

Von Souk Ikaz zu den internationalen Messen

> A. S. Shakiry

Souk Ikaz ist der Ort, an dem sich die Araber über Jahrhunderte in Poesie und Redekunst messen konnten, Pferderennen veranstalteten und sich Geschichten erzählten. So sagt es uns zumindest die Überlieferung.



Bikfaya (20.08.1950): M. H. Al-Misri, A. S. Shakiry, Falih Shukor und Abdul-Redha (v. l. n. r.)

بكفيا (20/8/1950) من اليمين محمد حسون المصري. الشاكيري و فالح شكور وعبد الرضا.



A. S. Shakiry und A. Welham mit den Redakteuren von 'Schuh Technik'

البرت ويلهام رئيس تحرير المجلة الألمانية الدولية (Schuh) Technick إلى اليمين. وبجانبه هورست نشور مدير تحرير مجلة (Chemie - Technik) في جناح المجلة في معرض سيمان دي كوبر.



Casablanca: A. S. Shakiry erklärt einer Gruppe von marokkanischen Studenten die Lederindustrie

مع مجموعة من طلاب من المغرب يستمعون لشرح الناشر عن الصناعات الجلدية في جناح المجلة في أحد معارض الدار البيضاء.

Aber Ikaz war weit mehr. Zu verschiedenen Zeitpunkten im Jahr trafen sich in dem Handels- und Geschäftszentrum Massen von Menschen aus allen Teilen der Arabischen Halbinsel. Ohne eine staatliche Intervention oder Entscheidung entwickelte sich der Ort zu einem der politischen, gesellschaftlichen, wirtschaftlichen und kulturellen Zentren des arabischen Raums.

Heutige internationale Messen sind die modernen Varianten vom Souk Ikaz. Allen gemein ist, dass sie uns authentisch historische Aufzeichnungen vom Leben und Kampf; der Entwicklung, Arbeit und den Interessen der Vergangenheit geben.

Tatsächlich verdanke ich den arabischen und internationalen Messen viel von meinem Allgemein- und Fachwissen im Bezug auf die Lederwaren- und Schuhindustrie. Sie bieten die Gelegenheit, neue industrielle Entwicklungen kennenzulernen und mit Handelspartnern in Kontakt zu treten.

Ich habe mich sehr gefreut meine alten Freunde, sowohl Araber als auch andere aus der Branche, bei der letzten Simac Fair in Mailand wieder zu treffen. Insbesondere die Worte eines europäischen Kollegen imponierten mir: "Herr Shakri, für mich ist eine Ausstellung der Schuhindustrie nicht vollständig, wenn ich Sie nicht getroffen habe."



Der tunesische Industrieminister und ein tunesischer Unternehmer mit der Zeitschrift Al-Hidha

السيد وزير الصناعة التونسي بصحبة رئيس الاتحاد ونخبة من الصناعيين يطلعون على محتويات مجلة الحذاء.

In der Tat habe ich seit Mitte der fünfziger Jahre nur sehr selten eine bedeutende arabische oder internationale Schuhmesse verpasst. Mein Interesse an diesen Ausstellungen ist für mich zum sportlichen Hobby geworden, das ich brauche, so wie viele Touristen es zum Ziel haben, historische und exotische Plätze aufzusuchen. Ich bin schließlich auch auf einigen der internationalen Messen gelandet, die wirklich keinerlei Verbindung mit der Schuh- und Lederindustrie hatten und sich zum Beispiel um Dinge wie Bücher, Kraftfahrzeuge, Verpackungen und Landwirtschaftsmaschinen drehten. Einige dieser Messen waren so weitläufig, dass man sie nie ganz erkunden konnte. Doch meist waren sie lange nicht so imposant wie die "Düsseldorf Plastics" zu Beginn der siebziger Jahre, deren Ausstellungsstücke seinerzeit über eine Milliarde D-Mark kosteten, ein kolossales Beispiel der Zeitgeschichte – ultra-modern und hoch wissenschaftlich. Jede Ausstellung, mit all ihren Besuchern, Ausstellern, der Technologie und Ausrüstung, ist eine Welt für sich. Im Hinblick auf Stil, Größe, Innovationen und Organisation vergleiche ich sie gerne miteinander. Mein Hauptaugenmerk galt jedoch immer den Messen der Schuhindustrie und dem Ledergewerbe. Immer war ich auf der Suche nach einer neuen Idee oder Entwicklung, die man adaptieren konnte, um



A. S. Shakiry mit D. Chamberlin

ديفيد تشامبرلين من (تشامبرلين اندفيس) مع ناشر المجلة.



Jan Pivecka, internationaler Berater für die Schuhindustrie, A. S. Shakiry, Thomas J. Bata, Vladimír Roubal von Svit, Prof. Peter Hlavacek (v. l. n. r.)

من اليسار إلى اليمين: السيد جان بيفكا للمستشار العالمي لصناعة الأحذية. الشاكيري. السيد توماس باتا. السيد فلاديمير روبال من شركة سفيت. والبروفيسور بيتر هلافيك.

verbesserte Herstellungsmethoden für die Schuhproduktion zu finden.

