

Teppichkauf

*Wichtiger Hinweis des Autors: Handlung und Personen sind frei erfunden.
Falls ein Leser Ähnlichkeiten mit ihm bekannten Menschen feststellt, ist dies beabsichtigt.*



„Teppichverkäufer haben völlig zu Unrecht einen schlechten Ruf. Sie sind genau so ehrlich und korrekt wie alle anderen Menschen auf dieser Welt. Wenn es nicht so wäre, hätte mich meine Frau schon längst verlassen.“ Ismail, Chefverkäufer einer großen Teppichfabrik in der Nähe Izmir, erklärte den Teilnehmern einer Westanatolienexkursion die Teppichherstellung. Friedrich Leipold, der mit seiner Gattin Magdalen an dieser Reise teilnahm, dachte an den letzten Teppichkauf, als der Verkäufer innerhalb einer Stunde den Preis des Teppichs von zwanzigtausend auf zweitausend Euro reduzierte.

Zuerst wurde den Besuchern das Knüpfen gezeigt. Einige Frauen saßen an den Webstühlen und knüpften an verschiedenen Teppichen. Hier erklärte Mustafa die unterschiedlichen Knüpftchniken und erläuterte die Wichtigkeit der Knotenhäufigkeit. Anschließend wurde gezeigt, wie aus den Kokons der Seidenraupen die Seide gewonnen wird.

Nun ging es in einen gemütlichen Raum, wo den Besuchern sofort der obligatorische Tee serviert wurde. Mustafa erzählte den interessiert blickenden Gästen die verschiedenen Teppicharten: Baumwolle, Schafwolle, Schafwolle auf Baumwolle, Angorawolle – den Namen

führte er auf die Stadt Ankara zurück -, Mohair, mercierende Teppiche und eben dann Seidenteppiche – die Könige unter den Fußbodenbelägen.

Ismail erläuterte, dass nicht die Höhe des Flors den Teppich kostbar macht. Er sei eher wertvoller, wenn der Flor ganz kurz wäre. Dass manche Teppiche von der einen Seite heller und von der anderen Seite dunkler aussehen würden, erklärte er mit der Knüpfttechnik: Wenn die Knoten in einem Fünfundfünfzig-Grad-Winkel geknüpft werden, wirken sie je nach Betrachtungsseite unterschiedlich.

„So, nun habe ich aber genug erzählt. Jetzt wollen wir Ihnen unsere Meisterwerke zeigen, mit der Hoffnung, dass sie Ihnen gefallen und dass vielleicht der eine oder andere von Ihnen sich davon überzeugen lässt, ein so wunderschönes Exemplar mit nach Hause zu nehmen.“ Auf einen Wink Ismails hin erschienen zwei Helfer, die nun vor den Gästen verschiedene Teppiche gleicher Größe ausrollten. „Dieser ist Baumwolle, dieser Schafwolle, jener Mohair oder Angorawolle und der letzte hier ist aus reiner Seide.“ Alle Teppiche hatten ein ansprechendes Muster und man konnte sich den einen oder anderen in seiner Wohnung vorstellen. „Hier haben wir ein besonders schönes Exemplar: Der Teppich ist mit reinen Naturfarben ausgestattet, eine Tradition, die wir neu entwickelt haben. In der Regel verwenden wir chemische Farben, die wir alle von Bayer Leverkusen beziehen. Übrigens haben die Teppiche alle einen Namen: Sie werden nach dem Ort benannt, in dem sie geknüpft werden. Sie wissen vielleicht, dass fast alle Teppiche in traditioneller Heimarbeit hergestellt werden.“

„Uns interessieren natürlich die Preise. Was kosten denn die hier ausgelegten Brücken?“ erkundigte sich ein Teilnehmer. Ismail erklärte: „Der Baumwollteppich hier kostet sechshundert und der Seidenteppich etwas über dreitausend Euro. Den genauen Preis müsste ich mit meinem kleinen Taschenrechner feststellen. Denn es geht genau nach Quadratzentimeter. Der Preis bemisst sich natürlich auch nach der Knüpzeit. Für einen Baumwollteppich benötigt man etwa drei Monate, während ein Seidenteppich nicht unter einem dreiviertel Jahr fertig gestellt wird.“

Unterdessen brachten die Helfer immer weitere Teppiche, große und kleine. Sie warfen sie teilweise durch die Luft, wie ein Schaukoch beim Pfannenkuchenbacken die Fladen in die Höhe wirft und gekonnt mit seiner Pfanne wieder auffängt. Im Laufe einer halben Stunde lagen vor den Gästen etwa fünfzig Teppiche verschiedenster Provenienzen. Selbstverständlich dürfte für jeden Geschmack etwas dabei sein, doch ob es auch für jeden Geldbeutel passte, war zu bezweifeln.

