Wir wurden auf dem Weg in den Iran kein einziges Mal nach einem Test oder dem Impfausweis gefragt.

Seit über zwei Jahren konnte man wieder Pläne schmieden und verwirklichen. Auch unsere Mitglieder waren wieder unterwegs – Saudi-Arabien, Namibia, Südamerika, Nordamerika – alles wieder möglich (nur gen Osten mussten die Pläne zu den Akten gelegt werden).

Reisebüros, Flughäfen, Airlines, das Hotel- und Gaststättengewerbe, alle suchen verzweifelt Mitarbeiter. Die Zustände an Flughäfen, teilweise das reine Chaos. Hatte da jemand mit einem geänderten Reiseverhalten nach der Pandemie gerechnet und den A380 eingemottet? Ich habe daran nie geglaubt.

In diesem PANORAMA geht es mit dem zweiten Teil des Reiseberichts von Michael Wollert über Uganda nach unserem Polen-Ausflug im letzten Heft wieder nach Afrika. Frank S. Becker führt uns in die Geheimnisse des Feilschens ein. Viel Freude beim Lesen!

Ich wünsche Euch noch einen schönen, möglichst Corona-armen Sommer und Herbst!

Euer  
Uwe Griesbach



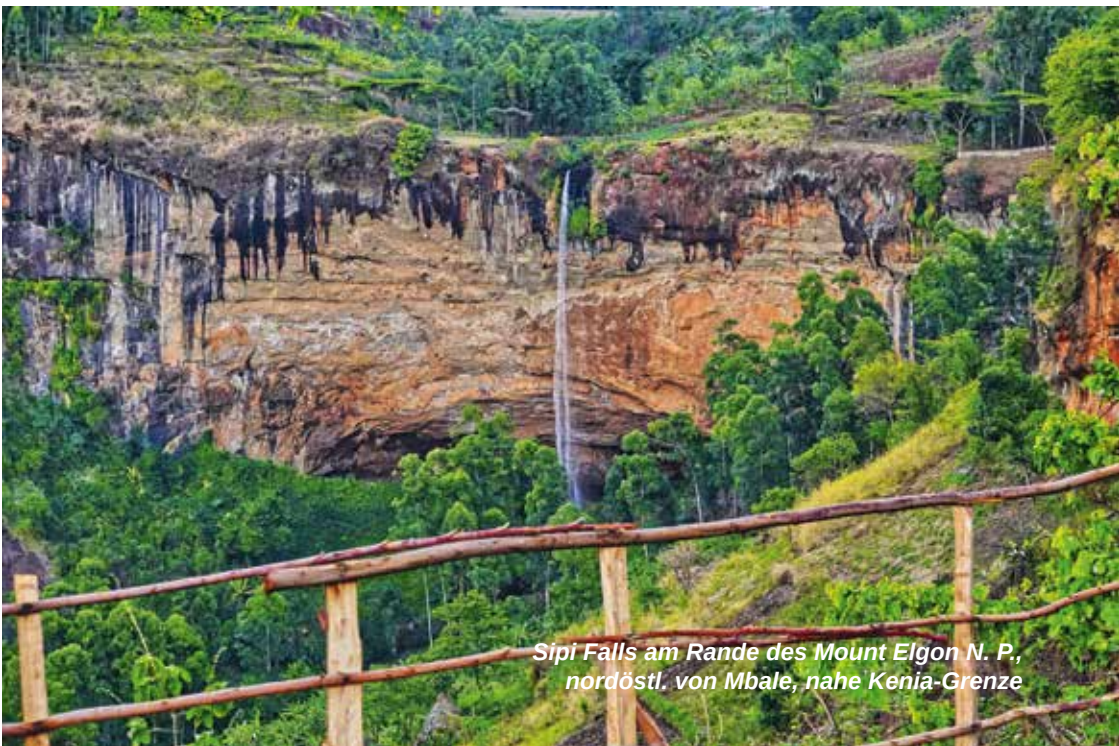
## Die Perle Afrikas (2/3) – Reiseeindrücke aus Uganda

Text und Fotos Michael Wollert

Zur kurzen Erinnerung: Der erste Teil unserer Rundreise in Uganda führte uns im Westen entlang der Grenze zum Kongo bis ganz in den Norden an die Grenze zum Südsudan.

Als hätten wir eine Grenze passiert, sieht man südlich zwischen Kaabong und Kotido keine Karamojong mehr, das Handy-Netz meldet sich zurück. Die Lehmhütten sind wieder rechteckig gebaut. Die Piste ärgert uns ein wenig mit steinhartem Wellblech. Kurz vor Moroto kommen wir wieder auf eine gute Teerstraße. In einem Hotel, direkt unterhalb der Falaise von Moroto, bekommen wir ein nettes Zimmer.

Dann schlängelt sich die Piste durch ausgetrocknete, recht hügelige Savanne mit Ausblicken in eine wilde felsige Berglandschaft. Zweimal kontrollieren bewaffnete Militärs an Road Blocks mit massiven Nagelbrettern den Verkehr.



*Sipi Falls am Rande des Mount Elgon N. P., nordöstl. von Mbale, nahe Kenia-Grenze*

Einmal werden wir eindringlich nach einem Souvenir für die Polizisten gefragt, nach Seife oder einem Kuli. Auch als Tourist erkennt man, wie sich das Land gegen die Halbnomaden im Norden abgrenzt. Den Nicht-Regierbaren gehört das Land bis zum Turkana See im Osten.

In Muyrembe biegen wir nach Osten ab, hinauf in das Massiv des Mount Elgon. Nach 11 km erreichen wir im warmen Nachmittagslicht Moses' Campground an den Sipi Falls. Der Campground hat seine besten Tage längst hinter sich; sein Eigentümer ist erkrankt und dessen Brüder kümmern sich nur notdürftig um dieses Juwel auf einem Felsvorsprung der Falaise, von dem es im Nordosten etwa 400 m senkrecht in die Tiefe geht. In drei aufeinanderfolgenden Fällen stürzt das Wasser knapp 300 m tief hinunter. Unten in der Prallzone kommt nur noch „Wasserstaub“ an. Hier gedeihen exotische Blumen, Palmen und zahlreiche Schmarotzerpflanzen hoch oben in den Bäumen.

Nur Minuten nach Sonnenuntergang ist es im Wald um die Fälle stockfinster. Plötzlich tauchen Gestalten auf, die freundlich von uns eine „Eintrittsgebühr“ verlangen. Agathe verteilt ein wenig Kleingeld und die Meute begleitet uns – leider zu laut schwatzend – noch zum Auto. Wir sitzen noch lange in Moses' Camp und schauen hinaus in die Ebene. Rauchsäulen steigen auf. Nur langsam versinken die bläulichen Konturen nach Sonnenuntergang im Dunst, der wie ein Schleier das Land bedeckt. Dünn beleuchtet der Mond die Flanken der Falaise. Africa at its very best!



*Rolex-Stand: Hier gibt's die berühmten Rolex bzw. „rolled-eggs“*

Nach einer ruhigen Nacht wollen wir heute eine Führung durch eine der Kaffeeplantagen machen. Thomas, unser Guide, wartet schon an einem Rolex-Stand. Beim ersten Augenschein hatte ich gedacht, es sei eine Sammlung von Brennholz am Rande der Straße. Aber in dem Verhau sitzt ein junger Mann, der sofort unsere Wünsche errät. Er springt auf, bläst die glühende Holzkohle an, rennt über die Straße und besorgt sich irgendwoher 8 Eier und dann geht's los. Zuerst werden Omeletts mit Paprika und

Zwiebeln, sofern vorhanden Kraut, und kleinen Kartoffelwürfeln und Tomaten beidseitig gut durchgebraten. Dann werden sie in einem (!) ugandischen Palatschinken (Chapati) zu einer Rolex („rolled-eggs“) zusammengerollt. Das Ganze

schmeckt einfach genial und kostet US\$ 1.000, etwa EUR 0,25. Rolex-Stände gibt es oft vor Schulen, denn hier in Uganda hat jedes Schulkind eine Rolex, jedenfalls kurzfristig und meistens nur mittags.

