

# Der Fischzug des Herrn Mbaye

Er liefert jede Woche frischen Fisch aus dem Senegal nach Berlin. Und kämpft dabei nicht nur mit den typischen Startschwierigkeiten eines Gründers, sondern auch mit mächtigen Gegnern.

Text: *Tobias Asmuth*

Foto: *Anne Ackermann*





*Vater und Sohn: Mouhamed und Mouhamadou Mbaye, 82, im Wohnzimmer des Elternhauses (links).*

*Oben: der Bruder Adama Mbaye (vorn im Boot), er hat einen Master in Wirtschaft. Unten: Der Fang wird am Strand von Mbour verkauft*



*Ein Schwätzchen gehört zum Geschäft: Mbaye beliefert einen italienischen Gastronomen in Berlin-Charlottenburg*

### Berlin, Deutschland

Am Horizont verschwimmen das Blau des Himmels und des Meeres, Boote tanzen auf der Dünung, Möwen legen sich in den Wind, die Wellen rollen auf den Strand zu, wo sie brechen und plätschernd auslaufen. Mouhamed Mbaye steckt sein Smartphone in die Tasche. Auf dem Weg zu seinen Kunden in Berlin-Dahlem schaut er gern Videos vom Meer, oder er wischt durch die Bilder mit den fangfrischen Doraden, den Körben mit Langusten, den Barrakudas in Reih und Glied, den Garnelen, Gambas, Meerbarben und dem Zackenbarsch, der so schwer ist, das Mbaye ihn auf dem Foto kaum halten kann.

Das „Machiavelli“ in Dahlem war eines der ersten Restaurants, das seinen Fisch gekauft hat. Der sei einmalig frisch, sein Geschmack ursprünglich, sagt Mario Parlato. „Ich kann das beurteilen. Ich komme aus einer Fischerfamilie.“ Mbaye und Parlato sprechen bei einem Espresso über die Unterschiede zwischen Fischen aus dem Mittelmeer und dem Atlantik. Dann holt Mbaye den Bestellschein aus seiner Umhängetasche: „Dorade Rosé wieder 20 Kilogramm?“ – „Ja.“ – „Und Oktopus?“ – „Zehn Kilogramm.“ – „Scampi?“ – „Auch zehn.“ Mbaye verabschiedet sich, der nächste Kunde wartet, das „Maremma“ liegt gleich um die Ecke. Bis Freitag wird er Bestellungen sammeln und sie in den Senegal schicken. Am Wochenende fahren die Fischer dann in seinem Auftrag aufs Meer, am Dienstag landet ihr Fang in Berlin.

„Schmackhafter, frischer Meeresfisch aus nachhaltiger Fischerei.“ Mit diesem Satz wirbt die Firma Touba Peche. Der



44-jährige Mbaye hat sie vor einem halben Jahr gegründet und sich einen Traum erfüllt. Was er nicht ahnte: Er hat damals auch einen Kampf begonnen. Seine mächtigen Gegner: die Fischereipolitik der Europäischen Union, Unternehmen aus China und Russland sowie die Regierung in Senegals Hauptstadt Dakar. Seine bescheidene Waffe ist sein Optimismus. Probleme heißen nur „pas de problème“. Und dann hat er noch sein Lachen, das er großzügig an alle Menschen verteilt, die mit ihm zu tun haben. Es sagt: Alles ist gut. Und verspricht: Es wird noch besser.

### Mbour-Tefess, Senegal

Khadim Diéye füllt am Strand von Tefess Benzin in den Motor, legt Eis in die Kühlkiste, kontrolliert die Leinen und schafft den



*Besseres Auskommen dank Festpreisen: Der Fischer Khadim Diéye, 29, arbeitet für Mbayes Firma Touba Pêche*

Köderfisch an Bord. Diéye ist 29 Jahre alt, fährt seit 20 Jahren hinaus aufs Meer und seit einem halben Jahr für Touba Pêche. Bis vor drei Jahren hat er für seinen Vater gearbeitet, dann hat dieser ihm die Piroge für rund 2500 Euro verkauft. Sie hat wie alle Boote in Tefess neuerdings ein Nummernschild. Mit der Registrierung will die Fischereibehörde die Zahl der Pirogen kontrollieren. Nur wer eine Nummer hat, darf zum Fischen hinausfahren.

