
«Probleme lösen und damit Geld verdienen»

Labib Kashef al-Ghita, Gründer des Start-ups Nakhla.

Ein Porträt von [Amir Ali](#) (Text) und Hawre Khalid (Bilder), 29.11.2019



Datteln bewirtschaften: Labib Kashef al-Ghita hat die Firma Nakhla mitgegründet, die er heute mit seiner Frau Rawan Alzaidi führt.

Es ist früher Morgen, die Sonne ist erst gerade aufgegangen, die Luft noch frisch, und die Strassen des Bagdader Quartiers Mansour sind fast leer. Hunderte kleine Fliegen umschwirren die paar Männer, die vor einem Anwesen warten, das von einer stattlichen grauen Mauer abgeschirmt ist. Ein Hund mit lahmen Hinterläufen schleppt sich über die breite Strasse vor dem Haus, und ein wenig fühlt es sich an, als wäre man auf dem Land. Dabei ist Mansour ein Viertel, in dem eher wohlhabende Bewohnerinnen der irakischen Hauptstadt leben.

Landwirtschaft haben Rawan Alzaidi und Labib Kashef al-Ghita mit ihren Mitarbeitern an diesem Morgen vor. «Entschuldigung, wir hatten noch *baby issues* zu klären», sagt Rawan in perfektem Oxford-Englisch, als sie nach einiger Verspätung mit ihrem Mann Labib aus dem schmalen Tor tritt. Sofort setzt sie sich ans Steuer des kleinen PW, und wir folgen dem Kleintransporter, mit dem Labib das Team zum ersten Einsatzort des Tages bringt. Nach einigen Minuten Fahrt parkt sie in einer ruhigen Seitenstrasse,

an der ein paar Villen stehen. Vor einer wächst direkt an der Strasse eine Dattelpalme etwa 20 Meter in die Höhe.

Reise in die arabische Welt

Diese Serie entstand aus drei Recherchereisen, zu der die Republik-Reporter Amir Ali und Monika Bolliger Ende August aufbrachen. Sie reisten vom Libanon nach Ägypten, in den Sudan und in den Irak und sind der Frage nachgegangen: Was haben die Menschen in der arabischen Welt heute für Perspektiven, bald neun Jahre nach dem arabischen Frühling? Zur Übersicht mit allen Episoden.

Man verliert keine Zeit, routiniert geht es an die Arbeit. Die zwei Arbeiter breiten eine Plane unter der Palme aus, dann macht sich der Kletterer mit Hilfe eines Drahtbügels, den er um den Stamm legt, auf zur Krone.

Es gibt vielleicht nur wenige Dinge, anhand deren sich die Auswirkungen all der Kriege, der Sanktionen und der Misswirtschaft im Irak so anschaulich manifestieren, wie die Dattel. Die Frucht gehört sozusagen zum Kulturerbe des Landes, schon vor Tausenden von Jahren wurde sie in Mesopotamien angebaut und gezüchtet. Als nationales Symbol ist die Dattelpalme auf die irakischen Münzen graviert. Noch vor wenigen Jahrzehnten stammten drei Viertel der Datteln auf dem Weltmarkt aus dem Irak, heute liegt das Land auf Platz fünf der Produzenten-Rangliste. Die Zahl der Palmen ging von einst über 30 Millionen auf 9 Millionen im Jahr 2009 zurück. Der Rückgang betrifft nicht nur den Dattelanbau. Noch in den Siebzigern deckte das Land seinen Bedarf an Weizen, Reis, Obst, Gemüse und anderen Nahrungsmitteln selbst. Heute wird fast alles importiert, es gibt kaum eine produktive Wirtschaft im Land.