So gestärkt geht es zur Tour durch die Kaffeefarm. Thomas erklärt, wie Kaffeepflanzen gepflegt, geschnitten und geerntet werden. Aus der Ernte vom Oktober letzten Jahres zweigt er eine gehäufte Hand ungeschälter Bohnen ab. Es ist unsere Aufgabe, die Bohnen in einem schweren Mörser aus Holz zu schälen. Dann bringt er uns bei, den Kaffee zu rösten, weicht uns in die Geheimnisse ein, wie sich der Geschmack in den unterschiedlichen Stadien des Röstens ändert, empfiehlt uns einen (kleinen) Teil der Bohnen scharf zu rösten, den Großteil nur mäßig zu rösten und wiederum ein paar Bohnen nur leicht anzurösten. Diese hell angerösteten Bohnen enthalten noch Gerbstoffe und lassen den Kaffee stark schmecken, die mild gerösteten Bohnen bringen eine Spur Kakaogeschmack und die scharf angerösteten Bohnen sorgen für einen kräftigen Kaffeegeschmack.



*Thomas führt uns in die Kunst der Kaffeeröstung ein*

Wir lernen wie aufwändig es ist, Kaffeepflanzen ohne Chemie vor Ungeziefer zu schützen. Thomas kauft dafür bestimmten Hühnermist von Bauern und vermengt ihn mit Ziegendung. Zwischen den Kaffeepflanzen werden jetzt am Ende der Trockenzeit Kalk und Bananenwurzeln in Löchern von etwa 1 m Durchmesser vergraben. Vor der Blüte müssen die Pflanzen geschnitten werden, um nicht zu kleine Bohnen zu bekommen. Das Ganze erinnert mich ein wenig an die Pflege von Weinstöcken. Thomas ist ein Mensch, der auf uns den Eindruck macht, genau zu wissen, was er will. Mit 17 Jahren hat er (angeblich) seine Schule abgeschlossen und sofort begonnen, sein eigenes Haus auf seinem Stück Land zu bauen. Ein Teil des Landes hat er verkauft, um den Grundstock für seine Plantage kaufen zu können. Jetzt hat er 50 Pflanzen auf eigenem und viele mehr auf gepachtetem Grund. Jede Pflanze bringt zwischen Ende September und Anfang Dezember ein bis drei Kilogramm Trockengewicht.

Auf dem Weg nach Mbale kommen wir durch viele quirlige Orte, ganz anders als bei den Karamojong, viel lauter und viel schwärzer. In Mbale finden wir zuerst keinen Übernachtungsplatz. Entweder geschlossen oder „under renovation“





*Auffahrt zum Mt. Elgon – Blick zurück Richtung Westen*

oder überhaupt nicht mehr auffindbar. Aber schließlich haben wir im Sunrise Inn ein nettes Zimmer mit großem Ventilator gefunden, der heute wieder ein besonderer Luxus ist, da wir bei 42° C kurz vor Sonnenuntergang für jeden Luftzug dankbar sind.

Gestern sind wir am Mount Elgon einfach vorbeigefahren. Heute wollen wir mal sehen, wie weit wir auf ugandischer Seite nach oben kommen. Wir fahren etwa 60 km zurück und wollen zu einem bestimmten Punkt, den ich auf der elektronischen Karte als Aussichtspunkt identifiziert habe. Das klappt auch. Stellenweise ist die Erdstraße dermaßen steil, dass unser kleiner Toyota im ersten Gang nicht hochkommt. Aber wir haben ja noch ein paar Gänge in der Untersetzung in Reserve. In kaum 6 km Strecke haben wir 1.100 Höhenmeter gewonnen. Die steilen Berghänge sind bis auf über 1.900 m noch dicht besiedelt. Zwischen den Hütten sind immer wieder Bananenstauden und Kaffee angepflanzt. Wir folgen dem auf der Karte geplanten Weg, bis wir/ich auf einem schmalen Fußweg einsehe(n), dass wir mit unserem Toyota hier nicht mehr wenden können. Ohne die daraus erwachsende Ehekrise zu vertiefen, treten wir den Rückzug an, im Bewusstsein die dritte Enttäuschung auf dieser Reise wegstecken zu müssen. Erstens: Die Gorillas ließen wir wegen lumpiger Dollars aus; Zweitens: Der Ruwenzori war in den Wolken nicht einmal zu erahnen und nun Drittens: Der



Mt. Elgon ist ebenfalls so in Wolken versteckt, dass wir nicht einmal den Rand der größten Caldera der Welt erahnen können. Mit unseren Karten kommen wir auf befahrbaren Wegen nicht über 2.135 m üNN hinaus.

Die Fahrt nach Jinja, der zweitgrößten Stadt in Uganda, ist wegen der zahlreichen und ewig langen Baustellen eher unerquicklich. Die Linienbusse kommen einem mit 70 km/h in den einspurigen Baustellen entgegen. Wenn die Scheinwerfer aufleuchten, bedeutet das, sie bremsen nicht. Und sie blinken alle. Dann ist es die Aufgabe des Fahrers, sich unverzüglich in Luft aufzulösen, die steile Böschung hinab zu fahren oder das letzte Lied zu singen.



*Typische Straßenfront im Norden von Jinja mit kolonialen Fassaden*



*Blick auf den Nil – einmal am Abend ...*

Auf der „Umgehungsstraße“ von Jinja, über eine im Oktober neu eingeweihte einhüftige Schrägseilbrücke erreichen wir die Straße nach Bukuloto und The Haven, eine der zwei schönsten Lodges in Uganda, direkt oberhalb des Victoria Nils an einem Katarakt, den sie The Dead Duchman nennen. Leider habe ich nicht herausbekommen, woher der Name kommt.

Am nächsten Morgen stelle ich fest, irgendwas hat die Elektrik wohl abbekommen. Immer wieder steigt die Solaranlage aus. Ich mache mich auf Fehlersuche und finde verschiedene Fehler: einen verschmorten Sicherungshalter, einen gebrochenen Kabelschuh und einen losen Batterieanschluss. Alles typisch für harte Pisten und afrikanische Verkabelungen. Mit Bordmitteln bekomme ich soweit alles wieder hin, aber ich brauche einen neuen Sicherungshalter. Kein Problem! Aus dem Internet bekomme ich die Position von Toyota in Jinja. Eine total verhaute Gegend. Kein Toyota weit und breit, nur eine 1 km lange Mauer ohne Tor. Wir fragen insgesamt sechs Einheimische und bekommen von allen beschrieben, wo die Toyota-Niederlassung ist, finden sie aber nicht. Als siebten fragen wir einen Polizisten. Der schüttelt den Kopf: „Toyota, in Jinja? Gibt es nicht. Da müsst ihr schon nach Kampala fahren.“ TIA.



*Mit dem Moped-Taxi (Boda-Boda) auf der Suche nach einem Sicherungshalter*

Also machen wir uns erneut auf die Suche, diesmal nur nach einem Sicherungshalter und einer oder zwei Ersatzsicherungen. Von Pontius zu Pilatus und zum Schluss mit einem Boda-Boda. Nach vier Stunden Suche hatte ich alles beisammen. Jetzt funktioniert alles wieder, wie es soll. Aber der Tag ist so gut wie gelaufen. Am nächsten Tag sind wir immer noch in The Haven, wo wir uns sehr wohl fühlen – gutes Restaurant, super Pool und die Aussicht auf den Katarakt ist morgens wie abends einfach schön.

Da ich gestern rücklings in einer Hecke verschwunden bin, als mein Stuhl unter mir die Grätsche machte, ist der Plan, heute in Kampala standfestere Stühle zu kaufen. Eigentlich wollten wir das Moloch Kampala umfahren, aber das „Game“ liegt halt nicht an der (nicht vorhandenen) Umgehungsstraße. Wir sind überrascht: ein Einkaufszentrum, wie wir es aus den großen Städten im Süden Afrikas gewohnt sind. Es gibt alles. Auch Campingstühle. Wir lassen 1,6 Millionen in der Mall. Noch immer komme ich mit den großen Zahlen durcheinander.

