

Lieber Leser, liebe Leserin,

in leicht geändertem Design präsentiert Ihnen die erste Ausgabe des Masala für dieses Jahr interessante Beiträge zum Thema *Wirtschaft in Südasiens*.

Doch eröffnen möchten wir unseren Newsletter mit einem persönlichen Beitrag von Michael Mann zum 80. Geburtstag von Dietmar Rothermund.

Auch von der Masala-Redaktion: Herzlichen Glückwunsch!



Martin Franz – *Probleme des Wissenstransfers beim Aufbau moderner Lebensmittel-Liefernetzwerke in Entwicklungsländern. Das Fallbeispiel Reliance Fresh in Indien*



Christian Oldiges und Stefan Klonner – *Mahatma Gandhi National Rural Employment Guarantee Act (MGNREGA) in Indien*



Sebastian Henn – *Die Bedeutung globaler Wissenstransfers für die Entstehung der modernen diamantverarbeitenden Industrie Indiens*



Markus Keck – *Resilienz durch Informalität: Wie die Megastadt Dhaka mit Lebensmitteln versorgt wird*

Viel Vergnügen beim Lesen wünscht Ihnen

Nicole Merkel

## ***Von Bären, Rentieren und einem Institut namens Dietmar Dietmar Rothermund zum 80. Geburtstag***

*von Michael Mann*

An den Titel meiner ersten Lehrveranstaltung bei Professor Rothermund im Jahr 1983 kann ich mich beim besten Willen nicht erinnern. Erinnern, das ist eher eine seiner ganz großen Stärken. Herr Rothermund wird noch heute nicht nur den Titel der Veranstaltung, sondern auch das Thema meiner Hausarbeit damals parat haben. An dieses erinnere ich mich immerhin: „Der Zufall in der Geschichte“. Wie ich den Zufall bearbeitet habe, gefiel ihm. Warum das so war, müssen Sie ihn fragen. Ich weiß es nicht mehr.

Sowohl zur Geschichte Südasiens wie zu Herrn Rothermund kam ich, nachdem ich mein Studium der Geschichte und Germanistik nach zwei Semestern für ein Jahr unterbrochen hatte, um als „Backpacker“ Südasiens zu erkunden. Von Land und Leuten keine Ahnung, war ich nach einem Jahr Aufenthalt so begeistert, dass ich mich unversehens in seine Vorlesungen setzte und mich schließlich auch überzeugt auf Indologie und Geschichte Südasiens umschrieb. Endlich, nach langer Suche, hatte ich einen Professor gefunden, der Vorlesungen halten konnte, die für Studierende ansprechend waren. Vor allem seine wirtschaftshistorische Kompetenz überzeugte. Als Zuhörer konnte man stets davon ausgehen, dass Herr Rothermund komplizierte Sachverhalte anschaulich und verständlich darstellen würde.

Diese Gabe hat ihm, lange bevor Herr Stoiber den „Problembären“ als eine Gattung der Bären ausmachte, den Ruf eines „Erzählbären“ eingebracht. Studierende sprachen bis tief in die 1990er Jahre von „Brunos“ universitärem Artgenossen. Da schwingt ein wenig die Kritik mit, er, Herr Rothermund, könne komplexe Sachverhalte manchmal vielleicht etwas zu einfach dargestellt haben. Aber wer kann sich diesem Vorwurf im Bemühen um Verständlichkeit schon entziehen. Ohne Zweifel aber belegt es Respekt vor seiner Leistung – nämlich Studierenden die Angst vor dem Professor zu nehmen, an ihn und seine Vorlesung Fragen zu stellen – wofür Herr Rothermund stets die letzte Viertelstunde reservierte.

Pflichtlektüre, daran ließ er keinen Zweifel, war die mit Hermann Kulke verfasste „Geschichte Indiens“, die 1983 publiziert inzwischen mehrere Neuauflagen erreicht hat und, in englischer Übersetzung, bei Routledge nunmehr in der fünften Auflage erschienen ist. Aus einer Vorlesung war das kleine und unprätentiöse Buch zu „Europa und Asien im Zeitalter des Merkantilismus“ hervorgegangen – gerade deshalb unter den Studierenden eine beliebte Lektüre. Wenige Jahre später erschien „Indiens wirtschaftliche Entwicklung“, ebenfalls ein Überblickswerk. Und natürlich nicht zu vergessen, die Biografie zu Mahatma Gandhi. Eine geradezu herkulische Arbeit stemmte Rothermund mit der Edition des Handbuchs zu Indien, das Mitte der 1990er Jahre den damaligen Wissensstand zusammentrug. Da war ich schon nicht mehr an der Universität Heidelberg und der Kontakt zu Herrn Rothermund nahm, brach aber nie ab.

Über Jahre organisierte Dietmar Rothermund im Namen des Südasiens-Instituts die Heidelberger Südasiengespräche; offene Gesprächsrunden zu Themen und Ländern Südasiens, besetzt mit Experten aus Wirtschaft, Kultur, Wissenschaft und Politik. Sie fanden ihren schriftlichen Niederschlag in der Schriftenreihe des Instituts.

Doch wollte ich jetzt Herrn Rothermunds Publikationstätigkeit und Autorenschaft vollständig auflisten, bestünde Gefahr, die Geduld der Leser auf die Folter zu spannen. Unbenommen ist dabei jedoch, dass genau diese editorische, publizistische und akademische Umtriebigkeit der Geschichte Südasiens und besonders Indiens einen festen Platz in der deutschen Geschichtswissenschaft verliehen hat – und Dietmar Rothermund eine großartige Reputation an indischen Universitäten.

Sein unermüdlicher Einsatz für das Heidelberger Südasiens-Institut als dessen Direktor über viele Jahre – Jahrzehnte –, führte dazu, dass das Heidelberger Südasiens-Institut bei Kollegen, Kolleginnen, Institutionen und Organisationen in Indien als „Dietmar’s Institute“ (wohl-)bekannt war. Inzwischen bin ich selbst Geschäftsführender Direktor des Instituts für Asien- und Afrikawissenschaften an der Humboldt-Universität zu Berlin und weiß was es heißt, ein Institut zu leiten und zu repräsentieren. Dass man dabei die Interessen aller Institutsmitglieder zu wahren und zu vertreten hat, ist selbstverständlich, dass das nicht immer optimal gelingt, bedauerlich. Dass man sich darüber hinaus nur allzu leicht den Vorwurf zuzieht, das Amt zu monopolisieren, ist nachvollziehbar. Nachsicht ist angebracht!

Vor zwölf Jahren ging Professor Rothermund in die wohlverdiente Pension. Altersruhe kennt er allerdings nicht. Weiterhin schreibt er Bücher, hält Vorlesungen, fährt auf Konferenzen – und in diesem Jahr organisiert er selbst eine solche. Schon vor Jahren meinte er einmal zu mir, ein Kollege hätte gesagt, in der Pension sei man kein Rentier, sondern ein Rennier – wie wahr das heute noch ist, zeigt ein Blick auf Herrn Rothermunds ungebrochenen Tätigkeitsdrang! Sofern auf einer Konferenz ein „Chair“ ausfällt, kann man getrost Herrn Rothermund bitten, diesen spontan einzunehmen, ohne sich um seine Kompetenzen für die entsprechende Sektion sorgen zu müssen. Und hat er früher die Fragerunde in den Vorlesungen eingeführt, ist er es heute, der stets die erste Frage an den Referenten oder die Referentin stellt. Umgekehrt erinnere ich mich gerne an ein Doktorandenkolloquium, in dessen Verlauf er einwarf: „Fragen Sie mich, ich weiß alles!“

Als sein Student habe ich es genossen, meine Fragen an ihn zu richten und erhebliche Freiheiten zu genießen. Das galt insbesondere für das Thema der Dissertation zu Zeiten, als es noch nicht durchweg üblich war, dass man sich ein Thema frei wählte. Heute versuche ich, genau das an meine Studierenden weiterzugeben: Die Kunst, Fragen zu stellen. So fordere ich sie mit Nachdruck dazu auf, auch und gerade die unbequemen Fragen zu formulieren, die Autoritäten in Frage stellen – Rothermund und mich eingeschlossen. Und ich versuche, Studierenden die Freiheit zu geben, Themen nach persönlicher Neigung zu wählen ohne die Pflicht zu vergessen, sie auf ihre wissenschaftliche Relevanz zu prüfen.

Mein Dank und meinen Glückwunsch und, nun doch noch konventionell akademisch:  
ad multos annos!

**Prof. Dr. Michael Mann**, ist Professor für Kultur und Gesellschaft Südasiens am Institut für Asien- und Afrikawissenschaften der Humboldt-Universität zu Berlin. Seine Forschungsfelder sind u.a. Stadtgeschichte und Urbanisierung sowie die Migrations- und Arbeitsgeschichte im südasiatischen Raum und dem Indischen Ozean.

# Was Wann Wo

## Veranstaltungshinweise rund um die Südasienswissenschaften

### Konferenzen, Kolloquien, Workshops

- 15.03. – 16.03.** Indien auf dem Weg zur neuen Weltmacht?  
Konrad-Adenauer-Stiftung e.V. / Bildungswerk Schwerin  
Veranstaltungsort: IFA Hotel Graal-Müritz
- 22.03. – 23.03.** Der Elefant erwacht – Indiens wirtschaftlicher und politischer Aufstieg  
Konrad-Adenauer-Stiftung e.V. in Zusammenarbeit mit dem  
Waldhof e.V. Akademie für Weiterbildung
- 17.04. – 20.04.** Society and Environment in Ladakh: Historical Perspectives and Recent Dynamics. 16<sup>th</sup> Conference of the International Association for Ladakh Studies (IALS)  
Südasiens-Institut der Universität Heidelberg, Abteilung Geographie
- 23.09. – 27.09.** 32. Deutscher Orientalistentag  
Westfälische Wilhelms-Universität, Münster

### Vorträge

- 15.02.** Institut für Asien- und Afrikawissenschaften, Seminar für Südasiens-Studien  
*Zirkuläre Migration und Habitat im Wandel in Bangladesh*  
Elisa T. Bertuzzo, Technische Universität Berlin
- 25.04.** Südasiens-Institut der Universität Heidelberg  
*Intimate Histories and State Stories: The Politicization of Poison in Colonial India*  
Prof. em. David Arnold, University of Warwick
- 30.04.** Südasiens-Institut der Universität Heidelberg, Abt. Geschichte Südasiens  
*„Alternative Politics“: Pakistan in its Formative Decades 1940s - 1969*  
Sadia Bajwa, Seminar für Südasiens-Studien, Humboldt-Universität zu Berlin

## Ausstellungen

- 01.09.12 – 01.03.13** Völkerkundemuseum der Universität Zürich  
*Rollenspiel und Bildgesang: Geschichte und Geschichten bengalischer Bildrollen*
- 16.11.12 – 15.09.13** Völkerkundemuseum, München  
*Augenblick Afghanistan: Angst und Sehnsucht in einem verkehrten Land*
- 04.12.12 – 26.03.13** Indische Botschaft, Berlin  
*Archiva: Historic Landscapes of India*
- 04.12.12 – 01.08.13** Museum Rietberg, Zürich  
*Höfische Eleganz: Szenen aus den Fürstentümern Indiens*
- 08.12.12 – 01.04.13** Zitadelle Spandau, Berlin  
*Kunst der Moderne: Aus der Lalit Kala Akademi Sammlung*
- 08.12.12 – 01.04.13** Zitadelle Spandau, Berlin  
*Kunst der Gegenwart: Subodh Kerkar & Amit Pasricha*
- 16.01.13 – 31.05.13** Südasiens-Institut, Heidelberg  
*at a tent near you: a multisite exhibition by Amit Madeshiya and Shirley Abraham*
- 23.03.13 – 10.11.13** Renaissanceschloss Schallaburg, Österreich  
*Das Indien der Maharadschas*
- 27.03.13 – 30.06.13** Stiftung Bauhaus Dessau  
*Laboratorium transkultureller Avantgarde – Das Bauhaus in Kalkutta*
- 18.05. – 24.11.2013** Martin-Gropius-Bau, Berlin  
*Anish Kapoor*
- 14.07.13 – 10.11.13** Museum Rietberg, Zürich  
*Yaks, Yetis, Yogis: Tibet im Comic*

## Sonstige Veranstaltungen

- 23.02.** Rautenstrauch-Joest Museum, Köln  
*Bollywood meets RJM: Tanzkurs*
- 24.02.** Rautenstrauch-Joest Museum, Köln  
*Thementag Himalaya*
- 27.02. – 04.03.** Kommunales Kino im Bürgerzentrum, Weiterstadt  
*Indische Filmwoche*
- 06.03.** Deutsch-Indische Gesellschaft, Darmstadt  
*Ayurveda-Kuren in Indien – Südasiatische Heilkuren am Ursprungsort erfahren*  
Christoph Cyranski, Südasien-Institut Heidelberg
- 10.03.** Linden-Museum, Stuttgart  
*Götter, Avatare und Asketen: Religionsgeschichte im Spiegel der indischen Kunst*  
Dr. Georg Noack, Kurator Linden-Museum
- 27.04.13 – 28.04.13** Deutsch-Nepalische Gesellschaft e.V., Bonn  
*Nepal-Tag*
- 08.06.13 – 29.09.13** Wilhelm-Hack-Museum, Ludwigshafen  
*Bani Abidi – Shan Pipe Band learns the Star Spangled Banner, 2004*  
Eine pakistanische Dudelsack-Band probt, im Auftrag der Künstlerin Bani Abidi, die Nationalhymne der USA (Videoinstallation, Dauer 7:30)
- 05.08.13 – 23.08.13** Asien-Afrika-Institut, Universität Hamburg  
*Hindi-Intensivkurs (Summer School): Für Anfänger ohne Vorkenntnisse bis Fortgeschrittene*
- 05.08.13 – 30.08.13** Südasien-Institut, Universität Heidelberg  
*Spoken Sanskrit, Summer School 2013*
- 05.08.13 – 30.08.13** Südasien-Institut, Universität Heidelberg  
*Nepali Intensive, Summer School 2013*



