

«Da packte uns das Fernweh»

Veteranen der ehemaligen Basler Handelsfirma UTC berichten vom Aufschwung und Niedergang einer Schweizer Kolonie in Westafrika



Die UTC war lange Zeit ein zentraler Akteur in Ghanas Wirtschaftsleben (Postkarte aus Accra, 1960er Jahre). PRIVATARCHIV HANS BUSER

Im Sog von Basler Missionaren hatte sich im vergangenen Jahrhundert in Ghana und Nigeria der Handelskonzern UTC etabliert. Nach dem Rückzug 1998 blieben einige Schweizer Mitarbeiter in Nigeria hängen.

MARKUS M. HAEFLIGER, LAGOS

Im schmucklosen Sitzungszimmer eines Bürogebäudes im Industrieviertel Amuwo-Odofin in der nigerianischen Wirtschaftsmetropole Lagos treffen sich drei ältere Herren, um die Vergangenheit Revue passieren zu lassen. Draussen lärmt der Verkehr der grössten Stadt Afrikas. Die Fahrer von Sammeltaxis hupen gnadenlos. Biletteure hängen aus den Türen und rufen Fahrziele aus. Wenn die Kleinbusse anfahren, füllt Staub die klebrige Luft. John Schaar schliesst das Fenster und schaltet die Klimaanlage an.

Geschätzte Schweizer Qualität

John Schaar heisst eigentlich Johann Schär. Der Baselieter heuerte 1977 am Sitz der Union Trading Company (UTC) in Basel an, um mit seiner Frau nach Westafrika auszuwandern. Zu dem Zeitpunkt beschäftigte die Firma in Nigeria 4000 Angestellte (davon 60 Schweizer) und erwirtschaftete einen Gewinn von 85 Mio. Fr.

Das Erdöl hatte Nigeria reich gemacht, die Nachfrage nach Autos, Haushaltswaren und Maschinen wuchs in zuvor ungeahntem Ausmass. Die UTC befriedigte den Bedarf über eine Warenhauskette, Eisenwarenläden, Garagen und mit Verkaufs- und Servicebetrieben für ganze Industrien. Die Firma vertrieb und wartete Getreidemöhlen von Bühler aus Uzwil, Bäckereimaschinen von Rondo aus Burgdorf und Schindler-Lifte aus Ebikon. Schweizer Qualität galt etwas in Westafrika: von der Swissair, die viermal pro Woche nach Lagos flog (ausserdem nach Accra, Abidjan, Monrovia und Douala), über den mobilen Pannendienst der UTC bis zu firmeneigenen Würstereien und Bäckereien. «Wer bei der UTC arbeitete, war stolz darauf», sagt Schär. Wenn er auf Dienstreisen an Strassensperren vorbeikam, winkten die Soldaten das UTC-Auto durch.

Schär, ein ehemaliger Automechaniker, ist der Gastgeber der Runde. Auf seiner Visitenkarte steht: Managing Director, Servipower Ltd. Die Firma importiert und wartet noch heute englische Dieselmotoren und Industriemotoren und ist eines der Unternehmen, deren Firmengeschichte auf die

UTC zurückgehen. Das Basler Mutterhaus hatte seine nigerianischen Investitionen 1998 an ein einheimisches Konsortium veräussert. Neue Chefs, gleicher Betrieb, dachte sich Schär und blieb auf seinem Arbeitsplatz. Heute sagt er: «Ich bin der Chef hier.» Er hat muskulöse Arme, schwere Knochen und trägt die grauen Haare zu einem Rossschwanz zusammengebunden.

Wie Schär hätten sich auch seine beiden ehemaligen Kollegen nie träumen lassen, dass sie in Nigeria «hängenbleiben» würden, wie sie sagen. Rolf Streib war 1971 als 25-jähriger Textilfachmann nach Ghana gegangen. «Ich wollte Tazanzuflut atmen», sagt er. Ghana war die afrikanische Heimat der UTC, deren Ursprünge auf die Basler Mission im 19. Jahrhundert an der Goldküste zurückgingen, wie Ghana damals hiess (vgl. Zusatzartikel). Aber in den 1970er Jahren begann in Ghana der wirtschaftliche Niedergang. Die UTC schlug das Kakaogeschäft unter Verlusten ab. Die meisten Ausländer verliessen das Land.