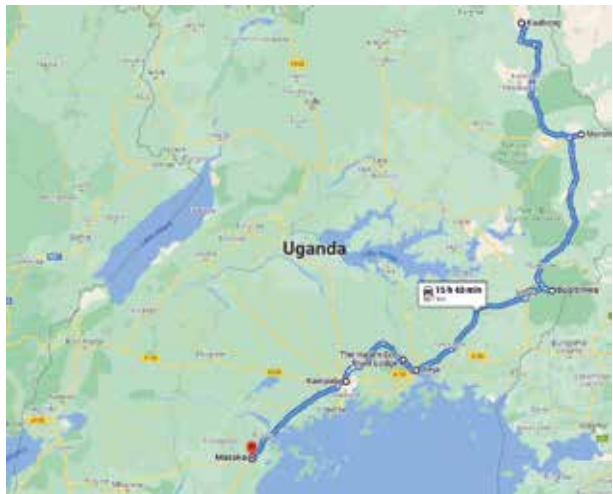


*Blick auf den Nil – und einmal am Morgen ...*

Wir trinken noch einen Saft und werden Zeugen des Gesprächs eines Anlageberaters mit seinen einheimischen Kunden am Nebentisch. Hier geht es um harte Währung, um US\$. Noch ehe wir unseren Saft bezahlt haben, wird der Vertrag unterzeichnet. Es ging um deutlich 6-stellige US\$-Beträge. Das Paar neben uns steigt in einen schwarzen Cayenne, der Anlageberater in einen schwarzen Mercedes G AMG; wir in unser total verdrecktes „Running Hotel“. TiA!

Der Verkehr in Kampala ist dicht, weil die Mittelschicht sich viele, viele Autos leisten kann und dazwischen die Boda-Boda ihren Weg suchen. Die Polizei regelt in eigener Verantwortung den Verkehr antizyklisch zu den modernen Ampelanlagen. Das führt zu etlichen Staus. Aber alles ist gelassen, lowlevel aggressiv. Man muss sich den Verkehr hier wie zähen Honig vorstellen. Solange jeder seine Geschwindigkeit beibehält, fließt alles in und durcheinander; wehe einer bremst. Das wäre das Chaos.

Wir kommen gut durch, ohne erhöheten Blutdruck. Die Straße nach Masaka ist perfekt. Wir kommen viel schneller als gedacht voran.



*Unsere Route von Kaabong nach Masaka*



### Wie schaut die MENA-Region auf den Ukraine-Krieg?

Nicht mehr das Geschehen in der Ukraine, aber doch die Folgen des Krieges, dominieren bei uns die Schlagzeilen. Am meisten die Gefahr, dass uns in Europa ein frostiger Winter bevorsteht.

Und was sagt die MENA-Region (Middle East – North Africa) zur derzeitigen Entwicklung? Dazu ein paar Gedanken/Meinungen aus den unten aufgeführten Publikationen, in denen Nahost-Experten Eindrücke aus der Region wiedergeben.

Die Menschen beschäftigen vor allem die gestiegenen Treibstoff- und Lebensmittelpreise. Ägypten führte bisher den überwiegenden Teil seines hohen Weizenbedarfs aus zwei Ländern ein: Russland und Ukraine. Aber auch Marokko, die Türkei, der Sudan sind stark betroffen. Es ist ja nicht nur so, dass Russland die Exporte aus der Ukraine blockiert, Russland hat auch die eigenen Ausfuhr stark reduziert, damit Putin und Lawrow behaupten können, der Mangel und die gestiegenen Preise lägen an den westlichen Sanktionen, aber auf eine Lüge mehr oder weniger kommt es ja schon lange nicht mehr an.

Der Krieg selbst ist in den Medien durchaus präsent, wobei die russische Aggression eher als Konflikt zwischen Russland und dem Westen gesehen wird. Dass die syrische Regierung die russische Lesart des Krieges in der Ukraine eins zu eins übernimmt, verwundert niemanden, verdankt das Assad-Regime doch Russland sein Überleben. Aber auch in moderaten Staaten gibt es viel Kritik am westlichen Verhalten. Beklagt wird oftmals die westliche Doppelmoral:

- die uneingeschränkte Aufnahme ukrainischer Flüchtlinge (während arabische Flüchtlinge vor verschlossenen Türen standen)
- die Forderung nach dem Recht der Ukrainer auf Selbstbestimmung (während dies den Palästinensern verweigert wird)
- die beklagte Unrechtmäßigkeit der Invasion eines souveränen Staates – und was ist mit Irak 2003? Von der gar nicht so fernen Kolonialzeit ganz zu schweigen.

Auf wenig Verständnis in der Region stieß dann auch ein (unmöglicher!) Kommentar in der New York Times, welcher in der Jordan Times zitiert wurde und die weltweite Reaktion auf Russlands Einmarsch in die Ukraine mit der Reaktion auf Saddams Einmarsch in Kuwait vergleicht:

*„Kuwait ist ein kleines autoritäres Emirat, das nur wenige große politische Ideale vertritt und in einer vom Krieg zerrütteten Region liegt. Die Ukraine ist eine Demokratie mit mehr als 40 Millionen Einwohnern auf einem weitgehend friedlichen Kontinent, der große Demokratien beherbergt.“*

Nur ein Kommentar gewiss, aber eben in der bedeutendsten Zeitung der USA. So etwas wird dann als Beweis für die westliche (amerikanische) Überheblichkeit, Arroganz und Unkenntnis genommen. Die Befreiung Kuwaits sieht man dort (vielleicht nicht zu Unrecht) in erster Linie den westlichen Ölinteressen und nicht der Bevölkerung geschuldet.

Der russische Präsident ist in der arabischen Welt für viele ein Held, der die „imperialistische Wirtschaftsmacht“ USA herausfordert. Es schwingt auch eine gewisse Begeisterung für Putin als starken Führer mit. Grund dafür ist sicher auch, dass bisher alle Demokratieversuche in der Region nicht gerade von Erfolg gekrönt waren. Letztes Beispiel dafür ist leider Tunesien, wo Präsident Kais Saied die Macht zunehmend an sich reißt und dies zumindest am Beginn seiner Machtübernahme von großen Teilen der Bevölkerung begrüßt wurde.

**Das darf Europa alles nicht gefallen.** Die USA haben sich aus der Region stark zurückgezogen; in das Vakuum ist bisher Russland (und China) vorgedrungen und das in unserer unmittelbaren Nachbarschaft.

Europa hat die Region jahrzehntelang vernachlässigt, obwohl es eigentlich enge Verbindungen gab, und müsste sich sehr viel stärker engagieren. Dabei kann es nicht nur darum gehen, unsere Hoffnungen auf Demokratisierung in den Staaten zu verwirklichen, sondern wir müssen mit den machtpolitischen Realitäten in der Region leben, mit dem obersten Ziel, die Stabilität in der Region zu sichern.

Denn unser Interesse muss sein, dass auch nicht-demokratische Systeme Normen einhalten, auf Angriffskriege verzichten und sich in den großen Fragen der Menschheit kooperativ zeigen. Das Hauptproblem besteht ja nicht darin, dass Russland eine Diktatur ist (das findet, wenn man den Zahlen glauben darf, eine Mehrheit der Russen ja ganz gut), sondern dass es einen brutalen Angriffskrieg führt und offensichtlich die Grenzen in Europa verändern will.

Mit Blick auf Saudi-Arabien ist jetzt sicher nicht die Zeit, wählerisch zu sein. Khaschoggi hin, Jemen her, das Königreich ist der unentbehrliche Akteur auf dem globalen Ölmarkt. Ein heißer Konflikt zwischen Saudi-Arabien und dem Iran ist das Letzte, was wir jetzt noch brauchen, deshalb sollte Europa viel mehr politisches Kapital als bisher aufwenden, um die saudisch-iranische Entspannung aktiv zu fördern.

(Quellen: Zenith / IPG / Jordanien Newsletter – U. Griesbach)

## International Drama Institute without Borders – ist breiter und international aufgestellt



Frau Dr. Dalal Makari-Pausch ist schon seit Jahren mit dem EAF verbunden und seit 2021 Vereinsmitglied. Am 28.04.22 hat sie mich zu einem Wiedersehen eingeladen und mir als erste große Überraschung einen weißen Porzellan-Friedensengel überreicht. Der Friedensgedanke liegt im Zentrum ihrer Aktivitäten, denn Gedanken, Vielfalt, Vertrauen statt Vorurteilen sind dazu weltweit notwendig.

