

# Kitt für die Welt

**Zukunft** Afrika boomt – und der deutsche Mittelstand entsendet Vertreter, um nichts zu verpassen. Der Handlungsreisende Omar Barke aus Münster wirbt im Westen des Kontinents für Spezialkleber made in Germany.  
*Von Hauke Goos und Bernhard Riedmann (Fotos)*



Klebstoffvertreter Barke auf Dienstreise in Ghana

Es dämmt schon in Lagos, als Omar Barke die Chance für eine erste Lektion erkennt. Seine Reise hat noch gar nicht richtig begonnen, er steht am Gepäckband des Murtala-Muhammed-Flughafens in Nigerias größter Stadt, es ist warm und feucht, langsam ruckeln seine beiden schweren Koffer heran. Vor dem Ausgang haben sich Zollbeamte aufgebaut.

Barke ist an diesem Morgen um vier Uhr aufgestanden. Mit der ersten Maschine ist er von Brüssel nach Paris geflogen und von Paris weiter nach Lagos, Economy, ein Platz am Gang. Er ist müde. Vor ihm auf dem Boden steht eine Tasche mit Katalogen, 23 Kilogramm schwer, im Gepäck hat er Bremsenreiniger und Rostlöser verstaut, mehrere Dosen Spezialkleber, drei Handys, ein Paar glänzende schwarze Halbschuhe, eine Tüte voller Kugelschreiber, eine Socke seines Sohnes, als Talisman – und einen kleinen Koffer, 31 mal 37 Zentimeter groß, 2077 Gramm schwer, Barkes kompakter kleiner Zauberkasten.

Er schaut hinüber zu den Zollbeamten, eine Kontrolle in Lagos kann Stunden dauern. Wie erklärt man einem nigerianischen Zöllner, was man mit 23 Kilo Katalogen vorhat?

Barke wuchtet seine Koffer vom Band und geht zu einer Gruppe junger Männer, die am Rande der Halle warten.

Ob er einen Wagen brauche, will einer wissen.

Das, sagt Barke, sei nicht sein Problem. Was ist das Problem?

„Der Zoll“, sagt Barke.

Was das Zollproblem lösen könne, will der Junge wissen.

Barke lässt einen Zehn-Euro-Schein in die Hand des Jungen gleiten. Er hat den Schein vorher sorgfältig gefaltet, auf die Größe einer Briefmarke, so weiß der andere nicht sofort, welchen Wert der Schein hat. Barke hält den Zehner mit dem Daumen in der Handinnenfläche; die beiden geben sich die Hand, das ist alles.

Gemeinsam schieben sie Richtung Ausgang. Kurz vor der Zollkontrolle verschwindet der Gepäckjunge für einen Moment. Es geht darum, dass der richtige Beamte frei ist. Das Timing entscheidet.

Der Zollbeamte schaut sich Barkes Pass an. Er blickt auf die schweren Koffer, zeigt auf die Tasche mit den Katalogen.

Was ist da drin?

„Kataloge“, sagt Barke und lächelt.

Der Beamte lächelt auch. Der Wortwechsel hat lange genug gedauert, um vor den Kollegen als Kontrolle durchzugehen. Als Barke hinaustritt ins warme Abendlicht, steht die Sonne schon tief.

„Willkommen in Afrika“, sagt er. Welcome to the jungle.

Vor ihm liegen drei Wochen Westafrika. Mehr als tausend Kilometer mit dem Auto, vier Staatsgrenzen, ungezählte Kontroll-

punkte – drei Wochen, in denen er Kugelschreiber verschenken und geduldig Rostlöser und Spezialkleber erklären wird. Und wenn es gar nicht vorangeht, wird er den kleinen Koffer öffnen.

Seit drei Jahren arbeitet Omar Barke für die Firma Weicon, einen Spezialchemiehersteller aus Münster, 180 Mitarbeiter, rund 30 Millionen Euro Umsatz. Ein Familienunternehmen; ein kleiner Mittelständler mit Kunden in aller Welt. Mit Kleber aus Münster werden die Haare von Barbie-Puppen befestigt und die Augen Verstorbener geschlossen, Weicon hat Harze für den Transport von Bohrinseln im Sortiment und „Hufkleber“ für Kühe, deren Hufe entzündet sind.