Streib ging nach Nigeria und gründete seine eigene Firma. In Lagos habe man den Erdölboom «gerochen», sagt er. «Ich wollte profitieren.» Er vertrieb Chemikalien, importierte und wartete Verpackungsmaschinen und Rieter-Textilmaschinen. Über 50 Fabriken waren seine Kunden, bevor chinesische Billigware den Markt überschwemmte und das Ende der westafrikanischen Textilbranche einläutete. Wenn es einmal nicht lief, handelte Streib mit diesem und jenem. Eine Zeitlang betrieb er in Lagos ein Detektivbüro. «Einmal», erzählt er, «erliess die Militärregierung Importbeschränkungen, aber wir erwarteten eine Lieferung österreichischer Apfelmöste. Wir fuhren hinaus zum Schiff und brachten die Ware in Fischernetzen versteckt an Land.» Während es sich Streib komfortabel einrichten konnte, rackert sich Paul Hänni noch immer ab. Der Berner begann 1966 als 22-Jähriger bei der UTC. «Das Fernweh hatte mich gepackt», sagt er.

Früh in der Verantwortung

Einer der Vorteile des «Tropendienste», wie es im UTC-Jargon hiess, war die Verantwortung, die jemand rasch übernehmen durfte, wenn er sich bewährte. Kaum ein Jahr in Nigeria, wurde Hänni nach Kano im muslimischen Norden versetzt. Wegen des Biafrakriegs (1967 bis 1970) waren der dortigen UTC-Garage die Ibo weggelaufen. Angehörige eines Volkes aus dem Südosten. Sie galten als die bestausgebildeten Mechaniker. Hänni sollte nun so rasch wie möglich aus einheimischen Haussa-Fulani Mechanikern formen.

Wenig später leitete er die UTC-Filiale in Maiduguri im Nordosten. Die Gegend wird heute von Islamisten terrorisiert, aber damals galt sie als Brotkorb Nigerias. Hänni gebot über Tutzende von Mähreschern und Traktoren und hielt mit rund hundert Angestellten viele Bewässerungskanäle in Schuss. Die UTC war der bevorzugte Vertragspartner der Militärregierung. Heute gehört Hänni eine Garage in Lagos mit drei Angestellten. «Ich verdiene dreimal weniger als zu UTC-Zeiten und arbeite dreimal so viel», klagt er.

Landesweit betrieb die UTC 18 Garagen, die über Exklusivrechte für die legendären Peugeot 404 und 504 sowie MAN-Lastwagen verfügten. Bei einem Besuch im zentralnigerianischen Jos fragen wir uns zur ehemaligen UTC-Garage an der Lugard Road durch. Das ockergelbe Gebäude ist in Flügel unterteilt, mit Schaufenstern und Oberlichten im ersten Stock. Hinten liegt ein Hof mit ausgedienten Zapfsäulen, Rampen, Werkstätten. Dass hier einmal ein Schweizer Betrieb arbeitete, ist nicht ersichtlicher. Heute werden in dem Gebäude billige Möbel aus China verkauft.

Vom Cadillac zur Zahnbürste

Älteren Nigerianern glänzen noch heute die Augen, wenn man sie auf die zwölf ehemaligen UTC-Warenhäuser im Land anspricht. René Götting, den wir in Basel treffen, erinnert sich an die Zeiten, als die Kaufhäuser noch an die frühen Faktoreien erinnerten. «Wir verkauften alles, vom Cadillac bis zur Zahnbürste», erzählt Götting, der 1951 als 21-Jähriger

nach Ghana ging. «Am Eingang standen Vitrinen mit Schweizer Uhren und deutschen Werkzeugen, dahinter Regale mit Stoffen.» Laut dem ehemaligen Direktor von UTC Ghana (1966 bis 1969) und UTC Nigeria (1970 bis 1981) gehörten zum Sortiment auch Konserven, Wein, gepökelte Schweinefüsse, Stockfisch im Fass und Maryland-Tabak in Holzkisten. Oft waren die UTC-Warenhäuser die schönsten Gebäude der Stadt.

Die historische Verbindung mit der Mission spielte während der Aktivzeit der ehemaligen UTC-Mitarbeiter eine immer kleinere Rolle. Zwar wurde noch immer ein Drittel des Konzerngewinns an kirchliche Stiftungen abgeführt, aber das geschah stillschweigend.