Die Aktivitäten ihres Vereins erstrecken sich auf die Länder des Orients (s. PANORAMA 2020/4). Dazu gehört auch die Betreuung von Straßenkindern, diese neuerdings erweitert zur anschließenden Berufsausbildung wie z. B. zum Schneider oder Zimmermann. Diese Aktivitäten stehen unter der

persönlichen Oberaufsicht von Frau Dr. Makari-Pausch und erfolgen in Zusammenarbeit mit örtlichen Institutionen. Ihre Kontakte in einer Reihe von arabischen Ländern haben sich über Jahre bewährt.

Neben diesem Hauptarbeitsgebiet engagiert sich Frau Dr. Makari-Pausch auch an ihrem Hauptwohnsitz in Weiden. Im ganzen Umfeld betreut sie ansässige Jugendliche und neuerdings ukrainische Flüchtlinge.

Der Weg von Frau Dr. Makari-Pausch führte sie von Palästina über Syrien vor Jahren nach Weiden. Die umfassende Tätigkeit in arabischen Ländern ist außergewöhnlich.

Als letztes hat sie zusammen mit dem Journalisten Hossam Abelkader das Buch „Briefe vom anderen Strand“ auf Arabisch herausgebracht (deutsche Übersetzung folgt). In diesem Briefwechsel zwischen ihr und Hossam während der Corona-Pandemie, der wöchentlich in einer großen jordanischen Zeitung veröffentlicht wurde, geht es um Themen wie: Sorgen wegen der Pandemie, Sehnsucht nach unserer Heimat, Leben in der Fremde, Probleme von Flüchtlingen in der ganzen Welt.

Ich wünsche Frau Dr. Makari-Pausch viel Kraft und Erfolg bei dieser so wichtigen Jugendarbeit und den sonstigen Aktivitäten in Kunst und Literatur.

*(Helmut Six)*



## EAF-Ehrenmitgliedschaft für Helmut Six

In Würdigung seines Engagements für den EAF hat der Vorstand mit Bezug auf den bisher noch nicht zur Anwendung gekommenen Paragraph 4, Punkt 6 der Vereinssatzung Helmut Six zum Ehrenmitglied ernannt.

Mit seiner beispiellosen 27-jährigen Tätigkeit im Vereinsvorstand, davon 19 Jahre als 1. Vorsitzender, hat Helmut Six den EAF geprägt und sich in ganz besonderer Weise um den Verein verdient gemacht. Dafür bedanken wir uns sehr herzlich bei ihm und zählen auch weiterhin auf seine Unterstützung.



Überreichung der Ehrenurkunde am 08.06.2022

(U. Griesbach)

## Nachruf



Im April erreichte uns die traurige Nachricht des Todes von Frau Dr. Elisabeth Christine Strauß-Seeber, die unsere Mitglieder über viele Jahre mit ihren ebenso fundierten wie lebendigen Vorträgen begeistert hat. Sie sowie ihre fröhliche und besondere persönliche Ausstrahlung werden uns fehlen.

Wir werden Frau Strauß-Seeber ein ehrendes Andenken bewahren.

Der Vorstand

### Jedem das Seine – oder die Kunst des Feilschens

Text und Fotos Frank S. Becker

Sie lassen sich gerne in Touristenfallen neppen, bezahlen auf Flohmärkten jeden geforderten Preis und freuen sich, wenn Ihre Steuerveranlagung besonders üppig ausfällt – wunderbar, dann brauchen Sie gar nicht weiter zu lesen und können Ihre Zeit besser verwenden (z. B. für Überstunden, um das nötige Geld für diese Großzügigkeit zu beschaffen).

Allen anderen sei die folgende Einführung in die Kunst des Feilschens gewidmet, wie sie der Autor auf zahlreichen Individualreisen – von Marokko bis Usbekistan – erlernt und erprobt hat. Dabei dreht es sich keineswegs um Tricks, wie man seinerseits zum noch übleren Betrüger avanciert, sondern darum, kulturell bedingte Nachteile zumindest etwas auszugleichen und somit dem gemeinsamen Ziel näher zu kommen: Eine geschäftliche Transaktion, die beide Seiten zufriedenstellt.



*Mister, kaufen!" Mützenverkäuferinnen in Cuma (Usbekistan)*

#### Warum uns westliches Denken oft im Wege steht

Bevor wir zum Methodischen kommen, müssen wir zuerst einen Blick auf die Mentalität vieler europäischer Orientbesucher werfen. Variable (oder gar personalisierte) Preise scheinen uns verdächtig – sollte nicht gerechterweise jeder das Gleiche bezahlen? Theoretisch ja, nur ist das auch schon bei uns nicht immer der Fall – beispielsweise hängt die Rechnung für die gesetzliche Krankenkasse oder den Kindergarten massiv vom jeweiligen Einkommen ab! Und an die undurchschaubar schwankenden Preise bei Tickets für Bahn, Flüge, Hotels oder für Sonderangebote auf Online-Marktplätzen haben wir uns wohl oder übel gewöhnt – wenn wir nicht sogar mit einem gewissen Spaßfaktor auf Schnäppchenjagd gehen. Woran liegt es also wirklich, dass vielen Touristen gerade das Handeln im Basar ein Graus ist?

Der Hauptgrund dürfte ein Gefühl der Unsicherheit in der fremden Umgebung sein. Meist kann man die lokale Sprache nicht, kennt sich bei Preisen und Sitten nicht aus und fühlt sich von der aggressiven Kundenwerbung der Händler bedrängt. Dazu kommt Zeitmangel, wenn man z. B. Teil einer Reisegruppe ist und

meint, nur gerade jetzt die Gelegenheit zu haben, mit nicht weniger Souvenirs als die Busnachbarin zurückzukommen.

So zücken manche den Geldbeutel, glauben gerne den Beteuerungen des Händlers („Special price for German friend – 10 percent off!“) und legen in Eile das Geld für ihr überbeuertes Schnäppchen auf den Tisch. Andere sind sich zwar bewusst, dass sie gerade geneppt werden, rechtfertigen sich aber innerlich damit, doch eine soziale Tat vollbracht zu haben („Die armen Leute hier...“), obwohl das wahre Motiv eher Feigheit sein dürfte. Beide Spezies wären sicher erstaunt zu hören, dass sie so in Wahrheit Schaden anrichten. Ja, Sie haben mich richtig verstanden: Schaden. Denn ihr Verhalten setzt falsche Signale und missachtet wesentliche Regeln des Orients:

- Ein Kauf ist dort eine Interaktion zwischen Menschen, die nicht nur im Tausch Ware gegen Geld besteht. Man nimmt sich Zeit, schätzt sich gegenseitig ein, und misst sich dann in einem sportlichen Wettkampf. Wer überbeuerte Preise akzeptiert, wird nicht für großzügig, sondern für dumm gehalten! Wollen Sie wirklich diese Einschätzung Ihrer Person oder westlicher Touristen im Allgemeinen auch noch mit Ihrem Geld fördern?
- Feilschen ist nicht asozial, sondern normal – seien Sie beruhigt: Sie werden nie einen Einheimischen übervorteilen, sondern allenfalls den „Reichenaufschlag“ mindern (das ist aber immerhin mehr, als Sie daheim bei der Krankenkasse erreichen könnten ...)
- Die Menschen, mit denen Sie es als Tourist zu tun haben, sind fast nie die wirklich Armen, sondern gehören zumindest der Mittelschicht an. Sollten Sie das löbliche Ziel verfolgen, Bedürftigen zu helfen, so spenden Sie besser an vertrauenswürdige Organisationen, anstatt konfliktscheu Ihr Geld den Aufdringlichen in den Rachen zu werfen – seien es Souvenirhändler, Taxifahrer, selbsternannte Stadtführer oder „Fotomodelle“.
- Wenn Sie kampfflos einen zu hohen Preis akzeptieren, handeln Sie wie ein Schachspieler, der bei einem Turnier dem Kontrahenten gleich seine Dame darbietet – Sie machen ihm damit keine Freude, sondern sinken in seiner Achtung. Ihr Gegner



*Gelassenes Warten auf Kunden im Souk von Aleppo (Syrien)*



ist dann am zufriedensten, wenn er Sie nach zähem Kampf bezwungen hat, also im Basar sie sich zuletzt auf einen für beide Seiten akzeptablen Preis geeinigt haben.

