

CARPET DESIGN



Das grosse Familienunternehmen Zollanvari ist heute gut organisiert und wird in folgende Aufgaben unterteilt:

- Gholamreza Zollanvari ist zuständig für Schiras, für Neuentwicklungen und für die Verbindung zu den Nomaden.
- Hamid Zollanvari ist verantwortlich für den Betrieb in Teheran, die Unterstützung des Vaters im Einkauf und die Firmen in Südafrika.
- Resa Zollanvari leitet die Firma in Zürich und Ali Parto die Firma in Hamburg.



Bestes klassisches Design
für Nomaden-/Bauernteppich
Bester alter/antiker Nomadenteppich
Beste Kollektion

AWARDS 2007



Nach der erfolgreichen Premiere im Jahr 2006 wurden auf der bedeutenden Teppichmesse DOMOTEX HANNOVER 2007 zum zweiten Mal die «Carpet Design Awards» (CDA) vergeben. Insgesamt bewertete die Jury 140 Teppiche aus 15 Ländern. Zu den Siegern zählte unser Lieferant Zollanvari.

TEXT UND FOTOS EDI KISTLER

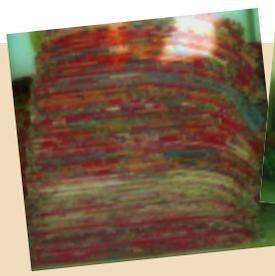
Die hochrangige international besetzte Jury wählte die Preisträger in zehn Kategorien aus insgesamt 30 Finalisten-Teppichen aus. Bei der Bewertung zählten Material, Design, Farbe und Qualität. Ausgewählt und prämiert wurden zehn Teppiche. Davon erhielt allein die Firma Zollanvari drei Awards.

Beste(r) alter/antiker Nomadenteppich mit der Begründung: Der Inbegriff von Gabbeh Tradition.

Bestes klassisches Design für Nomaden-/ Bauernteppich mit der Begründung: Verbindung traditioneller Elemente mit modernem Look. Ein begehbares Kunstwerk.

Beste Kollektion mit der Begründung: Starke und stringente Durchführung eines Themas.

Diese Auszeichnung der Firma Zollanvari hat uns natürlich sehr gefreut, denn wir arbeiten seit 1976 eng mit diesem Unternehmen zusammen.



DIE FIRMA ZOLLANVARI

1976, bei meiner ersten Fahrt in den Orient mit meinem Austin Gipsy, lernte ich per Zufall im Basar von Schiras Gholamreza Zollanvari kennen. Ich war auf der Suche nach alten Gabbeh. Mohammad, ein Student, der sich um Touristen kümmerte, führte mich zu ihm. Aus dieser ersten Begegnung dauert bis heute eine sehr gute ebenso familiäre wie geschäftliche Beziehung an. Gholamreza betrieb damals in der Nähe der Wakil-Moschee im Untergeschoss eines Hauses einen Teppichladen.



Daneben unterhielt er ein kleines Lager mit drei Räumen und ein Atelier in einem Innenhof. In den folgenden Jahren besuchte ich den Basar von Schiras und das Geschäft von Gholamreza jedes Jahr, meistens in Begleitung von Mitgliedern der Nettogruppe oder des SOV. Gholamreza gab mir auch die Gelegenheit, die Gaschgai, die Luren und die Gaschguli zu besuchen. Trotz unserer sprachlichen Schwierigkeiten hat er mir sehr viel beigebracht über die Teppiche und deren Herstellung. Er begleitete mich persönlich zu den Nomaden oder gab mir Reisebegleiter mit beim Besuch der Shahsavan im Savalan und der Kurden in Kurdistan.

Die alten Gabbeh wurden immer weniger – auch Taschen und Mafrasch Kelims suchte man mit der Zeit vergebens. Gholamreza reagierte rechtzeitig auf diesen Missstand und hiess die Gaschgai Nomaden neue Gabbeh knüpfen.

