

REPUBLIK TÜRKEI
TÜRKISCH-DEUTSCHE UNIVERSITÄT
INSTITUT FÜR SOZIALWISSENSCHAFTEN
FACHBEREICH INTERKULTURELLES MANAGEMENT

SCHMUCKHANDEL UND SCHMUCKHANDWERK IM KAPALI
ÇARŞI - ISTANBUL

DER AKTUELLE WANDEL

MASTERARBEIT

Simone Leonie WEBER

BETREUER

Prof. Dr. Ernst STRUCK

ISTANBUL, JULI 2018

REPUBLIK TÜRKEI
TÜRKISCH-DEUTSCHE UNIVERSITÄT
INSTITUT FÜR SOZIALWISSENSCHAFTEN
FACHBEREICH INTERKULTURELLES MANAGEMENT

SCHMUCKHANDEL UND SCHMUCKHANDWERK IM
KAPALI ÇARŞI - ISTANBUL

DER AKTUELLE WANDEL

MASTERARBEIT

Simone Leonie WEBER

BETREUER

Prof. Dr. Ernst STRUCK

ISTANBUL, JULI 2018

REPUBLIK TÜRKEI
TÜRKISCH-DEUTSCHE UNIVERSITÄT
INSTITUT FÜR SOZIALWISSENSCHAFTEN
FACHBEREICH INTERKULTURELLES MANAGEMENT

SCHMUCKHANDEL UND SCHMUCKHANDWERK IM
KAPALI ÇARŞI - ISTANBUL
DER AKTUELLE WANDEL

MASTERARBEIT

Simone Leonie WEBER

(Institutsnr.)

Datum der Einreichung beim Institut:

Datum der Verteidigung:

Betreuer: Prof. Dr. Ernst STRUCK

Mitglieder der Kommission: Prof. Dr.

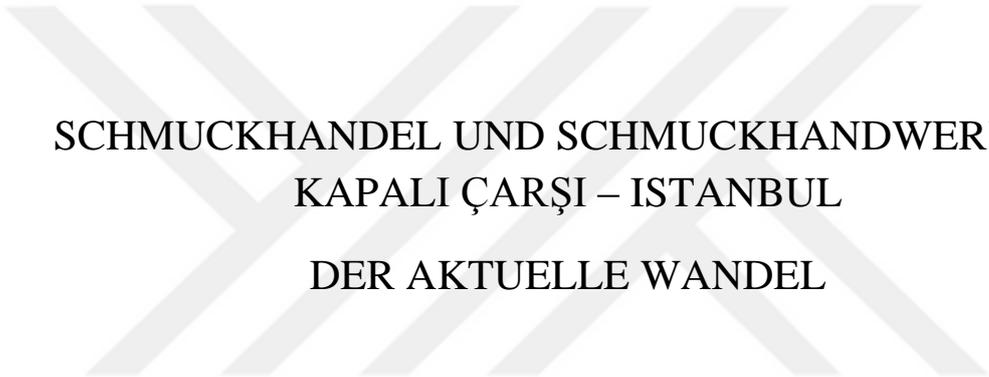
Prof. Dr.

Prof. Dr.

Prof. Dr.

ISTANBUL, Juli 2018

REPUBLIK TÜRKEI
TÜRKISCH-DEUTSCHE UNIVERSITÄT
INSTITUT FÜR SOZIALWISSENSCHAFTEN
FACHBEREICH INTERKULTURELLES MANAGEMENT



SCHMUCKHANDEL UND SCHMUCKHANDWERK IM
KAPALI ÇARŞI – ISTANBUL
DER AKTUELLE WANDEL

MASTERARBEIT

Simone Leonie WEBER

(Institutsnr.)