- Legt der Fremde jedoch achtlos einen überhöhten Betrag hin, so wird sich der Verkäufer nach kurzer Freude später beunruhigt fragen, warum er nicht noch mehr verlangt habe – und das beim nächsten Touristen nachholen. Das geht dann solange, bis die Preise durch die Decke schießen und selbst die Blödesten nichts mehr kaufen – worauf die Verkäufer ihre Zudringlichkeit steigern (müssen).
- Handelt es sich dagegen um Dienstleistungen wie Taxifahrten, die auch Einheimische benötigen, so führt die vermeintliche „Großzügigkeit“ ahnungsloser Ausländer dazu, dass sich vor den entsprechenden Hotels lange Taxischlangen bilden, die jedoch keine einheimischen Fahrgäste mehr akzeptieren!
- Fazit: Wenn diejenigen, die mit Touristen zu tun haben, leicht exorbitant mehr verdienen als normal arbeitende Einwohner, so wird die lokale Wirtschaft immer mehr in diese Richtung verbogen – mit verheerenden Folgen, wenn wegen politischer Ereignisse oder z. B. Corona die Touristen ausbleiben (U.a. das meinte ich mit Schaden!).

### Spielregeln für das (Ver)handeln im Basar

Nach all diesen einführenden Worten ist es nun aber höchste Zeit, zu den Tipps und Spielregeln zu kommen:

- Nehmen Sie sich Zeit für den Einkauf – damit erweisen Sie Ihrem Gegenüber Respekt! Genießen Sie die Atmosphäre und sehen Sie das Ganze als sportliches Erlebnis – der Händler, der den ganzen Tag in seinem Laden hockt, sieht es genauso und merkt schnell, ob Sie zu den „Arglosen im Ausland“ (Mark Twain) gehören oder nicht. Wenn Sie zuerst mit einer Gruppe da sind, so nehmen Sie eine Karte mit und erwähnen, dass Sie wiederkommen wollen – z. B. am Abend. Der Händler wird bei Ihrem Erscheinen freudig überrascht sein, während Sie die Kommission für den Führer sparen und nicht unter Druck stehen.



*Ohne Preisabsprache teuer:  
Touristin mit „Fotomodellen“ in  
Marrakesch (Marokko)*

- Denken Sie immer daran, dass Sie nichts von dem Angebotenen wirklich brauchen, fixieren Sie sich nicht auf etwas und wenn doch, so informieren Sie sich vorher gründlich – und lassen Sie nicht erkennen, um was es Ihnen wirklich geht!
- Der Händler wird Sie vieles fragen – verwechseln Sie das aber bitte nicht mit menschlichem Interesse; er will Sie einfach besser einschätzen können. Seien Sie von daher vorsichtig, was Sie preisgeben – z. B. was ihr Einkommen oder den sonstigen Status betrifft. (Bezüglich des im Westen herrschenden Luxus' sind die Vorstellungen der Einheimischen u.a. aufgrund des Fernsehens eh schon übertrieben – was sich Schlepper zunutze machen).
- Lassen Sie durchblicken, dass Sie schon öfter in diesem wunderschönen Land waren, dass Sie dieses und jenes kennen und die freundlichen Menschen mögen (ja, hier kann Schmeichelei nicht schaden). Wenn Sie eine Fremdsprache beherrschen (z. B. Französisch in Marokko oder Tunesien) oder gar einige Brocken der lokalen Sprache, so machen Sie davon Gebrauch – das öffnet die Herzen und weist Sie als Landeskenner aus.
- Ein beliebter Händlerspruch lautet, dass die Freundschaft zwischen ihren beiden Völkern ja viel wichtiger als schnöder Handel sei – stimmen Sie hier von ganzem Herzen zu oder führen Sie das als oft gehörte Aussage an. (Das wird noch wichtig werden.) Der Händler muss Sie sympathisch finden und sich innerlich darauf einstellen, gerne mit Ihnen Geschäfte zu machen – deshalb nie seine Waren oder Preise kritisieren!
- Irgendwann wird es dann Zeit, nach dem ganzen Süßholzraspeln zur Sache zu kommen. Gehen Sie im Laden umher, nehmen Sie ruhig mehrere Stücke in die Hand, prüfen Sie sie fachkundig und gehen dann zum nächsten Objekt über.
- Jetzt wird der Händler unruhig fragen, für was Sie sich besonders interessieren, bzw. Ihnen zusichern, einen guten Preis für alle diese Dinge zusammen zu machen.
- Lächeln Sie schmerzlich, betonen Sie, dass gerade er ja sooo viele besonders schöne Stücke habe, dass die Entscheidung schwer falle, da Sie mit Ihrem Geld haushalten müssten (entweder, weil Sie am Anfang der Reise sind und weitere Ausgaben noch nicht absehen können, oder weil Sie am Ende das Budget schon ausgeschöpft haben).

- Vielleicht betont der Händler jetzt seine Notlage, warum er gerade Ihnen einen besonders guten Preis machen müsse. Hier kann Ihrerseits ein Verweis auf die zahlreiche Familie nicht schaden (je mehr Söhne, desto besser – geizen Sie nicht!), auf die hohen Heizkosten im Winter usw. – Ihr Gegenüber wird merken, dass Sie die Spielregeln kennen!!
- Endlich nehmen Sie z. B. drei Stücke aus dem Regal und fragen nach dem Preis – für jedes einzelne, denn Sie könnten heute Abend nicht so viel ausgeben (die abwesende Familie usw...)
- Der Händler wird Ihnen schließlich drei überhöhte Preise nennen. Widerstehen Sie jetzt unbedingt der Versuchung, mit Sätzen wie „Absurd – so viel Geld ist der Ramsch nie wert!“ herauszuplatzen, sondern nicken Sie freundlich und legen die Objekte in Ruhe zurück.
- Er wird nun verunsichert sein und fragen, wieviel Sie denn geben würden. Jetzt ist es Zeit, wieder die Freundschaft zwischen beiden Völkern zu erwähnen; lassen Sie ihn ruhig etwas zappeln und drängeln. Gestehen Sie zuletzt etwas verdruckt ein, dass Sie eigentlich keinen Preis nennen möchten, denn vielleicht sei er dann beleidigt, weil zu niedrig, und die schöne Freundschaft gerate in Gefahr ...
- Er wird Ihnen nun versichern, dass Sie keine Angst haben müssten, er würde gewiss nicht böse werden, Sie sollten nur einfach frei heraus sagen, was Sie zu bezahlen bereit seien.

Jetzt kommt der entscheidende Moment, den Sie mit dem ganzen Geplänkel vorbereitet haben! Unter den Preis, den Sie nun nennen, kommen Sie nicht mehr! Sollte der Händler darauf eingehen, müssen Sie das Zeug dafür kaufen, sonst bekommen Sie zu Recht massiv Ärger, weil Sie gegen die Spielregeln verstoßen und ihm die Zeit gestohlen haben. Deshalb gehen Sie wie folgt vor:

- Zögernd nennen Sie einen sehr niedrigen Preis für Ihr Lieblingsstück, beobachten seine (vermutlich schockierte) Reaktion und beteuern sofort, dass Sie geahnt hätten, dass er jetzt verärgert sei, dass Sie besser nichts gesagt hätten, dass es Ihnen Leid tue und dass er das lieber vergessen solle; machen Sie ggf. Anstalten, zu gehen.
- Ihr Gegenüber wird seinerseits beteuern, dass er vielleicht verwundert, aber gewiss nicht böse sei, Sie sollten bleiben, ob Sie noch einen Tee wollt usw., und Ihnen einen erneuten, immer noch zu hohen Preis vorschlagen.