1985 eröffnete sein Sohn Resa in Zürich die Firma Zollanvari AG, um von der Schweiz aus auf dem europäischen Markt aktiv sein zu können. Der grosse

Durchbruch gelang Gholamreza 1989, als er den Gedanken aufnahm, Gabbeh mit handgesponnener Wolle, in Naturfarben und in grossen quadratischen Massen zu knüpfen.

Die Lagerräume wurden zu klein. Auch ein Haus in der Nähe des Basars war für die Lagerung und Präsentation nicht optimal geeignet. Nun mietete die Firma ausserhalb von Schiras ein grösseres Lagerhaus.

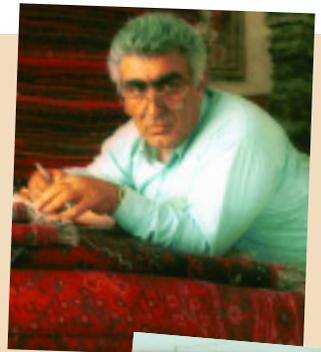
Wir Schweizer Händler hatten mit den neuen Gabbeh Art® grossen Erfolg. Die anfänglich sehr rustikalen und eher groben Gabbeh wurden allmählich feiner und in der Endverarbeitung besser. Leider waren die Nachahmer schnell zur Stelle. Gholamreza reagierte sofort und kreierte den grafiti® der Zagros Kelim.

1992 eröffnete sein Schwiegersohn Ali Parto in Hamburg eine Niederlassung. Ausserhalb von Schiras, am Weg nach Marvdasht, baute Gholamreza einige grössere Lagerhäuser inklusive einer Färberei. In der Folge kreierte er Produkte wie den Amaleh, den Gaschgai Djadjim, den Gaschguli, den Luribaft, den Afschar Sofreh, den Bulurbaft, den Schekarlu und als letztes Produkt den Belutsch Gatschme. Um der Kundschaft aus aller Welt näher zu kommen, wurden im Süden von Teheran Lagerhäuser erstellt mit der gesamten Infrastruktur, welches ein modern eingerichtetes Unternehmen benötigt.



CARPET DESIGN





« DAS GANZE LEBEN BESTEHT AUS ZUFÄLLEN! »

Diesen Sommer hatte ich Gelegenheit Gholamreza sowie seine Söhne Resa und Hamid zu treffen.

Im Sommerhaus ausserhalb von Schiras konnte ich ihnen zu den drei gewonnenen Preisen «Carpet Design Awards 2007» gratulieren und Gholamreza dabei folgende Fragen stellen:

Was bedeutet diese Auszeichnung für euch?

Sie bestätigt unsere Arbeit und zeigt uns, dass wir auf dem richtigen Pfad sind. Wir können den Konsumenten das bieten, wonach sie suchen und was sie sich wünschen. Die Preise ermutigen uns, den eingeschlagenen Weg fortzuführen.

Welche Bedeutung hat die Domotex als Ausstellung, verglichen mit anderen Textilmessen für euch?

Die Aussteller kommen aus allen Teppich produzierenden Ländern, um ihre Produkte zu zeigen. Andererseits besuchen viele Teppich suchende Menschen aus aller Welt die Domotex, um sich über neue Produkte, Trends und Preise zu orientieren und um einzukaufen. Für uns ist es sehr wichtig, wie die Interessenten reagieren, denn dies gibt uns Anhaltspunkte zu unserer Arbeit.

Warum ist der junge Gholamreza Teppichhändler und später auch Teppichproduzent geworden?

Ich bin als Kind mit den Teppichen aufgewachsen und habe sie dadurch lieben und schätzen gelernt.