## ***Das Bauhaus in Indien***

**In Kalkutta trafen 1922 die europäische und indische Avantgarde aufeinander – Die Stiftung Bauhaus Dessau erzählt ab März die Geschichte einer außergewöhnlichen Ausstellung als Laborium einer kosmopolitischen Kunstbewegung**

Kalkutta, Indien, 1922. In den Räumen der „Indian Society of Oriental Art“ ist eine Ausstellung zu sehen, in der erstmals auf dem Subkontinent Werke der Bauhauskünstler Paul Klee, Lyonel Feininger, Johannes Itten, Georg Muche und Wassily Kandinsky neben Werken indischer Avantgardekünstler wie Nandalal Bose, Shanta Devi, Sunanyani Devi und Gagandranath Tagore gezeigt werden. Diese Begegnung der Avantgarden ist nicht allein mit der Indien-Begeisterung des Bauhauses zu erklären, sondern das Ergebnis eines vitalen Netzwerkes von Intellektuellen, international operierenden Institutionen, Zeitschriften und Publikationen, Reisebewegungen und Bildungseinrichtungen. Schon zu Beginn der Zwanzigerjahre verstand sich die Avantgarde als kosmopolitisches Projekt. Die Ausstellung in Kalkutta war insofern ein besonderes und bisher wenig beachtetes Laborium einer transnationalen Kunstbewegung. Nach dem Ersten Weltkrieg war die westliche Moderne auf der Suche nach geistigen und künstlerischen Alternativen. Auch die indischen Künstler suchten in der postkolonialen Phase nach einer neuen kulturellen Identität. Das einigende Band dieser außergewöhnlichen Begegnung war das gemeinsame Interesse für die künstlerischen Sprachen des Kubismus, Primitivismus und der Abstraktion. So ist die Ausstellung in Kalkutta ein interessanter Fall einer internationalisierten Kulturproduktion im Spannungsfeld zwischen globaler Avantgarde und ihrer kulturellen Differenz.



Abb. 2: Mitglieder der Indian Society of Oriental Art.  
Aus: Journal of the Indian Society of Oriental Art, 1981

Die Stiftung Bauhaus Dessau will nun die Geschichte dieser Ausstellung erzählen. In der von Kathrin Romberg, Regina Bittner, Partha Mitter und Ranjit Hoskote kuratierten Schau „Das Bauhaus in Kalkutta. Eine Begegnung der kosmopolitischen Avantgarden“ werden erstmals etwa 80 europäische und 80 indische Werke zu sehen sein, die schon damals gezeigt wurden. Möglich wurde dies dank der großzügigen Unterstützung internationaler Museen und privater Sammler. Gleichzeitig sollen die politischen und internationalen Rahmenbedingungen deutlich werden. Anhand von Dokumenten, Fotos, Filmen und Publikationen wird ein transnationales Netzwerk zwischen Berlin, Kalkutta, London, Weimar und Wien lebendig, das die Ausstellung in Kalkutta hervorbrachte. Zu besichtigen ist ein frühes Beispiel eines globalen Kunstbetriebs.



Abb. 2: Indische Teestube Weimar, Marienstr.4, Postkarte.

Die Teestube bestand zwischen 1919 und 1923, die Postkarte wurde 1939 geschrieben und abgestempelt, 1919 - 1923 (?). Foto: Louis Held/ Bildnachweis: Bauhaus-Archiv Berlin

● **„Das Bauhaus in Kalkutta. Eine Begegnung der kosmopolitischen Avantgarden“, Ausstellung am Bauhaus Dessau vom 27. März bis zum 30. Juni 2013.**

Gefördert von der Kulturstiftung des Bundes, der Lotto Toto GmbH Sachsen-Anhalt, der Ernst von Siemens Kunststiftung und dem Institut für Auslandsbeziehungen.

Pressekontakt:

Ingolf Kern, Telefon 0340-6508-225

Gesine Bahr, Telefon 0340-6508-471

E-Mail: [presse@bauhaus-dessau.de](mailto:presse@bauhaus-dessau.de)

Stiftung Bauhaus Dessau

Gropiusallee 38

06846 Dessau-Roßlau

[www.bauhaus-dessau.de](http://www.bauhaus-dessau.de)

[www.facebook.com/bauhausdessau](https://www.facebook.com/bauhausdessau)

<http://www.twitter.com/gropiusallee>



# ***Unser Thema des Quartals***

## ***Wirtschaft in Südasien***

### ***Probleme des Wissenstransfers beim Aufbau moderner Lebensmittel-Liefernetzwerke in Entwicklungsländern***

#### ***Das Fallbeispiel Reliance Fresh in Indien***

*von Martin Franz*

Ausländische Direktinvestitionen (ADI) im Einzelhandel sind in vielen sich entwickelnden Märkten mit einem Transfer von Formaten, Organisationsstrukturen und diversen Innovationen, z. B. im Logistikbereich, verbunden. Diese Veränderungen betreffen dabei längst nicht nur die Geschäfte der transnationalen Einzelhändler, sondern auch zahlreiche einheimische Einzelhandelsunternehmen, die ihre transnationalen Konkurrenten nachahmen (Coe & Wrigley 2007). Dabei begann das Kopieren von erfolgreichen Vorbildern aus Industriestaaten häufig bereits vor deren tatsächlichem Markteintritt (Reardon et al. 2004). Der Beitrag analysiert das Fallbeispiel der indischen Supermarktkette Reliance Fresh, beruhend auf qualitativen Interviews. Anhand des Beispiels wird aufgezeigt, dass Wissenstransfers aus Industrie- in Entwicklungsländer beim Aufbau von Liefernetzwerken durch Probleme der Einbettung in den Zielmarkt scheitern können. Zunächst wird die Bedeutung von Wissenstransfers für die Entwicklung von Liefernetzwerken thematisiert, bevor das Fallbeispiel analysiert wird.

#### **WISSENSTRANSFERS UND LIEFERNETZWERKE**

Eine Analyse von Wissenstransfers im Einzelhandel muss zwischen Produktwissen und Prozesswissen unterscheiden (Currah & Wrigley 2004). Die Sichtbarkeit und Zugänglichkeit der Geschäfte macht das Produktwissen, das in einem Geschäft genutzt wird, für Konkurrenten leicht kopierbar (Dawson 1994). Deshalb ist das Prozesswissen (z. B. IT-Systeme, logistische Abläufe, Aufbau von Liefernetzwerken) von besonderer strategischer Bedeutung im Einzelhandel, und dieses zu schützen, ist eine wichtige Aufgabe für transnationale Einzelhändler (Currah & Wrigley 2004). Um an derartiges Wissen aus einem anderen Unternehmen zu gelangen, gibt es verschiedene Möglichkeiten, die von Joint Ventures und Übernahmen über Industriespionage, bis zur Abwerbung von Mitarbeitern reichen.

Beim Transfer von Formaten und Prozessinnovationen in Entwicklungsländer ist die Einbettung (Embeddedness) in die Rahmenbedingungen am Zielort eine zentrale Herausforderung. Einbettung bezieht sich darauf, wie Akteure in sozialen, räumlichen und institutionellen Kontexten verankert sind (Henderson et al. 2002). Zur Einbettung in einen neuen Markt gehört auch der Aufbau von Liefernetzwerken.

Insbesondere in Entwicklungsländern und im Falle von Obst und Gemüse ist der Aufbau moderner Liefernetzwerke häufig schwierig. Fragmentierte und nicht standardisierte Märkte mit verstreut liegenden kleinen Produzenten, Korruption, der Mangel an Hochqualitätspro-

dukten, die schlechte Infrastruktur (Straßen, Lagerhäuser, Kühlkette, Strom), eine ungenügende Postharvest-Kontrolle und fehlende Marktinformationen sind die Hauptprobleme (Reardon et al. 2004). Wenn es Unternehmen gelingt, trotz dieser Hindernisse moderne Liefernetzwerke aufzubauen, können sie mit zunehmendem Marktanteil dominante Machtpositionen über die Liefernetzwerke bis hin zum Bauern erlangen. Beim Markteinstieg nutzen transnationale Einzelhändler aber häufig die vorhandenen Liefernetzwerke, da der Aufbau eigener Strukturen zeit- und kostenintensiv ist und sich erst ab einem gewissen Marktanteil rechnet (Reardon 2005).

### **FALLBEISPIEL RELIANCE FRESH IN INDIEN**

In indischen Großstädten findet ein dynamischer Wandel im Einzelhandel statt: Supermärkte, Hypermärkte und Einkaufszentren werden eröffnet und treten in Konkurrenz zum traditionellen Handel (siehe Abb. 1). Während die Ausbreitung von Supermärkten in vielen Staaten Asiens, Afrikas und Lateinamerikas durch ADI vorangetrieben wurde, wurde dies durch die staatlichen Regulierungen für ADI im Lebensmitteleinzelhandel lange Zeit nicht zugelassen. Nur im Großhandelsbereich und im Supply-Chain Management durften transnationale Unternehmen in Indien tätig werden. Erst 2012 wurden ADI im Einzelhandel – trotz großer Proteste (Franz 2011) – genehmigt. Zuvor haben bereits verschiedene indische Konzerne eigene Einzelhandelsunternehmen gegründet (z. B. der Telekommunikationskonzern Bharti). Sie versuchen – teils in Kooperation mit transnationalen Unternehmen (z. B. zwischen Wal-Mart und Bharti) – möglichst schnell Supermarktketten aufzubauen. Dabei kopieren sie die – in anderen Märkten erfolgreichen – Formate und Organisationsstrukturen von transnationalen Einzelhändlern wie Wal-Mart, Tesco oder Carrefour. So auch das im Oktober 2006 gegründete Einzelhandelsunternehmen Reliance Retail mit der Supermarktkette Reliance Fresh.



Abb. 1: Kleine familiengeführte Geschäfte, Straßenhändler und Marktstände machen in Indien den Großteil des Lebensmitteleinzelhandels aus (Foto: Martin Franz)

Mukesh Ambani, Chef von Reliance, wollte den großen ausländischen Vorbildern nacheifern und engagierte dazu früh etwa 45 Berater und Manager für die verschiedenen Unternehmensbereiche, die zuvor bei den transnationalen Einzelhändlern Wal-Mart, Tesco und Carrefour tätig waren. Da der Erfolg dieser Unternehmen zu einem großen Teil auf den effektiven Liefernetzwerken beruht und Reliance eine Tradition in der vertikalen Integration von Warenketten in anderen Geschäftsfeldern hat, wollte Reliance in Indien von Anfang an ein integriertes Konzept aus Einzelhandel, Großhandel und Liefernetzwerken aufbauen. Dieses System wurde weitgehend von den eingekauften Experten entwickelt. 2006 verkündete das Unternehmen den Aufbau eines indienweiten Systems aus Rural Business Hubs (RBH). Die RBHs sollten einerseits für den Handel mit Agrarinputs (Saatgut, Dünger und Pestizide) genutzt werden und andererseits als Collection Center mit Kühlhäusern und integrierten Logistiksystemen dem Sourcing des Unternehmens dienen. Als Teil dieses Plans sollte ab 2007 auch eine Flotte aus fünfzig bis siebzig Transportflugzeugen aufgebaut werden. Außerdem sollten landesweit Verteilungszentren (Distribution Center) zur Versorgung der Supermärkte entstehen. Diese sollten unter dem Namen Ranger Farms auch mit Cash & Carry-Funktion kombiniert werden und so auch die kleinen Einzelhändler beliefern (Pritchard et al. 2010).

Das Ranger Farms-Model wurde zunächst 2006 in Hyderabad eingeführt – kurz bevor der erste Reliance Fresh Markt eröffnet wurde. Innerhalb von 18 Monaten wurde das Konzept wieder verworfen. In vielen Bundesstaaten wurden in den darauffolgenden Jahren die Pläne zum umfangreichen Aufbau eigener Lieferstrukturen zurückgenommen (Pritchard et al. 2010). Stattdessen wurden losere Lieferstrukturen bevorzugt, die zum Teil auf den traditionellen Strukturen basieren, und nur langsam eigene Liefernetzwerke aufgebaut. Das Scheitern des Lieferkonzeptes wurde in Interviews auf eine Reihe unterschiedlicher Faktoren zurückgeführt. Zu nennen sind hier insbesondere:

- die Fragmentierung der Landwirtschaft (siehe Abb. 2) und der damit verbundene große Aufwand zur Konsolidierung von Produkten (vgl. auch Trebbin 2011)
- die Effektivität der traditionellen Lieferstrukturen
- die Widerstände der alteingesessenen Händler und der Politik (vgl. auch Franz 2011)
- die hohen Kosten zum Aufbau der notwendigen Infrastrukturen. So reicht es z.B. nicht, Kühlhäuser zu bauen, wenn keine verlässliche Stromversorgung vorhanden ist, und das schlechte Straßennetz machte den Einsatz großer LKWs unmöglich (vgl. auch Franz & Wamser 2009)



Abb. 2: Die Landwirtschaft in Indien ist sehr fragmentiert und hat einen geringen Mechanisierungsgrad (Foto: Martin Franz)

Die verschiedenen genannten Faktoren führten zu hohen Kosten, die in den ursprünglichen Plänen nicht kalkuliert waren. Gleichzeitig war eine Umlegung auf die Konsumentenpreise nicht möglich. Dies führte dazu, dass Reliance Retail die selbst gesteckten Ziele nicht erreichte.