„Nun, meine sehr verehrten Damen und Herren, können Sie sich gerne mit Ihren Fragen an meine Mitarbeiter wenden. Sie stehen Ihnen für alle Ihre Wünsche zur Verfügung. Und – der große Vorteil: Sie sprechen alle sehr gut deutsch. Sie sind also nicht auf Gebärdensprache angewiesen.“ Wie von Zauberhand hingestellt, befanden sich plötzlich acht junge Männer im Raum, den sechzehn Gästen gewinnend gegenüberstehend. „Das kommt mir vor“ raunte Friedrich seiner Magdalen zu, „wie in Rio beim Juwelier Stern. Dort haben sie uns auch separiert und jedem Paar einen Verkäufer zugeteilt und dann bei einer Tasse Kaffee die Vorzüge ihres Schmucks erklärt.“ Magdalen erinnerte sich, wie sie vor einigen Jahren bei ihrem Brasilienbesuch von den gut geschulten deutsch sprechenden Verkäufern bedrängt wurden, sündteuren Schmuck zu erwerben. Heroisch hatten sie seinerzeit allen Versuchungen widerstanden...

Das System war hier das gleiche. Jedes Paar wurde in einen anderen Raum des weitläufigen Gebäudes geführt und ihnen als erstes ein Getränk angeboten. „Nun“ fragte Orhan, welche Frage kann ich Ihnen beantworten? Sie dürfen mich alles fragen, nicht nur über Teppiche.“ Vor kurzem hatten die Leipolds in Aachen impulsiv einen schönen Läufer gekauft, der mit drei Metern ein wenig zu kurz war. „Sie hatten“, meinte Magdalen „vorhin einen Teppich mit Naturfarben gezeigt, der uns gut gefallen hat. Leider ist er mit drei Metern zu kurz. Wir haben zu Hause einen ähnlichen, der nicht lang genug ist. Wir bräuchten den gleichen mit einer Länge von dreieinhalb Meter. Haben Sie einen solchen?“ „Selbstverständlich“, meinte Orhan und schmalzte mit den Fingern. Sofort eilte einer der Helfer dabei und rollte unverzüglich eine Reihe Brücken aus. „Nein, nein“ riefen die Leipolds wie aus einem Mund. „Wir möchten genau dieses Muster hier und zeigten auf die Brücke, wie sie ihnen bei der ursprünglichen Präsentation vorgelegt worden war.

Orhan ließ nun Läufer der gleichen Art vorlegen, aber natürlich war keiner mit dem gewünschten Maß dabei. „Wie wäre es denn, wenn Sie zwei Brücken nehmen würden? Ich könnte Ihnen hier ein besonders günstiges Angebot unterbreiten.“ Aber die Leipolds ließen sich auf keinen Kompromiss ein. Nach weiteren zwanzig Angeboten der verschiedensten Art gab es Orhan endlich auf.

„Dabei hätten wir derzeit ein ganz neues Programm, das unsere Regierung zur Verringerung der Arbeitslosigkeit aufgelegt hat. Wir nehmen Ihren alten Teppich zu einem sehr guten Preis in Zahlung. Dazu benötigen wir nur die Rechnung Ihres Teppichkaufes.“ Magdalen blickte ihren

Mann nachdenklich an: „Was meinst du, wäre es eventuell zu überlegen, einen Teppich nach unseren Maßen anfertigen zu lassen? Dann wüssten wir sicher, dass er passt und unser Schlafzimmer wäre wieder sehr harmonisch.“

Friedrich dachte einen Augenblick nach. „Nun, der vor kurzem gekaufte Läufer ist noch relativ neu und wenn wir hier einen guten Preis erhalten, wäre es schon eine Überlegung wert, deinen Gedanken aufzugreifen.“ Er wandte sich an Orhan und meinte: „Was müssten wir denn anlegen, wenn wir einen Teppich der gewünschten Art mit etwa dreieinhalb Meter haben wollten und unseren alten Läufer, der vor einem Vierteljahr siebenhundert Euro gekostet hat, in Zahlung geben würden?“ „Da muss ich meinen Chef fragen. – Bitte, Ali, hole doch den Boss kurz her.“

Dieser eilte auch nach wenigen Sekunden herbei und Orhan erläuterte ihm die Wünsche des Ehepaars Leipold. Ismail zückte seinen Taschenrechner und gab die Daten ein. Mit treuherzigen Blicken schaute Orhan seinen Vorgesetzten an und bat: „Bitte, Chef, machen Sie einen besonders guten Preis. Es sind so nette Kunden.“ Ismail schaute auf seinen Rechner und meinte: „Wenn ich die siebenhundert Euro für den in Zahlung zu gebenden Läufer abziehe, kommt der neue Teppich auf nur dreitausendzweihundert Euro.“

Verblüfft schauten sich die Leipolds an und schüttelten gleichzeitig den Kopf. „Nein, tut uns leid. Das ist uns zu viel.“ Friedrich stammelte mehr als er sich deutlich artikulieren konnte; so hatte es ihm die Sprache verschlagen. Der Teppich, der mit einer Länge von drei Metern noch sechshundertfünfzig Euro gekostet hätte, sollte jetzt mit fünfzig Zentimetern mehr dreitausendneunhundert kosten – das war typisch türkischer Basar! Allaha ismarladik!

Bursa, 12. Oktober 2011