BETREUER

Prof. Dr. Ernst STRUCK

ISTANBUL, Juli 2018

REPUBLIK TÜRKEI
TÜRKISCH-DEUTSCHE UNIVERSITÄT
INSTITUT FÜR SOZIALWISSENSCHAFTEN
FACHBEREICH INTERKULTURELLES MANAGEMENT

SCHMUCKHANDEL UND SCHMUCKHANDWERK IM
KAPALI ÇARŞI – ISTANBUL
DER AKTUELLE WANDEL

MASTERARBEIT

Simone Leonie WEBER

BETREUER

Prof. Dr. Ernst STRUCK

ISTANBUL, Juli 2018

INHALTSVERZEICHNIS

INHALTSVERZEICHNIS	i
ABKÜRZUNGEN	ii
ABBILDUNGSVERZEICHNIS	iii
ZUSAMMENFASSUNG	iv
ABSTRACT	v
ÖZET	vi
1. EINLEITUNG	- 1 -
2. METHODISCHES VORGEHEN	- 3 -
3. GESCHICHTE DES KAPALI ÇARŞI	- 6 -
3.1. ENTWICKLUNG WÄHREND DES OSMANISCHEN REICHES	- 7 -
3.1.1. Die Gebäude des Großen Bazars	- 8 -
3.1.2. Die Organisation des Großen Bazars	- 14 -
3.1.3. Der Bazar im Wandel der Zeiten	- 18 -
3.2. ENTWICKLUNG WÄHREND DER TÜRKISCHEN REPUBLIK BIS ZUM BEGINN DES 21. JAHRHUNDERTS	- 23 -
3.3. DER MYTHOS UND DER RUF DES GROßEN BAZARS	- 27 -
4. INTERKULTURALITÄT AM KAPALI ÇARŞI	- 29 -
4.1. KUNDSCHAFT	- 29 -
4.2. BESCHÄFTIGTE AM GROSSEN BAZAR	- 33 -
4.3. INTERAKTION ZWISCHEN DEN BESCHÄFTIGTEN UND DEN KUNDEN	- 37 -
5. AKTUELLE ENTWICKLUNGEN	- 41 -
5.1. CLUSTER	- 43 -
5.2. AUSBILDUNG	- 47 -
5.3. BRANDING UND DESIGN	- 51 -
5.4. SINKENDE NACHFRAGE	- 55 -
5.5. NEUE VERWALTUNG	- 59 -
5.6. SICHERHEIT UND TERRORGEFAHR	- 61 -
5.7. BEZIEHUNG ZWISCHEN HÄNDLER UND GOLDSCHMIED	- 62 -
5.8. STEUERUNG DES AKTUELLEN WANDELS	- 65 -
6. UMZUG INS KUYUMCUKENT	- 67 -

6.1. ENTWICKLUNGSACHSEN ISTANBULS	- 68 -
6.2. GRÜNDE FÜR DIE STANDORTWAHL	- 71 -
6.3. GRÜNDE FÜR DIE VERLEGUNG DURCH DIE STADTVERWALTUNG	- 72 -
6.4. DER UMZUG ALS URSACHE VON VERÄNDERUNGEN	- 74 -
7. SCHLUSSBETRACHTUNG	- 78 -
QUELLENVERZEICHNIS	- 83 -
LITERATURVERZEICHNIS	- 83 -
ZEITUNGSARTIKEL	- 84 -
INTERNETQUELLEN	- 85 -
ANHANG	- 86 -
SONSTIGE QUELLEN	- 87 -
Interviewleitfaden auf Deutsch	- 87 -
Interviewleitfaden auf Englisch	- 89 -
INTERVIEWS	- 91 -
Mitschrift Interview IKO	- 91 -
Interview _197	- 93 -
Interview _198/199	- 113 -
Interview _200	- 128 -
LEBENS LAUF	- 139 -

ABKÜRZUNGEN

CBD – Central Business District

IKO – İstanbul Kuyumcular Odası – Istanbuler Goldschmiede-Innung

KCED – Kapalı Çarşı Esnafları Derneği – Händler-Vereinigung am Großen Bazar

Min. – Minuten – Abkürzung bei Zeitangaben aus Interviews

Sek. – Sekunden – Abkürzung bei Zeitangaben aus Interviews

Std. – Stunde – Abkürzung bei Zeitangaben aus Interviews

Vgl. – vergleiche – Abkürzung bei Quellenangaben

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

	<u>Seite</u>
Abbildung 1: Karte des Großen Bazars	- 41 -
Abbildung 2: Brosche 1995 von Mario Pinton	- 54 -
Abbildung 3: Luftaufnahme Kuyumcukent	- 68 -
Abbildung 4: Modell von Doxiadis' Stadtentwicklungskonzept	- 70 -



ZUSAMMENFASSUNG

Schmuckhandel und Schmuckhandwerk im Kapalı Çarşı – Istanbul: Der aktuelle Wandel

