

# Tapijt van bij de Koerden

Antwerps-Armeense handelaar Vrouyr zwerft elk jaar een maand door Iran

BERT VERHOYE

De grote tapijtenzaak Vrouyr aan het Antwerpse Komediëplein lijkt momenteel op de bazaar van Teheran. Duizenden tapijten in alle vormen en kleuren vullen de grote exportruimte. Resultaat van een jaarlijkse zwerftocht door het Perzische rijk.

«Het einde van de Golfoorlog en een razendsnelle devaluatie van de Iraanse munt schiepen een uitstekend klimaat voor onze jaarlijkse aankopen in Iran, zegt de h. Vrouyr, kleinzoon van een Armeense inwijkeling in de Scheldestad. Wij hebben dubbel zoveel gekocht als de vorige jaren.

„ De makelaar moet plaatselijk prestige bezitten,,

De kwaliteit gaat gestadig vooruit. Bekende productiecentra als Xanandaj, Ardebil, Birdjend en Bidjar draaien weer op volle toeren. Ik heb de vorige maand zoveel kunnen kopen omdat ik werkelijk mijn smaak vond: zachte kleuren, pastellen, gepatineerde tapijten, originele en eenmalige patronen.

In de Bazaar van Teheran kon men mij niet uitleggen waarom

er plots zoveel Koerden opdoken, maar ik trof er een hele selectie goederen die er vroeger niet waren.

De Perzische markt is lang belaagd geweest door kopijen uit Pakistan, India, zelfs China. De Chinezen imiteren werkelijk alles, zelfs de Tibetaanse en de Perzische kwaliteitstapijten met zijde in verwerk».

*Blijf je dan in die Bazaar*

*rondhangen ?*

Nee, ik neem de nachtbus en rijd het land door. Die nachtbus rijdt vrij regelmatig en is betrouwbaarder dan het vliegtuig. Maar je moet telkens rekenen op een tocht van tien tot twaalf uur. En veel kunnen improviseren.

In de Bazaar zelf heerst er een enorme sfeer. De solidariteit onder de handelaars is zo groot, dat er zelfs fondsen worden opge-

richt om nieuwelingen te laten beginnen. Ik heb er mijn vaste makelaar, die in mijn plaats onderhandelt. Want als Westerling sta je daar gauw voor schut. Alleen ben je een toerist, met de makelaar erbij word je als kopercompagnon aangezien. Omdat het jargon van stad tot stad verschilt, moet ik nadien per lokatie mijn makelaar zoeken. Bij voorkeur is dat een man met plaatselijk prestige, zodat hij sterk staat

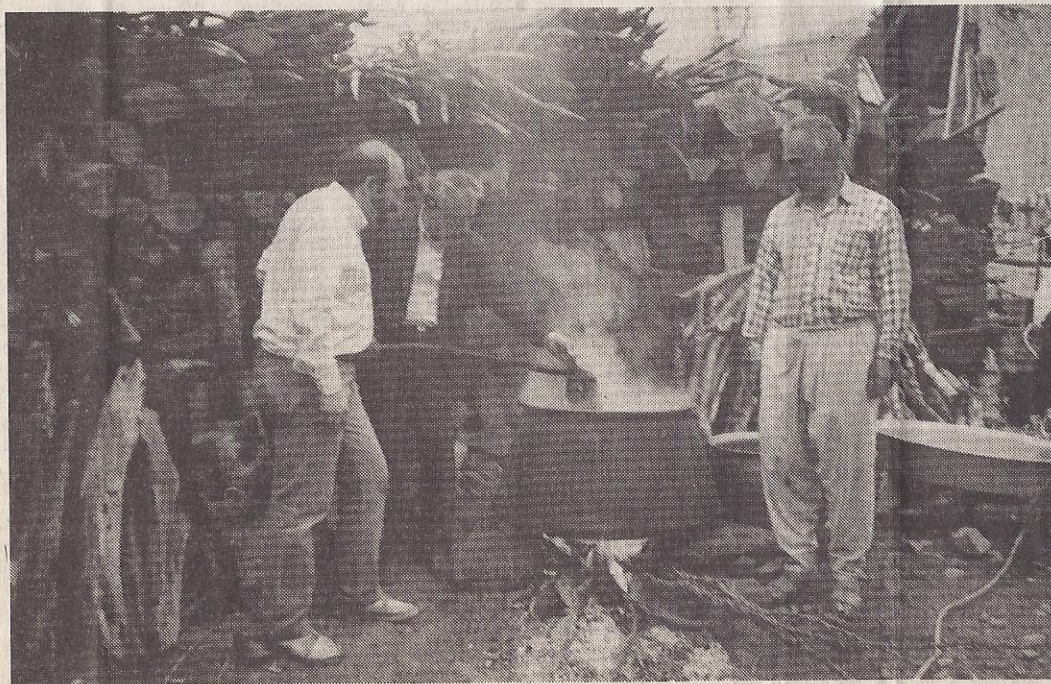
in bieden en afbieden. Voor een westerling ziet zo een tafereel er uit als een zware ruzie, maar de job van de makelaar is nu eenmaal de prijs te drukken.