In Afrika geht es darum, den Namen der Firma bekannt zu machen. Den Afrikanern zu zeigen, wie wichtig Wartung ist. Ihnen zu erklären, dass Weicon ein Partner sein will. Ein Freund.

Business in Afrika, das ist ein Wettlauf gegen die Konkurrenz, vor allem gegen die Chinesen. Ein Hindernisrennen auch. Die Kunst besteht darin, nicht die Hürden zu sehen, sondern den freien Raum dazwischen.

Barke ist in Niger geboren. Sein Vater war Diplomat. Er hat zwei Pässe, einen nigrischen und einen deutschen, er spricht Englisch, Deutsch und Französisch, außerdem mehrere afrikanische Stammesprachen. Er hat in Deutschland Chemie studiert, er ist mit einer Deutschen verheiratet, seit 14 Jahren lebt er in der Nähe von Münster. Ein doppelter Botschafter, der den Deutschen Afrika erklärt, und gleichzeitig einer, der in Afrika für deutsche Genauigkeit und Zuverlässigkeit begeistern soll. Qualität ist die Zukunft,



das ist seine Botschaft. Qualität hat ihren Preis.

Rund 90 Tage im Jahr ist Barke unterwegs, er bereist die französischsprachigen Regionen der Welt, Frankreich, Belgien, Guadeloupe, Martinique, dazu ganz Afrika bis auf Südafrika, wo Weicon seit ein paar Jahren eine Niederlassung besitzt. Barke ist ein Handelsvertreter des „Made in Germany“.

Von den drei Hauptsprachen, die es in Nigeria gibt, spricht Barke zwei, Yoruba und Hausa. Das Hausa-Wort für Korruption ist *gnaujandy*, wörtlich: jemanden füttern. Ein schöner Ausdruck, er kommt ohne den hässlichen Beiklang aus, den das Wort Bestechung im Deutschen hat. Wer

in Afrika nicht verhungern will, muss anderen zu essen geben.

Am nächsten Morgen Barkes erster Termin, die SevenUp Bottling Company in Lagos: Hier wird, unter anderem, Pepsi für den riesigen nigerianischen Markt abgefüllt. Im Land leben 180 Millionen Menschen, die Wirtschaft wächst, zuletzt mit sieben Prozent im Jahr, es wächst die Mittelschicht, es wachsen die Ansprüche: Immer mehr Nigerianer wollen nicht irgendeine Brause trinken, sondern das, was sie aus der Werbung kennen. Sie kaufen auch teure Motorräder, Kleidung und Schuhe nach Marken, Elektronik, Cornflakes, Spielzeug, es ist ein Mittelschichteffekt, die Leute haben einfach mehr Geld, nicht nur in Nigeria, und sie geben mehr davon aus. Afrika ist, von Europa aus gesehen, der letzte Zukunftsmarkt der Erde.

Barke will bei Pepsi den Techniker treffen, der für Wartung und Reparatur zuständig ist. Der Produktionsleiter führt Barke in ein klimatisiertes Büro. An Barkes Tasche baumelt eine Vielfliegerkarte von Air France, Barke hat sie so angebracht, dass sie nicht zu übersehen ist. Die Karte soll den Kunden zeigen, dass Barke eine weite Reise hinter sich hat, um die Pepsi-Leute zu treffen.

Über Funk ruft der Produktionsleiter den Techniker herbei. Barke hat ihm eine Probe schicken lassen, er will wissen, ob der Techniker zufrieden ist.

„It's excellent“, sagt er.

„Ich weiß“, antwortet Barke.

Die Männer lachen. Barke entscheidet, dass der Moment für ein paar Tricks gekommen ist. Er öffnet behutsam seinen Koffer. 16 Muster liegen darin, passgenau in Polyethylenschaumstoff gebettet: die „Repair-Sticks-Demowürfel Alu“, die Muster „Plastik-Stahl Keramik BL“ oder „Gießharz MS 1000“. Unterschiedliche Materialien, die von unterschiedlichen Klebern zusammengehalten werden, beispielsweise dem Konstruktionsklebstoff RK-1300/1500 („hochfest, restelastisch, schlagzäh“). Der Koffer ist Barkes Geheimwaffe, um das ewig korrupte, chaotische, unorganisierte, in der Gegenwart gefangene Afrika für seine eigene Zukunft zu begeistern.

