



Straßenkinder in einer Unterkunft des Salesianerordens in der Hauptstadt Porto Novo

# Die Kinder von Benin

Verbrechen bestimmen das Leben in dem westafrikanischen Land. Kriminelle Banden handeln mit Waffen und Drogen, verkaufen aber auch Zehntausende Jungen und Mädchen

VON FRITZ SCHAAP (TEXT) UND SERGIO RAMAZZOTTI (FOTOS)

**E**inmal, vor sechs Jahren im Sommer, stellten sich die Nigerianer quer. Joel hatte zehn kleine Jungen aus Cotonou in Benin an die Grenze gebracht. Sie waren sieben bis zehn Jahre alt. Die Abnehmer in Nigeria versuchten den Preis zu drücken, wählten sich überlegen. Kinderhandel, so Joel, ist ein hartes Geschäft. Seine Männer zogen Mähdornen. Die Nigerianer auch. Zwei Narben ziehen sich heute, wie die Schenkel eines Trapezes, von den Augenbrauen zum Haaransatz. Joel versteckt sie unter einer gefälschten Louis-Vuitton-Basiscap. Sie wirken wie zwei diabolische Hörner. Er erzählt von den Bösen, aber Joel ist nicht der Gute in dieser Geschichte.

Er sitzt in einem kleinen Zelt unweit des Flussufers am Rand des Dantokpa-Marktes in Cotonou, Benin. Im Nachbarzelt rattert eine alte Nähmaschine. Ein alter Mann flickt durchgeschweuerte Jeans und zerrissene Jacken. Kinder rennen auf den matschigen Wegen umher und versuchen, Wasser in kleinen Plastikbeuteln zu verkaufen. Es riecht nach Müll, Rauch und Urin.

Es ist ein Montagmorgen im verregneten Sommer 2015, und Joel starrt stumpf auf den Boden. Seine Stimme, ein whiskyrauer Bariton, macht ihn um Dekaden älter, als er ist. Die Untaten des 26-Jährigen liefern Stoff für ein gesamtes Schwerverbrechenleben.

Fünf Jahre lang hat Joel mit Kindern gehandelt, bevor er vor zwei Jahren auf dem Dantokpa-Markt zu einem der Gangführer wurde. Bevor er »im Ghetto«, wie er es nennt, die kriminellen Machenschaften verschiedener Banden zu organisieren begann. Jetzt ist er einer der Paten: Wenn ein größeres Ding gedreht werden soll, muss es mit ihm und den anderen Bossen abgestimmt werden.

»Wir machen alles hier«, sagt Joel, während sich eine Sau mit ihren Ferkeln drei Meter neben seinem Zelt durch die Uferböschung aus Müll in Richtung

des Flusses frisst, der schwarz und träge zum Atlantik fließt. Von Autodiebstahl, Drogenschmuggel, Waffenschleiberei über Einbrüche bis hin zu Kinderhandel, Kinderdiebstahl und Enthauptungen von Kindern sowie dem Verkauf der Köpfe an Voodoo-Priester. Hier – das ist der große Markt von Cotonou, dem Wirtschaftszentrum Benins.

Wirtschaft heißt in Benin meist nichts Gutes. Das Land, in dem die Staatsgewalt weitgehend die Kontrolle verloren hat, gilt als einer der Hauptumschlagplätze für Waffen und Drogen in Westafrika. Südamerikanisches Kokain landet oft hier, bevor es auf dem Landweg nach Norden transportiert wird. Waffen für die Konflikte des Kontinents: Cotonou ist ein beliebtes Tor für den Import.

Das grausamste aller Geschäfte, der Menschenhandel, hat eine lange, traurige Tradition in Benin. Vom 16. bis ins 19. Jahrhundert nannte man die Küsten von Benin, Togo und Teilen Nigerias »Sklavenküste«. Damals verkauften die Herrscher der Königreiche ihre eigenen Männer und Frauen an die Europäer. Es hat sich nicht viel geändert, nur die Ware ist jünger geworden. Bis zu 50 000 Kinder pro Jahr, so die Schätzungen der lokalen Menschenrechtsorganisation Reta, werden heute in dem kleinen Land mit seinen gut zehn Millionen Einwohnern pro Jahr verkauft. Offizielle Zahlen sind in Benin dazu nicht aufzutreiben, aber auch andere Organisationen halten diese Größenordnung für realistisch.

Joel arbeitet auf diesem Markt, seit er denken kann. Als Kind klatete er Taschen, heute befehligt er eine ganze Truppe von Kriminellen. Er weiß, wovon er redet. »Manchmal stehlen die Gangs Kinder und fordern Lösegeld, geben das Kind aber nie zurück, fordern mehr und mehr, und wenn die Eltern nicht zahlen können, töten sie das Kind und verkaufen die Körperteile nach Nigeria.« Ansonsten klauen sie Kinder von der Straße, entführen sie aus Häusern oder kaufen sie in den Dörfern den Familien ab.

Gerade Frauen ziehen oft über das Land, kommen in die Dörfer aus Lehm- und Holzhütten und



Dieser Junge aus Porto Novo trägt die Narbe aus der Zeit seiner Sklaverei



Der Dantokpa-Markt in Cotonou ist ein Zentrum des Menschenhandels

schwätzen den überforderten Eltern ihre Kinder ab. Die Frauen geben oft vor, reiche Philanthropinnen aus der Hauptstadt zu sein, und versprechen gute Arbeit und Geld für das Kind. Die Eltern sehen ihr Kind nie wieder, und Geld wird auch keines gesendet werden.