*"Vertical growth wise as well as horizontal growth wise they are not meeting the targets and that is the reason why Reliance retail has taken a backseat. It was a major wrong decision, I would say, to start the business with fresh produce."*

(Interview mit ehemaligem Manager von Reliance Retail)

Alle genannten Faktoren wurden in den Interviews in Zusammenhang mit den Wissenstransfers aus Europa und Nordamerika gebracht. Bei der Übertragung der Konzepte aus Industriestaaten wurden die besonderen Rahmenbedingungen in Indien zu wenig beachtet.

*"If somebody says that I have done this thing in Germany or Europe and I can do it in India, which is not possible because whatever it's done in Germany or Europe, the conditions are entirely totally different. [...] Here you need a different skill set, entirely different."*

(Interview mit Manager von Reliance Fresh)

Die finanziellen Einbußen, die Reliance Fresh deswegen hinnehmen musste, waren für das Unternehmen aufgrund seiner Zugehörigkeit zu dem finanzkräftigen Konglomerat Reliance Industries kein Grund für eine völlige Abkehr von seiner Expansionsstrategie im Lebensmittel Einzelhandel. Im März 2010 hatte das Unternehmen 750 Supermärkte (Images Multimedia 2010: 295). Das eigene Liefernetzwerk von Reliance Fresh ist weiter gewachsen. Trotzdem wird weiterhin (Stand Anfang 2012) noch Obst und Gemüse von dem Unternehmen auf den traditionellen Märkten gekauft. Reliance Fresh machte aber auch im Fiskaljahr 2011 noch Verluste (Agarwal et al. 2012).



## FAZIT

Der umfangreiche Strategiewechsel zu Gunsten eines langsameren Wachstums und einem langsameren und flexibleren Aufbau von Liefernetzwerken zeigt den Grad der fehlenden Einbettung, der auf der Grundlage von Wissenstransfers aus Industriestaaten entstandenen Konzepten. Dies unterstreicht die Bedeutung einer gelungenen Einbettung von Produkt- und Prozesswissen bei Wissenstransfers in einen neuen Markt. Reliance musste seine Strategie an die institutionelle Umwelt in seinem Markt anpassen – dass dies nicht von Anfang an geschehen ist, zeugt von Ignoranz gegenüber der Situation in Indien. In gewisser Weise ist es überraschend, dass ein indisches Unternehmen an mangelnder Einbettung in die indische Marktsituation scheitern kann. Viele andere Unternehmen können sich dadurch in ihren Strategien für den Aufbau von Liefernetzwerken in Ländern des Globalen Südens bestätigt sehen, denn meist werden eher schrittweise Strategien angewendet, die zunächst auf den traditionellen Strukturen aufbauen und diese nur langsam ersetzen oder modernisieren.

## LITERATUR

AGARWAL, S.; NARAYAN, K.; DATTA, A. (2012): Reliance clubs nine arms with Reliance Fresh. In: LiveMint.com & The Wall Street Journal 29.03.2012  
[www.livemint.com/2012/03/29231022/Reliance-clubs-nine-arms-with.html](http://www.livemint.com/2012/03/29231022/Reliance-clubs-nine-arms-with.html) [10.04.2012]

COE, N.M.; WRIGLEY, N. (2007): Host economy impacts of transnational retail: the research agenda. In: Journal of Economic Geography 7 (4), 341-371.

CURRAH, A.; WRIGLEY, N. (2004): Networks of organizational learning and adaptation in retail TNCs. In: Global Networks 4 (1), 1-23.

DAWSON, J.A. (1994): Internationalization of retail operations. In: Journal of Marketing Management 10 (4), 267-282.

FRANZ, M. (2011): Die Macht des Widerstandes in Prozessen der Globalisierung – Proteste gegen Metro Cash & Carry in Karnataka, Indien. In: Geographische Zeitschrift 99 (4), 220-236.

FRANZ, M. & WAMSER, J. (2009): Lebensmitteleinzelhandel in Indien – Chance für den Logistiksektor? In: Standort – Zeitschrift für Angewandte Geographie 33 (1), 22-28.

HENDERSON, J.; DICKEN, P.; HESS, M.; COE, N.; YEUNG, H.W.-C. (2002): Global production networks and the analysis of economic development. In: Review of International Political Economy 9 (3), 436-464.

IMAGES MULTIMEDIA (2010): India Retail Report 2011. New Delhi.

PRITCHARD, B.; GRACY, C.P.; GODWIN, M. (2010): The Impacts of Supermarket Procurement on Farming Communities in India: Evidence from Rural Karnataka. In: Development Policy Review 28 (4), 435-456.

REARDON, T. (2005): Retail Companies as Integrators of Value Chains in Developing Countries: Diffusion, Procurement System Change, and Trade and Development Effects. [www.regoverningmarkets.org/en/filemanager/active?fid=301](http://www.regoverningmarkets.org/en/filemanager/active?fid=301) [25.04.2010]

REARDON, T.; TIMMER, P.; BERDEGUE, J. (2004): The Rapid Rise of Supermarkets in Developing Countries: Induced Organizational, Institutional, and Technological Change in Agrifood Systems. In: Journal of Agricultural and Development Economics 1 (2), 168-183.

TREBBIN, A. (2011): Gemüsebauern in Maharashtra – Entwicklungschancen durch die Integration in Zuliefernetzwerke des modernen Einzelhandels. In: Geographische Rundschau 63 (5), 36-41.

**PD Dr. Martin Franz**, ist akademischer Rat aZ in der Arbeitsgruppe Regionalforschung am Fachbereich Geographie der Philipps-Universität Marburg. Seine regionalen Schwerpunkte sind Europa, Südasien und die Türkei.



# **Mahatma Gandhi National Rural Employment Guarantee Act (MGNREGA) in Indien**

*von Christian Oldiges und Stefan Klonner*

Seit Anfang der 1990er Jahre sorgt Indiens Wirtschaft mit imposanten Wachstumsraten immer wieder für Aufmerksamkeit. Gleichzeitig erinnern jedoch Statistiken daran, dass es in Indien mehr arme Menschen und unterernährte Kinder gibt als in ganz Subsahara-Afrika. So leben auf dem indischen Subkontinent laut *Human Development Report* (2011) mehr als 500 Millionen Menschen von weniger als umgerechnet \$1,25 am Tag. Der *Human Development Report* beinhaltet seit 2010 auch den *Multidimensional Poverty Index* (MPI), welcher verschiedenste Indikatoren zu Bildung, Gesundheit und Lebensstandard in Betracht zieht. Gemessen an diesen Größen sind mehr als 50 Prozent der indischen Bevölkerung oder knapp 650 Millionen Menschen arm. Ein Großteil der armen Bevölkerung lebt im ländlichen Indien und die Verschärfung der wirtschaftlichen Gegensätze zwischen Stadt und Land seit Beginn der Reformperiode 1991 stellt eine der größten Herausforderungen für jede indische Regierung dar.

Mit dem Versprechen, Armut in Indien zu lindern und den „aam admi“ (einfachen Menschen) zu unterstützen, gewann die *Congress* Partei unter Führung Sonia Gandhis mit ihren Koalitionspartnern 2004 die nationalen Parlamentswahlen. In einer linksgerichteten Koalitionsregierung (*United Progressive Alliance I*) wurden 2005 mehrere Gesetze verabschiedet, darunter der *Right to Information Act* (RTI) und der *Mahatma Gandhi National Rural Employment Guarantee Act* (MGNREGA). Während der RTI jedem Menschen Einblicke in ansonsten von der Regierung und Verwaltung unter Verschluss gehaltene Dokumente gewährt, gilt das Beschäftigungsprogramm MGNREGA als das zweite große Vorzeigeprojekt der Regierung und hat nach Meinung vieler maßgeblich zum wiederholten Wahlerfolg der *Congress* Partei im Jahr 2009 beigetragen.

Der MGNREGA spricht jedem ländlichen Haushalt ein Recht auf hundert Tage Arbeit im Jahr zu, sofern sich die Erwachsenen eines Haushalts freiwillig zu der darin vorgesehenen, oft schweren körperlichen Arbeit bereitfinden. Oberstes Ziel dieses Gesetzes ist es, den Ärmsten durch Beschäftigung in unmittelbarer Umgebung zum Wohnort ein finanzielles Auffangnetz zu gewährleisten. So soll das Arbeitsprogramm gerade in Notzeiten (z.B. während einer Dürre) der ländlichen Bevölkerung ein Grundeinkommen sichern. Gleichzeitig soll durch die Teilnahme am Programm und den für alle Beteiligten geltenden Mindestlohn die Stellung der Frau und anderer benachteiligter Bevölkerungsgruppen, wie *Scheduled Castes* (SC) und *Scheduled Tribes* (ST), gestärkt werden.

Nachdem der MGNREGA im Fiskaljahr 2006-07 zunächst in 200 Distrikten in Kraft trat, wurde das Programm im darauf folgenden Fiskaljahr um 130 Distrikte erweitert, bevor es in einer dritten Phase (Fiskaljahr 2008-09) in allen 640 Distrikten Indiens implementiert wurde. Laut offiziellen Statistiken werden seit 2008-09 jährlich mehr als 50 Millionen Haushalte unter dem MGNREGA beschäftigt (zum Vergleich: in Deutschland gibt es ca. 40 Millionen Privathaushalte).

Obwohl das Gesetz von einigen Stimmen als ineffizient und zu teuer kritisiert wird, und immer wieder Korruptionsvorfälle bekannt werden, gibt es auch Erfolgsgeschichten. Allein die Tatsache, dass so viele Haushalte durch das Gesetz Beschäftigung finden und – wenn auch häufig mit reichlicher Verzögerung – einen Einkommenszufluß erhalten, ist sicherlich als Erfolg zu werten. Laut offiziellen und von unabhängigen Erhebungen bestätigten Angaben werden im nationalen Schnitt knapp 50 Prozent der Arbeitstage von Frauen erbracht. Gleichzeitig machen SC/ST Haushalte im landesweiten Schnitt 40 Prozent aller Arbeitskräfte aus. Es gibt jedoch starke regionale Unterschiede. So sind zum Beispiel der Staat Rajasthan, und die südlichen Staaten Tamil Nadu und Andhra Pradesh führend in nahezu allen Ranglisten bezüglich Arbeitstage pro Haushalt, Frauenanteil (bis zu 74 %) und prompter Zahlung der Löhne.

Es fällt auf, dass es gerade in diesen Staaten eine Vielzahl von engagierten Nicht-Regierungsorganisationen und Arbeiterinitiativen gibt, die mittels des RTI Gesetzes den MGNREGA für alle effizient und transparent zu gestalten wissen. Sogenannte *Social Audits* tragen dazu bei, dass Arbeiter und Arbeiterinnen selber den gesamten MGNREGA Apparat in ihrer Umgebung einsehen und kontrollieren können. Gerade Andhra Pradesh geht hier als Beispiel für andere Staaten Indiens voran.

Im Gegensatz dazu verstehen es andere Staaten wie z.B. Bihar und Odisha bisher nicht, den MGNREGA breitenwirksam umzusetzen. Erhebungen zeigen, dass das Programm weiten Teilen der Bevölkerung dort nicht einmal bekannt ist. So sind im Fiskaljahr 2011-12, dem sechsten Jahr nach Inkrafttreten des MGNREGA, im Durchschnitt für jeden ländlichen Haushalt in Bihar nur 5 MGNREGA Arbeitstage zu verbuchen, während diese Größe in Andhra Pradesh 20 und in Rajasthan 30 beträgt. Dabei ist anzunehmen, dass die Nachfrage nach MGNREGA-Beschäftigung in den beiden ärmsten Staaten Indiens am höchsten sein dürfte.

Einige neuere wissenschaftliche Studien belegen, dass der MGNREGA einen statistisch messbaren Einfluss auf die wirtschaftliche Situation aller ländlichen Haushalte hat. Ein Schwerpunkt dieser Studien liegt auf dem ländlichen Arbeitsmarkt. Da ein Großteil der unter MGNREGA beschäftigten Haushalte ansonsten als Feldarbeiter beschäftigt sind, sind für Arbeitsmarktökonomien Auswirkungen des Programms auf die Gehälter von Feldarbeitern von besonderem Interesse. Verschiedene Forscher sind hier zu dem Schluss gekommen, dass die Beschäftigung im Rahmen des MGNREGA die Löhne für Feldarbeiter in MGNREGA-Distrikten im Durchschnitt zwischen vier und acht Prozent gesteigert und die Geschwindigkeit der Landflucht verlangsamt hat.



Workers walk towards a newly opened Rural Employment Guarantee Worksite  
© Sohrab Hura

Zur Messung solcher Effekte des Beschäftigungsprogramms wird der Umstand der phasenweisen Implementierung herangezogen und die Lohnentwicklung in MGNREGA-Distrikten und Nicht-MGNREGA-Distrikten verglichen. Grundlegend ist dabei die Annahme, dass die Distrikte beider Gruppen ohne das Programm ähnliche Lohnwachstumsraten aufweisen würden.

Auch wir benutzen auf diesem Ansatz beruhende Methoden, um mit Daten regelmäßiger offizieller Erhebungen Wohlfahrtseffekte des MGNREGA zu messen. Hierbei schätzen wir die Effekte des MGNREGA auf das Konsumniveau der ländlichen Haushalte und die ländliche Armut. Dabei finden wir beträchtliche Effekte für das zweite Jahr der Programmimplementierung, insbesondere für SC/ST Haushalte. Für sie verringert sich die Wahrscheinlichkeit unter der jeweiligen staatlichen Armutsgrenze zu leben um bis zu zehn Prozent. Gleichzeitig können wir zeigen, dass sich für arme Haushalte der durchschnittliche Abstand zur Armutsgrenze aufgrund des MGNREGA verringert.