Ziel dieser Arbeit war es, ein besseres Verständnis des Schmucksektors am und um den Großen Bazar in Istanbul zu erhalten. Da sich dieser seit einigen Jahren stark verändert, wurde ein genauere Blick auf die derzeitigen Veränderungen geworfen. Dazu wurden im Frühjahr 2016 Experten-Interviews mithilfe eines eigens ausgearbeiteten Leitfadens geführt. Um die Veränderungen besser einordnen zu können, wurde auch die Entwicklung des Großen Bazars seit seiner Gründung 1556 nachvollzogen. Des Weiteren wurden die interkulturellen Aspekte eines Begegnungsraumes wie des Großen Bazars betrachtet. Diese sind ebenfalls dabei sich zu verändern. Die der Veränderung unterworfenen Bereiche, die in den Interviews angesprochen wurden, betrafen die positiven Auswirkungen der Verlegung eines Teils der Betriebe ins Kuyumcukent oder der Schaffung einer neuen Verwaltung des Großen Bazars. Die positiven Auswirkungen der Verlegung ins Kuyumcukent sind eine Verbesserung der Arbeits- und Umweltbedingungen. Außerdem fand durch diese Verlegung eine Entzerrung des Sektors im Gebiet des Großen Bazars statt. Die Verwaltung ist ein dringend benötigter Ansprechpartner der Händler bei Schäden am Gebäude. Es wurden jedoch auch Gesichtspunkte mit potentiell negativen Effekten, wie das Fehlen ausreichenden Nachwuchses und die sinkende Nachfrage, angesprochen. Die negativste Auswirkung des fehlenden Nachwuchses und der sinkenden Nachfrage wäre ein Aussterben des Berufs des Goldschmiedes am Großen Bazar. Dies wurde jedoch als nicht wahrscheinlich befunden.

Schlüsselwörter: Großer Bazar, Schmuckhandel, Schmuckhandwerk, Wandel

Datum: Juli 2018

ABSTRACT

Jewelry Business and Jewelry Production at the Kapalı Çarşı – Istanbul: The Current Change

The purpose of this thesis was to generate a better understanding of the jewelry business at and close to the Grand Bazaar in Istanbul. As the jewelry business is changing since several years, these changes were studied. Guided interviews with people who knew this sector by heart were conducted during spring 2016. The development of the Grand Bazaar since its foundation in 1456 as well as the intercultural aspects of this space of encounter were taken into consideration. These intercultural aspects were changing as well. The changing aspects mentioned during the interviews concerned the positive aspects of the relocation of certain enterprises towards Kuyumcukent or of the election of a newly founded board of manager of the Grand Bazaar. The relocation had a positive effect on labor conditions and pollution problems. It also effected an equalization of the area close to the Grand Bazaar. The board of manager is urgently needed as contact for the merchants of the Grand Bazaar concerning possible damage of the property. But also negative aspects like the missing of sufficient trainees or the decreasing demand were mentioned. The most negative impact of these would be the extinction of the profession of goldsmith. But this wasn't considered as a likely outcome.

Keywords: Grand Bazaar, Jewelry Business, Jewelry Production, Change

Date: July 2018

ÖZET

İstanbul - Kapalı Çarşı'da Kuyumculuk ve Mücevher Üretimi: Yakın Zamandaki Değişim

Bu tezin amacı İstanbul Kapalı Çarşı ve yakınındaki kuyumculuk işinin daha iyi ve daha yakından anlaşılmasını sağlamaktır. Kuyumculuk sektörünün yıllardır değişmesi nedeniyle ilgili değişiklikler bu çalışma kapsamında irdelenmiştir. 2016 yılının bahar döneminde, sektörü yakından tanıyan kişilerle rehber eşliğinde görüşmeler yapılmıştır. Kapalı Çarşı'nın kuruluş tarihi olan 1456 yılından bu yana olan gelişimi ile bu buluşma alanının kültürlerarası yönü de dikkate alınmıştır. Bunun nedeni Kapalı Çarşı'nın anılan kültürlerarası boyutunun da zaman itibarıyla değişmesidir. Yapılan görüşmelerde bahsedilen değişiklikler birtakım işletmelerin Kuyumcukent civarına taşınması ve Kapalı Çarşı'nın yeni kurulmuş olan yönetim kurulu seçimlerinin olumlu yönlerine ilişkindir. Bu yer değişikliği çalışma koşulları ve çevre kirliliği sorunları üzerinde olumlu bir etki yaratmıştır. Bu değişiklik ayrıca Kapalı Çarşı civarında kalmaya devam eden işletmeler bakımından da bir denge ve eşitlik etkisi doğurmuştur. Olası mala zarar verme durumları nedeniyle endişeli olan Kapalı Çarşı esnafının irtibata geçebileceği bir Yönetim Kurulu'na acil ihtiyaç vardır. Bunun yanı sıra, yeterli ve nitelikli stajyerlerin olmaması ya da azalan talep gibi olumsuz etkilere de değinilmiştir. Bunlar arasındaki en olumsuz etki sarraflık zanaatının muhtemelen ortadan kalkması olsa da, bu ihtimal bu çalışma kapsamında ortaya çıkabilecek olası bir sonuç olarak dikkate alınmamıştır.