Barke nimmt zwei Zurrösen heraus, zusammengeklebt mit Weicon Flex 310 M Super-Haft. Bis zu 400 Kilogramm Zug halte der Kleber aus, sagt Barke. Die Pepsi-Leute versuchen einer nach dem anderen, die beiden Ösen zu trennen. 400 Kilo?, fragt der Techniker beeindruckt. „So präzise könnt ihr Deutschen das angeben?“

In den vergangenen Jahrzehnten hat es viele Theorien gegeben, wie Afrika entwickelt werden könne. Sie wurden von der Uno oder der Weltbank erdacht und vorangetrieben von Wissenschaftlern wie Jeffrey Sachs oder Popstars wie Bono, die Ansätze heißen „Trickle-down-Effekt“



**Seifenfabrikant Ogunrinde in Lagos:** „Kein Verhältnis wie Herr und Diener“

oder „Good Governance“, sie setzen auf Mitleid oder auf den Markt, auf Selbsthilfe oder auf Hilfe von außen.

Es sind gut gemeinte Ansätze, aber sie entbehren, was Barkes Koffer enthält: Magie. Afrika muss rationaler werden, das sagen fast alle; aber um Afrika zur Vernunft zu bringen, sagt Omar Barke, müsse man die Menschen verzaubern. Erst Magie bringe sie dazu, die Kraft des Anschaulichen auch, vernünftig zu werden, den Zauber des Berechenbaren zu entdecken.

In Deutschland, das ist die Perspektive Afrikas, zählen Daten, Fakten. Die Afrikaner, das ist die Perspektive vieler Deutscher, sind lässig und fantasievoll, aber in vielem viel zu ungenau. Afrikaner bewundern Daten und Fakten, aber sie lieben Geschichten. Mit diesen Klischees spielt Barke, der deutsche Afrikaner, als Handlungsreisender.

Er versucht, Deutschland und Afrika zu verschmelzen: deutsche Geschwindigkeit und afrikanischen Rhythmus. Die Indus-

triegeschichte, sagt er, sei im Kern eine Geschichte darüber, wie man Dinge zusammenhält. Im 19. Jahrhundert wurde genietet, im 20. Jahrhundert wurde geschweißt. Das 21. Jahrhundert – hier macht Barke eine kleine Wirkungspause – wird das Jahrhundert des Klebens sein. Sein Job, so sieht er es, besteht darin, die passenden Geschichten zu erzählen.

Barke trägt an diesem Morgen seine schwarz glänzenden Halbschuhe und ein perfekt gebügelt Hemd. Durch seine Kleidung bezeugt er seinen Gesprächspartnern Respekt. Er legt einen Laptop auf den Tisch und daneben ein iPhone 6 Plus, es gibt Termine, die er nur bekommt, weil er seine Geschäftspartner mit einer deutschen Handynummer anruft. Status ist in Afrika eine subtile Form von *gnaujandy*.

Barkes Partner in Lagos heißt Sebastine, ein etwa 40-jähriger Familienvater, der wenig redet und am liebsten christlichen Rock hört. Sebastine soll die Gespräche mit den Kunden führen, das ist die Abmachung, Barke wird eingreifen, wenn's hakt.

Nach den ersten beiden Terminen hat Barke seinen Partner freundlich beiseitegenommen. Sebastine war dreimal rausgelaufen zum Auto, weil er etwas holen musste, einmal hatte er am Ende vergessen, sich die Kontaktdaten des Technikers geben zu lassen. „Der einheimische Partner soll Deutschland repräsentieren“, sagt Barke. „Das heißt: vorbereitet sein. Seine Sachen bereithalten. Strukturiert sein.“

Am Nachmittag sind sie unterwegs zu einem Seifenfabrikanten. Sebastine fährt. An der Straße werben riesige Reklame tafeln für „Payments With Your Phone“ oder für POWER UP NIGERIA. Der Wagen kommt nur mühsam voran in diesem Lagos, das die Bewegung feiert und unter dem Stillstand stöhnt, das sich begeistert motorisiert und an verstopften Straßen leidet, das 15 Millionen Einwohner zählt, oder 20, wer weiß das schon so genau.