Die Regierung rechtfertigt die Maßnahme mit dem Schutz der Fischbestände. Die Fischer werfen den Politikern vor, es gehe ihnen nur um die Gebühren. Umweltschutzorganisationen zeichnen ein genaueres Bild. Tatsächlich gebe es immer mehr Pirogen im Senegal, auch weil andere Arbeit fehle, sagt Ahmed Diamé, Fischerei-Experte von Greenpeace in Dakar. Wenn die Regierung aber wirklich die Fischbestände schützen wolle, müsse sie gegen die ausländischen Fangflotten vorgehen. „Im Jahr 2016 haben mehr als 170 große Trawler vor unserer Küste gefischt, für Europa, Russland, China, Korea, Taiwan. Sie haben großzügige Fangquoten mit unserer Regierung ausgehandelt, fast alle fischen mit bodennahen Schleppnetzen, und viele fangen mehr, als sie dürfen.“ Um das zu vertuschen, würde ihr Fang auf hoher See in Fracht-

schiffe umgeladen. Dabei müssten sie kaum Kontrollen fürchten. „Unsere Küstenwache ist in einem erbärmlichen Zustand, sie verfügt über zu wenig Beamte, besitzt kaum Boote.“

Da müsse die Politik ansetzen, fordert Diamé, aber das tue sie nicht, weil zu viele Verantwortliche von den Deals mit den ausländischen Fischereiunternehmen profitierten. Aus diesem Grund gebe es auch keinen Ehrgeiz, ein regionales Fischereimanagement aufzubauen. Ein jedes Land an der Küste Westafrikas lege seine eigenen Quoten fest, die nicht auf Daten von Fischvorkommen, sondern auf Schätzungen beruhten und darüber hinaus die persönlichen Gewinnvorstellungen der Mächtigen befriedigen sollten. „In unserem Meer gibt es zu viele Grenzen und zu wenige Regeln“, fasst Ahmed Diamé die Lage zusammen.

Auf dieses Meer fährt Khadim Diéye sieben Tage die Woche hinaus. Er bleibt nur an Land, wenn die See allzu rau wird. Heute duckt sich das Meer träge unter der Sonne. Diéye treibt seine Mannschaft an. Die Männer stemmen ihre Füße in den Sand, schieben mit aller Kraft das Boot ins Wasser und springen an Bord. Der Fischer startet den Außenbordmotor, und die Piroge springt lärmend über die Wellen. Für Diéye ist das die beste ▶

*In Mouhamed Mbayes Elternhaus in Mbour leben etwa 25 seiner Verwandten zusammen, rechts ist er mit seiner Nichte zu sehen*





Was gab das Meer heute her? Am Strand von Mbour versammeln sich jeden Nachmittag Fischer und Händler. Der Fischmarkt (unten) ist ganz in der Nähe

Zeit des Tages, er stellt sich vor, was sie alles fangen könnten. „Einmal haben wir einen großen Schwertfisch erwischt“, erzählt er. „Den Tag werde ich nie vergessen.“

Dann stoppt er die Fahrt und wirft einen mit Steinen beschwerten Anker über die Bugwand. Die Männer fangen an zu fischen, so, wie sie es schon immer getan haben, auch als ihre Methode noch nicht als ökologisch nachhaltig galt: mit drei Haken mit Köderfisch und einer rostigen Zündkerze, die die Leine in die Tiefe zieht. Über den Männern kreisen Möwen, die Wellen schlagen an die Holzwände des Bootes, das leicht leckt, weshalb alle paar Minuten ein Fischer mit einem Plastikbeimer Wasser ausschöpft. Bald zappelt die erste Seeszunge am Haken, dann eine Dorade, noch eine und wieder eine ... Manchmal dauert es nur zwei, drei Stunden, dann ist die Eiskiste voll, manchmal auch einen ganzen Tag, und manchmal reicht auch der nicht.