Anahtar Kelimeler: Kapalı Çarşı, Kuyumculuk, Kuyum ve Mücevher Üretimi, Değişim

Tarih: Temmuz 2018

1. EINLEITUNG

Der Große Bazar in Istanbul ist seit Jahrhunderten bekannt für seine qualitativ hochwertige Ware. In der heutigen Zeit ist er besonders berühmt für den dort verkauften Schmuck. Gleichzeitig steht er für türkische Tradition, und ist eine der meistbesuchten Sehenswürdigkeiten Istanbuls. Die hier angesprochene Tradition bezeichnet nicht nur das Warenangebot des Großen Bazars, sondern auch die Organisation des Handels und der Herstellung. Denn der Große Bazar ist sehr viel mehr als eine Sehenswürdigkeit, ein Gebäude. Er ist vor allem ein Geflecht an Beziehungen und Netzwerken, das für den unwisenden Beobachter jedoch nicht offensichtlich ist.

Ebenfalls nicht auf den ersten Blick sichtbar, verändert sich der Große Bazar. Besonders stark von diesen Veränderungen betroffen ist dabei der Schmucksektor desselben. Dieser erstreckt sich jedoch weit über die sichtbaren Mauern des Großen Bazars hinaus. Im Gebiet um den Großen Bazar hat die Schmuckbranche Istanbuls ihren Ausgangspunkt und ihren historischen Mittelpunkt. Ihre Unternehmen und Betriebe sind nach wie vor eng mit dem Handel auf dem Großen Bazar verbunden. Die räumliche Konzentration und die inhärenten Netzwerke machen die Schmuckbranche in der Gegend um den Großen Bazar zu einem Cluster. Dessen Entwicklung, seine Funktionsweise, seine Verbindungen, aber vor allem seine derzeitigen Veränderungen sind Gegenstand dieser Arbeit. Diese Arbeit soll ein besseres Verständnis dafür vermitteln, wie und warum sich der Schmucksektor an dieser Stelle entwickelt hat, und wie er funktioniert. Dabei sollen vor allem aber die derzeitigen Entwicklungen dargestellt werden und welche positiven und negativen Auswirkungen dabei entstehen. Dies geschieht vor dem Hintergrund zurückliegender Entwicklungen und Ereignisse, da die Vergangenheit oft weit in die Gegenwart hineinwirkt und diese beeinflusst.

Dazu wird zunächst ein Blick auf die zu diesem Zweck durchgeführte Forschung geworfen. Hierin wird auf die verwendete Methodik und die Herausforderungen der Forschung eingegangen. Im Anschluss wird die Geschichte des Großen Bazars vorgestellt, um so ein Verständnis dafür zu entwickeln, was den Ruf und den Mythos des Standortes Großer Bazar ausmacht. Hierbei wird jedoch auch deutlich, dass Veränderungen schon

immer den Großen Bazars prägten. Danach wird auf die Interkulturalität und ihre Umsetzung im Großen Bazar eingegangen, bei dem es sich eben nicht nur um eine Sehenswürdigkeit handelt, sondern auch um einen Begegnungsraum für Menschen unterschiedlicher kultureller Hintergründe. Nach diesen beiden Punkten wird der Hauptteil dieser Arbeit, aufgeteilt in zwei Kapitel, vorgestellt. Im ersten dieser beiden Kapitel werden, nach einer Betrachtung der Problematik von Clustertheorien, die Inhalte ausgeführt, die sich nach den Interviews als besonders stark dem Wandel unterworfen zeigten oder für die Interviewpartner als wichtig angesprochen wurden. Dabei handelt es sich um die Ausbildung des Nachwuchses, das Design, die Problematik der sinkenden Nachfrage und die Sicherheitsfrage. Weitere Aspekte, wie die Schaffung einer neuen Verwaltung, die Bindung zwischen Händlern und Goldschmieden, sowie die Frage nach einer eventuellen Steuerung dieser Veränderungen waren weitere Themen der Interviews. Das letztere der beiden Kapitel ist einer großen Veränderung gewidmet, dem Bau des neuen Zentrums Kuyumcukent und seinen Auswirkungen auf das Cluster um den Großen Bazar. In der Schlussbetrachtung wird nochmal ein kurzer Blick auf die Veränderungen geworfen und eine Bewertung derselben vorgenommen. Es werden auch ein paar Vorschläge vorgestellt, wie diesen Veränderungen begegnet werden kann.