Out of the box – auf die Palme

«Wir wollten etwas tun», sagt Labib Kashef al-Ghita, der das Start-up namens Nakhla, arabisch für Palme, mit zwei Partnern aufgebaut hat und heute zusammen mit seiner Frau Rawan führt. «Wir dachten darüber nach, wie wir das Interesse an der Dattelpalme in der Gesellschaft wieder wecken könnten. Und wir dachten auch über die wirtschaftliche Seite nach.» Zunächst hätten sie mit dem Gedanken gespielt, eine Dattelplantage anzulegen und dort Führungen für Interessierte anzubieten. «Dann begannen wir, *out of the box* zu denken», sagt der 31-Jährige in typischem Start-up-Slang: «Wir gehen zu den Palmen, die schon bei den Leuten wachsen!»

Viele der Millionen Palmen im Irak wachsen auf privaten Grundstücken, zum Beispiel in den kleinen Vorgärten von Bagdads Häusern und Villen. Die Dattelpalme ist zwar perfekt an die Bedingungen im Irak angepasst: Sie braucht wenig Wasser, und zusammen mit der Sonne, die hier Tag für Tag erbarmungslos scheint, bringt sie Früchte hervor, die ungekühlt sehr lange haltbar sind und Mensch und Tier mit Zucker und Nährstoffen versorgen. Das Problem: «Die Palme braucht Pflege, über das Jahr hinweg sind mehrere Arbeitsschritte nötig», erklärt Rawan.

«Sonst gibt es keinen nennenswerten Ertrag.»



Perfekt an das Klima angepasst, aber aufwendig in der Pflege: Dattelpalmen in einem Bagdader Vorgarten.



Sie kümmern sich um die Palmen und erhalten dafür Geld und Datteln: Mitarbeiter von Nakhla in Aktion.

Und jedes Mal muss man dafür auf die Palme: Im Dezember und im Januar schneidet man die alten Wedel ab, die die Palme sonst unnötig Wasser und Nährstoffe kosten. «Danach sieht sie aus wie eine Braut», sagt Rawan. Und die werde dann befruchtet, wozu der Dattelbauer erneut hochklettern und die weiblichen Blütenstände mit den Pollen einer männlichen Pflanze bestäuben muss. Im Mai geht es noch einmal hoch, dann packen die Mitar-

beiter von Nakhla die noch kleinen Fruchtstände in Netze ein und stützen sie auf einem der grossen Palmwedel ab. Die Netze verhindern, dass über den Sommer und vor allem bei der Ernte Früchte hinunterfallen und für den Verkauf unbrauchbar werden.

«Die Idee haben wir uns in den Emiraten abgeschaut», sagt Rawan. «Hier im Irak sind wir die Ersten, die sie anwenden.» Später im Sommer, während die Datteln in ihren Netzen heranreifen, klettert der Dattelbauer ein weiteres Mal auf die Palme, um die Pflanze gegen Krankheiten zu impfen. Und ab August kann geerntet werden – zunächst noch ganz frische und gelbe Früchte, die rötlicher und trockener werden, je länger man sie hängen lässt.

Den meisten Hausbesitzern, in deren Garten ein paar Palmen stehen, ist das zu viel Aufwand. Hier setzt das Geschäftsmodell von Labib und Rawan an: Sie übernehmen die Pflege der Palmen und die Ernte der Früchte, dafür erhalten sie von den Grundstückbesitzern Geld und Datteln – je nach Abo mehr Geld oder mehr Früchte.

Wer den höchsten Betrag zahlt, 95'000 Dinar oder umgerechnet rund 80-Franken pro Gewächs und Jahr, der erhält den gesamten Ertrag seiner Palmen. Wer weniger zahlt, gibt einen Teil der Früchte an das Start-up ab, das diese dann an Marktfahrer, Händler und Süssigkeitenproduzenten verkauft. «Wenn ein lokaler Bauer das macht, inklusive des Abpackens, dann kostet das 150'000 bis 250'000 Dinar pro Jahr und Baum. Die Bauern arbeiten im Tagelohn und sind deshalb gierig, sie wollen mit möglichst wenig Aufwand in möglichst kurzer Zeit möglichst viel Geld machen», sagt Gründer Labib. «Wir hingegen haben einen minimalen Gewinn kalkuliert.»