Des Weiteren erforschen wir, ob und wie sich die Möglichkeit einer MGNREGA Beschäftigung saisonal unterschiedlich auf Konsum und Armut auswirkt. In den meisten Staaten Indiens folgt die MGNREGA Beschäftigung einem saisonalen Verlauf. Während der Hauptanbau-saison zwischen Juli und Dezember, *Kharif*, ist die Nachfrage nach MGNREGA viel geringer als in den trockenen Monaten Januar bis Juni, *Rabi*, wenn weniger Arbeit in der Landwirtschaft anfällt. Dementsprechend zeigen unsere Datenauswertungen, dass der durchschnittliche Effekt von MGNREGA auf das Konsumniveau und die Armut ländlicher Haushalte während der *Rabi*-Periode nahezu doppelt so hoch ist wie während des *Kharif*.

Insgesamt ist festzuhalten, dass dieses Arbeitsprogramm eine Verbesserung der Lebensumstände für viele ländliche Haushalte in Indien bewirkt. Allerdings wird es erhebliche weitere Anstrengungen benötigen, bevor jeder zur Teilnahme bereite Haushalt tatsächlich erreicht wird.

**Prof. Dr. Stefan Klonner**, ist Professor für Entwicklungsökonomie am Südasien-Institut der Universität Heidelberg. Ein Schwerpunkt seiner Forschung liegt auf Kreditmärkten in Entwicklungsländern, im Besonderen Südasien, sowie statistischen Aspekten der Armutsmessung und -entwicklung.

**Christian Oldiges**, ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Entwicklungsökonomie des Südasien-Instituts der Universität Heidelberg. Sein Forschungsschwerpunkt ist die Beschäftigungsgarantie in Indien.

# **Die Bedeutung globaler Wissenstransfers für die Entstehung der modernen diamantverarbeitenden Industrie Indiens<sup>1</sup>**

*von Sebastian Henn*

Indien blickt auf eine lange Tradition im Diamantsektor zurück: Auf dem Subkontinent wurden nicht nur die ersten Diamanten gefunden, auch war Indien vor der Entdeckung der süd-amerikanischen Minen im Jahr 1725 der einzige Produzent des kostbaren Minerals weltweit. Bis zu ihrer Erschöpfung im Jahr 1906 fungierten die berühmten Minen von Golkonda und Panna in Süd- und Zentralindien dabei als Ausgangspunkt wichtiger Handelsrouten nach Europa. Exportiert wurden die Diamanten u. a. über die westindische Stadt Surat, die bereits im 16. Jahrhundert als wichtige Handelsdrehscheibe und im 18. Jahrhundert als Indiens wichtigstes Wirtschaftszentrum fungierte. Wenig überraschend ist daher, dass in der Stadt und damit fernab von den Minen auch diamantverarbeitende Betriebe existierten, die bereits für Ende des 16. Jahrhunderts nachgewiesen sind. Zwar hatten sich vor Ort einfache Bearbeitungstechniken im kleinindustriellen Maßstab bis in die 1950er Jahre bewahrt; diese stehen allerdings nicht in Zusammenhang mit der diamantverarbeitenden Industrie, die sich im Großraum Surat seit Mitte des 20. Jahrhunderts ausgebildet hat und heute mit mehr als 1 Mio. Arbeitern die weltweit größte Agglomeration von Schleifbetrieben bildet.



Abb.: Ein indischer Diamantschleifer an seinem Arbeitsplatz in Surat (Foto: S. Henn, 2009)

Dies wirft die Frage auf, welche Faktoren den heutigen Industriestrukturen ursprünglich zugrunde lagen. Im Folgenden wird argumentiert, dass Verflechtungen zwischen der Region Surat und bereits etablierten Zentren des weltweiten Handels mit Diamanten zum Transfer von Wissen über Verarbeitungstechniken und Märkte beigetragen und damit die Grundlagen für das weitere Wachstum des Sektors gelegt haben.

---

<sup>1</sup> Bei dem vorliegenden Beitrag handelt es sich im Wesentlichen um eine gekürzte und übersetzte Fassung des Artikels: Henn, S. (2012): External Pipelines and Cluster Growth. The Case of the Indian Diamond Manufacturing Cluster in Gujarat (India). In: European Planning Studies 21 (11), im Druck, Online First-Version abrufbar unter: DOI: 10.1080/09654313.2012.753690



## **AKTEURE**

Bei den aus der historischen Rückschau für die Entwicklung der modernen indischen Diamantindustrie zentralen Akteuren handelt es sich um Nachfahren von 11 Familienclans, die zwischen dem 12. und dem 19. Jahrhundert aus verschiedenen Teilen Nordindiens in die Stadt Palanpur gezogen waren. Der gemeinsame religiöse Hintergrund – bei den Palanpuris handelt es sich um Jains – bedingte zahlreiche Eheschließungen zwischen den Mitgliedern der Großfamilien, was mit der Zeit zur Herausbildung eines komplexen Beziehungssystems zwischen denselben führte. Mit Blick auf die hier interessierende Fragestellung ist dies insofern relevant, als sich in den sozialen Netzwerken im Laufe der Zeit ein starkes wechselseitiges Vertrauen ausbilden konnte. Mit anderen Worten kann ein Akteur, der einem anderen seine Unterstützung anbietet, darauf vertrauen, dass ihm selbst Hilfe zuteil wird, sollte er jemals auf sie angewiesen sein. Der gemeinsame religiöse Hintergrund sowie die intensiven Verflechtungen haben darüber hinaus auch dazu beigetragen, dass sich zwischen den Akteuren auch durchsetzbares Vertrauen entwickelt hat: Abweichungen vom erwünschten (moralischen) Verhalten werden demnach durch andere (i. d. R. die Väter) sanktioniert, was die Einhaltung gemeinsamer Normen und Wertvorstellungen innerhalb der Gemeinschaft sicherstellt. Während sich beide Formen des Vertrauens nicht nur auf die jeweils nächsten Angehörigen, sondern durchaus auf die gesamte Gemeinschaft erstrecken, können Außenstehende davon nicht profitieren – zu groß ist die Verhaltensunsicherheit im Falle von Meinungsverschiedenheiten. All dies deutet darauf hin, dass es sich bei den Palanpuris um eine geschlossene Akteursgemeinschaft handelt; es darf aber auch nicht darüber hinweggesehen werden, dass es zahlreiche Konflikte innerhalb der Gemeinschaft gibt und diese folglich nicht als ausschließlich harmonisch zu charakterisieren ist.

## **ENTWICKLUNG GLOBALER VERFLECHTUNGEN**

Traditionell haben sich die Palanpuris in ihrer Berufsausübung auf nur wenige Felder konzentriert, was sich u. a. auf religiöse Vorschriften zurückführen lässt. Während einige von ihnen Kämmerer oder Rechtsgelehrte wurden, traten andere in den Handel mit Juwelen und Schmuck ein. Im letzteren Fall unterstützten die familiären Netzwerke den Aufbau von Fernhandelsnetzwerken und damit zugleich eine rasche Expansion ihrer Geschäfte in angrenzende Märkte. So lassen sich bereits für den Anfang des 20. Jahrhunderts erste, in den Händen der Palanpuris befindliche Schmuckgeschäfte in Rangun im heutigen Myanmar nachweisen. Zur Beantwortung der oben aufgeworfenen Frage ist eine andere Entwicklung aber von größerer Bedeutung: Anfang des 20. Jahrhunderts kamen einige Palanpuris in Bombay in Kontakt mit Händlern aus Antwerpen, dem damals weltweit bedeutendsten Zentrum für die Bearbeitung und den Handel von Diamanten. Diese suchten dort geschliffene Diamanten an die herrschende Klasse Indiens zu verkaufen. Die Palanpuris wurden als Zwischenhändler für die Europäer tätig und realisierten in diesem Zusammenhang schnell, dass ein Aussparen der Mittelmänner und damit ein Direktbezug der Diamanten aus Antwerpen mit erheblichen Einsparpotenzialen verbunden waren. Obwohl der belgische Diamantsektor durch vergleichsweise stark abgeschottete ethnische Netzwerke charakterisiert war, gelang es einer kleinen Zahl von Akteuren tatsächlich, Zugang zu den Diamanthandelszirkeln in Antwerpen zu finden. In der Folgezeit organisierten die Palanpuris über einen Zeitraum von knapp 20 Jahren den Handel mit geschliffenen Diamanten aus Belgien in ihre Heimat. Zu einer Änderung dieses

Transaktionsmusters sollte es erst kommen, als der Import von bearbeiteten Diamanten nach der Unabhängigkeit Indiens im Jahr 1948 durch die damalige sozialistische Bundesregierung mit dem Ziel verboten wurde, Anreize für Investitionen schaffen zu wollen statt das Kapital für ausländische Luxusgegenstände zu verwenden. Um die bestehenden Geschäfte aufrechterhalten zu können, mussten sich die bereits im Handel tätigen Akteure folglich nach Alternativen umsehen, was sich zunächst in umfangreichen Schmuggelaktivitäten, später aber in erster Linie im Erwerb von Rohdiamanten reflektierte.

Analysen der im Stadtarchiv Antwerpen aufbewahrten Einwandererakten belegen in diesem Zusammenhang, dass im Zeitraum von 1948 und 1965 insgesamt 91 Personen indischer Herkunft nach Antwerpen einreisten. Bei 54 von ihnen handelte es sich vermutlich um Verwandte und Freunde von Diamanthändlern. Im Zeitraum zwischen 1962 und 1970 wurden 76 Inder als Einwohner Antwerpens erfasst.

### **TRANSFER TECHNISCHEN WISSENS**

Obwohl die Zahl der sich in Antwerpen aufhaltenden Palanpuris demnach zunächst vergleichsweise gering war, erwuchs diesen Akteuren aus der Rückschau eine zentrale Rolle bei der weiteren Entwicklung der indischen Diamantindustrie. Bereits in den 1950er Jahren fokussierten sich einige von ihnen auf ein spezifisches Segment von Rohdiamanten, das aufgrund des erforderlichen Arbeitseinsatzes und den damit in Verbindung stehenden Kosten in Belgien nicht gewinnbringend bearbeitet werden konnte. Die weitaus günstigeren Arbeitskosten in der Heimat in ihrem Kopf, begannen die Palanpuris nun, diese Steine nach Indien zu exportieren. Eine Bearbeitung dieser Diamanten im industriellen Maßstab erwies sich jedoch insofern als problematisch, als die in der Region bekannten Bearbeitungstechniken weitgehend denjenigen entsprachen, die schon vor ca. 2.500 Jahren zum Einsatz gelangt waren. Damit wurde der Zugang zu neuen Produktionstechniken zu einer entscheidenden Voraussetzung für die weitere Entwicklung der indischen Industrie.

In diesem Zusammenhang erwies es sich als ein großer Vorteil, dass sich einige Palanpuris in Antwerpen aufhielten, konnten sie doch ihren Verwandten und Freunde in der Heimat vergleichsweise einfach relevante Informationen, Expertise und Kontakte vermitteln. Als Beispiel sei die 1949 von einigen Palanpuris in Indien gegründete Diamond Trading Company genannt, die einen technologischen Berater aus Antwerpen gewinnen konnte, der etwa 300 Personen in der Bearbeitung von Diamanten unterwies. Diese Maßnahme stellte insofern eine wichtige Grundlage für das weitere Wachstum der Industrie vor Ort dar, als sich das technische Wissen vergleichsweise einfach auf andere Akteure übertragen ließ, zumal Unregelmäßigkeiten und kleinere Fehler in der Bearbeitung angesichts des vergleichsweise geringen Wertes der Steine nicht weiter ins Gewicht fielen. Vor diesem Hintergrund überrascht es dann auch wenig, dass eine Studie aus dem Jahr 1990 darauf verweist, dass das Unternehmen erheblich zur Schaffung einer initialen Wissensgrundlage beigetragen habe. Insgesamt aber verblieb die Produktivität der Industrie nach wie vor auf einem vergleichsweise niedrigen Niveau. Aus diesem Grund entschieden sich weitere indische Unternehmer, regelmäßig etablierte Diamantbearbeitungszentren aufzusuchen und dort die Bearbeitung näher zu studieren. So gibt es Anhaltspunkte, die darauf schließen lassen, dass die Inder während ihrer oftmals nur auf wenige Wochen begrenzten Aufenthaltsdauer in Antwerpen den Umgang mit neuen Technologien und Werkzeugen erlernten. Darüber hinaus kam es wohl auch zur Ausfuhr entsprechender Bearbeitungswerkzeuge nach Indien. Auch haben die Palanpuris weitere belgische



Händler und Berater dazu bewegen können, in ihre Heimat zu kommen und dort neue Arbeitskräfte in modernen Schleiftechniken zu unterweisen. Insgesamt stieß der Transfer technischen Wissens von Belgien nach Indien wichtige Lernprozesse aufseiten der Auszubildenden und der Produzenten an. Dies legt auch ein Bericht über die indische Diamantindustrie aus den 1960er Jahren nahe, wenn er zu dem Urteil kommt, dass ineffiziente Methoden der Bearbeitung an Bedeutung verloren hätten und dass bereits ein Unternehmen Diamantbearbeiter so arbeiten ließe, wie es auch in anderen Bearbeitungszentren der Fall sei.

## **TRANSFER VON MARKTWISSEN**

Die Verfügbarkeit neuen technischen Wissens stellt zweifellose eine notwendige, nicht aber eine hinreichende Bedingung für die Entwicklung der modernen indischen Diamantindustrie dar. Vielmehr war es auch erforderlich, Wissen über externe Märkte zu erlangen, um den Absatz der Produkte im weltweiten Maßstab realisieren zu können. Aus zweierlei Gründen mangelte es daran jedoch im Indien der 1940er und 1950er Jahre. Erstens war die gesamte indische Produktion vor dem Zweiten Weltkrieg im Inland verwendet worden mit der Folge, dass es nur geringe Interaktionen mit ausländischen Käufern gab (siehe auch unten). Zweitens waren die Palanpuris zuvor im Handel geschliffener Steine tätig, der allerdings nach anderen Prinzipien organisiert ist (z. B. im Hinblick auf die preisliche Bewertung der Steine).