An einer Ampelkreuzung wird das Auto von einem Polizisten gestoppt. Sebastine sei bei Rot abgebogen, behauptet der Mann in Uniform. Sebastine reicht seine Papiere durchs Fenster, sicherheitshalber Kopien, falls der Beamte sich weigert, die Dokumente zurückzugeben. Sebastine hat die Scheibe nur einen Spalt weit heruntergelassen, so kann der Polizist ihm nicht den Autoschlüssel aus dem Schloss ziehen.

Bald stehen drei Polizisten um den Wagen herum. Sebastines Übergangsführerschein sei seit einem Tag abgelaufen, rufen sie triumphierend. Das Auto steht mitten auf der Kreuzung, die anderen Autofahrer kommen nicht daran vorbei, sie hupen und schimpfen. „Bist du bescheuert?“, schreit einer. „Überfahr den Typen doch einfach.“

Der Beamte schlägt mit der Hand auf die Haube, er deutet an, Sebastine solle

rechts ranfahren. Die Beamten wollen Geld, offenkundig. Sebastine hat es eilig. Er überlegt einen Moment, dann tritt er aufs Gas, er hat für diese Störung keine Zeit mehr; der Polizist rennt noch ein paar Meter fluchend neben dem Wagen her, dann gibt er auf.

In der Seifenfabrik werden Barke und Sebastine ins Büro des Chefs geführt. Abiola Ogunrinde lässt in Lagos schwarze Seife produzieren, die er unter dem Namen „Dudu-Osun“ international vertreibt. Die Seife enthält Palmöl und Sheanuss-Butter, Honig und Aloe Vera, afrikanisches Sandelholz und die Asche von Kakaoschoten, vor allem aber erzählt sie eine Geschichte: Sie handelt von Natur, von Tradition und vom Zauber Afrikas.

Ogunrinde hat früher bei Unilever gearbeitet, er hat in einer Garage angefangen, heute beschäftigt er über 300 Mitarbeiter. Jeden Tag produzieren sie 144 000 Stück Seife, „verkauft, bevor sie überhaupt produziert wurde“, sagt er stolz.

Der Boom, der Ogunrinde reich gemacht hat, wurde von Chinesen angestoßen, nicht von Europäern. Die Chinesen kamen nach Afrika, um Handel zu treiben, nicht, um den Kontinent auszubeuten; indem sie Afrika den Wettbewerb brachten, gaben sie den Afrikanern Selbstbewusstsein. „Ich habe ein Ziel“, sagt Ogunrinde. „Ich will Nigeria als Produktionsland auf die Weltkarte setzen.“

Vor Kurzem hat er sich in Italien erklären lassen, wie man aus Kakao Schokolade herstellt. In Zukunft will er versuchen, Europa mit afrikanischer Schokolade zu erobern. Die Afrikaner, das ist die Idee, liefern nicht länger nur die Rohstoffe, die von den Europäern veredelt werden. Ogunrinde will die gesamte Wertschöpfungskette abdecken. Afrika emanzipiert sich, weil es zum ersten Mal seinen Wert erkennt. „Wir wollen kein Verhältnis wie zwischen Herr und Diener“, sagt Ogunrinde. „Wir wollen gleichberechtigte Partner sein.“

Es ist ein neues, selbstbewusstes Verhältnis, an das sich beide Teile erst noch gewöhnen müssen: europäische Effizienz, gepaart mit *gnaujandy*.

Bis 2050, sagt Ogunrinde, werde es rund zwei Milliarden Afrikaner geben. „Niemand wird uns aufhalten“, sagt er. „Niemand kann uns aufhalten.“

### Cotonou, Benin

Tags darauf die erste Grenze, der Übergang nach Benin. Barkes Meningokokken-Impfung sei seit ein paar Tagen abgelaufen, sagt die Frau in Uniform, das mache 10 000 Naira Strafe, umgerechnet etwa 45 Euro. Barke tritt einen Schritt vor und zählt der Beamtin 2500 Naira auf den Tisch. „Stimmt so“, sagt er. Beide lachen.