- Jetzt ist es an Ihnen, ihm einen (eher kleinen) Schritt entgegenzukommen, worauf sein Preis weiter fällt.
- Nach einiger Zeit haben Sie sich etwas nach oben und er sich deutlich nach unten bewegt, doch nun geraten die Verhandlungen ins Stocken. Stehen Sie auf, gehen Sie nachdenklich im Laden umher und sagen dann spontan, dass Sie sich das nochmal überlegen müssten. Sie seien ja noch einige Tage hier und könnten morgen wiederkommen.
- Wenn Sie in der Türe sind, gibt es zwei Möglichkeiten: Entweder geht er nicht weiter runter, dann wissen Sie, dass die Schmerzgrenze erreicht ist und können sich überlegen, das Angebot gleich anzunehmen, später ohne Gesichtsverlust wiederzukommen oder die Sache platzen zu lassen.
- Vermutlich wird der Händler aber glauben, dass er Sie nie wiedersehen wird, und jetzt einen letzten Versuch machen, bei dem der Preis purzelt. Dann schlagen Sie ein und beide Seiten umarmen sich und sind beste Sportsfreunde (so habe ich es mehrfach erlebt!).

Für so eine Prozedur, die sich natürlich nur für etwas von Wert lohnt, müssen Sie locker eine (unterhaltsame!) halbe Stunde einkalkulieren. Was macht man aber, wenn man nur wenige Minuten Zeit hat, z. B. unterwegs bei einem Verkäufer am Straßenrand? Hier rate ich zum Schnellverfahren, das mir einmal ein deutscher Geschäftsmann in Marokko gezeigt hat. Er nahm die Summe, die wir zu bezahlen bereit waren, drückte sie dem Mann in die eine Hand und das Objekt der Begierde in die andere mit den Worten: „Gib mir eines von beiden!“. Man sah dem Händler die Gewissensqualen an, die ihm die Vorstellung bereitete, die bereits in seiner Hand knisternden Scheine wieder herzugeben, und schließlich reichte er uns die Versteinerung. Zugegeben, hier fehlte es an menschlicher Kommunikation und ich wurde danach auch nicht umarmt – die Zeitersparnis jedoch war enorm.



*Bei Bedarfswaren gelten meist Festpreise:  
Ägyptischer Basar, Istanbul (Türkei)*

Für was Sie sich auch entscheiden – ich wünsche ihnen viel Erfolg!





**Muriel Asseburg**  
**Palästina und die Palästinenser**  
**Eine Geschichte von der Nakba bis zur Gegenwart**  
 C.H.Beck Paperback, 2021 (2. aktualisierte Auflage,  
 2022 verfügbar)  
 365 Seiten  
 Taschenbuch: 16,95 €, ISBN 978-3 406-77477-5

Die Geschichte Palästinas und der Palästinenser ist von Krieg, Vertreibung, Verlust und Exil und von einem nunmehr fast hundertjährigen Befreiungskampf geprägt. Die bekannte Nahost-Expertin Muriel Asseburg erzählt die Geschichte des kleinen zerstückelten Landes von der Gründung Israels im Jahr 1948 bis heute und lässt dabei wichtige palästinensische Politiker, Künstler und Intellektuelle wie Jassir Arafat, Mahmud Darwish, Edward Said oder Hanan Aschrawi lebendig werden. Ihre faktenreiche und zugleich einfühlsame Darstellung lässt uns Palästina und die Palästinenser mit anderen Augen sehen. (Verlagstext)

Muriel Asseburg schildert, was seit 1948 im Nahen Osten geschehen ist. Im Vergleich zur israelischen Gesellschaft wissen wir relativ wenig über die der Palästinenser. Was wir erfahren, ist nicht selten emotional aufgeladen, mit Klischees behaftet und diffamierend. Die Autorin begegnet dieser Unkenntnis. Sie gibt in ihrem Buch nicht nur einigen Persönlichkeiten (zehn Namhafte werden porträtiert), sondern einer ganzen Gesellschaft ein Gesicht.

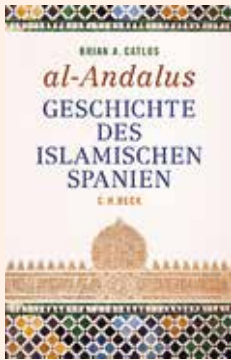
Es ist ein wissenschaftliches Buch, in dem mit viel Sachverstand und gut recherchiert die palästinensische Perspektive beleuchtet und der Nahost-Konflikt sehr anschaulich und verständlich dargestellt wird. Ihre Sprache ist klar, unaufgeregt, emphatisch, sachlich, nuanciert und zugleich kritisch. Das gilt besonders für solche Themen wie Sechstagekrieg, Hamas-Bewegung, bewaffnete Kämpfe, BDS-Bewegung, Zweistaatenlösung ...

Der Autorin ist es wichtig, uns Lesern die Palästinenser zu vermitteln, nicht als Opfer, sondern als „Handelnde in ihrer eigenen leidvollen Geschichte“. Sie macht deutlich, wie schwer es bis heute für diese Menschen ist, ihr Schicksal selbst zu bestimmen, seit der Nakba, der Vertreibung 1948 und der anhaltenden Besatzung. Die Aussichten für die Zukunft sind düster.

**Zur Autorin:** Muriel Asseburg ist Nahost-Expertin in der Forschungsgruppe Naher/Mittlerer Osten und Afrika beim Deutschen Institut für internationale Politik und Sicherheit in Berlin und forscht seit vielen Jahren zur palästinensischen Politik. Sie kennt ihre Protagonisten persönlich.

Neben einem differenzierten Inhaltsverzeichnis bietet das Buch 94 Seiten Anhang. Sehr lesenswert und hilfreich!

(Barbara van Broekhoven)



**Brian A. Catlos**

***al-Andalus: Die Geschichte des islamischen Spanien***

C.H.Beck, 2. Auflage, 2020

491 Seiten

Hardcover: 29,95 €, ISBN: 978-3-406-74233-0

E-Book: 22,99 €

Über das muslimische Spanien sind schon unzählige Bücher publiziert worden, wobei der Tenor je nach Blickwinkel von einer Verklärung der arabisch-berberischen Herrschaft bis zur (seltener gewordenen) Heroisierung des christlichen Kampfes gegen die Invasoren aus Nordafrika reicht. Catlos, der schon eine ganze Reihe Bücher zu verwandten Themen verfasst hat, führt die Leser mit kundiger Hand durch ein oft verwirrendes Faktengestrüpp, denn die Schablone „Islam kontra Christentum“ lässt sich für die meisten der berichteten Ereignisse nicht anwenden. Ein gutes Beispiel ist der als „el Cid“ bekannte Warlord, der keineswegs nur ein Vorkämpfer des Christentums war, sondern zwischen den Fronten lavierend genauso für muslimische Emire ins Feld zog. Die christlichen Reiche bekämpften sich oft erbittert und immer wieder mussten sich deren Fürsten gegen aufsässige Adelige zur Wehr setzen – eine Strukturschwäche, die schon das Westgotenreich geplagt hatte. Die muslimischen Herrschaften dagegen litten unter den lang tradierten arabischen Clanrivalitäten, überlagert von der oft an Feindschaft grenzenden Herablassung gegenüber den als minderwertig angesehenen Berberstämmen, ohne deren Kampfkraft jedoch al-Andalus weder erobert noch so lange hätte gehalten werden können.

