



## Direkteinkauf... einmal anders

In Inseraten, im Internet, auf Plakaten und in Werbebriefen liest man immer wieder den Satz «dank Direkteinkauf besonders günstig».

Viele Konsumenten stellen sich diesen Einkauf recht romantisch, verbunden mit vielen Erlebnissen, vor.



*Shabsavan Nomadin unterwegs zur Quelle.*

Sie beneiden uns und möchten gerne mal auf eine solche Einkaufsreise mitkommen. Sie stellen sich vor, man reise mit dem Landrover von Dorf zu Dorf und von Familie zu Familie, um sich direkt vor Ort mit den Kostbarkeiten einzudecken. Dem ist aber nicht so: Seit 25 Jahren fliege ich alljährlich in die Türkei, in den Iran, früher auch nach Indien und Pakistan, um in den Basaren und Lagerhallen bei Händlern Flachgewebe und Teppiche zu orten. In all den Jahren habe ich mit einigen Ausnahmen nie sogenannte «direkt eingekauft». Einerseits wäre der Zeitaufwand, um die guten Stücke zu finden und zu erhandeln, viel zu gross. Andererseits fehlen die

Ortskenntnisse, die Sprache, die flüssigen Mittel in Landeswährung, die nötige Infrastruktur usw.

Nachfolgend doch eine Geschichte über einen solchen Einkauf: Vor zwei Jahren reiste ich mit Jakob Knecht, einem Mitglied unseres Verbands, ins Gebiet der Shabsavan Nomaden. Wir wollten das Leben dieser Viehzüchter, ihre Zelte und ihren Lebensraum kennen lernen. Wir waren eine kleine Expeditionsgruppe: Wir, der Landrover-Fahrer Ali und der Türkisch sprechende Mohammad, Kenner des Savalan und Übersetzer ins Persische, welches dann Mosen ins Englische übersetzte. Mit ausreichend Proviant, Brennstoff und Kartenmaterial starteten wir von



Die Reisecrew mit dem Verkäufer Hassan.

Ardebil aus zu unserer kleinen Feldforschung. Den ersten Nomaden mit ihren Filzzelten «Alachiq» begegneten wir auf 2250 m ü. M.

Stellen sie sich vor, es würden bei ihrem Haus, ihrer Wohnungstüre fünf Männer auftauchen, freundlich grüssend und die Bitte äussernd, ihre Wohnung besuchen und fotografieren zu dürfen. Genau in dieser Situation befinden wir uns immer wieder – so auch hier bei den Shahsavan Nomaden. Dank meinem Beruf als Teppichhändler und meinem Interesse für ihre selbstgefertigten Textilien finden wir recht schnell den Kontakt zu den Bewohnern der Zelte. Es dauert nicht lange, und wir sitzen in einem mit Textilien reich ausgestattet «Alachiq»: Am Boden liegen ausgebreitete Flachgewebe, mit Bettzeug und persönlichen Gegenständen gefüllte Mafrasch liegen den Wänden entlang, verschiedene Taschen hängen am Zeltgerüst oder liegen zusammengelegt am Boden und verstärken die farbenprächtige Erscheinung des Zeltraumes. Während des Teetrinkens betrachte ich mehrmals eine Doppeltasche,



Detail aus einem Mafrasch.

zweimal zu viel, wie sich später herausstellt. Nach einer Stunde verlassen wir das gastfreundliche Zelt, wir wollen weiter. Eine der Frauen, welche den Tee zubereitet hat, steht plötzlich mit einer Doppeltasche in der Hand vor mir – ruft zugleich ihren Mann – beide sprechen nun auf unsere iranischen Begleiter ein. Ich merke auch ohne Übersetzung, dass Nadin mir die Tasche verkaufen möchte. Ihr Mann Hassan will eigentlich gar nicht verkaufen, lässt sich aber beschwichtigen, als ihm die Nomadin verspricht, einen neuen, noch schöneren «Khordjin» zu weben. Soll ich nun abwinken oder mich auf einen Handel einlassen? Ich entscheide mich, auf den Handel einzutreten und frage Nadin: «Wie viel willst Du denn für diesen Khordjin?» Sie ist mit ihrer Antwort nicht verlegen und antwortete recht keck: «Edi, gib mir 1 200 000 Rial, und die Tasche gehört dir.» Zwei Tage zuvor habe ich im Basar von Ardebil ähnliche Taschen zu einem Drittel des Preises gesehen, den sie so frisch von mir fordert. Deshalb kann ich ihr mit gutem Gewissen meine Gegenvorstellung unterbreiten und antworte ihr: «Auu, cheli gerune (sehr teuer), ich denke die Tasche ist nicht mehr wert als 300 000 Rial, bist du damit einverstanden?» Das ist sie natürlich nicht, sie lobt ihre Arbeit, macht mich auf gewisse eingewebte Details aufmerksam und nennt einen neuen Preis. Wir haben uns längstens gesetzt, trinken nochmals einen Tee und feilschen weiter, bis wir uns bei 500 000 Rial einigen können.

Ich klemme die Tasche unter den Arm, und wir gehen zum etwas entfernten Landrover, um das Geld zu holen. Hassan folgt uns und spricht heftig auf Mösen ein, er will unbedingt 15 000 Rial mehr, als wir vorher gemeinsam vereinbart hatten.

Das ganze Gerede ist mir vorerst unverständlich, doch das Rätsel soll sich bald lösen. Ich sage: «Komm Mösen, gib ihm die 15 000 Rial, ist ja nicht alle Welt!» Das Geld zählen wir ihm in die Hand. Die ersten drei fünftausender Noten steckt er schnell, nachdem er kurz um sich geschaut hat,



Familienbild hinter dem Zeltgewichtsstein.

in die Tasche seiner Kutte, den Rest behält er in der Hand... schwups ist es weg. Nadin ist eilig, aber leise zu uns gestossen, reisst ihm die Geldbeige aus der Hand und rennt lachend zu ihrem Zelt zurück.

Der ganze Handel dauerte mehr als eine Stunde – und das für eine Tasche. Für uns war das ganze Geschäft recht amüsant und lehrreich. War das nun ein Direkteinkauf, oder interpretiere ich das Wort falsch?

Text und Foto: Edi Kistler



Sind das wohl 500 000 Rial?