Da diese Arbeit über ein türkisches Umfeld auf Deutsch verfasst ist, werden nach Möglichkeit deutsche Begriffe und Namen, soweit vorhanden, verwendet. Bei Eigennamen und feststehenden Bezeichnungen wie zum Beispiel „kethüda“, für die es keine deutsche Übersetzung gibt, wird, soweit bekannt, die korrekte türkische Schreibweise verwendet. Diese war nicht immer nachzuvollziehen, wenn ein Begriff aus einer fremdsprachigen Quelle übernommen wurde. In diesem Falle wurde die Schreibweise der Quelle übernommen. Auf eine gegenderte Schreibweise wurde weitestgehend verzichtet, da der Große Bazar und insbesondere der türkische Schmucksektor nach wie vor von Männern dominiert werden. Bei der Forschung wurden keine Frauen in den Positionen einer Händlerin oder Goldschmiedin angetroffen. Deutsche Abkürzungen wie z.B. wurden geschrieben, um nicht-muttersprachlichen Lesern die Lektüre zu erleichtern. Derartige Abkürzungen wurden nur in direkten Zitaten aus deutschsprachigen Quellen übernommen.

2. METHODISCHES VORGEHEN

Die Forschung fand im Zeitraum vom Sommer 2015 bis Mai 2016 statt. Dabei wurden im August und September 2015 die ersten Vorgespräche mit möglichen Interviewpartnern geführt. Im März und Mai 2016 erfolgten dann die Interviews anhand des erarbeiteten Leitfadens.

Es stand nur wenig nicht-türkischsprachige Literatur zu dem Thema zur Verfügung. Die nicht-türkischsprachige Literatur beschäftigt sich hauptsächlich mit der Entwicklung des Großen Bazars im Osmanischen Reich und bricht meist mit der Entstehung der Türkischen Republik ab. Dies erschwerte die Einordnung der Forschung in einen aktuellen Diskurs.

Bei der praktischen Forschung wurden die üblichen Forschungsmethoden der Ethnologie angewandt. Dabei handelt es sich in diesem Fall insbesondere um das Führen von Vorgesprächen und die Verwendung eines Interviewleitfadens (siehe Anhang) in offenen Experten-Interviews. Auf eine teilnehmende Beobachtung wurde verzichtet, allerdings wurden Wahrnehmungsspaziergänge am Großen Bazar und im Kuyumcukent durchgeführt.

Bei einer teilnehmenden Beobachtung nimmt der Forscher oder die Forscherin über einen längeren Zeitraum, in der Theorie wird meist die Dauer von einem Jahr gefordert, am täglichen Leben der Beforschten teil und wird dadurch ein Teil der Gemeinschaft. Dies soll dazu führen, dass der Forscher oder die Forscherin im Nachhinein in der Lage ist sein Forschungsgebiet aus der emischen Perspektive heraus zu vermitteln. In diesem Fall wurde auch aus Zeitgründen auf dieses Vorgehen verzichtet. Ein Wahrnehmungsspaziergang dient in der Ethnologie einer ersten Begegnung mit dem Feld. Dabei soll der Raum mit allen Sinnen erfasst werden, ohne sich unbewusst gegen irgendwelche Sinneseindrücke abzuschotten. Im Falle des Großen Bazars und Kuyumcukent wurde dies als sinnvoll erachtet, um einen besseren Vergleich und eine bessere Bewertung dieser beiden Zentren vornehmen zu können.

Die Vorgespräche wurden aus mehreren Gründen geführt. Erstens sollte so ein erstes Kennenlernen zwischen Interviewpartnern und Autorin ermöglicht werden, in der

Hoffnung, dass durch den vorherigen Vertrauensaufbau offenere Antworten auf eventuell problematische Fragen ermöglicht würden. Zweitens sollte so ein erster Eindruck von dem Forschungsfeld und dessen aktueller Entwicklung gewonnen werden. Dies sollte auch Informationen liefern, welche Themen genau interessant sein könnten, um sie in den Interviewleitfaden aufzunehmen. Und nicht zuletzt sollte herausgefunden werden, ob überhaupt die Bereitschaft bestünde, ein Interview zu diesem Thema zu führen.

Nach den Vorgesprächen wurde der Leitfaden erstellt und mit einer Ausnahme auch bei allen Interviews verwendet. Bei der Entwicklung des Leitfadens wurde darauf geachtet, dass Suggestivfragen ausgemerzt und umgangen wurden. Bei einem Leitfaden wird das geplante Interview in mehrere Themenblöcke unterteilt. Zu jedem der Themenblöcke werden mehrere mögliche Fragen notiert, die aber nicht alle gestellt werden müssen. Letztendlich entscheiden die Aussagen des Interviewpartners oder der Interviewpartnerin, welche Fragen zur Anwendung kommen. Bei einem Leitfadeninterview sind die Antwortmöglichkeiten nicht bereits vorgegeben. Der Leitfaden dient dabei als Orientierungshilfe für den Interviewer oder die Interviewerin um den Interviewpartner daran zu hindern zu weit vom eigentlichen Thema abzuschweifen. Hierbei ist es sinnvoll, dass die Themen und möglichen Fragen aufeinander aufbauen und keine Brüche aufweisen. Die Vorteile dieser Interviewform sind, dass der Interviewpartner oder die Interviewpartnerin die Freiheit hat seine Gedanken auszudrücken und der Forscher oder die Forscherin so auch unerwartete Informationen bekommt, die er oder sie selbst vielleicht nicht erfragt hätte. Dennoch hat der Interviewer oder die Interviewerin noch eine gewisse Kontrolle darüber, in welche Richtung das Interview geht. Bei den Interviewten handelt es sich um Experten, also Personen, die sich gut in dem beforschten Feld auskennen.