Am Kontrollposten auf der Benin-Seite sitzt ein Beamter in einem Holzhäuschen,

Barke reicht seinen nigrischen Pass durchs Fenster. Er lächelt, als gäbe es nichts Großartigeres, als nach Benin einzureisen. „Ich hatte mal eine Freundin in Niger“, sagt der Beamte. „Wenn du eine Freundin in Niger hast“, antwortet Barke, „dann bist du mein Freund.“

Die beiden reden noch ein wenig, über die Schönheit Nigers, die Schönheit Benins, am Ende hat Barke den Beamten so weit, dass er ihm um seine Adresse, die Telefonnummer und den Facebook-Kontakt bittet. Ob er seinen Impfpass noch mal sehen wolle, fragt Barke. „Ich weiß“, sagt der Beamte, „dass alles in Ordnung ist.“

Am nächsten Morgen besucht Barke einen Geschäftspartner, der auf einem der riesigen Gebrauchtwagenmärkte der Hafenstadt Cotonou arbeitet. In langen Reihen stehen Autos auf dem Platz in der Sonne, viele SUVs, vor allem aber Toyota, weil es überall Ersatzteile zu kaufen gibt.

Barke hat beobachtet, dass alle Autos gereinigt werden müssen, bevor man sie verkaufen kann. Sein Partner liefert den Händlern deshalb Produkte, mit denen sie die Wagen aufpolieren können: Cockpitreiniger für das Armaturenbrett, Silikon-spray für die Plastikteile, Bremsenreiniger gegen Rostbelag.

Etwa 50 Händler hocken auf hölzernen Hochsitzen und warten auf Kunden. Fast alle sind Libanesen. Die meisten Autos würden in den USA gekauft, sagt einer von ihnen. Vor seinem Stand steht ein silberner Mercedes GL, Baujahr 2007, der Wagen ist gerade per Schiff aus Boston eingetroffen. Neun Millionen CFA will der junge Libanese dafür haben, 14 000 Euro. Mit dem Autohandel werde Drogengeld gewaschen, heißt es in Cotonou, aber niemand hat Beweise.

Gezahlt wird bar, gegen Quittung. Er arbeite auf Bestellung, sagt der Libanese. „Sag, was du brauchst, ich besorge das Auto und mache dir ein Angebot.“ Baujahr 2013, sogar 2014, alles kein Problem, sagt er. Vorbei die Zeiten, da Europa seine Schrottautos auf dem afrikanischen Kontinent entsorgte. Ghana etwa belegt Importautos, die älter als zehn Jahre sind, mit Strafzöllen.

Er habe zwei kleine Kinder, sagt der Autohändler in Benin, sie lebten im Libanon, vor zwei Tagen sei er aus seiner Heimat zurückgekehrt. Die Behörden wollten ihn nicht einreisen lassen, weil sie Libanesen für potenzielle Terroristen hielten.

Wieso er trotzdem hier sitze?

Der Mann grinst. „You get everything for money.“

### Lomé, Togo

Auf dem Weg nach Lomé bekommt Barke einen Anruf aus der Weicon-Zentrale in Münster. Ein Kunde aus Luanda, Angola, will 50 Dosen eines Klebers kaufen, aber

es gibt ein Problem. Die Amtssprache in Angola ist Portugiesisch, es müssten also 50 portugiesischsprachige Etiketten gedruckt werden. Barke überlegt, dann sagt er: „Schick dem Kunden eine Mail. Finde heraus, wie viele Dosen er in einem Jahr braucht. Vielleicht kann man 500 Etiketten drucken und übers Jahr verteilen.“

In Lomé steht Barke bald am Hafen. Er trifft dort Kofi, einen jungen Mann, den er sechs Monate zuvor zu seinem Partner gemacht hat. Der Junge ist noch unerfahren, es gehe darum, sagt Barke, „den Boden zu stabilisieren“.

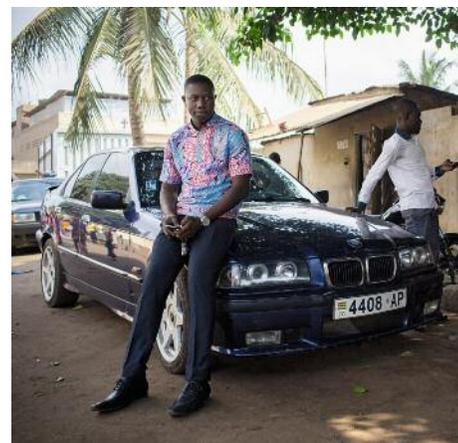
Kofi fährt einen tiefergelegten Dreier-BMW, den Kofferraum hat er mit riesigen Lautsprechern ausgefüllt, aus denen er glücklich die Bässe dröhnen lässt. Sein erstes Geld hat er verdient, indem er seine Playstation gegen Geld verlieh. Inzwischen besitzt er einen eigenen Laden, in dem er unter anderem Weicon-Produkte anbietet. Den Laden hat er God loves you genannt.