Von jeder Ausstellung kam ich mit neuen Plänen zurück, mit Ideen und Studien, die ich noch heute im Kopf habe. Schuhmessen sind eine Welt für sich, einige drehen sich nur um Lackleder oder das Design, andere ausschließlich um Verzierungen, den Maschinenpark, die Herstellungsmethoden etc. Allein in Deutschland (vor allem in München, Berlin, Düsseldorf, Offenbach und Pirmasens) gibt es für die Schuh- und Lederindustrie nicht weniger als 25 Messen pro Jahr. All diese Messen konkurrieren untereinander mit exquisiten Ausstellungsstücken und um die ökonomische Vormachtstellung. Viele von ihnen dauern kaum länger als drei Tage, meist beschäftigt die Vorbereitung die Aussteller jedoch das ganze Jahr hindurch.

Vor Ort werden Ideen und Meinungen über alle Bereiche des Gewerbes ausgetauscht. Aussteller präsentieren oft zum ersten Mal ihre neuen Produkte, um die Marktchancen auszuloten und die technischen Möglichkeiten für die Schuhproduktion abzuschätzen. Die Fachmessen sind Orte, die die ersten Einblicke auf die späteren Schuhmodelle und -moden und auf die neuen Entwicklungen in der Herstellung, den Materialien und Maschinen zeigen.

Es ist nicht verwunderlich, dass die Länder wie Frankreich, Italien und Deutschland um Besucher und Aussteller konkurrieren, so sehr dass einige von ihnen bewusst ihre Messetermine auf den gleichen Zeitpunkt legten. Irgendein Kollege bemerkte scherzhaft, dass die Konkurrenz der Schuhmessen sich nicht mehr wesentlich von der der Schuhläden in einer Stadt unterscheidet.

Bedauerlicherweise ist die Geschichte der Schuhmessen nie aufgezeichnet worden. Sie



A. S. Shakiry und der damalige Premierminister Marokkos, Jatto

ومضيفه الأستاذ ادريس جطو رئيس وزراء المغرب حالياً. معرض ساتيك كان فرصة للتواصل بين الناشئ

kann nur aus Fachzeitschriften und -publikationen rekonstruiert werden, die mir seit den fünfziger Jahren hilfreich waren, um mich über die Branche zu informieren.

Im allgemeinen wird vielleicht davon ausgegangen, dass Erfindungen und Innovationen einer gewissen Geheimhaltung unterliegen, aber das entspricht nicht den Tatsachen. Viele Aussteller sind stolz darauf ihre Produkte zu zeigen und suchen den Rat und den Austausch mit dem Fachpublikum. Während der ersten Tage einer Messe treffen die Aussteller mit Fachbesuchern in großer Zahl zusammen und schließen die meisten Transaktionen ab. Unternehmen, Produzenten, Einkäufer, Verkäufer und Agenten verhandeln miteinander. Die Besucherzahl ist dabei eher von geringer Bedeutung, was zählt sind die erzielten Geschäftsabschlüsse. Deswegen sind viele Messen nur dem Fachpublikum vorbehalten.

Als ein Ergebnis meiner Messeleidenschaft bin ich unter meinen Kollegen recht bekannt geworden und konnte mein Wissen über die einzelnen Branchen stetig steigern. Freundschaftliche Beziehungen auf der Grundlage von Respekt und allgemeinem Interesse entwickelten sich über die Jahre. Ob kleine oder große Geschäfte, wir alle waren immer mit den gleichen Fachproblemen beschäftigt.

Jedes Jahr nahm ich die neusten Ideen und wissenschaftlichen Ergebnisse mit in die Heimat und vermittelte sie vor Ort, nicht immer ohne Vorbehalte. Wo immer ich auf offene Ohren und tatkräftige Zuhörer stieß, war mir die Anerkennung sicher und es bereitete mir großes Vergnügen meine Messeindrücke weiterzugeben. Wenn dann die Innovationen Früchte trugen, war die Freude bei den Handwerkern und Händlern groß.

Die internationalen Ausstellungen stellen die



Ein Abendessen mit den Direktoren von Sati auf der Pariser "Semai Du Cuir"

دعوة عشاء معرض سيماي دي كوير باريس والجلوس بصحبة رؤساء مركز ساتيك العالمي لتكنولوجيا الأحذية.

Essenz von dem dar, was der menschliche Geist und seine Kreativität mit Hilfe von Wissenschaft und Technologie erschafft. Sie sind die Basare der Neuzeit, in denen potentielle Einkäufer Produkte testen und ihre Preise vergleichen. Deshalb finden die wichtigsten Fachmessen oft zweimal im Jahr statt, um Käufern und Verkäufern das Geschäftemachen zu erleichtern und auf die saisonalen Bedürfnissen in der Modewelt einzugehen.

Die Frage ist jetzt: Wie positionieren sich die arabischen Industriellen auf diesen Messen und wie können sie diese für sich nutzen? ■

(Zuerst veröffentlicht in der Al-Hidaa Zeitschrift, Ausgabe 4, 1984. Verfügbar auf unserer website: http://www.islamictourism.com/tcph/index_E.php)



Die Al-Hidha: Alle 60 Ausgaben aus 10 Jahren مجلدات تحتوي على 60 عدداً من أعداد مجلة الحذاء عبر 10 سنوات.



Der 'AL-HIDAA'-Stand auf der SIMAC in Lineapelle, Italien. سيماك / لينيبيل - إيطاليا.