In den 1960er Jahren habe man noch «ins System passen» müssen, erinnert sich Hänni an das Bewerbungsgespräch in Basel im Jahr 1966. Die berufliche Erfahrung, in seinem Fall als Automechaniker, sei weniger ins Gewicht gefallen als ein besonnener Charakter. Katholiken wurden prinzipiell nicht eingestellt. Jungesellen mussten in Gemeinschaftshäusern wohnen, sogenannten «Messen». In Accra in Ghana amtierte eine Verwalterin, die unter den Schweizern unbeliebt war, weil sie geheime Berichte über ihr Benehmen nach Basel schickte.

«Wilde Ehen» nicht geduldet

Erinnerungen an Liebesabenteuer und Phantasien darüber sind nie weit. In der «Bibel für Erstausreisende», die das UTC-Personalbüro den Mitarbeitern auf den Weg gab, hiess es 1970: «Tropenabende sind lang (...), aber Alkohol und Frauen sind keine Hilfe.» An anderer Stelle steht, die Versuchungen seien in Afrika grösser als anderswo, weil gewohnte Bindungen wegfielen und das heisse Klima, die fremden Sitten und das scharfe Essen auf die Mitarbeiter einwirkten. «Wilde Ehen» werden nicht geduldet. Wenn ein Mitarbeiter eine Beziehung beginnt, soll er daran denken, dass allfällige Mischlingskinder bei der Mutter in Afrika bleiben müssen.

Die «Bibel» enthielt zudem praktische Hinweise. Gegen die Mückenplage sollten Wohnungen alle drei Wochen mit DDT gespritzt werden, hiess es.

In den zweimonatigen Ferien durfte man im eigenen Auto durch die Sahara nach Hause fahren – eine beliebte Herausforderung – aber nicht den umgekehrten Weg, um den Dienstantritt nicht zu verpassen. Schweizer mussten bei der Arbeit rasiered sein, lange Ärmel und Krawatte tragen: «Ein Witz!», erinnert sich Streib, «die Klamotten wurden als Erstes ausgewechselt. Wir trugen Kurzarmhemden und Khaki-Shorts.» Einheimische erhielten eine solide Ausbildung, das trug zum guten Ruf der UTC bei.

Der Niedergang kam schleichend, dann plötzlich, und er hinterliess bei den Betroffenen Gefühle der Bitterkeit. Laut Götting hatte die Zentrale in Basel mehrere fatale Entschiede getroffen. Anfang der 1970er Jahre war UTC Nige-

ria als eigene AG verselbständigt worden; danach habe «Basel» nur noch die Gewinne der Tochterfirma abgeschöpft und nichts reinvestiert. «Am Ende waren nur noch die Gebäude da und die Würsterei und Bäckerei», sagt Götting. Der Konzernleitung sei der afrikanische Markt nebensächlich geworden.

Auch die Bedingungen hatten sich verschlechtert. Um gegen die Konkurrenz von libanesischen Handelshäusern zu bestehen, begann die UTC vor Ort zu produzieren. Bei Jos wurden auf 800 Hektaren Land Tomaten für die Herstellung von Tomatenpüree angebaut, dazu Äpfel, Weizen und Saatgut. Aber die Betriebe konnten wegen Kapitalmangels und Devisenbeschränkungen weder erweitert noch modernisiert werden. «Es ging nicht vorwärts», sagt Hänni. Dazu entglitt der Unternehmensführung die Kontrolle. Das erste Regime General Obasanjos (1976 bis 1979) führte die «Nigerianisierung» ein. «Wir wurden zu Beratern von nigerianischen Managern degradiert, die von Tuten und Blasen keine Ahnung hatten», erinnert sich Schär.

Als die UTC das Nigeria-Geschäft 1998 absties, begründete die Firmenleitung den Entscheid mit den genannten Problemen. Aber Götting macht die Misswirtschaft in der Zentrale verantwortlich. Laut den Geschäftsberichten 1972 bis 1981 wuchsen Umsatz, Gewinn und Dividende um ein Mehrfaches. Jede andere Firma mit einem ähnlichen Erfolgsausweis habe fortgesetzt Gewinne geschrieben. «Nur die UTC hinterliess ihren Käufern Schulden in Millionenhöhe», sagt Götting. Er wundert sich noch heute, wie «sang- und klanglos sich die Firma davongeschlichen hat».

