

Theater: Neuer Kurs für Kinder

ROTTWEIL (pm) – Die Jugendclubs des Zimmertheaters Rottweil haben sich längst vom Experiment zur Erfolgsgeschichte gemauert. Jetzt besteht für interessierte Kinder im Alter von neun bis zwölf Jahren wieder die Möglichkeit, erste Schritte zu wagen auf die „Bretter, die die Welt bedeuten“.

Am Dienstag, 22. Mai, startet unter der Leitung von Dorothee Jakobowski ein neuer Kurs, in dem es noch einige freie Plätze gibt. Von 18.15 bis 19.30 Uhr werden in Übungen und Spielen Grundlagen des Schauspielens und Sprechens vermittelt, werden kleine Szenen erarbeitet und am Ende vor Publikum aufgeführt.

Anmeldungen unter Tel. 0741-8990 oder per E-Mail info@zimmertheater-rottweil.de

Arbeiten ausgezeichnet

ROTTWEIL (pm) – Für ihre kreativen Arbeiten wurden beim 49. Schülerwettbewerb 2006/07 des Landtags von Baden-Württemberg und der Landeszentrale für politische Bildung 23 Schülerinnen und Schüler der Klasse 11a des Albertus-Magnus-Gymnasiums mit Preisen ausgezeichnet. Damit honorierte die Jury die Kreativität fast einer ganzen Klasse.

Im Fach Bildende Kunst bei Veronika Heckmann-Hageloch sind Plakate entstanden. Eine Schülerin wollte gerne zusätzlich auch ein schriftliches Thema bearbeiten und reichte diese Arbeit als Wettbewerbsbeitrag ein.

Am diesjährigen Schülerwettbewerb hatten sich insgesamt 3063 Jugendliche aus 135 Schulen mit 2129 Arbeiten beteiligt. Acht Themen standen zur Wahl. Die Schüler konnten je nach Interesse und Begabung Plakate entwerfen, Umfragen durchführen oder etwa Gedichte oder Kurzgeschichten verfassen.

Für ihre Beiträge wurden mit einem 2. Preis (Jugendlexikon) ausgezeichnet: Ellen Aichelmann, Samuel Decker, Christina Digeser, Tanja Hirt, Johannes Zimmerer.

Einen 3. Preis (Buch: „Mutige Menschen“) erhielten: Julia Auginski, Josephin Cepa, Carina Dannecker, Thomas Derleth, Leonie Griesser, Sabrina Gruber, Matthias Hahn, Jannis Hecker, Johannes Huber, Marieke Hölle, Simon Keppler, Nina Kramer, Diane Kreiensen, Rina Latscha, Alexander Straub, Raphael Svetlik, Julian Wilsch, Max Wohlheber.

Unter Kopffägern

Eine Reise durch Borneo, Teil III und Schluss

Von Gerhard Scherer

Der Häuptling ist schlank, von schwer abschätzbarem Alter, seine Haare färben sich schon weiß. Sein Gesicht knochig straff, die Nase schmal und leicht gebogen, seine Augen wirken leicht fiebrig. Der Gesichtsausdruck bleibt immer gleich starr, sozusagen offiziell. Auch wenn er spricht, zeigt er im Gegensatz zu den anderen kaum eine Regung. Einige ähneln ihm stark, vor allem ein älterer Mann, der sich unmittelbar links von nur auf den Boden gekauert hat und den ich für einen Onkel des Häuptlings halte.

Berichte von besonderen Reisen. Wieder mal *typisch* NRWZ.



Wir bekommen Reiswein angeboten, die Männer drehen sich Zigaretten. Im Hintergrund hat sich ein kleines Orchester mit verschiedenen Gongs und Hölzern formiert. Begleitet von den Rhythmen des Orchesters führen ein paar Halbwüchsige mit einem Kopfputz aus Federn einen Jagd- oder Kriegstanz auf. Die Zuschauer amüsieren sich, die Tänzer lachen verlegen. Diese Vorführung für Touristen wird wohl von allen nicht so ganz ernst genommen. Auch die beiden Mädchen in buntem Rock und weißer Bluse, die mit aufgefädelten Geldstücken und Glasperlenketten behängt sind und die sich vor uns drehen und wenden und dabei Arme und Hände gekünstelt bewegen, kichern die ganze Zeit. Dann werden wir aufgefordert mitzutanzten. Wir halten uns gut und werden wohlwollend belacht. Dem Bambusstangentanz, zu dem Luluk und ich verpflichtet werden, sind wir allerdings nicht so ganz gewachsen. Man muss dabei zwischen Stangen, die in immer schnellerem Rhythmus zusammengeschlagen werden, hin und her hüpfen.

Mittlerweile hat sich der Raum um uns nach und nach ganz gefüllt. Auf ein Zeichen hin breiten plötzlich und ihn wie aus dem Nichts herbeizaubernd alle jungen Mädchen, etliche junge Männer, einige ältere Frauen und ein paar Greise einen riesigen „handicraft market“ vor uns auf den Bastmatten aus, alle in Erwartung, dass wir Holztiere, Ketten, Webwaren und Blasrohre kaufen. Uns ist die Situation peinlich. Etwa 100 erwartungsfrohe Anbieter



und nur zwei potentielle Käufer, die aber eigentlich schon viel zu viel Nippes zuhause herumliegen haben und außerdem an ihr beschränktes Fluggepäck denken müssen. Wir machen unsere Kaufrunde möglichst ohne Blickkontakte, um die vielen enttäuschten Gesichtern zu umgehen und erstehen so nach und nach etliche geschnitzte Tierfigürchen und einige Halsketten. Nachdem wir uns wieder gesetzt und damit signalisiert haben, dass der Einkauf beendet sei, löst sich das Treiben langsam auf, bis schließlich nur noch ein harter Kern um den Häuptling und uns übrig bleibt.