In der ruhigen Quartierstrasse im Mansour-Viertel hat der Kletterer mittlerweile die Palme erklommen. Der Bewohner des Hauses, ein Mann um die sechzig, tritt in einer Dishdasha vor das Haus, um den Leuten von Nakhla bei der Arbeit an seinen Palmen zuzusehen. Vorsichtig lässt der Mann auf der Palme die abgeschnittenen Fruchtstände in den Netzen an einem Seil mit Haken zu Boden gleiten, wo sie von einem seiner Kollegen auf der ausgebreiteten Plane in Empfang genommen werden. Etwa 60 bis 100-Kilo Datteln wirft eine Palme pro Jahr ab. Sind alle Früchte unten, sortieren die Arbeiter sie gleich vor Ort – die guten für den Kunden und das Unternehmen, die schlechten auf den Haufen, der als Tierfutter weiterverkauft wird. Sie säubern die Datteln vom Staub – waschen dürfe man sie nicht, sagt Rawan, «denn wenn Datteln mit Wasser in Kontakt kommen, verderben sie rasch».



Im Irak gibt es 350 verschiedene Sorten von Datteln: Ernte bei einem Nakhla-Kunden.



Je später man sie erntet, desto rötlicher und trockener werden die Früchte.

Den Anteil des Eigentümers lassen sie gleich da, sauberlich abgepackt in runde Plastikdosen. Dann räumen sie den Platz um die Palme auf, legen die Plane wieder zusammen und fahren weiter zum nächsten Kunden. «Im Irak gibt es 350 verschiedene Sorten von Datteln, wir nennen sie Farben», sagt Labib. «In den grossen Hainen werden vorwiegend zwei oder drei Sorten angebaut, die dann auch die grosse Masse auf den Märkten ausmachen.

Die restlichen Sorten sind Spezialitäten, die über das ganze Land verstreut wachsen, eben in den Gärten der Leute. Durch unseren Ansatz haben wir alle möglichen Farben im Angebot.»

Publicity und Pop-up-Probleme

Die Palme in Mansour ist eine von derzeit 143 Palmen, die das junge Unternehmen in seinen Büchern führt. Nächstes Jahr sollen es bereits 4000 sein. Erreichen wollen Labib, Rawan und ihre Mitarbeiter dieses Ziel durch direktes Marketing, von Tür zu Tür. Helfen soll auch ein Deal, den sie mit der irakischen Zentralbank abgeschlossen haben. Anlässlich eines Start-up-Wettbewerbs, bei dem Nakhla unter 3000 Bewerbern auf dem dritten Platz in der Kategorie Community Services landete, wurde der Gouverneur der Zentralbank auf das Projekt aufmerksam. Man traf sich zu Sitzungen, und am Ende schaute ein Vertrag über 110 Millionen Dinar heraus, umgerechnet gut 90'000 Franken.

Die Zentralbank schliesst mit dem Geld bei Nakhla Abos für rund 2000-Bäume ab, die zum Teil auf öffentlichem Grund und zum Teil auf den Grundstücken öffentlicher Einrichtungen wie Spitäler oder Regierungsgebäude stehen. «Die Zentralbank will keine Datteln, für sie geht es um eine Imagekampagne», erklärt Labib. «Die Regierung ist ja tatsächlich daran, Reformen einzuleiten, aber die Bevölkerung spürt davon nichts. Deshalb wollen sie gute Presse.» Und auch ihm gehe es nicht primär um die Früchte der Palmen aus dem Zentralbank-Deal, sondern um Publicity. An jeder der 2000 Palmen soll ein Schild auf das Projekt aufmerksam machen.



«Viele staunten und fragten sich, was wir da eigentlich machen»: Labib und Rawan in ihrem Büro.