Grundsätzlich lässt sich die Geschichte des islamischen Spaniens einteilen in die Zeit vor dem 11. Jh., als die christlichen Reiche – trotz langsamer Geländegewinne – im Nordwesten eine Randexistenz fristeten, und die Zeit nach dem Zusammenbruch des Kalifats, als plötzlich eine völlige (Rück)Eroberung der iberischen Halbinsel möglich erschien. So schrieb um 1038 der junge König Fernando I selbstbewusst an einen muslimischen Herrscher, der ihn um Beistand gegen einen Rivalen gebeten hatte (S. 236): „Wir ... fordern unser Land, das Ihr vor so langer Zeit erobert und so lange bewohnt habt, wie es (von Gott) bestimmt war. Jetzt hat Er uns um Eurer Frevelhaftigkeit willen den Sieg über Euch geschenkt. Kehrt in Eure Gefilde (in Nordafrika) zurück und übergebt uns unser Land. Denn Ihr könnt nicht länger mit uns zusammenleben, und wir werden nicht von Euch ablassen, bis Gott zwischen uns und Euch entschieden hat.“

Diese Zuversicht sollte sich als fast um ein halbes Jahrtausend verfrüht erweisen, vor allem durch das wenige Jahrzehnte danach erfolgende Eingreifen religiös motivierter Berberherrscher aus Nordafrika, die al-Andalus für die nächsten zwei Jahrhunderte dominieren sollten – eine Phase, in der die christliche Minderheit zunehmend aus dem islamischen Herrschaftsbereich vertrieben wurde. Das letzte muslimische Reich, das nasridische Granada, war ein religiös fast reiner Staat, keineswegs mehr ein Schmelztiegel der Kulturen und Religionen.

Catlos breitet vor den Lesern eine ungeheure Faktenfülle aus, bei der allerdings angesichts zahlloser Schlachten, Massaker und Intrigen oft der Überblick verloren zu gehen droht. Dabei sind die Formulierungen der Gliederung meist pointierter (z.B. „Ärger im Paradies“, „Ein schreckliches, schnelles Schwert“, „Ein letzter Seufzer“) als der dann folgende, eher nüchtern-beschreibende Text; auch die beigefügten S/W-Karten bieten angesichts des Verzichts auf die Darstellung politischer Grenzen nur eine eingeschränkte Orientierungshilfe. Für den Normalleser nicht zu erkennen ist, inwiefern hier wirklich eine „neue große Darstellung“ (Klappentext) vorliegt, oder ob sich das Buch einfach in die Reihe der bereits vorhandenen Werke einfügt – ergänzt um originelle Episoden wie die Wikingerüberfälle des 9. Jh. Interessante interdisziplinäre Ausblicke wie z.B. die unlängst durchgeführten genetischen Untersuchungen zur Bevölkerungsabstammung in den verschiedenen Regionen Spaniens fehlen. Das relativ kurze und unstrukturierte Literaturverzeichnis, auf das im Text nicht Bezug genommen wird, ist hier ebenfalls keine besondere Hilfe.

Insgesamt handelt es sich um ein solides, lesenswertes Werk, das einen umfassenden und aktuellen Überblick über die Geschichte des muslimischen Spaniens bietet.

(Frank S. Becker)



**Shahla Ujayli**

***Unser Haus dem Himmel so nah***

*Roman. Aus dem Arabischen von Christine Battermann*

*Kupido-Literaturverlag, 2022*

*348 Seiten*

*Hardcover: 28,00 €, ISBN 978-3-96675-024-0*

*E-Book: 12,99 €*

In *Unser Haus dem Himmel so nah* führt Shahla Ujayli ihre Figuren mit sprachlicher Eleganz und Liebe zum Detail durch ein Jahrhundert der Tragik ihres Landes, Syrien, und dringt bis in die gegenwärtige Katastrophe vor. Der Niedergang einer ganzen Familie ist so auch eine Auslöschung durch die Geschichte, der Ujayli das stützende Gerüst der Erinnerungen entgegenhält. So ist das Haus ein untergegangener Ort, aber keine verlorene Erinnerung. Im Mittelpunkt des Romans steht die promovierte Anthropologin Djumana Badran, die der Bürgerkrieg nach Jordanien vertrieb. Die Trennung von Eltern und Schwestern, die in Raqqa zurückbleiben, ist nicht ihre einzige Sorge, gegen die sie mit Erzählungen ihrer Familie ankämpft. Sie erkrankt, denn Krieg macht die Menschen krank. Aber schon auf den ersten Seiten des Romans begegnet sie Nasser.

In *Unser Haus dem Himmel so nah* gelingt Shahla Ujayli, Trauer und Freude, Unglück und Glück so zu vermitteln, dass jede einzelne Geschichte einen Hoffnungsschimmer in sich trägt. In jedem Stockwerk eine andere Zeit, hinter jeder Tür eine Geschichte aus Syrien aus den letzten hundert Jahren. Es entsteht ein Erinnerungsbuch in Zeiten des Krieges. Erzählungen wie ein bunter Teppich mit tiefer Verbundenheit mit Stadt und Umgebung.

**Zur Autorin:** Shahla Ujayli (1976 in Raqqa geboren und in Aleppo aufgewachsen) promovierte über moderne arabische Literatur (Universität von Raqqa) und ist Autorin literaturwissenschaftlicher Bücher. Sie lehrt an der American University in Madaba (Jordanien). Als Schriftstellerin erhielt sie 2019 den International Prize for Arabic Fiction. 2020 wählte das „Ms. Magazin“ (USA) Shahla Ujayli unter die wichtigsten feministischen Autorinnen der Gegenwart.

*(Verlagstext, Rezensionen, Barbara van Broekhoven)*





## **SIMONE FATTAL »... provide me the clay so I can do the making«**

3. Juni bis 4. Dezember 2022



In seiner neuen Pop-Up-Ausstellung zeigt das Museum Fünf Kontinente eine repräsentative Werk- auswahl der in Syrien ge- borenen und im Libanon aufgewachsenen zeitge- nössischen Künstlerin Simone Fattal. Figürliche Tonplastiken mit einer re- duzierten Formsprache

sind zusammen mit minimalistischen Schwarz-Weiß-Radierungen in der stän- digen Ausstellung „Der Orient“ zu sehen. Mit ihren künstlerischen Arbeiten ver- weist Fattal auf die Gedanken- und Gött:innenwelt des alten Mesopotamiens und drückt ihre Verbundenheit zu ihrer Heimat und den Kunsttraditionen des Nahen und Mittleren Osten aus. Elf ihrer Werke treten mit historischen Objekten aus Südwestasien und Nordafrika in Dialog.

Nach einem Studium der Philosophie in Beirut und Paris ist Simone Fattal als Malerin im Libanon aktiv. Aufgrund des libanesischen Bürgerkriegs emigriert sie 1980 in die Vereinigten Staaten und beginnt dort eine Ausbildung zur Bildhau- erin am renommierten Art Institute of San Francisco. Heute in den USA und in Frankreich tätig, ist Fattal insbesondere für ihr bildhauerisches Œuvre bekannt.

16. – 19. Juni 2022

## Sahara Club Frühjahrestreffen in Westhofen



*Die Sundowner-Truppe leistet gute Arbeit, (© A. Wobig)*



*Livemusik mit El Maachi (© A. Wobig)*

Zum 36. Frühjahrestreffen kamen über 160 Teilnehmer aus nah und fern. Bereits am Donnerstagvormittag war der Platz gut gefüllt. Bei schönstem Wetter und fast tropischen Temperaturen herrschte beste Stimmung, da alle Anwesenden froh waren, sich endlich wieder in diesem Rahmen treffen zu können.



*36. Frühjahrestreffen von oben (© U. Schmitz)*

Das vielfältige Veranstaltungsprogramm bot für jeden Geschmack etwas, wobei der Vortrag über eine abenteuerliche Westafrika-Reise Anfang der 80er-Jahre für viele Teilnehmer sicherlich ein Highlight war, da diese Route heute undenkbar ist. Zum Abschluss bot die algerische Rai-Livemusik von El Maachi Gelegenheit zum Tanzen.

Allen Verantwortlichen und Mitwirkenden ein herzliches Dankeschön für das gelungene Treffen!