Barke hat Kofi über dessen Vater kennengelernt, der bei der Hafenbehörde für die korrekte Sortierung von Kaffee, Soja, Mais und Kakao zuständig ist. Der Alte ist der Sohn eines Bauern. Als Togo 1960 unabhängig wurde, studierte er Agronomie, weil damals jeder glaubte, Togos Zukunft liege in der Landwirtschaft.

Er hat drei Kinder. Ein Sohn arbeitet als Rechtsanwalt in Belgien, die Tochter studiert in Kanada irgendetwas mit Werbung. Kofi, 26, hat in Lomé Marketing studiert. Ihn interessiere, sagt er, wie man Interesse weckt für Dinge, die niemand braucht.

Mit dem Auto fahren Kofi und sein Vater hinüber zu einer Lagerhalle. Sie wurde Anfang der Sechzigerjahre von Deutschen errichtet, auf dem Betonboden stehen schwere Rüttler, auf denen die Kaffeebohnen nach Größe sortiert werden. Barke hat dem Vater Plastikcleaner verkauft, um die Rüttler vom Staub zu reinigen.

Gerade ist ein Inder da, groß gewachsen, dunkelblauer Blazer, schlecht sitzendes



**Barke-Partner Kofi**  
God loves you



**Tischler Konate (vorn M.), Belegschaft:** Das Jahrhundert des Klebens

Toupet, er wird von zwei Bewaffneten begleitet. Er suche eine Anlage, um große Mengen Kaffee sortieren zu lassen, sagt er. Ab und an bleibt er stehen. Wie die Rüttler gewartet würden? Barke sieht, wie der Alte antwortet, er sieht, wie der Inder nickt und den Namen Weicon in sein Notizbuch schreibt.

### Tema, Ghana

In Ghana arbeitet Barke mit Mike, der einen alten Toyota fährt und die Figur eines Basketballers hat. Sein Spruch: Forget about quantity. Think about quality.

Ghana ist politisch stabil, seit ein paar Jahren wird Öl gefördert, die Wirtschaft wuchs 2013 um über sieben Prozent. Für den nächsten Morgen hat Mike im Hotel zu einer „Produktschulung“ eingeladen. Ein Konferenzzimmer im ersten Stock, unter der Decke ein Beamer, in der Ecke ein Tisch mit Weicon-Produkten: Bremsenreiniger, Rostlöser, das W44T-Turbo-Power-Spray.

„Das gefällt mir nicht. Da fehlen unsere Prospekte auf dem Tisch“, sagt Barke, als er den Raum betritt. „Aber vielleicht will Mike das extra so machen.“

Am Tisch sitzen sechs Firmenvertreter: ein Mitarbeiter einer Minenfirma, ein Wartungstechniker und ein ehemaliger Hochzeitsfotograf, der in die Industrie gewechselt ist. Bevor es losgeht, spricht Mike ein Gebet. „Gott, wir bitten dich darum, unser Seminar zu segnen und unser Vorhaben zu würdigen. Gott, Allmächtiger, wir bitten dich, das Seminar gesund und sicher zu Ende zu begleiten.“ Dann sagt er: Lasst uns übers Kleben sprechen. Let's talk about bonding.

Sie reden über Oberflächen, über Adhäsion und Kohäsion, irgendwann stellt Barke seinen Demo-Koffer auf den Tisch. Der Mensch kann nur ein paar Minuten einem Vortrag über Materialkunde folgen, dann wird er schläfrig. Also verteilt Barke Plastikplättchen, Oberflächenreiniger und Schnellkleber. Die Firmenleute sollen kleben. 30 Sekunden braucht der Kleber zum Antrocknen.

„Try to move it“, sagt er.

Wow, machen die Firmenleute.