Dit jaar trok ik, na Teheran, door het noorden. In de valleien heeft praktisch ieder dorp zijn eigen motief. Het eerste dorp vond ik niet goed, twee dorpen verder kwamen wij aan op een boerderij en de tapijten die daar werden vervaardigd waren werkelijk fenomenaal. De Koerdische boer schoof zijn vrouw naar voren om de discussie te voeren en wou daar duidelijk zelf niet in tussenkomen.

„ Een geheel andere logica,,

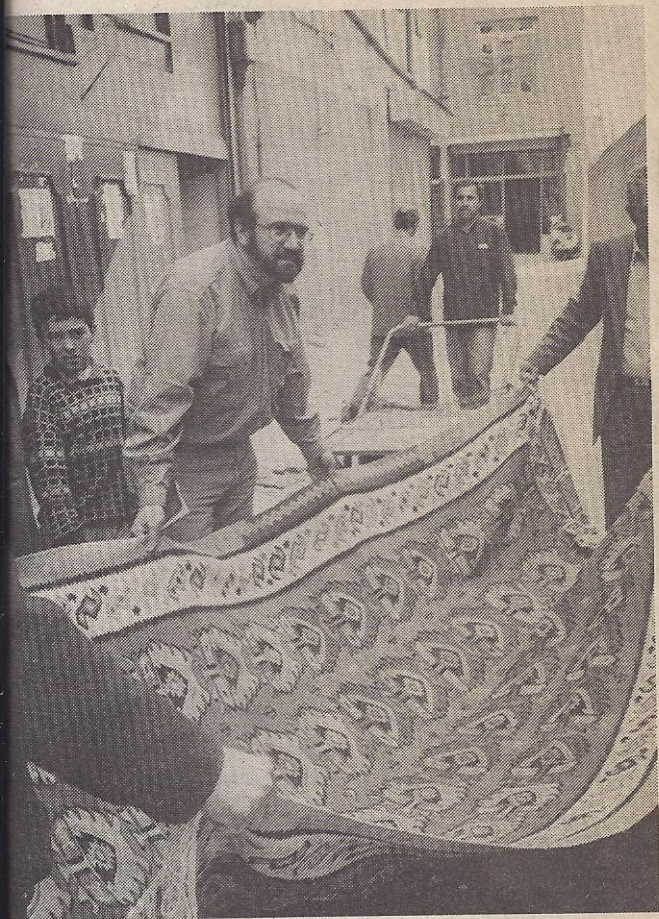
Tenslotte had zij de verf gemengd, de tapijten geknoopt... Geen cent kreeg mijn onderhandelaar eraf. En zweten ! Ten eerste stond hij een beetje voor aap tegenover mij, zijn opdrachtgever. Op de tweede plaats moest hij het afleggen tegen een vrouw, een dubbele vernedering. Wij stapten op, gingen terug, de vrouw hield voet bij stuk. Tot ik sussend zei: «De prijs is voor mij goed». Maar het heeft lang geduurd eer mijn makelaar die pil had verteerd.

In het zuiden wordt er veel meer gepalaberd. Als men er bij manier van spreken 70.000 vraagt voor een tapijt bieden wij 10.000. En zo wordt er geboden tot er een aanvaardbaar platform



Ter plekke onderhandelen is heel belangrijk / foto doc





Iran staat centraal in de tapijtenmarkt / foto doc

bereikt. Dat kan heel lang duren, temeer daar elke stad een eigen traditie heeft inzake bieden en afbieden.

*Hoeveel bedraagt de devaluatie in Iran momenteel ?*

Oeioei, dat loopt op tot 400 procent, werkelijk enorm.

*Waarom ga je eigenlijk zelf de tapijten kopen ?*

Met landen als Tibet zijn mijn contacten losser. De types tapijten zijn er homogener, je kan bij

manier van spreken tekeningen ontwerpen en laten uitvoeren.

Tot dertig jaar geleden waren er in Perzië veel Amerikaanse en Engelse firma's. Zij vormden het lokale front.

Vandaag praten wij over een heel andere wereld. Met een andere dialoog.

En zonder Westerse logica. Als je goed materiaal wil, moet je zelf begeleid gaan onderhandelen, er is helemaal geen weg naast.

En je kan niet buiten Iran, het is een dominante in de tapijtenwereld».