Auch für die Gewinnung des marktrelevanten Wissens sollten sich die Beziehungen zu den Angehörigen und Freunden in Antwerpen erneut als von großer Bedeutung erweisen. Analog zu den oben geschilderten Entwicklungen konnten sich dort nur kurzzeitig aufhaltende indische Diamanthändler in den 1960er Jahren lernen, welche Handelspraktiken vor Ort üblich waren.

Doch auch Verflechtungen, die von außen nach Indien geschlagen wurden, sollten sich als von großer Relevanz erweisen. Ende der 1960er Jahre wurden etwa 70% der in Indien geschliffenen Diamanten über eine geringe Zahl von Unternehmen nach Antwerpen exportiert, die dort Verkaufsbüros hatten und die Steine verkauften oder re-exportierten; lediglich 5% der Produktion wurde dagegen in die USA exportiert. Mit dem Ziel durch Übergehung der Zwischenhändler Kosteneinsparungen zu erzielen, orientierte sich eine zunehmende Zahl US-amerikanischer Diamantkäufer in den Folgejahren nach Bombay statt nach Antwerpen, was einen klaren Anstieg der indischen Exporte in die USA zur Folge hatte. 1966 trat zudem ein indisches Unternehmen in Kontakt mit einem großen US-Einzelhändler, der größere Mengen kleiner Diamanten aufkaufte. Diese neuen Verflechtungen bewirkten im Zeitraum 1966-1967 nicht nur eine Verdopplung der indischen Exporte in die USA, sondern ermöglichten auch den Zufluss von Wissen über Kunden auf dem weltweit größten Markt für Diamantschmuck nach Indien. Verstärkt wurde diese Entwicklung seit 1966 über die Errichtung von Verkaufsbüros in den USA, welche von den Palanpuris eröffnet wurden, um näher an ihren Kunden zu sein. Durch den damit möglichen Transfer der Marktinformationen in ihre Heimat wurden die indischen Produzenten in die Lage versetzt, ihre Produktionsprozesse und Produkte den Bedürfnissen des amerikanischen Massenmarktes sukzessive anzupassen.

## **INTERAKTION GLOBALER UND LOKALER WISSENSFLÜSSE**

Die oben erwähnten Netzwerke der Palanpuris erleichterten nicht nur den Transfer von Wissen zwischen verschiedenen Ländern (Indien-Belgien, Indien-USA); vielmehr ermöglichten sie aus zwei Gründen auch in der Heimat Indien eine rasche Verbreitung des neuen Wissens aus Übersee: Erstens ermöglicht es die hohe Dichte des Netzwerks jedem Akteur, eine direkte oder wie auch immer geartete indirekte Beziehung zu einem anderen herzustellen. Zweitens gestattet das hohe Vertrauen innerhalb des Netzwerks auch den Austausch relevanter geschäftlicher Informationen. Der effiziente Wissenstransfer zwischen den Palanpuris hatte nicht nur zur Konsequenz, dass sich Erfolgsgeschichten vor Ort vergleichsweise rasch herum sprachen und in der Folge zahlreiche neue Unternehmen in solchen Städten gegründet wurden, in denen die Diamanthändler Freunde oder Verwandte hatten (z. B. Ahmedabad oder Palanpur). Vielmehr konnten sowohl die bereits im Sektor tätigen Unternehmen als auch die neu hinzutretenden von den Informationsflüssen über neue Märkte und Technologien vor Ort profitieren, so dass es gewissermaßen zu einer dynamischen Interaktion globaler und lokaler Wissensflüsse kam. Diese ermöglichte den Unternehmen auch, sich gegenseitig zu beobachten und voneinander zu lernen. So wird in einer Studie zur indischen Diamantindustrie aus dem Jahr 1967 darauf verwiesen, dass zwei Unternehmen mit modernen, in Bombay gefertigten Produktionsanlagen ausgestattet seien, und dass diese Modellunternehmen zweifelsohne einen Anreiz für andere Diamanthändler darstellten, ihre Steine ebenfalls unter Einsatz modernster Technologie zu bearbeiten, was zu einem starken Anstieg der Produktivität des Sektors führen werde.

### **FAZIT**

Die Darstellung legt nahe, dass die Ursachen der modernen Diamantindustrie in Westindien auf eine Interaktion globaler und lokaler Wissensflüsse zurückzuführen sind, die im Großraum Surat zur Verbreitung und Anwendung von neuem Wissen über Technologien und Märkte geführt hat. Damit war eine wichtige Grundlage für das lokale Wachstum des Sektors gelegt, das sich dann auf hier nicht weiter thematisierte Faktoren zurückführen lässt, zu denen in erster Linie sehr niedrige Arbeitskosten, die Entdeckung und der Abbau der sehr reichhaltigen Argylevorkommen (Australien) und die rasant anwachsende Nachfrage nach Kleindiamanten in den USA der Nachkriegszeit zählen. Auch losgelöst von dem spezifischen Kontext des Diamantsektors sind die hier skizzierten Untersuchungsergebnisse von Relevanz, zeigen sie doch deutlich auf, dass die Entstehung hoch konzentrierter Unternehmenskonzentrationen nicht ausschließlich regionalen Faktoren geschuldet ist, sondern durchaus auch auf überregionale Verflechtungen und Wissenstransfers zurückgeführt werden kann.

**Dr. Sebastian Henn**, ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Leibniz-Institut für Länderkunde e.V., Leipzig. Der Fokus seiner Forschungsarbeit liegt u.a. auf globalen Unternehmungsverflechtungen und räumlichen Entwicklungsdynamiken, wissensbasierter Stadt- und Regionalentwicklung sowie lokalen Ökonomien und städtischer Quartiersentwicklung.

# ***Resilienz durch Informalität: Wie die Megastadt Dhaka mit Lebensmitteln versorgt wird***

*von Markus Keck*

Das gegenwärtige Bild, das von Megastädten in den Ländern des globalen Südens gezeichnet wird, ist alles andere als optimistisch. Egal ob Mexico-Stadt, Lagos, Mumbai oder Manila, stets ist das Bild, das wir von diesen Städten haben, dasselbe: Rapide ins Uferlose anwachsende städtische Wucherungen, die alle denkbaren Zivilisationskrankheiten auf sich vereinen, von Armut und Unterernährung, über Gewalt und Unsicherheit bis hin zu Krankheit und massiver Umweltverschmutzung. In Dhaka, der Hauptstadt Bangladeschs, scheint es als sei die Dystopie aus Harry Harrisons (1966) Roman „Make Room! Make Room!“ längst zur Realität geworden. Genau wie Harrison in seinem Roman, so gehen auch wir als aussenstehende Beobachter mit aller Selbstverständlichkeit davon aus, dass die Versorgung von Megastädten mit Brennstoff, Elektrizität, Wasser und Lebensmitteln eine schier unmögliche Aufgabe darstellt. Die Megastadt wird so grundsätzlich zum Problem für die menschliche Entwicklung, für die auch bereits von Seiten finanzkräftiger Unternehmen wie IBM, Siemens und Google die notwendigen Lösungsvorschläge unter dem schillernden Begriff der „smart city“ angeboten werden. Dieser internationale Trend übersieht dabei all die cleveren Ideen und Leistungen der Menschen vor Ort, die bereits heute dazu beitragen, dass die Millionenstädte in nach ökonomischen Maßstäben schwach entwickelten Gebieten trotz Mangels an technischer Ausrüstung überhaupt funktionieren. In diesem Beitrag wird an Hand des Fischhandels aufgezeigt, wie die Versorgung der Megastadt Dhaka mit Frischware organisiert ist.

## **LEBENSMITTEL FÜR DIE WACHSENDE MEGASTADT**

Mit seiner Lage im größten Flussdelta der Welt, mit seinen Flüssen, Seen, Teichen, Kanälen und seiner Nähe zum indischen Ozean ist Bangladesch für die Fischproduktion besonders geeignet (Rahman 1997). Auf 4,6 Millionen Hektar Inlandwasserfläche und 7,9 Millionen Hektar, die für marinen Fischfang zur Verfügung stehen, finden sich insgesamt mehr als 700 Fischarten und mehr als 60 Arten an Schrimps. Nichtsdestotrotz, in den vergangenen 20 Jahren ist die Fischproduktion in Bangladesch zu einem ressourcen-intensiven Wirtschaftssektor geworden. Betrug die Produktion in den frühen 1990er Jahren noch rund 1 Millionen Tonnen pro Jahr, so wuchs sie bis in die späten 2000er Jahren auf 2,5 Millionen Tonnen an. Dieser Anstieg ist dabei insbesondere auf wachsende Produktionszahlen der Fischzucht zurückzuführen, die im selben Zeitraum um das Vierfache angestiegen ist und heute den Großteil an Fisch bereitstellt, der in Bangladesch verzehrt wird – noch vor der Süßwasser-Fangwirtschaft und der Seefischerei (DoF 1993; DoF 2009). Wie kommt der Fisch nun aus den Teichen in die Stadt ohne dass er an Frische und Qualität einbüßt?

In Bangladesch werden vorwiegend Karpfen gezüchtet. Die Fischzucht selbst findet in sog. *Ghers* statt. Traditionell handelt es sich hierbei um eine Mischung aus Teich (für die Fischzucht) und Feld (für Nassreisanbau).



Abb. 1: Fischzucht in sog. *Ghers*

Heute weicht diese Form der integrierten Reis- und Fischproduktion aber zunehmend spezialisierten Produktionsstätten. Der Großteil des Fisches, der nach Dhaka transportiert wird, wird von den Züchtern selbst direkt an Großhändler (*Bepari*) verkauft. In rund einem Drittel der Fälle ist noch ein weiterer Händler dazwischen geschaltet, der sog. *Faria*, der den Fisch direkt bei den Züchtern abholt und zumeist im Auftrag eines Großhändlers auf Kommission arbeitet (Murshed-e-Jahan et al. 2010).



Abb. 2: Nächtliche Anlieferung von Fisch in Dhaka

Je nach Entfernung wird der Fisch morgens oder mittags vom *Bepari* aufgekauft und in mit Frischwasser gefüllte Fässer oder in mit Eis gefüllte Metalltruhen (s. Abb. 2) verpackt, so dass er bereits mittags, spätestens aber am frühen Abend die Reise nach Dhaka antreten kann. Ist die Ware erst in Dhaka angekommen, lässt der *Bepari* den Verkauf durch einen weiteren Kommissionär, den *Arot dar*, abwickeln, der den Fisch an seiner statt an Einzelhändler weiterverkauft.



Für gewöhnlich erreichen die Trucks mit ihrer frischen Ware zwischen 0 und 3 Uhr nachts die Großhandelsmärkte in Dhaka – genau rechtzeitig, denn wenige Zeit später beginnt bereits der Verkauf. Noch bevor die Lastwagen zum Parken kommen, steht bereits ein Heer an Arbeitern bereit um abzuladen. Aus nahe gelegenen Fabriken wird Eis herangeschafft, Kiste für Kiste wird abgeladen und der Fisch wird an entsprechender Stelle für den Verkauf aufgeschichtet. Damit jedem der *Arotdars* die richtige Ladung Fisch zugewiesen werden kann, ist an jeder Kiste ein Namensschild des Empfängers befestigt. Gegen fünf Uhr strömen bereits die ersten Kunden heran – Marktstandbetreiber, Straßenhändler und Restaurantbesitzer.



Abb. 3: Frühmorgendlicher Verkauf von Fisch in Dhaka

Um den Zeitaufwand abermals gering zu halten, wird die Ware auktioniert. So ist es möglich, in wenig Zeit eine enorme Menge an Fisch zu veräußern. Gegen halb acht Uhr morgens, wenn die letzten Exemplare den Besitzer wechseln, sind dann auf den 13 Großhandelsmärkten der Stadt insgesamt 700 Tonnen Frischfisch über die Theke gegangen.

### **RESILIENTE ZULIEFERNETZWERKE DURCH INFORMELLE VERTRÄGE**

Trotz jährlich wiederkehrender Überschwemmungen und teilweise desaströsen tropischen Wirbelstürmen, gelingt es den *Arotdars* Fischhändlern auf Dhakas Großhandelsmärkten für eine kontinuierliche Belieferung der Stadt mit täglich frischer Ware zu sorgen. Das Geheimnis ihres Erfolgs liegt dabei in den informellen Verträgen, die sie mit ihren Zulieferern, den *Beparis*, abschließen. Diese Verträge werden weder schriftlich ausgearbeitet, noch sind sie vor irgendeiner juristischen Instanz einklagbar. Was zählt ist allein das Wort der Händler. „Unser gesamtes Geschäft funktioniert auf der Basis gegenseitigen Vertrauens“, erklärt einer von ihnen.

Für gewöhnlich befinden sich die Händler in Dhaka mit ihren Zulieferern in einem Verhältnis gegenseitiger Abhängigkeit. Auf der einen Seite leihen die *Beparis* bei ihren *Arotdars* jede Saison eine größere Menge an Geld (*dadon*), um es selbst in die Fischproduktion zu investieren. Auf der anderen Seite gehen sie aber bei jeder einzelnen Ladung, die sie nach Dhaka schicken, in Vorleistung und erhalten von ihren *Arotdars* erst nach Verkauf die entsprechenden Erträge. Die Konsequenz dieser Praxis sind starke persönliche Beziehungen zwischen den Geschäftsmännern, die sich insbesondere in gegenseitigen Unterstützungsleistungen in Zeiten von Engpässen zeigen. So sind die Zulieferer bemüht, ihre Kommissionäre möglichst jeden Tag mit frischer Ware zu versorgen. Gleichzeitig nehmen die *Arotdars* auch dann den Fisch von ihren Zulieferern ab, wenn sie auf anderem Wege ein lukrativeres Geschäft machen könnten. Die Langfristigkeit der Beziehung hat deutlich Priorität über kurzfristige Gewinne (Keck et al. 2012).