Männer wie Joel zahlen direkt. Bieten umgerechnet bis zu 70 Euro für ein Kind. Manchmal bezahlen sie auch in Naturalien: ein Kleidungsstück, eine Rolle Stoff oder eine Flasche Schnaps für ein Kind. Allerdings, so Joel, ist es immer noch die einfachste Art, Kinder direkt in den Städten zu entführen. Heerscharen von Kindern flüchten jedes Jahr von ihren Familien, bei denen sie für einen Hungerlohn arbeiten müssen, damit sie sich ihr eigenes Essen kaufen können. Joels Beute. Allerdings mit einem gewissen Restrisiko, erwischt zu werden. Die Märkte in den Städten, wo die Kinder leben, sind groß. Man weiß nie, wer einen beobachtet. In den Dörfern zu kaufen ist dagegen die sichere Variante.

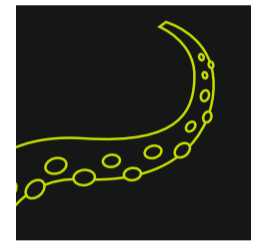
In Benin sind gut 42 Prozent der Bevölkerung jünger als 15 Jahre – Kinder! Die Geburtenrate ist viermal so hoch wie in Deutschland. Viele Familien haben zu wenig Geld für ihren Nachwuchs. Oft sind sie froh, wenn sie ein Maul weniger zu stopfen haben. So erzählen es einem Vater und Mütter, wenn man sich über kleine Kanäle und ausgewaschene Pisten in das ländliche Benin begibt. Oft glauben sie aber tatsächlich, ihrem Kind ein besseres Leben zu ermöglichen, wenn sie es in der Stadt arbeiten schicken.

Draußen vor dem Zelt nieselt feiner Regen vom tiefen, grauen Himmel. Ein paar Jugendliche stehen vor dem Zelt und behalten die Umgebung im Auge. Ein Joint kreist. Sie schnippen ihre Zigaretten auf den Boden, Kinder heben die Stummel auf, rauchen gierig die letzten Züge bis zum Filter. Ein Junge von sechs oder sieben Jahren stapelt alte

## Diese Woche



**Exklusiv:** Der BMW-Großaktionär Stefan Quandt spricht erstmals über sein Leben und seine Unternehmen (Seite 22)



**Explosiv:** Krankheiten, Schulden, Alltagsverhalten – dürfen Firmen solche Kundendaten weitergeben? Die EU will es jetzt möglich machen (Seite 25)



**Offensiv:** Seit China schwächelt, richtet sich die Wachstumshoffnung auf Indien. Kann es das nächste Wirtschaftswunder liefern? (Seite 27)

QUENDEL-ZONE

Now open!

MARCUS ROHWETTERS  
wöchentliche Einkaufshilfe

Was ist besser, als einen Laden aufzumachen? Na, einen Laden zu eröffnen! Eröffnung klingt bombastischer, so als ob es um mehr ginge als nur darum, dass jemand eine Tür aufsperrt, damit Leute reinkommen, um etwas zu kaufen. Wenn aber selbst die feierliche Eröffnung nicht mehr zieht, hilft nur noch das Opening. Das signalisiert der globalen Shopping-Elite, genau, dass ein Laden aufgemacht hat, den sie zwecks Geldausgabe bitte schön umgehend betreten soll.

Noch bedeutender werden Openings durch aufwertende Zusätze. Leser Stephan H. aus München fiel das Premium Opening auf. Verbreitet sind auch Great oder Grand Openings, also große Öffnungen, womit wohl außergewöhnlich breite Eingangstüren gemeint sind. Die jetzt offen stehen. Und zwar weit. Damit möglichst viele Leute reinkommen. Verbreitet ist auch das Soft Opening, wobei es sich nicht etwa um ein überaus rücksichtsvolles Öffnen der Türen handelt, sondern um eine Öffnung vor der eigentlichen Öffnung – die Unterschiede zum Pre-Opening sind nur graduell. Sie müssen sich das so vorstellen, als ob etwas aufmacht, was bald darauf wieder zumacht, bevor es wieder aufmacht.

Öffnungen sind ohne Schließungen undenkbar, und wer einen Laden nach dem Opening betreten hat, sollte ihn vor dem Closing wieder verlassen, sonst sitzt er in der Falle, bis die Putzkolonne anrückt und aufschließt. Wer immer noch nicht verstanden hat, wie das mit dem Auf und Zu funktioniert, sollte einfach an eine Tipperdose mit Kuchenstücken denken, die dank ihres Deckels sowohl re-open-bar als auch wiederverschließbar ist. Kurzum: Wenn Sie den Kuchen rausnehmen können, ist die Dose offen.

Von Verkäufern genötigt? Genervt von Werbe-Hohlsprech und Pseudo-Innovationen? Melden Sie sich: quengelzone@zeit.de – oder folgen Sie dem Autor auf Twitter unter @MRohwetter

Fortsetzung auf S. 20