Mein Urgrossvater hat schon mit Teppichen gehandelt. Wir arbeiten also bereits in der fünften Generation. Ein Teppichhändler kauft und verkauft etwas und erwirtschaftet damit seinen Profit. Verkauft der Händler ein schönes Stück, hat er Mühe es wieder zu ersetzen. Als die schönen alten Gabbeh immer seltener wurden, war es fast logisch, dass ich in Zusammenarbeit mit den Gaschgai-Nomaden versuchte, diese Stücke nachzuknüpfen. So entstanden in den Jahren 1986–87 die ersten Gabbeh in den traditionellen Grössen. Bald kam die Idee, auch grössere Teppiche in den Massen 2 x 2 Meter bis 2,5 x 2,5 Meter zu produzieren. An der damaligen ORTEFA in Hamburg präsentierten wir die ersten Stücke in dieser Grösse. Die Käufer waren am Anfang nicht begeistert; es fehlte ihnen der Mut zum Einkauf. Mit dem Argument «kauft doch zwei bis drei Stücke. Dabei werdet ihr nicht arm und wir nicht reich» konnten wir doch die ersten Stücke absetzen.

Hat dabei manchmal der Zufall mitgespielt?

Das ganze Leben besteht aus Zufällen!

Was gab den Ausschlag mit Naturfarben zu arbeiten?

Die ersten Gabbeh wurden mit Chemie- und mit Naturfarben eingefärbt. Unsere Kundschaft fragte natürlich



unten:
Bulurbaft, 203 x 241 cm
Grafiti
Zagros Kelim, 158 x 201 cm
Luribaft, 142 x 194 cm
?, 000 x 000 cm
?, 000 x 000 cm

AWARDS 2007





CARPET DESIGN



Edi Kistler und
Gholamreza Zollanvari

oben:
Belutsch Gatschme, 191 x 272 cm
Amaleh, 174 x 241 cm
Gaschguli, 173 x 243 cm

ob dies Chemie sei oder Natur – dies führte schliesslich zum Entscheid, nur noch mit Naturfarben zu arbeiten. Dazu kam, dass natürliche Färbedrogen auch billiger waren.

Was gibt die Motivation immer etwas Neues zu probieren, ohne zu wissen, ob der Markt dies auch abnimmt? Ich erinnere an die Djadjim oder die Afschar Sofreh.

Ich habe immer eine Lösung gefunden. Jede Sache hat ihre Zeit und ihre Periode.

Wenn ein neues Projekt angelaufen war, plante und testete ich schon ein weiteres Projekt. Als Beispiel: Nach dem Gabbeh brachten wir den Amaleh, darauf den Gaschguli – oder nach dem Zagros Kelim den Djadschim und später die Afschar Sofreh und jetzt den Belutsch Gatschme.

Was bedeuten euch die Nomaden?

Die Nomaden vergleiche ich mit Fruchtbäumen. Damit diese Bäume gute Früchte tragen, die wir ernten können, muss ich sie hegen und pflegen. Weil wir den Nomaden Arbeit brachten und uns um sie kümmerten, verbesserte sich auch ihre Lebenssituation markant. Durch die Vergabe von Arbeiten wurden wir natürlich in ihren Kreisen sehr bekannt – alle kennen uns. Die Nomaden sind für uns fast eine grosse Familie.

Wie wichtig ist Gholamreza für die Familie Zollanvari?

Da ich die Firma von meinen Vorfahren übernommen habe, fühle ich mich verpflichtet, sie an meine Kinder weiterzugeben. Nicht nur meine Familie ist mir wichtig, auch alle Mitarbeiter und ihr Wohlergehen liegen mir am Herzen.

Wie viele Mitarbeiter arbeiten in Schiras und Teheran für eure Firma?

130 Leute arbeiten in Schiras in Verbindung mit den Nomaden. Knüpfstühle kontrollieren – Abrechnen mit den Küferinnen – Teppiche transportieren usw. 35 Mitarbeiter sind im Lagerhaus in Schiras tätig. Sie arbeiten in den Büros, im Einkauf von Wolle, beim Wolle sortieren usw. In Teheran arbeiten 45 Leute in der Wäscherei, 45 in der Spannerei, 100 im Service sowie 25 in der Administration wie Verkauf, Bewachung, Magazin und Verpackung. Also sind insgesamt rund 400 Mitarbeitende in unserer Firma tätig.