„This is not China“, sagt Mike. „This is Germany! German things last forever.“

Mike hat gute Laune. Am Morgen hatte der Chef einer Schweißwerkstatt angerufen, den sie am Vortag besucht hatten. Über unbefestigte, staubige Wege waren sie in einen Vorort gefahren, vorbei an Autowracks und an vernagelten Holzhütten, an denen „For Sale“-Schilder hingen. „I wait for your orders“, hatte Mike zum Abschied zum Firmeninhaber gesagt. „Pray that the orders will come“, hatte der Alte geantwortet.

Gerade sei ein Kunde da gewesen, sagte der Alte an diesem Morgen am Telefon. Der Kunde habe betont, wie wichtig die Qualität der Wartung für ihn sei. Also, sagte der Alte, werde er künftig bei Weicon ordern. Es war ein Versprechen, der Beginn einer Partnerschaft.

Als das Seminar vorbei ist, verschenkt Barke Kugelschreiber. „From Germany. Not from China.“ Dann lädt Mike seine Gäste zum Mittagessen ein. Gestern, sagt er, „waren wir chinesisches Essen. Wir waren satt, aber bald waren wir wieder hungrig. Chinesisches Essen hält nicht lange vor“. Die Firmenleute lachen.

Zum Abschied überreicht Barke seinem Partner einen Stapel neuer Kataloge. Ein Katalog ist ein Vorwand, einen Kunden zu besuchen. Eine Chance, ihm auf die Nerven zu gehen.

### Abidjan, Elfenbeinküste

Als Barke die Vier-Millionen-Metropole Abidjan erreicht, ist gerade ein Fußballspiel zu Ende, Tausende strömen auf die Straßen und tanzen durch den Abend.

Die Elfenbeinküste sei ein wichtiger, aber schwieriger Markt, sagt Barke. Viele Firmen haben ihre Zentrale in Frankreich, fast alle Entscheidungen laufen über Paris.

Barke hat deshalb Kontakt aufgenommen zu Ali Konate, einem Tischler, der in seiner Firma 25 Leute beschäftigt. Ali hat es geschafft, ein Lieferant der Regierung zu werden, im Staatsauftrag fertigt er Schulbänke, gerade hat er einen Auftrag über 3000 Stück erhalten, Auftragsvolumen 118 Millionen CFA, 180 000 Euro. Stolz zeigt er, wo eine neue Halle und Büros gebaut werden sollen. Bisher hat er die Schulbänke zusammengenagelt. Weil genagelte Bänke irgendwann knarren, hat Barke ihm vorgeschlagen, die Bretter zu kleben, mit Hilfe aus Münster.

Seine afrikanischen Kunden vertrauen Barke, sie begegnen ihm mit doppeltem Respekt: weil er in Deutschland etwas erreicht hat. Und weil er Afrikaner geblieben ist; weil er sie versteht.

Am Ende der Reise hat Barke alle Kugelschreiber verteilt und seine Kataloge überreicht, 23 Kilogramm Papier. Überall, wo er hinkam, hat der Trick mit dem Zaubertrick funktioniert. Zeit für eine letzte Lektion. Es ist eine Geschichte über Menschen. Und über die Umwege, die man manchmal gehen muss, damit man bekommt, was man haben will.

Vor ein paar Jahren, sagt Barke, sei er in Ghana unterwegs gewesen. Am Abend erreichte er die Grenze zu Burkina Faso. Sie war geschlossen, viele afrikanische Grenzen werden abends zugemacht. Barke musste aber am nächsten Morgen in Ouagadougou sein, am Flughafen. Was er nicht machte? Die Grenzbeamten beschimpfen, auf seine Rechte pochen, empört herumlaufen. So etwas machen Europäer in Afrika, deshalb kommen sie nicht weit. Barke lächelte. Er erzählte den Grenzern, dass er einen wichtigen Termin habe, dass er tanken müsse – und dass er nicht genug Geld habe fürs Benzin. Jeder hilft gern, und so beschlossen die Grenzbeamten, Geld zu sammeln. Alle gaben ein paar Scheine, irgendwann war genug Geld zusammen für eine Tankfüllung.

Und die Grenze?

Am Ende, sagt Barke, sei ihnen aufgefallen, dass ein voller Tank nichts nützt, wenn die Grenze geschlossen ist. Also öffneten sie den Übergang für ihn, winkten und wünschten eine gute Reise.