Gleichsam sind die Beziehungen zwischen *Arotdar* und *Bepari* keine statischen Gebilde. Nicht jeder *Bepari* ist in der Lage jeden Tag Fisch zu liefern. Um ein kontinuierliches Geschäft für sich zu gewährleisten, stehen die *Arotdars* in Dhaka deshalb mit einer Vielzahl an Zulieferern in Verbindung. Mit ihnen teilen sie permanent Informationen über die aktuelle Lage ihres Geschäfts, über Produktions- und Transportkosten und über ihre Gewinnmargen. Und wenn es einem Zulieferer nicht möglich ist zu liefern, so ist doch meist ein anderer dazu in der Lage. So versuchen die Händler in Dhaka über die Jahre, die sie im Geschäft sind, ihr persönliches Netzwerk stetig auszubauen. Zum Zeitpunkt ihres Geschäftseintritts verfügen viele der Geschäftsmänner (das Fischgeschäft ist reine Männerdomäne in Bangladesch) über nicht mehr als drei bis fünf Verbindungen. Erst über die Jahre hinweg ist es ihnen möglich, die nötigen finanziellen Mittel aufzubringen, um ihr Netzwerk auf durchschnittlich 20 Zulieferer auszubauen. Obwohl das Gros der gehandelten Ware stets über die Zulieferer läuft, mit denen die längste Geschäftsbeziehung geteilt wird, so ergeben sich über die Jahre hinweg genügend Ausweichoptionen, die letztlich ausschlaggebend dafür sind, dass die *Arotdars* in Dhaka überhaupt jeden Tag Geschäfte machen können.

Damit verfügen Dhakas Fischhändler über ein flexibles und gleichsam effektives Zulieferernetzwerk und sind auf diese Weise in der Lage, die Versorgung der Megastadt Dhaka sicherzustellen. Diese Netzwerke sind so effektiv, dass jeder Person in der Megastadt im Durchschnitt knapp 100 Gramm Fisch pro Tag zur Verfügung stehen. Dieser Betrag entspricht 170 Prozent der durchschnittlichen Menge an Fisch, die in den übrigen Städten Bangladeschs verfügbar sind. Auch wenn die Menge an Fisch je nach Preissegment stark variiert und der Zugang zu Fisch gerade für einkommensschwache Dhakaiyas deutlich eingeschränkt ist, so soll an dieser Stelle betont werden, dass die Versorgung der Megastadt Dhaka trotz mangelhafter Infrastruktur und veralteter Technik kein logistisches Problem darstellt. Nicht zuletzt aufgrund der konstanten Anstrengungen der *Arotdars* und aufgrund ihrer fortwährenden Investitionen in ihre Geschäftsbeziehungen stellt Dhaka, was die Versorgung mit frischem Fisch anbetrifft, eine Insel des Überflusses dar.



## LITERATUR

DoF (1993): Fishery Statistical Yearbook Bangladesh 1992-1993. Dhaka.

DoF (2009): Fishery Statistical Yearbook Bangladesh 2008-2009. Dhaka.

HARRISON, H. (1966): Make Room! Make Room. New York.

KECK, M.; BOHLE, H.-G.; ZINGEL, W.-P. (2012): Dealing with Insecurity. Informal Business Relations and Risk Governance among Food Wholesalers in Dhaka, Bangladesh.  
In: Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie 56 (1-2), 43-57.

MURSHED-E-JAHAN, K.; MAHFUZUDDIN, A.; BELTON, B. (2010): The impacts of aquaculture development on food security: lessons from Bangladesh.  
In: Aquaculture Research 41 (4), 481-495.

RAHMAN, A. (1997): Fish Marketing in Bangladesh: Status and Issues.  
In: C. Tsai and Y. Ali (eds.): Openwater Fisheries of Bangladesh. Dhaka, 99-114.

**Markus Keck**, ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Geographischen Institut der Universität Bonn. Sein Forschungsschwerpunkt liegt u.a. auf Ernährungssicherung und beschäftigt sich mit Fragen „Food Market Governance“ und „Globalization and changing Food Cultures in Bangladesh“.

## ***Drei indische multinationale Konzerne und ihre Unternehmer*** ***Eine Auswahlbibliografie***

Längst sind auch indische Unternehmen weltweit aktiv. *Tata*, *Reliance* und *Birla* gehören heute zu den erfolgreichsten multinationalen Konzernen; zugleich sind sie die drei größten Unternehmen in Indien.

DORIN, BRUNO (HG.) (2003): *The Indian entrepreneur. Sociological profile of businessmen and their practices.* New Delhi: Manohar.

Verfügbarkeit

NAYAK, AMAR K.J.R. (2011): *Indian multinationals. The dynamics of explosive growth in a developing country context.* Basingstoke: Palgrave Macmillan.

Verfügbarkeit

PIRAMAL, GITA (2010): *Business legends.* [G.D. Birla, J.R.D. Tata, Walchand Hirachand, Kasturbhai Lalbhai]. New Delhi: Penguin Books India.

Verfügbarkeit

RAY, KUMAR SATYAKI (Hg.) (2007): *Case studies on global steel industry. Getting bigger and better.* Hyderabad: ICFAI Univ. Press.

Verfügbarkeit

### **TATA**

Nicht erst seit 2008, als die *Tata Group* die renommierten britischen Automarken Land Rover und Jaguar kaufte, gehört das Unternehmen zu den wichtigsten internationalen Konzernen. 1868 legte Jamsetji Nusserwanji Tata mit der Gründung einer Handelsgesellschaft den Grundstein für das weltumspannende Familienimperium. Der bekannteste Zweig, *Tata Steel*, wurde 2007 100 Jahre alt.

BAHL, VINAY (1994): *The making of the Indian working class. A case of the Tata Iron and Steel Company, 1880-1946.* New Delhi: Sage.

Verfügbarkeit

KALAI SELVAN, NATARAJAN (Hg.) (2009): *Tata's business and growth strategy.* Hyderabad: ICFAI Univ. Press.

Verfügbarkeit

LALA, RUSSI M. (2007): *The romance of Tata Steel.* New Delhi: Penguin.

Verfügbarkeit

MUKHERJEE RUDRANGSHU (2008): *A century of trust. The story of Tata Steel.* New Delhi: Portfolio.

Verfügbarkeit

PANDEY, SURENDRA NATH (2006): *Tata Steel. Becoming world class.* New Delhi: Shri Ram Centre for Industrial Relations and Human Resources.

Verfügbarkeit

## **RELIANCE**

Reliance Industries ist vergleichsweise jung; die Firma wurde 1966 von Dhirubhai Ambani gegründet. Was mit einer Textilienfabrik begann, zählt heute zu den größten der Petrochemischen Industrie.

AGRAWAL, ARUN K. (2008): Reliance, the real Natwar. New Delhi: Manas Publ.

Verfügbarkeit

COKKAN, N. (2007): Dhirubhai Ambani. A business legend. Chennai: Oxygen Books.

Verfügbarkeit

KRISHNAMURTHY, A.G. (2007): Dhirubhaism. The remarkable work philosophy of Dhirubhai Ambani. New Delhi: Tata McGraw-Hill Education.

Verfügbarkeit

MACDONALD, HAMISH (1998): The polyester prince. The rise of Dhirubhai Ambani. St. Leonards: Allen & Unwin.

Verfügbarkeit

MACDONALD, HAMISH (2010): Ambani & Sons. The making of the world's richest brothers and their feud. New Delhi: Roli Books.

Verfügbarkeit

RATNAM, MANIE (Regie) (2008). Guru. Hauptdarst.: Abhishek Bachchan, Aishwarya Rai und Mithun Chakraborty ... [Hamburg]: DeAgostini, Deutschland. (Best of Bollywood ; 31).

Verfügbarkeit

## **BIRLA**

Die *Aditya Birla Group* ist nach *Tata* und *Reliance* der drittgrößte indische Mischkonzern. Erste Geschäftsaktivitäten gehen zurück bis ins Jahr 1857; als eigentliches Gründungsjahr kann jedoch 1919 angesehen werden. Ghanshyam Das Birla war nicht nur der Firmengründer, sondern als ein wichtiger Unterstützer Gandhis auch politisch einflussreich.

JUNEJA, MADAN MOHAN (1993): The Mahatma & the millionaire. Hisar: Modern Publ.

Verfügbarkeit

KUDAISYA, MEDHA M. (2003): The life and times of G.D. Birla: Oxford: Oxford Univ. Press.

Verfügbarkeit

ROSS, ALAN (1986): The emissary. G.D. Birla, Gandhi and independence. London: Collins Harvill

Verfügbarkeit

**Dr. Eleonore Schmitt**, ist Leiterin der Bibliothek des Südasien-Instituts und Fachreferentin u.a. für Wirtschaftswissenschaften.

## ***Retrieved from the Past***

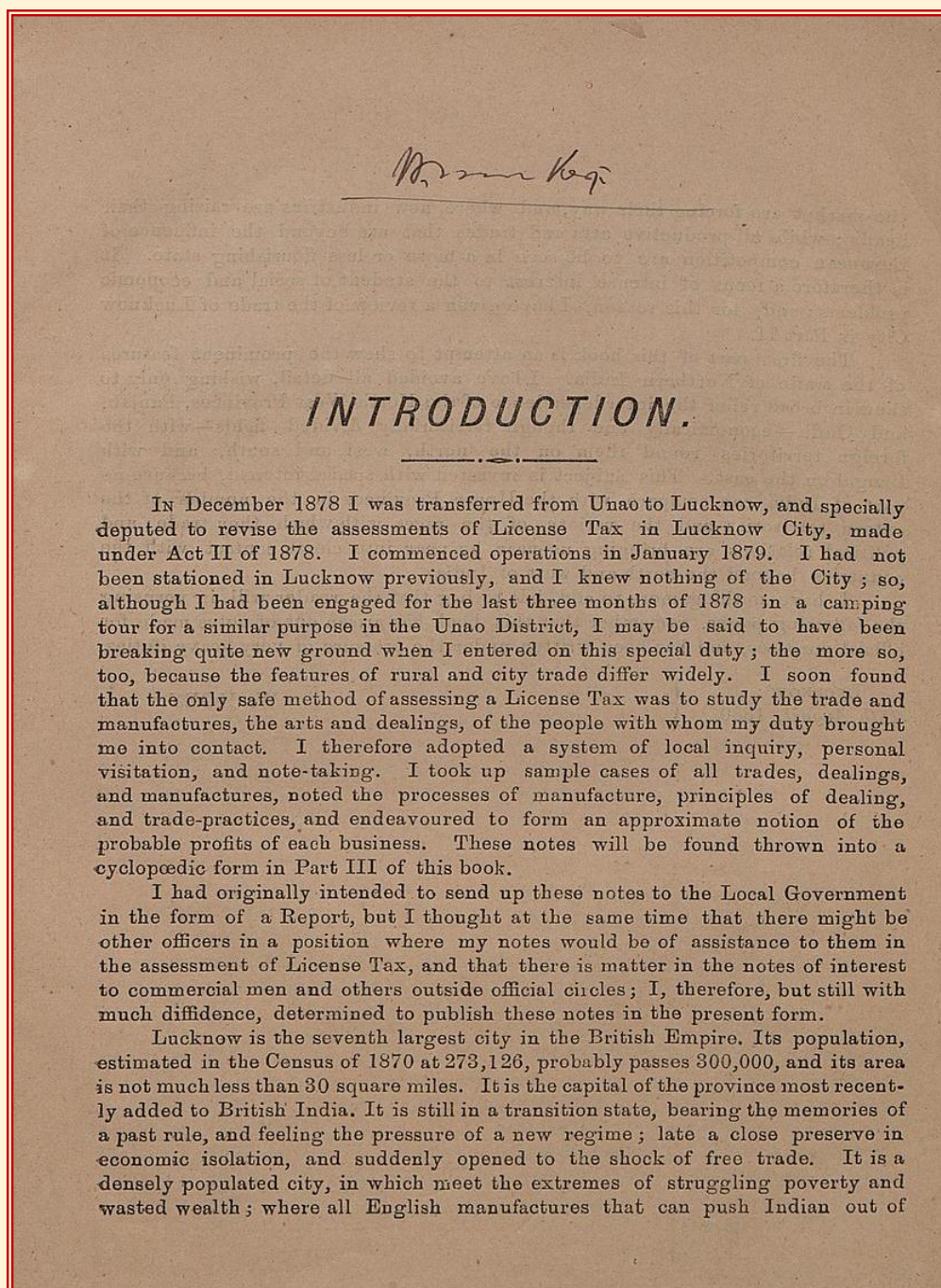
In *Retrieved from the Past* präsentieren wir Ihnen historisches Textmaterial, mit einem Bezug zu unserem jeweiligen Thema des Quartals.

Der in dieser Ausgabe veröffentlichte Text ist ein Auszug aus:

**William Hoey: A monograph on trade and manufactures in North India.**

**Lucknow: Printed and publ. at the American Missionary Press, 1880.**

Die vollständige Online-Ausgabe finden Sie [HIER](#)





the market are forcing their way, and where new industries are raising their heads ; while all productive arts and trades that are beyond the influence of European competition are to be seen in a more or less flourishing state. It is therefore a focus of intense interest to the student of social and economic problems : and, for this reason, I have given a review of the trade of Lucknow City in Part II.

The first part of this book is an attempt to shew the prominent features of the trade of Northern India. I have avoided all detail, wishing only to shew in broad relief the interdependence of the North-West Provinces, Panjab, and Oudh—economically one though territorially divided fields—with the foreign territories round them on the north, west, and south, and with Bengal on the east. This subject is invested with special interest, because no part of India can compare with the Upper Provinces in the number of the extern territories and the variety of the races with which they trade ; and political relations are bringing us year by year into closer contact with the countries beyond the north and west of India.

