

Was kostet eine Braut?

Ruedi Lüthy

Im südlichen Afrika ist die Bezahlung eines Brautgeldes – Lobola – die Regel. Früher waren das in erster Linie Rinder und Ziegen. Heute erhält der zukünftige Schwiegervater vom Bräutigam eine Summe Geld oder in weniger begüterten Familien Festtagskleider und Schuhe für die Brauteltern oder die Ausgaben für das Hochzeitsfest. Die Summe wird zwischen Vertretern der beiden Familien ausgehandelt und meistens vor der Heirat bezahlt. Mit der Bezahlung des Lobola soll die Union von zwei neuen Familien gefestigt und der «Verlust» einer Tochter in der Brautfamilie kompensiert werden. Noch wichtiger ist aber, dass der Bräutigam mit dem Lobola das «produktive und reproduktive Potenzial» der Braut erwirbt. Mit der Produktivität ist vor allem die Arbeitsleistung der Frau im Haushalt gemeint: putzen, waschen, kochen, Kinder erziehen, dem Ehemann respektvoll immer zu Diensten sein. Je höher die Summe, desto grösser soll auch die Reproduktion, also die Zahl der Kinder, sein. Progressive Frauen drücken es salopp so aus: Lobola ist der Preis für die Gebärmutter. Viele Männer verbinden mit der Bezahlung des Lobola den Anspruch, jederzeit – auch gegen den Willen der Frau – Geschlechtsverkehr verlangen zu können. Die Folge sind nicht selten häusliche Gewalt und Vergewaltigung.

Es erstaunt nicht, dass solche Traditionen für moderne Frauen nicht akzeptabel sind. Ihrer Ansicht nach perpetuiert der Lobola das Patriarchat und degradiert die verheiratete Frau zu einem Gebrauchsgegenstand. Sie setzen sich vehement für ihre Autonomie ein und betrachten die Praxis des Lobola als ein überholtes Ritual. Sie lehnen nicht nur die untergeordnete Rolle in der Ehe ab, sondern wehren sich auch gegen die Praxis, dass der Lobola fast ausschliesslich dem Brautvater bzw. nach dessen Tod seinen eigenen Verwandten zugutekommt. Die Brautmutter geht nämlich meistens leer aus, obwohl sie das Mädchen geboren und aufgezogen hat.

Die Tradition des Brautgeldes erschwert unter Umständen auch eine Trennung oder Scheidung, selbst bei häuslicher Gewalt gegenüber der Frau, denn die Brauteltern müssen eventuell den Lobola zurückbezahlen. So kann es passieren, dass sich die Familie der Braut weigert, diese nach einer Trennung wieder in ihre Familie aufzunehmen.

Ein befreundeter Steinbildhauer hat mir seine Leidensgeschichte mit dem Lobola erzählt. Seine erste Frau ist verstorben und hat ihm mehrere Kinder hinterlassen. Mit seinem knappen Verdienst kann er kaum seine Familie ernähren. Nun hat er eine neue Partnerin gefunden, die er heiraten möchte. Aber er schuldet seinen ersten Schwiegereltern noch etliche hundert Dollar für Kleider, Schuhe und Nahrungsmittel. Gleichzeitig verlangen die neuen Schwiegereltern den Gegenwert von fünf Kühen, was etwa 1000 Dollar entspricht, sowie 800 Dollar für das Hochzeitsfest und weitere 200 Dollar für die Mutter der Braut. Die Wirtschaftskrise in Simbabwe macht es unwahrscheinlich, dass er diese Summen je bezahlen kann. Eine ausweglose Situation: Denn bei Nichtbezahlung bekommt er Ärger mit den Ahnen der beiden Familien.

Angesichts solcher Fälle beklagen sich die Frauen immer häufiger darüber, dass der Lobola seine ursprüngliche Bedeutung verloren habe. Anstelle einer Wertschätzung der zukünftigen Frau spiele jetzt die Höhe der «Transfersumme» die wichtigste Rolle. Daran seien vor allem die Schwiegerväter und -mütter schuld, die den höchstmöglichen Preis herausholen wollten, um damit an Ansehen zu gewinnen. Der Lobola wird so zu dem, was bei uns ein Maserati oder ein Ferrari ist – ein Statussymbol. Und trotzdem ist die Tradition des Lobola immer noch sehr fest verankert. Der Grund dafür ist simpel: Die Männer wollen nicht auf ihre angestammten Privilegien verzichten. Mit dem Lobola kauft sich der Mann nämlich das Anrecht auf eine lebenslängliche Dienstleistung: Kinder, Hausarbeit, Vergnügen. Allein schon der Hinweis, dass diese Tradition in der Kultur fest verankert sei, lässt die Gegner des Lobola verstummen. Der Weg zu gleichen Rechten für Mann und Frau ist im südlichen Afrika noch weit.