Es kommt zu einem Gedankenaustausch: Frage – Antwort in beiden Richtungen. Die Fragen und Antworten des Häuptlings sind kurz und knapp, aber Luluk der Dolmetscht, macht längere Reden daraus. Der „Onkel“, der seine Brille geholt hat und Tagebucheinträge macht – sein Sohn soll laut Luluk sogar studieren – ist wesentlich aufgeschlossener.

Wir erfahren: die Sippe besteht aus 45 Familien und umfasst ungefähr 350 Leute, nahe Verwandte dürfen einander nicht heiraten, der Häuptling muss zu jeder Heirat seine Zustimmung geben, die Frauen stammen in der Regel aus anderen Sippen, die Häuptlingsposition ist erblich es gibt so etwas wie einen Mediziner und Zeremonienmeister, die Gemeinschaft wird aber ab und zu auch von einem Arzt der Regierung aufgesucht, das Land gehört der Sippe gemeinschaftlich, es gibt keine Arbeitsteilung, jede Familie produziert das, was sie braucht, selbst, wenn eine neue Familie entsteht, wird das Langhaus um eine Wohneinheit verlängert, wenn keine Erweiterung mehr möglich ist, wird an anderer Stelle ein neues Haus errichtet, der Häuptling vertritt die Sippe gegenüber den Regierungsstellen, er ist der oberste Richter. Die Felder liegen weit verstreut am Fluss entlang, oft über eine Stunde entfernt, die Ernährung ist durch den Reisanbau gesichert, mit dem Pfeffer verdienen sie ein bisschen Geld, die jungen Männer, die ihr Glück in der Stadt versuchen, kommen oft wieder zurück, einmal im Jahr wird ein großes Fest gefeiert, zu dem die Bewohner der umliegenden Langhäuser eingeladen werden. Die Iban sind Anhänger einer Naturreligion, sind also Animisten, die Toten werden beerdigt, das letzte Opfer aus Kopffägerzeiten war am Ende des zweiten Weltkriegs ein Japaner, das größte Freizeitvergnügen sind Hahnenkämpfe.

Die Fragen des „Onkels“ an uns beziehen sich vor allem auf das Klima in Europa. Wie kann man überleben, wenn ein halbes Jahr lang nichts wächst? Mein Hinweis auf Vorratshaltung und Handelsbeziehungen sind wohl zu kompliziert und ernten nur zweifelnde Blicke. Auch mein Versuch ihnen das Phänomen „Schnee“ zu erklären, misslingt.

So gegen 23 Uhr ist dann Nachtruhe angesagt. Der Generator, der eine schwächliche Neonbeleuchtung aufrechterhält, wird abgeschaltet. Wir liegen in unserer Zelle noch lange wach. Die Zikaden singen schrill und der Regen trommelt auf das Blechdach.

Nächste Woche: Myriam Stalman in Prag – „Czech it out!“

Der Finantztipp

Übernehmen Sie Verantwortung

Von Stefan Kopf



Immer wieder treffe ich bei neuen Interessenten auf eine gewisse Sorglosigkeit in Bezug auf ihre Finanzen. Nach Vorstellung des Geschäftskonzeptes, Besprechung der finanziellen Situation, der Ziele und Vorstellungen, erteilen mir diese künftigen Kunden sozusagen einen „Blankoscheck“. Sie sagen mir dann, dass sie von Geldanlagen nichts verstehen (wollen), sie mir vertrauen (wollen) und ich einen Anlagevorschlag nach meinem besten Wissen umsetzen soll. Das entgegengebrachte Vertrauen freut mich zwar einerseits, auf der anderen Seite wird mir dann immer wieder klar, wieso gerade in Deutschland so oft teure und undurchsichtige Finanzprodukte an den Mann oder die Frau gebracht werden. Dadurch, dass viele hierzulande keine Verantwortung für Ihre Finanzen übernehmen (wollen), wird unser Land flächendeckend von Beratern durchzogen, die bestimmte Produkte unters Volk bringen wollen. Dabei werden immer wieder „hauseigene“ Angebote favorisiert, welche aus Gründen der Qualität keine Marktbedeutung erzielen dürften. Wußten Sie z.B. dass 50 Prozent des deutschen Dachfondsvolumens von einer großen Bankorganisation verkauft wurden, die Ergebnisse aber nicht annähernd mit den guten Dachfonds mithalten können? Wir reden vom „Verkäufermarkt“. In Ländern wie England und USA sind die Anleger deutlich erfahrener und kritischer. Dort gibt es keine (nebenberuflichen) Finanz(be)rater an „jeder Ecke“ sondern deutlich weniger aber meist sehr gut ausgebildete Finanzplaner. Ein „Käufermarkt“.

Mein Tipp: Kümmern Sie sich um Ihre Finanzen. Dann brauchen Sie sich später auch nicht beklagen, dass sie anstatt eines individuellen Maßanzuges, bestenfalls ein Angebot von der Stange erworben haben. Kaufen Sie keine Geldanlagen, die Sie nicht verstehen, nur der Story wegen. Lassen Sie sich Produkte ausführlich erklären, fragen Sie nach deren Kosten und vergleichen Sie verschiedene Angebote.

Stefan Kopf ist Bankkaufmann und zertifizierter Fondsberater (EAFP) aus Beffendorf. Er schreibt exklusiv für die NRWZ.