I have nothing more to add, but to beg that the reader will, in perusing the following pages, remember that this book has arisen out of notes made for official purposes, and has been written under the pressure of very heavy duties.

LUCKNOW :  
27th August, 1880. }

W. HOEY.



into elliptical or round pieces and ground on the convex or concave stones already alluded to. The triturating medium used in grinding the lenses is a substance called *mal*, a paste made of the powder which falls from precious stones when they are in the hands of the *almas-tarash* or *begri*. When the lens has been prepared of required strength it is given a smoothness and polish by rubbing on a leather strop and the polishing medium is *bari*.

**Aina-saz.**—This is a looking-glass manufacturer. The quality of glass necessary for this trader's business is not made in Lucknow. Light but clear glass is brought from Calcutta and sold by *bisátis*, but a thick and clear glass imported from Aleppo through Bombay is most highly esteemed. The *aina-sáz* merely cuts the glass and covers it on one side with tinfoil (*panni*) and quicksilver (*pára*). There are no famous *aina-sázes* in Lucknow and the best looking-glasses are imported from Cawnpore and Delhi, and no trader of this class in Lucknow can be called on to pay License Tax.

**Almas Tarash.**—This term is indifferently used in describing the diamond-cutter proper and the *begri*, *naginá sáz* and others, all of whom perform different operations of trade and are really quite separate traders. It will be convenient, however, to deal with all of them under this head as they are all concerned with precious stones: and this article read with that on *Jauhari* will give a complete view of the whole trade in precious stones and their counterfeits.

The *almás tarásh* (also called *hakkák*) cuts diamonds at a lathe with a revolving steel disc called *patsán*. This is set in motion with the ordinary *kamání* and *tasmí* such as carpenters use to move the *barudá*. Close to the *patsán* but not quite touching it is a second disc which is stationary; on the circumference of this disc are fixed clasps called *ghoriyá*. In one of these the diamond is fastened. The *patsán* is set in motion and the *ghoriyá* holding the diamond is pressed against the *patsán* by a lever called *ánkurá*. The diamond is cut by the surface of the disc not by the circumference, else the facet cut would not be a plane but a curve. The *patsán* is kept moist by the application of a paste or starch (*máwá*) made of the powder of diamonds gathered as the dust falls from the lathe.

Diamonds are cut either *parab*, *polki*, or *kanwál* (*vide Jauhari*) and the diamond cutter is paid accordingly.

|        |          |           |
|--------|----------|-----------|
| Parab  | Rs. 3    | per rati. |
| Polki  | „ 4      | „         |
| Kanwal | „ 5 to 6 | „         |

The *begri* is the cutter of other precious stones. There are many *begris* in Lucknow but the last *almás-tarásh* remaining in Lucknow in 1879 has gone to Banáras.



There are three discs used for cutting precious stones other than diamonds. The first is called *ragrái sán*, the second is called *mahín sán*, and the third *jila sán*. The first and second are made of *kurand*, corundum stone (adamantinus corundum). The first is of rougher manufacture than the second. It is used to bring the stone roughly into shape while the second is much finer and cuts the facets. The third disc is made of *phul* (bell-metal) for topáz (pukhráj), garnet (*yáqút*), emerald (*panná*), and sapphire (*nílam*): and of *rángá* (pewter), for the *lálri* and other soft stones. The last *sán* gives the smooth polish (*opní*). In all cases the *máwá* used to moisten the *sán* must be made of the powder of the stone to be cut, emerald powder for emeralds, ruby for rubies, and so on.

Precious stones other than diamonds are cut *taurá*, *mathailá*, and *tilákrídár* terms which are explained (Part II. Jauhari) and the *begri* is paid accordingly.

|  | Taura.                      | Mathailá                  | Tilakri-dár.                             |
|--|-----------------------------|---------------------------|--|
| Panna, yáqút,<br>Nílam, pukhráj, &<br>Lálri,<br>Gomedak, | } Re. 1 per rati.<br>ditto. | 8 as. per rati.<br>ditto. | 8 as. per rati.<br>not cut in this form. |

Coral (*munga*) is cut either in *dánas* (beads) or in *nagínas* for setting: but in either case the *begri* receives Rs. 4 per *toláh* for cutting up the *shákh* (branch) as coral is termed in the rough form.

Next after the *almástarash* and *begri* comes the *bidhiya*. This is the workman who perforates precious stones, pearls, coral, &c. The instrument used for piercing is a steel *barma* worked with a *tasma* and *kamani*. The object to be pierced is placed in a *tipahi* on the ground before which the *bidhiya* squats and a cup is placed at a little distance above and so contrived that water comes falling drop by drop on the hole which is being pierced. The wages of the *bidhiya* are :—

|          |     |     |     |                  |
|----------|-----|-----|-----|------------------|
| Hira,    | ... | ... | ... | 5 Rs. per rati   |
| Panna,   | ... | ... | ... | 1 an do.         |
| Yáqút,   | ... | ... | ... | 1 ,, do.         |
| Nílam,   | ... | ... | ... | 2 ,, do.         |
| Pukhráj, | ... | ... | ... | 1 ,, do.         |
| Gomedak, | ... | ... | ... | ½ an. do.        |
| Lálri,   | ... | ... | ... | 1 ,, do.         |
| Firoza,  | ... | ... | ... | 1 ,, do.         |
| Munga,   | ... | ..  | ... | 1 Re per tolah.  |
| Moti,    | ... | ... | ... | 8 as. per tánk.* |

There is still another workman to be noticed, the *kataiya*. His business is to cut into smaller pieces the large mass of crystal, topáz or whatever it be, which a *jauhari* buys or imports. He does this with a steel wire strung from horn to horn of a semi-circular bow. He either works at daily wages of 8 as. or at task rates from 4 as. to 8 as. per score of smaller pieces, to which he reduces the larger mass. The smaller the pieces to which it is reduced the higher the rate paid to the *kataiya*.

\* Tánk is equal to 24 rati.



There was under native rule a large business done in precious stones in Lucknow and skilful diamond cutters were not uncommon, but since the British occupation of Oudh there has been a decline in this trade and in its place has sprung up a very extensive business in the manufacture and sale of imitation gems, counterfeit stones, etc. The manufacture of these imitations and counterfeits is carried on to great perfection by Kallan Khán. He manufactures glass brilliants into which he infuses colour so skilfully as to deceive dealers in precious stones, not to say the ordinary unwary public. His work is called *do palka* (do pallah ká kám) as it combines two operations, the manufacturing and colouring, as opposed to the work of the *nagínasáz* who merely cuts up pieces of coloured glass.

The *nagínasáz* uses the same *sáns* as the *begri* : but in the case of counterfeits made of glass the third *sán* is made of wood and the second is called *mal sán*. The latter and the first are both made of *kurand*. The *máwá* is made from a substance resembling powdered slate. Instead of the *ghoriya* a slip of bambu called *kánid* is used, held in the hand for applying the *nag* (piece of glass or other substance being cut) to the *sán* glass and pebbles are not the only materials sought after by the *nagína-sáz*. He will not despise fragments of glazed porcelain and he will eagerly clutch pieces of the coloured borders of English crockery. A *nagína-sáz* may be either a manufacturer and vendor or merely a labourer working for wages. In the latter case he receives 8 as. per score of *nags* which he turns out and in the former case 12 as. per score is the average selling price. The retailer who vends in broken lots (*phut kar*) or singly will sell such *nags* for the most he can get and it may be taken that he sells at double his cost price.

The class of business carried on by a manufacturer like Kallan Khán is of course more profitable than that of the ordinary *nagína-sáz*, for he can deceive the skilful *jauhari* as well as the undiscerning public and a *jauhari* will often close with a skilful counterfeiter for the sake of the great profit which such a partnership will obviously afford.

#### **Arad-farosh** *vide* **Chakkiwala.**

**Araishwala.**—This is the class of trader that makes up takhts, táziyas, toys, flowers, fruits, and nosegays, pitáras, belis, doors, and other festive decorations such as paper and talc lanterns, and horses and other figures of paper-pulp. The materials required in this business are paper of all kinds and colours, talc of all colours, bambus, brass tinsel, paste, catgut and thread.

The demand for the goods produced is confined to occasions of festivity such as marriage processions, and of mourning as in the Muharram : but there is of course a larger demand in a wealthy city than in villages and especially in a Muhammadan city like Lucknow. At best an *aráishwála* can hardly ever earn Rs. 500. profits of trade in a year.

# Savifa und SSG

Neuigkeiten aus dem Sondersammelgebiet Südasiens und Savifa

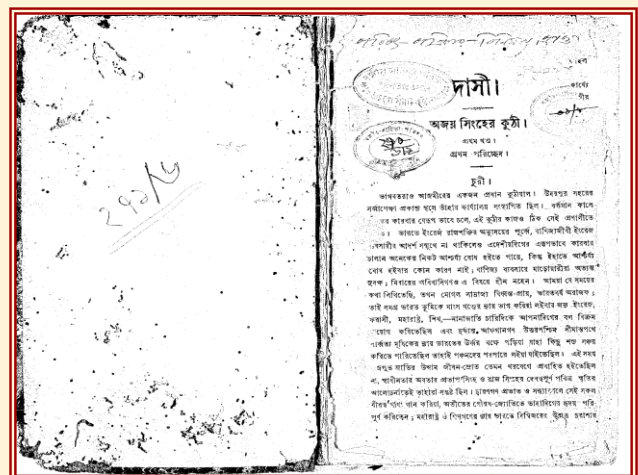
## Bengali Zeitschriften des 19. Jahrhunderts online auf Savifa

Durch die Initiative von Professor Dr. Hans Harder, Leiter der Abteilung Neusprachliche Südasiastudien am SAI, konnte 2008 eine Kooperationsvereinbarung zwischen Savifa und dem Centre for Studies in Social Sciences, Kolkata (CSSSC) getroffen werden. Das Centre verfügt in seinem „Hitesranjan Sanyal Memorial Archive: The Urban History Documentation Archive“ über eine einzigartige Sammlung früher Publikationen aus dem 19. und 20. Jahrhundert sowie Bildmaterial zur Geschichte und Kultur Bengalens.

Bereits 1993 hatte das CSSSC begonnen, seine Sammlung an frühen Bengali-Zeitschriften und Zeitungen aus konservatorischen Gründen auf Mikrofilm zu archivieren und in einem zweiten Schritt zu digitalisieren. Im Rahmen der Kooperation mit Savifa wurden und werden diese digitalisierten Zeitschriften auf SavifaDok archiviert und über das Savifa-Themenportal „Urban History Documentation Archive of the Centre for Studies in Social Sciences, Calcutta“ zugänglich gemacht.

Inzwischen konnten wir mehr als 200 Zeitschriftentitel online für die Forschung und Lehre zugänglich machen, darunter zwei Jahrgänge der ersten Bengali Wochenzeitschrift *Sama-char Darpan* (1837-1838), die 1818 unter der Herausgeberschaft von John C. Marshman erstmalig bei der Serampore Baptist Mission Press erschien oder *Bharati / Bharati o Balak* (1877-1926), eine Monatszeitschrift, die von der Tagore-Familie herausgegeben wurde und in der viele bekannte Bengali-Autoren ihre Werke in Fortsetzungen veröffentlichten.

Im Herbst 2012 haben wir begonnen, ausgewählte Zeitschriften aus dieser bedeutenden Sammlung auf Artekebene zu erschließen und im Heidelberger Online-Kataloge HEIDI nachzuweisen. Ein Projekt, das auch 2013 fortgeführt wird. Die erste, auf diese Weise zu erschliessende Zeitschrift ist *Dasi*, von der wir die Jahrgänge 1892 bis 1897 auf SavifaDok publiziert haben. *Dasi* wurde von Ramananda Chattopadhyay herausgegeben und enthält neben Literatur auch Beiträge zu religiösen und sozialen Themen.



Darüber hinaus ist im oben genannten Themenportal auch eine Sammlung früher Bengali-Monographien aus der Zeit von ca. 1800-1950 online zugänglich. Darunter ein spätes Werk des Dramatikers Dinabandhu Mitra – *Kamale kamini* (1873) und *Jibanacarita* (1852) von Ishwar Chandra Vidyasagar, der als Begründer der modernen Bengali-Sprache gilt.

**Nicole Merkel**, ist Projektkoordinatorin von Savifa und Fachreferentin u.a. für moderne Sprachen und Literaturen Südasiens an der Bibliothek des Südasiens-Instituts.

## ***Ins Netz gestellt***

*Neuerscheinungen auf [SavifaDok](#), der Publikationsplattform für die Südasienswissenschaften*

Mit SavifaDok ermöglichen wir WissenschaftlerInnen, ihre Publikationen weltweit kostenlos in elektronischer Form im WWW zugänglich zu machen. Dabei werden die Veröffentlichungen dauerhaft und zitierfähig mit standardisierten Adressen und Metadaten erschlossen und in Bibliothekskatalogen nachgewiesen. Aufgenommen werden vor allem Monographien, Artikel und Konferenzbeiträge, aber auch multimediale Dokumente.

- Egressy, Kinga

### **Out of control? A qualitative study of diabetes management among Pakistani migrants in North-West England**

Heidelberg: Bibliothek des Südasiens-Instituts der Universität Heidelberg, 2013

Type 2 diabetes is frequently making the headlines of prominent public health journals; it is an increasing challenge for many health systems, as populations grow older. Epidemiological evidence shows that Pakistani patients are at higher risk of developing the condition and also experience increased morbidity. In this thesis I do not attempt to uncover the reasons for this, but rather concentrate on the lived experience of diabetes. I spent three months in a town in North-West England, where I visited both patients and health care providers to build a picture of what diabetes is; what it means in everyday life.