Labib und Rawan sind zuversichtlich, was die Zukunft ihres Projekts angeht. Einfach sei es aber nicht, räumen sie ein. Als Gründer im Allgemeinen und im Irak ganz besonders. «Es ist ein problematisches Umfeld», sagt Labib. «Ein Start-up zu führen, ist eine persönliche Herausforderung. Als Start-up-Mensch brauchst du die emotionale Stabilität, um jeden Tag mit

Krisen umzugehen. Unser Auto zum Beispiel, das ging neulich innerhalb eines Monats zehnmal kaputt. Ich nenne das Pop-up-Probleme. Nicht jeder kann damit umgehen. Als Gründer geht man ein Risiko ein. Viele in unserem Umfeld staunten und fragten sich, was wir da eigentlich machen. Sie glaubten nicht daran, dass man etwas erreichen kann.»

Das liege einerseits am strukturellen und politischen Umfeld im Irak, aber auch an der Einstellung der Menschen. «Wir dürfen nicht zu schnell wachsen, sonst wird es gefährlich», erklärt Labib. Was aus betriebswirtschaftlichen Gründen für Start-ups auf der ganzen Welt gelte, habe im Irak auch eine sehr konkrete politische Komponente: «Wenn ich jetzt für 10 Millionen eine grosse Fabrik baue, stehen morgen mächtige Leute vor meiner Tür und wollen etwas davon abhaben.» Auch die Mentalität der Regierung sei ein Problem. Die bisherigen bürokratischen Erfordernisse beispielsweise machten es für Start-ups fast unmöglich, sich überhaupt zu registrieren. «Aber das ändert sich gerade, ein wenig zumindest. Sie machen es jetzt etwas einfacher, sich als neues Unternehmen zu registrieren», sagt Labib.

Labib selbst, der ausgebildete Jurist, wendete einen Trick an, um Nakhla zu registrieren: Statt zur Abteilung für Unternehmen ging er zu jener für Industrie, wo es ein spezielles Programm für Uni-Absolventen gebe. Dort kann man sich registrieren lassen, vorausgesetzt, man hat eine Produktionsstrasse. Die Einrichtung einer solchen für die Weiterverarbeitung der geernteten Datteln haben die beiden als nächsten Schritt geplant. «Ich wünsche mir, dass die Regierung uns nicht wie grosse Unternehmen anschaut, sondern die besonderen Bedürfnisse von Start-ups berücksichtigt», sagt Labib. «Dass wir kein Kapital haben, keine Erfahrungen und deshalb Fehler machen müssen, um zu lernen.»

In der Klage, der Irak biete insbesondere den Jungen keine Perspektiven, sehen Rawan und Labib einen Vorwand. «Schau dir unseren Palmenkletterer an», sagt Labib. «Er hat noch nicht mal einen Führerschein. Er kennt sich nur mit Palmen aus, das dafür aber richtig. Und er gibt alles dafür. Wenn gut ausgebildete Iraker keine Jobs finden, dann ist das ihr Problem. Die Iraker sind sehr gut darin, Probleme zu wälzen und den Schuldigen zu finden, nämlich die Regierung. Probleme lösen und damit Geld verdienen, das können sie nicht.»

Zum Autor

Amir Ali, der fließend Arabisch spricht, war fünf Jahre Co-Leiter des Strassenmagazins «Surprise». Seit diesem Sommer ist er als freier Journalist tätig, der Schwerpunkt seines Interesses gilt den Ländern im Nahen Osten.

Zum Fotografen

Der kurdische Fotojournalist **Hawre Khalid** wurde 1987 im irakischen Kirkuk geboren und war viermal in seinem Leben ein Flüchtling. Mit seinen Bildern zeigt er die normalerweise nicht sichtbaren Momente von Menschen in Kriegszeiten. Seine Arbeiten erschienen in internationalen Publikationen wie «Times Magazine», «New York Times», «Washington Post», «Le Monde», «Der Spiegel» oder «National Geographic» und wurden weltweit ausgestellt.

