Teppichkauf in Tunesien : oder gibt es eine Teppichmafia?

Autor(en): **Henggi, Elisabeth**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Gehörlosen-Zeitung für die deutschsprachige Schweiz**

Band (Jahr): **81 (1987)**

Heft 20

PDF erstellt am: **29.05.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-924927

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

Teppichkauf in Tunesien – oder gibt es eine Teppichmafia?

Wenn einer eine Reise tut, dann kann er was erzählen: so lautet eine Redewendung. Lesen Sie selbst, wie es bei einem Teppichkauf in Tunesien zugehen kann!

Wo es Touristen gibt, sind die Verkaufsstände.

Während des verregneten Schweizer Sommers wurde unsere Sehnsucht nach Sonne, Wärme, Palmen, Sandstrand und einem erfrischenden Bad im Meer immer grösser. Kurz entschlossen fuhren wir nach Tunesien zum Ferienort Hammamet. Die klimatische Umstellung war gross. An einem Tag, als der Südwind wehte, zeigte das Thermometer abends um fünf Uhr immer noch 44 Grad Celsius im Schatten.

Trotzdem waren wir bald einmal neugierig, was das Städtchen für Sehenswürdigkeiten zu bieten hat. Unsere Reiseleiterin Martina hatte uns vor «Schlepperorganisationen» gewarnt. Das sind Leute, die ahnungslose Feriengäste unter einem Vorwand in ein Geschäft locken und sie zum Kauf von Ware mit überhöhtem Preis überlisten.

Als wir uns an der Medina (Stadtmauer) im Schatten durch die schmalen Gassen begaben, trat bald einmal ein älterer Mann zu uns und bot uns eine Besichtigung seiner Teppichknüpferei an. Der Mann sprach gut Deutsch. Nach anfänglichem Zögern gaben wir uns einen Ruck und folgten dem Mann. Der Mann entpuppte sich als Besitzer von grossen Teppichgeschäften, und er erklärte uns freundlich die Unterschiede in der Knüpfart zwischen europäischen und tunesischen Teppichen. Wir sassen schliesslich auf einer geschnitzten Holzbank und liessen uns das tunesische Nationalgetränk, den heissen und süssen Pfefferminztee, servieren. Gekonnt legte der Mann einen Teppich nach dem anderen hin – einer schöner als der andere. Vom Berber- bis zum feinsten Seidenteppich war alles da. Ich hatte in der Zwischenzeit herausgefunden, dass wir eigentlich im Korridor daheim einen neuen Teppich brauchen könnten.

Der Mann begleitete uns in einen noch grösseren Laden. Durch eine gewundene Treppe ging's aufwärts, und wir landeten in einem grossen Raum mit so vielen Teppichen, dass die Wahl eine Qual wurde. Zum Glück musste ja die Grösse stimmen, und so schränkte sich die Auswahl wieder ein. Ganz bewusst hatten wir wenig Bargeld mitgenommen, der Rest war im Hotelsafe deponiert. So erklärten wir dem Händler, dass wir nur eine geringe Anzahlung leisten könnten. Der Händler hatte Verständnis dafür und machte trotz der kleinen Anzahlung einen Kaufvertrag mit uns. Die Etikette des ausgesuchten Teppichs wurde von uns unterschrieben. Am Abend um sieben Uhr verabredeten wir uns vor dem Hotel zur weiteren Geldübergabe. Ich persönlich fand den Preis des Teppichs eher hoch, jedoch gefiel er uns so gut, dass wir bereit waren, den Preis zu bezahlen.