[Zum Volltext](#)

- Rapp, Joachim

### **National-religiöse Identität versus lokale Identitäten auf Sri Lanka**

Heidelberg: Bibliothek des Südasiens-Instituts der Universität Heidelberg, 2013

Im Mittelpunkt dieser Arbeit steht der Begriff "Identität". In Sri Lanka gibt es mehrere, sich überschneidende Möglichkeiten der Identitätsgewinnung. Zum einen die national-religiöse Identität, zum anderen die lokalen Identitäten, die über die Region, Kaste und Verwandtschaft hergestellt werden. Die national-religiöse Identität der Bevölkerungsmehrheit, die ich in dieser Arbeit beschreiben möchte, wird aus den Komponenten 'singhalesisch' und 'buddhistisch' konstruiert. Daneben gibt es aber auch noch lokale Identitäten, die über die Zugehörigkeit zu einer Region oder Kaste gewonnen werden. Diese sind, vor allem in den das Land prägenden ländlichen Gebieten, noch immer von großer Bedeutung.

[Zum Volltext](#)



## **Neu im Regal**

*Aus der Neuerwerbungsliste des Südasien-Instituts Heidelberg*

Weckt einer dieser Titel Ihr Leseinteresse? Dann nutzen Sie neben den Bestellmöglichkeiten vor Ort unseren Fernleihservice oder lassen ihn sich durch Subito, den Lieferdienst der Bibliotheken für Aufsätze und Bücher, direkt auf den Schreibtisch liefern.

- Ainouche, Linda

### **Le don chez les Jaïns en Inde**

Paris: L'Harmattan, c2012. - 240 S . : Ill.

SAI-Signatur: rel 53 A 12/5402

Verfügbarkeit

- Bandyopadhyay, Premansu Kumar

### **Sepoys in the British overseas expeditions**

Kolkata: Bagchi, 2011. 2 Bände

SAI-Signatur: 215 mil 2012/1286

Verfügbarkeit

- Bass, Daniel

### **Everyday ethnicity in Sri Lanka: up-country Tamil identity politics**

London [u.a.]: Routledge, 2013. - 228 S. : Ill., Kt.

SAI-Signatur: 295 eth 2012/5322

Verfügbarkeit

- Callan, Alyson

### **Patients and agents : mental illness, modernity, and Islam in Sylhet, Bangladesh**

New York: Berghahn Books, 2012. - X, 227 S.

SAI-Signatur: 292 hyg 2012/5217

Verfügbarkeit

- Chevassut, Daniel

### **Réflexions d'un médecin bouddhiste à l'usage des soignants et des soignés**

Vannes: Sully, 2011. - 188 S. : Ill.

SAI-Signatur: rel 52 A 12/3433

Verfügbarkeit

- Fernandes, Andréa Gomes

### **When the curtains rise ...: understanding Goa's vibrant Konkani theatre**

Panjim ; Sãligao: Tiatr Academy of Goa, [2010]. - 201 S. : Ill.

SAI-Signatur: 242 kul 2012/5032

Verfügbarkeit

- Gélibert, Raymond

**Philosophie de la croyance: intellectualisme, mysticisme, scepticisme**

Pompignac: Ed. Bière, 2012. - 449 S.

SAI-Signatur: rel 50 B 312/4982

Verfügbarkeit

- Gonsalves, Peter

**Khadi: Gandhi's mega symbol of subversion**

New Delhi ; London: SAGE, 2012. - XXXI, 290 S. : Ill.

SAI-Signatur: 216 pol 2012/5065

Verfügbarkeit

- Helbig, Andrea

**It was in the days of the ancestors ...: die Andamanen-Sammlung des Staatlichen Museums für Völkerkunde, München**

München: Verl. d. Staatl. Museums für Völkerkunde, 2012. - 156 S. : zahlr. Ill., Kt.

SAI-Signatur: 226 eth 2012/5249

Verfügbarkeit

- Izhar, Dror

**"Quit India": the image of the Indian patriot on commercial British film and television, 1956 - 1985**

Newcastle upon Tyne: Cambridge Scholars Publ., 2011. - XX, 388 S. : Ill.

SAI-Signatur: 424 kul 2012/5300

Verfügbarkeit

- Jeyachandaran, Paulraj

**Religion in movies: a research study on Tamilnadu state chief minister Dr. M. Karunanidhi's Tamil movies**

Delhi: ISPCK, 2010. - XXII, 167 S.

SAI-Signatur: 273 kul 2012/3676

Verfügbarkeit

- Kaiser, Thomas [Hrsg.]

**Painted songs: continuity and change in Indian folk art ; [on the occasion of the Exhibition Rollenspiel und Bildgesang - Geschichte und Geschichten bengalischer Bildrollen at the Ethnographic Museum of the University of Zurich, 1 Sept. 2012 - 3 March 2013]**

Stuttgart: Arnoldsche, 2012. - 192 S. : überwiegend Ill.

SAI-Signatur: 278 kun 2012/4949 GF

Verfügbarkeit

- Kela, Shashank

**A rogue and peasant slave: Adivasi resistance, 1800-2000**

New Delhi: Navayana, 2012. - 392 S. : Kt.

SAI-Signatur: 254 pol 2012/5040

Verfügbarkeit

- Lopez, Donald S.

**The Scientific Buddha: his short and happy life**

New Haven, Conn. ; London: Yale University Press, 2012. - XI, 148 S

SAI-Signatur: rel 52 A 12/5225

Verfügbarkeit

- Nierstrasz, Chris

**In the shadow of the company: the Dutch East India Company and its servants in the period of decline (1740-1796)**

Leiden [u.a.]: Brill, 2012. - XVIII, 279 S. : Kt.

SAI-Signatur: 214 wiw 2012/5305

Verfügbarkeit

- Sampath, Vikram

**Voice of the veena: S. Balachander – a biography**

New Delhi: Rain Tree, 2012. - XXIII, 446, [32] S. : Ill.; mit CD

SAI-Signatur: 219 mus 2012/5481

Verfügbarkeit

- Sevea, Iqbal Singh

**The political philosophy of Muhammad Iqbal: Islam and nationalism in late colonial India**

Cambridge [u.a.]: Cambridge Univ. Press, 2012. - XIX, 234 S. : Kt.

SAI-Signatur: 279 iqb 2012/5205

Verfügbarkeit

- Vajpeyi, Ananya

**Righteous republic : the political foundations of modern India**

München: Beck, 2011. - 126 S.

SAI-Signatur: 200 his 2012/5335

Verfügbarkeit

- Vaziri, Mostafa

**Buddhism in Iran: an anthropological approach to traces and influences**

Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2012. - XXII, 262 S. : Ill., Kt.

SAI-Signatur: 122 rel 2012/5206

Verfügbarkeit

- Vinayan, B.

**Beyond the blue river**

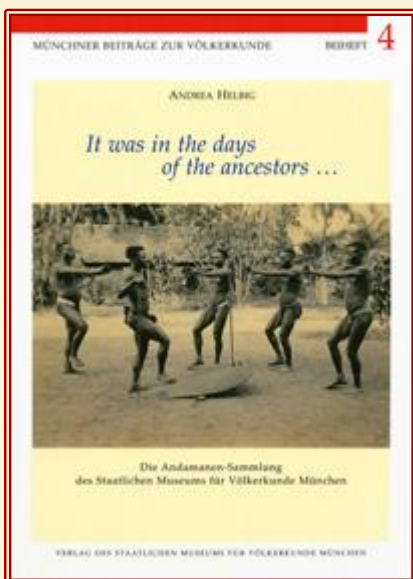
Chennai: Tulika Publishers, 2011. - 243 S.

SAI-Signatur: nsp 9.32 C 2012/4336

Verfügbarkeit

## Druckfrisch

Neuerwerbungen der SAI-Bibliothek



### Helbig, Andrea

*It was in the days of the ancestors ... Die Andamanen-Sammlung des Staatlichen Museums für Völkerkunde München*

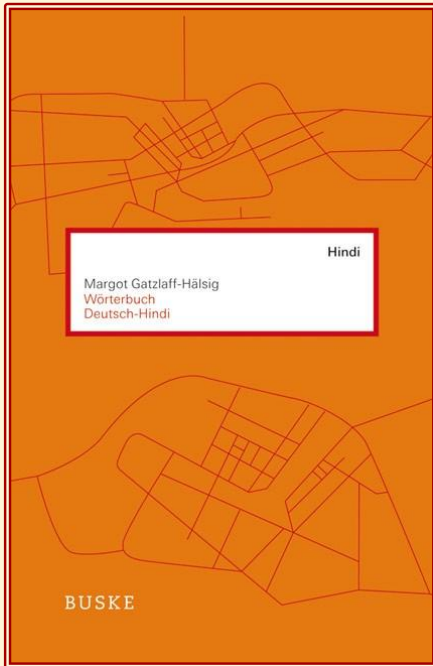
München: Verl. d. Staatl. Museums für Völkerkunde, 2012. – 156 S.

ISBN: 978-3-927270-66-4

SAI-Signatur: 226 eth 2012/5249

Bevor die Briten im 19. Jahrhundert den Andamanen-Archipel besetzten, war er von einer Bevölkerung (Negritos) bewohnt, die als Jäger und Sammler auf den Inseln lebten. Auf Initiative der Briten hin entwickelte sich bald nach deren Ankunft ein mehr oder weniger enger, jedoch nicht immer friedlicher Kontakt zwischen den Neusiedlern und der autochthonen Bevölkerung, der durch eingeschleppte Krankheiten zur Dezimierung bis hin zur fast völligen Auslöschung der Andamaner führte.

Die wenigen Überlebenden gehören weltweit zu der kleinen Zahl von Menschen, die heute noch als Wildbeuter leben. Die Errichtung sogenannter Homes durch die Briten, in denen die Andamaner wohnen konnten und mit Gegenständen des Alltags versorgt wurden, führte zu weitreichenden Veränderungen ihrer materiellen Kultur. Die Andamanen-Sammlung des Staatlichen Museums für Völkerkunde München stammt von drei verschiedenen Sammlern und ist in der Zeit von 1891 bis 1914 ins Haus gelangt. Die 110 hier bearbeiteten Gegenstände spiegeln den Alltag der Andamaner vor und nach der Ankunft der Briten wider. Der vorliegende Band erscheint als Beiheft 4 zur Jahreszeitschrift »Münchener Beiträge zur Völkerkunde« herausgegeben vom Staatlichen Museum für Völkerkunde München, die sich als Forum für Arbeiten aus allen Bereichen der Ethnologie und der sie berührenden Nachbarwissenschaften versteht. Besonderes Gewicht liegt auf der Veröffentlichung von Museumssammlungen und Einzelobjekten, Feldforschungsberichten und Archivalien sowie disziplinübergreifenden Fragen des Kulturvergleichs, der Kulturhistorie, der Motivforschung und ähnlichem.



**Gatzlaff-Hälsig, Margot**

*Wörterbuch Deutsch-Hindi*

7., durchgehend überarb. und erweiterte Auflage

Hamburg: Buske, 2013. – XXXV, 793 S.

ISBN: 978-3-87548-638-4

Mit weit über 30.000 deutschen Stichwörtern und zahlreichen Wendungen bietet dieses Wörterbuch den Wortschatz der Alltagssprache sowie Termini aus dem gesellschaftlich-politischen Leben, den Geistes- und Naturwissenschaften, der Technik, der Wirtschaft und dem Sport. Die gegenüber den vorangegangenen Auflagen beträchtliche inhaltliche Erweiterung vergrößert die Verwendungsmöglichkeiten sowohl für die deutschen als auch für die indischen Benutzer. Zudem folgt die Orthografie der deutschen Wörter jetzt der im August 2006 in Kraft getretenen Neuregelung.

Alle Hindi Äquivalente sind mit grammatischen Angaben versehen, die für eine richtige Satzbildung im Hindi unerlässlich sind. Grammatische Angaben zum deutschen Stichwort - beispielsweise die Kennzeichnung der Wortbetonung, Aussprachehilfen, Deklinations- und Konjugationshinweise - werden dem hindisprachigen Benutzer eine wertvolle Hilfe beim Erlernen der deutschen Sprache sein.



Mit Masala dem Savifa-Newsletter möchten wir Sie regelmäßig über interessante Veranstaltungen aus dem Spektrum der Südasienswissenschaften im Allgemeinen und über wissenschaftliche Neuerungen aus dem SSG Südasiens und dem Online-Portal Savifa im Besonderen informieren.

Wir verbinden mit Savifa den Anspruch, langfristig ein aktuelles und interaktives Fachportal bereitzustellen und möchten Sie daher herzlich dazu auffordern, unser Netzwerk durch informative Beiträge – insbesondere für den Newsletter – wie Buchbesprechungen, Veranstaltungsankündigungen etc. mitzugestalten.

Natürlich freuen wir uns auch über sachdienliche Kritik.

Sie können den Bezug dieses Newsletters jederzeit unter der URL <http://www.savifa.uni-hd.de/newsletter.html> an- oder abbestellen.

## **Kontakt**

Savifa – die Virtuelle Fachbibliothek Südasiens  
Südasiens-Institut / Bibliothek  
Im Neuenheimer Feld 330  
D-69120 Heidelberg

## **Ansprechpartner**

Nicole Merkel – Projektkoordination, Redaktion  
Telefon: 06221/54 8927  
Telefax: 06221/54 8928  
E-Mail: [merkel@sai.uni-heidelberg.de](mailto:merkel@sai.uni-heidelberg.de)

Robby Geyer – Redaktion  
Telefon: 06221/54 8936  
Telefax: 06221/54 8928  
E-Mail: [geyer@sai.uni-heidelberg.de](mailto:geyer@sai.uni-heidelberg.de)

**मसाला** Newsletter Virtuelle Fachbibliothek

ISSN 2190-328X



**SAI** SÜDASIEN-INSTITUT



UNIVERSITÄT  
HEIDELBERG  
ZUKUNFT  
SEIT 1386