09. – 11. September 2022

## Sahara Club Herbst-Treffen Süd

**Wanderparkplatz Stettener Halde  
Stettener Halde,  
72525 Münsingen-Bichishausen  
(N 48°19'49.3" E 9°30'13.1")**

An diesem Wochenende treffen sich Sahara Club Mitglieder und Mitglieder des EAF zu einem gemütlichen Beisammensein mit einem gemeinsamen Essen am Samstagabend. Gäste sind wie immer herzlich willkommen. Wegen des begrenzten Platzes ist eine Anmeldung erforderlich unter der Event-Mailadresse: [info@sahara-club.de](mailto:info@sahara-club.de)

<https://www.schwaebischealb.de/attraktionen/wanderparkplatz-stettener-halde#/article/af486ee9-8152-4471-b363-b0464c69ee66>

## Schneider Bräuhaus Berg am Laim

Baumkirchner Str. 5, 81673 München

089-431 63 81

Treffen ab 18:30 Uhr  
Vorträge um 19:30 Uhr

ÖPNV-Haltestellen:  
*Baumkirchner Straße* Tram: 31, N19 | Bus: 187  
*Josephsburg*: U2 (350m)

Eintritt frei



*Kaluts in der Lut (© U. Griesbach)*

## 14. September 2022

### Kaluts, Sand und mehr

Uwe Griesbach

Im September 2019 hatte uns unser Mitglied Peter Franzisky mit einem Bericht über die iranische Wüste Lut beeindruckt. Da wollten wir aber auch hin!

Doch dann kam Corona und der Toyota stand in Nepal. Im April dieses Jahres war Corona zwar noch nicht vorbei, aber die Grenzen wieder offen und der Toyota stand vor der Tür. Im April ging es über die Balkanroute und die Türkei in den Iran und in die Lut, aber noch ein paar andere Ziele lagen am Weg.

## 12. Oktober 2022

### Facetten der Islamdebatte: Gibt es einen liberalen Islam oder nur liberale Muslime?

Hermann Diehl

Den „einen“ Islam gibt es nicht, er präsentiert sich vielfältig. Von mutigen, liberalen Reformern über die traditionell orthodoxen Verbände bis hin zu Dschihadisten reicht das Spektrum. Auch die Islamkritiker sind keine homogene Gruppe. Und dazu gibt es noch Kulturmuslims, die ihre Religion recht locker leben, und naive Apologeten, die den Islam nur positiv sehen. All diese Strömungen werden dargestellt und analysiert.

09. November 2022

## Saudi Arabien, das Königreich mit den zwei Gesichtern

Edelgard und Christian Speer

Mit Ausrufung der „Vision 2030“ durch Kronprinz Mohammed Bin Salman begann in allen Bereichen des Königreiches Saudi Arabien eine Modernisierung und 2019 auch eine Öffnung für den allgemeinen Tourismus. Doch Corona machte unseren Traum KSA auf eigener Achse zu bereisen zunichte. Erst im Sommer 2021 durften wieder kleine Touristengruppen das Land bereisen.

In einer zweiwöchigen geführten Reise vom Roten Meer zum Persischen Golf lernten wir nicht nur die vielfältigen Kulturen, einzigartige, sensibel restaurierte Altertümer und atemberaubende Landschaften des Königreiches kennen, sondern erlebten auch Kontrastprogramme wie z.B. zwischen der weltoffenen Stadt Jedda, der konservativen Metropole Riad oder der schiitisch geprägten, modernen Erdöl-Metropole Damman.



„Ithra“ – Wahrzeichen von Damman (© E./C. Speer)

15. Dezember 2022

## Unterwegs in Jordanien – zu Fuß, per Kamel und auf vier Rädern

Peter Franzisky

In den vergangenen 30 Jahren war Peter Franzisky insgesamt sechs Mal im Königreich Jordanien. Er berichtet über die Entwicklungen im Laufe der Jahre und über die verschiedenen Reiseformen mit dem eigenen Wagen, dem Mietwagen, zu Fuß und per Kamel.



Im Wadi Rum (© P. Franzisky)

Ausnahme  
am Donnerstag!



Algerien, Namibia, Mauretanien

Infos über den Sahara-Club e.V.  
E-Mail: [info@sahara-club.de](mailto:info@sahara-club.de)

Iran / Zentralasien

Hartmut Niemann  
Weender Straße 48  
37073 Göttingen  
Telefon: 0551-48 66 52  
E-Mail: [info@orientexpressonline.de](mailto:info@orientexpressonline.de)

Nahost / Arabische Halbinsel, Oman

Peter Franzisky  
Johann-Karg-Str.4d  
85540 Haar  
Telefon: 089-62 43 97 91  
Fax: 089-62 43 98 85  
E-Mail: [mail@bedu.de](mailto:mail@bedu.de)

KFZ-Technik

Dr.-Ing. Heiner Sattel  
Zugspitzstraße 32  
82131 Gauting  
Telefon: 089-89 34 09 11  
Fax: 089-89 34 09 12  
E-Mail: [info@unfallanalyse-sattel.de](mailto:info@unfallanalyse-sattel.de)

Der EAF hat deutschlandweit Mitglieder. Wir begrüßen es daher sehr, wenn sich die Mitglieder in anderen Regionen enger zusammenschließen, um sich so persönlich kennen zu lernen und Erfahrungsaustausch zu pflegen. Als Anlaufstellen bieten sich z.B. die Stammtische vom Sahara Club an.

Sahara Club e.V.

Stammtische bundesweit

Ansprechpartner, Orte und Termine:  
E-Mail: [info@sahara-club.de](mailto:info@sahara-club.de)  
Internet: <https://www.sahara-club.de>

Internet	<a href="https://www.eaf-ev.de">https://www.eaf-ev.de</a>
Vorsitzender	Uwe Griesbach, Heinzelmännchenstr. 7, 81739 München Telefon: 089-20 18 78 49, E-Mail: <a href="mailto:1.vorstand@eaf-ev.de">1.vorstand@eaf-ev.de</a>
1. stellv. Vorsitzender	– vakant –
Kassenwart	Elke Preisler, FritzLangeStraße 3, 81547 München Telefon: 089-12 39 15 55, E-Mail: <a href="mailto:edpreisler@gmx.de">edpreisler@gmx.de</a>
PANORAMA-Redaktion, VISP	Bettina Griesbach-Kohle, Heinzelmännchenstr. 7, 81739 München Telefon: 089-20 18 78 49, E-Mail: <a href="mailto:redaktionsteam@eaf-ev.de">redaktionsteam@eaf-ev.de</a>
Redaktionsteam	Bettina und Uwe Griesbach Helmut Six <b>Angebote für Vorträge und Heft-Beiträge bitte an Uwe Griesbach</b>
Layout und Gestaltung	Claudia Geisweid, <a href="mailto:geisweid@cggc.de">geisweid@cggc.de</a>
Druck	SAXOPRINT GmbH, Dresden
Ausgabe	3. Quartal 2022
Auflage	200 Stck.
<b>Redaktionsschluss der nächsten Ausgabe</b>	<b>31.10.2022</b>
Homepage	Daniel Kirchenmayer, E-Mail: <a href="mailto:homepage@eaf-ev.de">homepage@eaf-ev.de</a>
Jahresbeiträge	Paare: € 40,00, Einzelmitglieder: € 30,00 Schüler/Studenten: € 20,00
Aufnahmegebühr	€ 15,00 einmalig einschl. Mitgliedsausweis, Passfoto erforderlich
Bankverbindung	Kreissparkasse München, IBAN: DE50 7025 0150 0000 1222 42 BIC: BYLADEM1KMS

ONLINE PRINTED BY

**SAXOPRINT**



Der Euro-Arabische Freundschaftskreis e.V. (EAF) ist als gemeinnützig anerkannt, unabhängig und nicht politisch, religiös oder wirtschaftlich tätig. Die Informationen stammen aus Mitgliederkreisen und sonstigen gut unterrichteten Stellen. Namentlich gekennzeichnete Beiträge spiegeln die Meinung der Verfasser wieder und müssen nicht mit der Meinung des EAF übereinstimmen. Für die Richtigkeit von Informationen übernimmt der EAF keine Haftung. Die Redaktion behält sich vor, Inhalte ggf. sprachlich anzupassen und entsprechend den Platzverhältnissen im PANORAMA zu kürzen. Für zur Verfügung gestelltes Material wie z.B. Bilder und Texte stellt der Autor dem EAF unbeschränkte Nutzungsrechte zur Veröffentlichung in traditionellen sowie digitalen Druckerzeugnissen und im Rahmen der EAF-Online-Präsenz zur Verfügung. Bitte, fordern Sie bei Interesse weitere Informationen und den Aufnahmeantrag an.