Mit Ausnahme eines Interviewpartners waren alle einverstanden die Interviews mit einem Diktiergerät aufzuzeichnen. Dieser Interviewpartner versprach jedoch die besprochenen Informationen nach dem Interview per Mail zukommen zu lassen. Dabei handelte es sich um das Interview, bei dem die Rolle des IKO im Beziehungsgeflecht des Kapalı Çarşı und bei der Ausbildung angehender Goldschmiede erfragt wurde. Aus diesem Grund folgte dieses Interview auch einem eigenem oder eher erweitertem Leitfaden. Leider wurde das Versprechen trotz mehrmaligen Nachfragens nicht erfüllt, so dass bei diesem Interview nur auf Notizen und auf Bemerkungen in anderen Interviews zurückge-

griffen werden kann. Deshalb sind Aussagen dieses Interviewpartners auch nicht eindeutig belegbar. Dieses Interview konnte vollkommen auf Englisch geführt werden. Des Weiteren wurden drei Kuyumcu¹ interviewt. Einer davon ist ein dem Kapalı Çarşı Esnafı Derneği nahestehender Schmuckhändler, bei den beiden anderen handelt es sich um Goldschmiede. Beide haben einen eigenen Betrieb, wobei nur der ältere mehrere Mitarbeiter hatte. Zum besseren Verständnis wurden muttersprachliche Übersetzer hinzugezogen.

In der Ethnologie wird thematisiert, dass die Arbeit mit einem Übersetzer problematisch sein kann. Eine ungenaue Übersetzung kann die Aussage des Interviewpartners verfälschen, oder bereits die Frage verändern. Am verhängnisvollsten wäre hierbei die Umwandlung in eine Suggestivfrage oder das Einbringen einer eigenen Agenda. Dies traf auf beide Übersetzer nicht zu. In einem Fall wurden vor Ort mit der Übersetzung ins Englische, und im anderen Fall später anhand der Aufnahmen mit einer Übersetzung ins Deutsche geholfen. Allerdings stellten die Fachbegriffe des Forschungsfeldes beide Übersetzer vor eine Herausforderung. Der Übersetzer vor Ort verfügte über Verbindungen zum Forschungsfeld und half bei der Suche nach Interviewpartnern.

Die genaue Bedeutung bestimmter Begriffe in der Literatur war nicht immer eindeutig. Das türkische „Kuyumcu“ bezeichnet sowohl den Goldschmied, als auch den Schmuckhändler. Ein türkischer „Gümüştü“ verarbeitet Silber oder verkauft Silberwaren. Im Gegensatz zum deutschen „Silberschmied“ kann es sich dabei aber auch um silbernen Filigranschmuck² handeln. Der deutsche „Silberschmied“ dagegen stellt hauptsächlich Gerät her, also Teller, Kannen, Besteck und so weiter. Aber auch der englische Begriff „jeweler“ lässt sich sowohl mit Goldschmied, also dem Handwerker, als auch mit Juwelier übersetzen. Es kann aber auch die Bedeutung von Edelsteinhändler haben. In dieser Arbeit bezeichnet Goldschmied den Kunsthandwerker. Der Begriff Schmuckhändler steht für den Ladenbesitzer, der Schmuck verkauft. Juwelier und Kuyumcu wurden immer dann verwendet, wenn sich in der Quelle nicht aufgrund des Kontextes erschließen ließ, wer genau gemeint ist.

¹ Kuyumcu bezeichnet im Türkischen sowohl den Händler, als auch den Handwerker, aus diesem Grund wird in dieser Arbeit der türkische Begriff verwendet, wenn es entweder in der Aussage nicht eindeutig ist, wer gemeint ist, oder es beide Gruppen betrifft. Handelt es sich jedoch eindeutig um den Handwerker, wird der deutsche Begriff Goldschmied verwendet.