„Es wird immer schwerer, zufrieden zurückzukommen“, sagt Diéye. Es seien viel mehr Boote draußen als früher, Pirogen wie seine und die großen Fangschiffe. Vor ein paar Jahren war er deshalb so weit, die Überfahrt nach Spanien zu wagen, um in Europa Arbeit zu finden. Sein Vater hat ihn überredet zu bleiben, das Meer sei doch ihre Heimat, hat er gesagt.

Als Anfang des Jahrhunderts die ausländischen Trawler begannen, die Fischgründe auszubeuten, hat Mouhamed Mbaye ▶





*Keine Chance gegen die Trawler: Pirogen im Hafen von Mbour. Es ist nach Dakar der zweitgrößte Hafen des Senegals. Auf dem Fischmarkt werden gerade Barrakudas gehandelt*





sich anders entschieden. Gegen die Hochseeschiffe sah er allein mit seiner Piroge keine Chance. Er kann sich noch gut erinnern, wie er das letzte Mal als Fischer auf das Meer hinausfuhr. Am folgenden Tag verkaufte er sein Boot und machte sich auf den Weg nach Europa. Das war 2003. Danach hat er die ersten Jahre in Madrid in Restaurants gearbeitet, 2010 bekam er eine Aufenthaltsgenehmigung.

Als Spanien in die Wirtschaftskrise geriet, ging Mbaye nach Berlin und arbeitete wieder als Koch. Er ist seit vier Jahren verheiratet und fühlt sich wohl in der Stadt. Der richtige Zeitpunkt, um mit Touba Peche etwas Neues zu wagen und dabei eine Frage zu klären: „Ich habe nie gedacht, dass der Fisch allein den Menschen im Senegal gehört. Aber ich habe auch nie verstanden, warum die Welt den Fisch nicht von den Fischern im Senegal kauft.“

Zum Beispiel von Khadim Diéye und seinen Kollegen aus Tefess. Das ehemalige Fischerdorf ist heute ein Viertel von Mbour, einer rasant wachsenden Stadt mit mehr als 200 000 Einwohnern. Tefess heißt übersetzt Meer, fast alle Einwohner leben davon. In der Fischhalle am Hafen verkaufen die Frauen den Fang, den ihre Männer gleich nach dem Anlegen aus den Pirogen wuchten und vom Strand hochtragen.

In der Halle arbeitet Papa Mbaye, 46 Jahre alt, der älteste der Brüder Mbaye. Er ist der Einkäufer. Der Mann im langen ▶



*Wichtiges Glied der Lieferkette: die Firma Dakar Ice.*

*Links ist ein Mitarbeiter mit Seehechten zu sehen. Oben werden Dantes, eine lokale Fischart, gewogen, verpackt und für den Transport nach Europa vorbereitet*





Gewand, dem traditionellen Boubou, begrüßt trotz des Lärms und der Hektik jeden mit einem freundlichen Salem Aleikum. Gelassen prüft er die Fische, die Kiemen müssen rot sein, die Augen klar. Die Preise für die Fische ändern sich fast jeden Tag, sie fallen, wenn viel Fisch gefangen wird, sie steigen, wenn unvermittelt Händler aus Dakar in der Halle auftauchen. Der Einkäufer aber zahlt immer denselben Preis, denn Touba Peche arbeitet mit einem Dutzend Fischern zusammen, um die Bestellungen aus Berlin immer zu den gleichen Bedingungen erfüllen zu können.