Zurück im Hotel, wechselten wir am Empfang das Geld. Der Bankangestellte stutzte, als wir so viel Schweizer Geld und Travellerchecks in tunesische Dinar umwechseln wollten. Er fragte uns, ob wir etwas Grosses gekauft hätten. Ich fand zwar, dass ihn das eigentlich gar nichts angehe. Mein Mann antwortete ihm nicht. Auf einmal verlangsamte der Bankangestellte die Geldherausgabe und telefonierte kurz. Mein Mann und ich guckten uns an – mal sehen, was jetzt passiert! Betont langsam zählte der Mann die grossen Dinarnoten heraus und kontrollierte nochmals unsere Pässe. Endlich konnten wir gehen. Wir traten ins Freie vor das Hotel. Da empfing uns der Teppichhändler des Hotelladens. In unserem Hotel war ebenfalls ein Basar, der Teppiche verkauft; er ist staatlich geführt. Der Mann behauptete, uns in Hammamet beobachtet zu haben. Das glaubten wir ihm nicht, bestimmt war der Telefonanruf des Angestellten die Ursache. Er beschwor uns, dem Teppichhändler von Hammamet nicht zu trauen: «Ihr Teppich kommt nie in Europa an, glauben Sie mir, und Sie haben zu teuer gekauft», rief er aus, «vergleichen Sie die Preise mit unseren Angeboten, bevor Sie noch mehr bezahlen. – Und was machen Sie, wenn der Teppich nicht ankommt? Wo reklamieren Sie?» Die Zeit war inzwischen fortgeschritten – noch zwei Minuten bis sieben Uhr. Was nun? Mein Mann und ich gingen dennoch vor den bewachten Hoteleingang, und der Teppichhändler von Hammamet wartete bereits. Mein Mann empfing ihn mit der Feststellung, dass er gewarnt worden sei und dass seine Teppiche in der Schweiz nie ankommen würden. «Aber nicht bei mir und mit meiner Unterschrift», beteuerte der Händler. Merkwürdig, der Händler wirkte unsicher und blickte immer wieder in eine bestimmte Richtung. Da bemerkte ich einen zweiten Angestellten des Hotelbasars, der in der Nähe unser Gespräch mitanhörte. Vermutlich kannten sich die beiden und waren keine Freunde. Mein Mann erklärte dem Händler: «Ich weiss nicht, was und wem ich glauben muss. Ich bezahle keinen Dinar mehr, solange der Teppich nicht in der Schweiz ist. Wenn der richtige eintrifft, dann werden wir sofort alles bezahlen.» Der Händler meinte, wir sollten nochmals zu ihm ins Geschäft kommen, um den Vertrag zu erneuern und die Anzahlung etwas zu erhöhen. Mein Mann blieb hart: Erst nach Erhalt der Ware gibt es mehr Geld, punktum, Schluss! Ich entfernte mich und sprach mit dem postierten Hotelangestellten. Der sagte zu mir: «Passen Sie auf, das ist der grösste Gauner von ganz Hammamet, seine ganze Familie ist uns bekannt.» Mein Mann hatte in der Zwischenzeit noch die Herausgabe der Quittung des bisherigen Rechnungsbetrages gefordert. Am Schluss landeten wir im Hotelbasar, liessen uns beim kühlen Bier die Teppiche vorführen und mussten uns geschlagen geben: Wir hätten beim Händler in Hammamet mindestens einen Drittel zuviel bezahlt. Wir bestellten eine noch bessere Qualität und bezahlten immer noch weniger. Wir sahen auch noch ein ganzes Dossier mit Briefen von unzufriedenen Kunden, die zum Teil den Teppich auch nach drei Jahren noch nicht erhalten hatten. Sie hatten den Teppich bei anderen Händlern gekauft und hofften, dass der Hotelbasar ihnen jetzt behilflich sein würde. Mir traten Zweifel auf: Was, wenn der Händler in Hammamet den Teppich doch noch liefern würde, dann hätten wir ja zwei Teppiche! Der Basar-

Händler warten auf Kunden.

angestellte erledigte für uns dieses Problem. Wir konnten auf die kleine Anzahlung verzichten. Ende gut, alles gut? Nun, wenn der Teppich nicht kommen sollte, dann können wir im Hotel reklamieren, da dieses auch staatlich geführt ist. Angeschwindelt wurden wir aber auch im Hotelbasar. Denn bei der Reiseorganisation kann niemals reklamiert werden, wenn der Teppich nicht ankommen würde. Teppichkauf ist Privatsache, und dafür kann das Reisebüro nicht haftbar gemacht werden.

Haben wir wohl nur die Spitze des Eisberges gesehen? Der Teppichverkaufskrieg läuft hinter den Kulissen und ist erbittert; alle wollen Teppiche verkaufen und Geld verdienen. Unsere Reiseleiterin sprach von einer Mafia! Sie muss es wissen, denn sie betreut seit einigen Jahren Touristen in Tunesien.

Moral der Geschichte: Trau – schau wem! In Tunesien sollte man am ehesten den staatlich geführten Geschäften trauen. Aber das Problem ist, dass jeder betont, sein Geschäft sei staatlich! Bei grösseren Käufen die Reiseleitung fragen, welches wirklich staatlich geführte Geschäfte sind, das dürfte wohl das beste sein!

Elisabeth Hänggi