Der gute Ruf der Schweiz klang noch einige Jahre nach, ging aber mit dem Untergang der Swissair ganz vergessen. Hätte es sich gelohnt, auszuharren? Ein Jahr nach der Liquidation begann ein neues, demokratisches Zeitalter; aufeinanderfolgende Regierungen liberalisierten die Wirtschaft. Abgesehen vom Norden boomt Nigeria, erstmals seit Erdölsechzen hatte ausserhalb des Erdölsektor 2014 wurde Nigeria zur grössten Volkswirtschaft Afrikas erklärt. «Als der Aufschwung begann, war die UTC weg vom Fenster», sagt Götting.

In Afrika hängengeblieben

Die meisten Schweizer kehrten in die Heimat zurück, einige wenige blieben, wie Hänni, Schär und Streib. Jeder hatte seine Gründe. Irgendwann habe man den Absprung verpasst, sagt Hänni. Die drei Schweizer klagen: über den Strom, der ständig ausfalle, über die Nigerianer, denen man nicht trauen könne, über korrupte Beamte. Trotzdem gefällt es ihnen hier. Positiv sei, dass sich mit Geld alles lösen lasse, sagt Hänni. Streib schätzt die Megacity. «Als ich nach Lagos kam, hatte Lagos 4 Millionen Einwohner, jetzt 18 Millionen», sagt er. «Wenigstens wird einem nie langweilig.»

Von der Basler Mission zum Handelskonzern

mhf. · Die Union Trading Company (UTC) entstand aus der 1854 gegründeten Basler Missions-Handlungs-Gesellschaft. Die frühen Missionare der evangelischen Basler Mission wollten sich nicht auch noch als Kaufleute betätigen müssen, um aus der Heimat Baumaterialien, Werkzeuge und Schulmaterial einzuführen. Die Basler Zentrale genehmigte die Einstellung eines Spediteurs. Bald folgten ein Krämerladen und das Bedürfnis, den bekehrten Einheimischen Beschäftigung zu verschaffen, damit sie im Dorf zu Vorbildern wurden.

Die Missions-Handlungs-Gesellschaft (MHG) begann, Baumwolle anzupflanzen und zu exportieren, später auch Palmöl, Kautschuk, Tabak und Kakao. Den Kakao hatte 1857 überhaupt erst der Baselierte Agronom Johannes Haas an die Goldküste gebracht, ein halbes Jahrhundert nachdem

spanische Kolonisatoren Kakao-Setzlinge aus der Karibik auf der Insel Fernando Po im heutigen Äquatorialguinea eingeführt hatten. Je mehr Rohwaren die MHG ausführte, desto stärker wurde sie in weitere Handelsaktivitäten gezogen, denn die Einheimischen liessen sich nur durch das Angebot von europäischen Stoffen, Kleidern, Werkzeug und Geschirz dazu verleiten, in den Plantagen zu arbeiten.

Aus den kommerziellen Aktivitäten entwickelte sich eine der grössten kolonialen Handelsgesellschaften im 19. und 20. Jahrhundert.* 1859 wurde das Unternehmen eine selbständige Aktiengesellschaft, blieb aber der Mission durch statutarisch verankerte Ideale verbunden. So wurden weder Alkohol noch Waffen gehandelt, und ein fester Gewinnanteil floss der Mission zu. Ein weiteres Ziel war die Bekämpfung der Sklaverei, die

in Westafrika verboten, aber nicht ausgemerzt war. Sie sollte durch die Förderung von Erwerbsarbeit von Afrikanern hinfällig werden.

Im Ersten Weltkrieg konfiszierte die britische Kolonialverwaltung den Besitz der MHG als deutsches, also feindliches Eigentum. Der Grund lag in der süd-deutsch-pietistischen Prägung der Mission, die Mehrheit der Missionare stammte aus Schwaben. Nach der Rückgabe der Besitzungen 1921 wurde die Gesellschaft neu aufgebaut und hiess fortan Union Trading Company. Die UTC wurde zur Holding, die über Tochterfirmen in Deutschland, Grossbritannien und Amerika Waren für den westafrikanischen Markt direkt einkaufte.

* Andrea Franc: Wie die Schweiz zur Schokolade kam. Der Kakaohandel der Basler Handelsgesellschaft mit der Kolonie Goldküste (1893–1960).