Für die Fischer in Tefess bedeutet das ein wenig mehr finanzielle Sicherheit, da sie nicht mehr gezwungen sind, zu stark schwankenden Preisen an Großhändler zu verkaufen. „Der Motor meiner Piroge braucht eine neue Schaltung“, sagt Khadim Diéye, „ich weiß jetzt, dass ich in drei, vier Monaten das Geld zusammenhabe. Inshallah.“

### Berlin, Deutschland

Die HaTeBe Unternehmensberatung hat ihre Büros am Kurfürstendamm. Wenn Haldun Tekin am Fenster steht, sieht er die Gedächtniskirche. Sein Schreibtisch ist so aufgeräumt, als wolle er damit einen seiner Grundsätze unterstreichen: Wer die Übersicht verliert, hat schon verloren. Er berät Gründer wie Mouhamed Mbaye. Als der ihm von seiner Idee erzählte, war er sofort begeistert. Frischer Fisch aus nachhaltigem Wildfang, dafür müsse es doch einen Markt geben. Er hat Mbaye einen günstigen Kredit der Berliner Industrie- und Handelskammer vermittelt und mit ihm einen Businessplan erstellt. Rechtsform, Finanzierungsplan, Sortiment, Preisbildung, Marketing. Das war Phase eins, Phase zwei die Gründung, und nun coacht Tekin seinen Klienten in der Phase drei zum Aufbau eines Kundenstamms.

Der Unternehmer will nicht nur Restaurants beliefern, sondern auch den Fischhandel. Er hat einen Kontakt, der die Fischtheke im Kaufhaus des Westens (KaDeWe) betreut. Das Management will ein HACCP-Konzept sehen. Das Kürzel steht für „Hazard Analysis Critical Control Points“. Seit 2006 sind alle Unternehmen, die Lebensmittel verarbeiten oder vertreiben, in der Europäischen Union (EU) verpflichtet, die im Konzept beschriebenen Hygienestandards zu erfüllen. Im Fall von Touba Peche bedeutet das vor allem eine genaue Beschreibung der Kühlkette.

Lohnt sich der Aufwand? Wahrscheinlich schon, sagt der Berater Tekin. Das KaDeWe wäre ein großer Kunde und gute Werbung zur Akquise weiterer Restaurants. Auf jeden Fall, sagt Mbaye, der unbedingt auch andere Händler ansprechen will. „Warum nicht die Metro?“, fragt Mbaye. Tekin ist skeptisch. Sicher müsste auch die Metro an Fisch interessiert sein, mit dem die Käufer etwas Gutes tun. „Aber kannst du denn so viel Fisch jede Woche liefern?“ – „Ja, bis zu einer Tonne.“ – „Wenn es einmal nicht klappt, bist du den Kunden gleich wieder los.“ – „Warum soll es nicht klappen? Ich kann mich auf meine Leute im Senegal verlassen.“ – „Versuch dein Glück.“

### Dakar, Senegal

Der Fisch, den Papa Mbaye gekauft hat, wird aus der Halle in Tefess getragen und in einem Kühltransporter nach Dakar gebracht. Dort, in der Nähe des Hafens, liegen die Lagerräume von Dakar Ice S.à.r.l. Der Name erinnert daran, dass das Geschäft der Gesellschaft mit beschränkter Haftung (S.à.r.l) ursprünglich darin bestand, Eis zum Kühlen von Fisch herzustellen. Die EU erlaubt der Firma seit dem Jahr 2000, Fisch nach Europa zu exportieren, die amerikanische Food and Drug Administration hat vor zehn Jahren den Export in die USA genehmigt. Dakar Ice arbeitet seitdem mit Fischern und Händlern aus der Gegend um Dakar zusammen und hat sich auf den Transport von fangfrischem Fisch spezialisiert.