² Aus feinstem Draht gelötete Ornamente, wie zum Beispiel aus Midyat in der Südosttürkei.

3. GESCHICHTE DES KAPALI ÇARŞI

Der Große Bazar hat eine lange und wechselhafte Geschichte hinter sich. Oft sind gegenwärtige Entwicklungen nur zu verstehen, wenn die Vergangenheit bekannt ist. Denn erst dadurch wird ersichtlich, was sich genau verändert hat. Des Weiteren lässt sich durch die Kenntnis der Vergangenheit auch besser einschätzen, ob der aktuelle Wandel mehr Vor- oder Nachteile mit sich bringt. Denn Wandel am Großen Bazar ist nichts Neues, oder wie es Çelik Gülersoy in seiner Monographie 1980 (S. 54) ausgedrückt hat:

„[...]There have been as many Covered Bazaars as there have been different Istanbuls. Istanbul has undergone changes many times, and the river flowing in the Bazaar has changed speed, color and taste accordingly [...].”

Gülersoy (1980, S. 4) ist auch der Meinung, dass der Große Bazar schon immer den Zustand Istanbuls reflektiert und auf diesen reagiert hat.

Selbstverständlich sind die verschiedenen Werke kritisch zu betrachten. So scheint besonders bei Gülersoy immer wieder eine Verklärung oder Romantisierung des Großen Bazars zu osmanischen Zeiten durch, während die Entwicklungen während der Türkischen Republik zum Teil sehr scharf kritisiert werden. Köroğlu et al. (2009, S. 384) nehmen eine Unterteilung in vier Zeitabschnitte vor. Beginnend mit der Erbauung des Großen Bazars im 15. Jahrhundert bis zum Untergang des Osmanischen Reiches zu Beginn des 20. Jahrhunderts. Darauf folgt ein Zeitraum der Modernisierung, der bis in die 1980er Jahre dauert, gefolgt von einem Zeitabschnitt des Verfalls, der von der aktuellen Phase der „continuing transformation“ seit Beginn der 2000er Jahre beendet wird. Gülersoy (1980, S. 41, 54) hingegen bescheinigt Istanbul und dem Großen Bazar bereits in den frühen Jahren der Republik eine Periode des Verfalls.

Wie bereits erwähnt, beschränken sich die meisten historischen Aufarbeitungen der Geschichte des Großen Bazars auf die Zeit des Osmanischen Reiches. Dies geschieht meist in einer eher statischen Darstellungsform, als hätte der Bazar in den ersten Jahrhunderten seiner Existenz keinerlei Veränderung erfahren. Allerdings ist dieser Teil der Geschichte des Bazars bis heute der Wichtigste. Denn genau darauf fußt der Mythos und die

Anziehungskraft dieses Ortes. Sämtliche Interviewpartner erklärten übereinstimmend, dass Geschichte [„tarih“] eines der ersten Wörter sei, das ihnen einfiel, wenn sie an den Großen Bazar dächten. Des Weiteren waren sie der Meinung, dass dies die Hauptanziehungskraft desselben sei.

Köroğlu et al. (2009, S. 384) stellen fest, dass der Große Bazar einer der ältesten und größten Schmuckballungsräume der Welt ist. Hierzu gehört jedoch nicht nur all das, was sich innerhalb des Gebäudes befindet, das als der Große Bazar bezeichnet wird. Auch die Umgebung in Eminönü und Çemberlitaş sind ein Teil dieses Zentrums. In ihrer ersten Woche in Istanbul fielen der Verfasserin bei einem Spaziergang durch Çemberlitaş direkt die vielen Läden auf, in denen es Maschinen zur Schmuckherstellung zu verkaufen gab. Auf die Charakteristika eines Clusters wird jedoch in 6.1. genauer eingegangen.

In diesem Kapitel soll untersucht werden, warum sich dieses weltberühmte Zentrum der Schmuckproduktion an genau dieser Stelle entwickelt hat. Des Weiteren soll geschildert werden, welchen Veränderungen es im Laufe der Jahrhunderte unterworfen war. In den ersten Jahrhunderten der Existenz des Großen Bazars wurden Veränderungen vor allem durch Brände und Erdbeben ausgelöst. In den vergangenen beiden Jahrhunderten begannen jedoch immer stärker auch staatliche Entwicklungen und weltpolitische Ereignisse wie die Industrialisierung und die Kolonialpolitik Europas eine wichtige Rolle zu spielen.