Wie viele Knüpferrinnen knüpfen oder weben denn für euch?

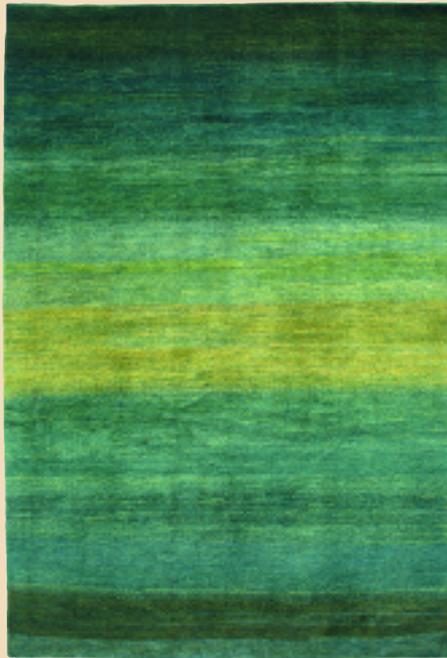
Allein in der Gegend von Kirman hat es 3000 Knüpfstühle. Doch insgesamt werden es um die 30 000 Knüpfstühle sein. Rechnet man pro Knüpfstuhl im Durchschnitt zwei bis drei Frauen, dürften etwa 75 000 Knüpferrinnen für uns arbeiten.

Ist es richtig, dass ihr euch neben dem Knüpflohn mit Schenkungen um das Wohl der Nomaden kümmert?

Ja, wir sorgen nicht nur dafür, dass die Knüpferrinnen stabile Knüpfstühle haben. Wir kümmern uns auch um das Wohl deren Familien. So haben wir mitgeholfen Bäder, Moscheen, Brücken, ja sogar ein kleines Spital zu realisieren. Auch Kühlschränke und Generatoren haben wir für die Familien angeschafft. Zu Nauruz (Neujahr) verschenkten wir fünf Tonnen Reis und Speiseöl.

Ist es trotzdem möglich, dass die Knüpferrinnen eine andere Arbeit suchen?

Ja, diese Gefahr besteht. Es gibt Fabrikanten, welche den Frauen für die Arbeit in ihrer Fabrik mehr Lohn



AWARDS 2007

bieten als wir dies können. In Isfahan zum Beispiel hat der Besitzer einer Plastikfabrik Frauen motiviert, bei ihnen für mehr Lohn zu arbeiten. Leider leidet unserer Land an einer starken Inflation, welche wir mit dem Knüpflohn nicht auffangen können. Die Konkurrenz aus China und Indien ist gross, und die Nachahmerprodukte haben nicht auf sich warten lassen. So werden in China Teppiche in der Art wie die Gaschguli geknüpft, bei uns im Iran veredelt und gelangen danach als iranische Teppiche auf den Weltmarkt.

Wie sieht die Zukunft des Teppichgeschäfts aus?

Auf dem Weltmarkt werden die iranischen Produkte schwächer vertreten sein. Die Gründe dafür sind die Abwanderung der Knüpferrinnen, die Verteuerung des Produkts und dadurch der Rückgang der Abnehmer.

Was gibt es Neues?

Wir brüten Ideen aus. Neu ist der Belutsch Gatschme mit Seide. Wir versuchen auch dem Bedürfnis nach beigen Farben gerecht zu werden.

Gholamreza, ich danke dir für dieses Gespräch.

Der Rückblick auf 30 Jahre war für mich sehr interessant – viele Erlebnisse wurden wieder lebendig – schön, dass es die Familie Zollanvari gibt. Merci Gholamreza.



Ali Parto



oben:
Gaschguli, 120 x 158 cm
Schekarlu, 162 x 237 cm
Schekarlu, 165 x 237 cm

links:
Gholamreza Zollanvari
mit Söhnen Resa und Hamid