Heute ist ein guter Tag. In der Annahme sortiert ein Mitarbeiter gerade Rote Meerbarben, die großen kommen nach Europa, die kleinen bleiben im Senegal. Ein Raum weiter wird eine Lieferung Doraden und Zackenbarsche in Kisten aus Styropor verpackt. Die Fische von Touba Peche werden im Kühlraum auf Eis gelegt, wo sie später ein Veterinär prüft. Dann werden auch sie für den Flug nach Europa vorbereitet. Dakar Ice hat 15 fest angestellte Mitarbeiter und könnte jede Woche bis zu zehn Tonnen Fisch verarbeiten, was selten der Fall ist.

„Fast 70 Prozent der Fische gehen nach Europa, 20 nach Asien und 6 in die USA, ein kleiner Rest bleibt im Senegal“, sagt Serigne Khadim Diop, 38, Direktor von Dakar Ice. Er ist ein Fan von Touba Peche, denn er liefert bislang vor allem nach Italien, Spanien und Frankreich, nun aber dank des neuen Partners auch nach Deutschland. „Es gibt im Senegal vielleicht zehn Firmen wie unsere“, schätzt er. Sie seien Konkurrenten, aber vor allem Leidensgenossen. Denn sie alle seien in einem Geschäft tätig, das von Grenzen bestimmt werde. So betreiben die meisten Fischer nur Küstenfischerei, selten fahren sie in ihren Pirogen mehr als 30 Seemeilen aufs Meer hinaus. In Küstennähe können sie guten Fisch fangen, aber nicht die großen Thun- oder Schwertfische. Die andere Grenze, an die Diop seit Jahren stößt, hat die Regierung gezogen: „Senegal hat Verträge geschlossen, die schlecht sind für unsere Fischbestände. Viele Hochseeschiffe sind schwimmende Fabriken, die unser Meer gekapert haben. Werden die Verträge nicht gekündigt, werden wir zwar über die Runden kommen, aber wir werden nicht wachsen und uns nicht entwickeln.“

Tatsächlich ist die Fischerei der wichtigste Wirtschaftszweig des Senegals und gleichzeitig dramatisch unterentwickelt. Eine Studie des unabhängigen Thinktanks für Entwicklungspolitik Overseas Development Institute in London kommt zu dem Schluss, dass in der gesamten Region 300 000 Jobs entstehen könnten, würden die Länder Westafrikas in den Aufbau einer eigenen Fangflotte und den Ausbau einer Fisch verarbeitenden Industrie investieren. Statt der geschätzten 400 Millionen Dollar in den kommenden Jahren durch Fangverträge mit der EU, China, Russland oder Japan zu erhalten, könnten die Staaten dadurch

bis zu 3,3 Milliarden Dollar einnehmen. Doch das Gegenteil ist der Fall. Durch die unkontrollierte Ausbeutung seiner Fischgründe hat der Senegal nach Angaben von USAid allein im Jahr 2012 rund 300 Millionen Dollar verloren.

Von Dakar zum Flughafen Léopold Sédar Senghor sind es nur wenige Kilometer. Doch der Fahrer des Lastwagens mit dem Fisch für Berlin kämpft sich eine Stunde lang durch Dakars Rush-hour. Im Frachtflugbereich angekommen, steuert er das Zollgebäude an. Dort sitzt in einem von der Klimaanlage auf finnische Temperaturen heruntergekühltem Büro Amadou Ba, 55, Inspektor der Direction de la Protection et de la Surveillance des Pêches. Er stellt seit mehr als 30 Jahren Ausfuhrgenehmigungen für Fisch aus. Dafür braucht er vor allem eines: Dokumente. Die Fang-erlaubnis, Herkunftszertifikate, das Zeugnis des Veterinärs, eine Genusstauglichkeitsbescheinigung, vor allem aber die Genehmigung, in die EU exportieren zu dürfen. Um den Papierkram kümmert sich Adama Mbaye, 39, Mouhamed Mbayes jüngster Bruder. Er stand viele Wochen in der Handelskammer in der Warteschlange, um die Genehmigungen und Zertifikate für Touba Peche zusammenzubekommen.

Die Bürokratie im Senegal ist oft ein Hindernis für kleine und meist ein nützliches Instrument für große Unternehmen. Wer für

*Gibt nicht auf: Mbaye am Kurfürstendamm*



den Eintrag in ein Firmenregister nicht zahlen will oder kann, braucht Geduld. Wer für Fanglizenzen vor der Küste zahlen kann und will, bekommt seine Wünsche erfüllt. Touba Peche zahlt nicht, auch wenn es dazu aufgefordert wird. Adama Mbaye achtet penibel darauf, Dokumente rechtzeitig zu verlängern und Genehmigungen frühzeitig zu beantragen, um nicht gezwungen zu sein, sich die Gunst eines Beamten erkaufen zu müssen. „Es ist hart, so viel Zeit investieren zu müssen, während die Großen nach ihren eigenen Regeln spielen“, sagt Adama Mbaye. „Aber was können drei Brüder aus Tefess daran ändern?“

Nachdem der Fisch im Labor noch einmal kontrolliert worden ist, erteilt Amadou Ba die Ausfuhrgenehmigung. Adama Mbaye begleitet die Fische zu Damco, einem Unternehmen, das dem Logistikkiesen Maersk-Group gehört. Dort weist man den Kisten einen Platz zu in der Air-France-Maschine nach Paris und anschließend weiter nach Berlin.

### Berlin, Deutschland

Im Frachtflugbereich des Flughafens Tegel gibt es Schwierigkeiten. Mouhamed Mbaye will die Fische schneller zu den Restaurants bringen und hat deshalb eine neue Spedition mit der Auslieferung beauftragt. Die aber hat vergessen, die Genehmigung zu beantragen, Frischfisch transportieren zu dürfen. Nun hängt die Lieferung im Zoll fest. Pas de problème. Mbaye überredet seinen alten Lieferanten einzuspringen. Sein Fisch soll am Abend auf den Karten der Restaurants stehen. Er kann es sich nicht leisten, auch nur einen Kunden zu verlieren. Für ein Kilogramm Dorade Rosé verlangt Mbaye 12,50 Euro. Davon bekommt der Fischer 2,50 Euro, Dakar Ice und der Transport im Senegal kosten 1,50 Euro, die Luftfracht mit Air France 5 Euro, die Auslieferung in Deutschland zwischen 80 Cent und 1 Euro. Es bleiben ungefähr 2,50 Euro bei Mbaye und seinen Brüdern hängen. Bei Meerbarben oder Tintenfischen ist die Gewinnspanne kleiner, bei Langusten oder Scampi größer. Damit die Firma eine Zukunft hat, muss sie wenigstens 400 Kilogramm Fisch jede Woche verkaufen, besser wären 500 oder 600. Die letzte Lieferung lag bei 380 Kilogramm.

Bald wird Mbaye beginnen, den Kredit zur Gründung der Firma zurückzuzahlen. Das KaDeWe hat sich trotz eingereichten HACCP-Konzepts noch nicht entschieden, die Verantwortlichen bitten um Geduld, der Einkauf werde gerade neu organisiert. Und die Metro, mit der Mbaye ins Geschäft kommen will, verlangt eine zusätzliche Bestätigung, dass sein Fisch den International Food Standard erfüllt, der von Konzernen im Jahr 2000 initiierten Global-Food-Safety-Initiative, und zudem gemäß der europäischen Verordnung Nr. 178/2002 zurückverfolgt werden kann.

Die Welt macht es nicht nur Fischern im Senegal, sondern auch Unternehmern in Berlin schwer. Oder etwa nicht? „Ich kenne mein Ziel. Es gibt vielleicht Umwege, aber ich werde keine Abzweigung nehmen.“ Keine Angst, in einer Sackgasse zu landen? Mouhamed Mbaye lacht, pas de problème. ■