Zunächst wird auf die Zeit des Osmanischen Reiches eingegangen. Hierbei wird auch gezeigt, aus welchen verschiedenen Teilen sich der Bazar zusammensetzt. Als nächstes wird auf die Entwicklungen seit der Gründung der Türkischen Republik eingegangen, wobei allerdings die Veränderungen seit Beginn der 2000er Jahre unerwähnt bleiben. Dies ist Thema späterer Gliederungspunkte. Zum Schluss wird noch einmal explizit auf den Ruf und den Mythos des Großen Bazars eingegangen. Denn diese machen bis heute die Anziehungskraft des Großen Bazars aus.

3.1. ENTWICKLUNG WÄHREND DES OSMANISCHEN REICHES

Die Geschichte des Großen Bazars während des Osmanischen Reiches ist lang und umfasst viele Teilbereiche. Da ist zum einen die Entwicklung des Bazars als materielles Ganzes, als Gebäude und dessen Entstehungsgeschichte. Dann gibt es den Bereich der Organisation und von welchen Organisationen der Große Bazar geprägt wurde. Und

zum Schluss wie sich dieses sowohl greifbare, materielle Gebilde als Gebäude, als auch nicht greifbare Gebilde, im Sinne des Beziehungsgeflechts, über die Jahrhunderte entwickelt hat.

Die Gebäudegeschichte wird in 3.1.1. geschildert. Darauf folgt in 3.1.2. die Darstellung der Organisation. In 3.1.3. wird beschrieben, wie sich der Große Bazar im Laufe der Jahrhunderte, insbesondere im 19. Jahrhundert, entwickelt hat. Es wird außerdem auf die Einflussfaktoren der Entwicklungen eingegangen.

3.1.1. Die Gebäude des Großen Bazars

Der Große Bazar besteht aus mehreren Gebäuden bzw. Gebäudeteilen. Da gibt es die beiden Bedesten, die überdachten Straßen und die Hanlar.³ Jeder dieser Teile hat eine eigene Entwicklungsgeschichte und eigene Entstehungsursachen. Die beiden Bedesten gelten als die Kernzellen des Großen Bazars in Istanbul (vgl. Köroğlu et al 2009, S. 384; Hitzel 2007, S. 237f; Gülersoy 1980, S: 5, 7, 14, 15).

Istanbul wurde nach der Eroberung 1453 durch die Osmanen auf Befehl des Sultans umgestaltet. Die starke Beschädigung der byzantinischen Gebäude erleichterte die Neuplanung und Umgestaltung durch die Osmanen. Hans Dernschwam, ein Mitglied der habsburgischen Gesandtschaft, die 1553 in Istanbul eintraf, beschwerte sich jedoch in seinem Reisetagebuch, dass die byzantinischen Gebäude einfach abgerissen würden. Im Zuge der Umgestaltung Istanbuls wurden viele Kirchen in Moscheen umgewandelt und sozio-religiöse Zentren, sogenannte „imarete“, geschaffen. Diese Zentren wurden wiederum von religiösen Stiftungen unterhalten, die auch dafür zuständig waren die dazugehörigen Gebäude in einem guten Zustand zu erhalten. Des Weiteren wurde der Bau von Kirchen in muslimischen Nachbarschaften verboten. Wurde eine Kirche abgerissen und durch eine Moschee ersetzt, musste ein Ersatzbau in einem kaum bebauten Gebiet geschaffen werden oder eine bereits bestehende Kirche renoviert werden. Um die Zentren herum wuchsen Wohngebiete, die nach dem jeweiligen Zentrum benannt wurden. Straßen waren zu dieser Zeit eher schmale, halbprivate Wege, die zu den Wohnhäusern führten. Straßennamen gab es nicht, stattdessen wurden die Namen der sozio-kulturellen Zentren

³ Hanlar ist der Plural von Han. Da sämtliche eingedeutschten Plurale merkwürdig wirkten, wurde entschieden den türkischen Plural zu verwenden.

zur Orientierung verwendet. Dadurch entstanden nach ethnischer und religiöser Zugehörigkeit getrennte Wohngebiete. Lediglich auf dem Großen Bazar konnten sich alle Ethnien und Angehörige verschiedener Religionen mischen, wobei es durch die Obrigkeit zu keinerlei Diskriminierung kam (vgl. Altınyıldız 2007, S. 282; Gül 2009, S. 13; Hattenhauer & Bake 2012, S. 57f).

Ein paar Jahre nach der Eroberung gab der Sultan schließlich den Befehl auch in Istanbul den ersten Bedesten zu erbauen, den sog. Eski/Iç/Cevahir Bedesteni. Wann genau dies geschah, bzw. wann der Bau vollendet wurde, darin sind sich die Historiker uneins. Fest steht, dass es in der zweiten Hälfte der 1450er Jahre bis zu Beginn der 1460er Jahre gewesen sein muss. Die Bedesten aus Edirne und Bursa sollten dabei als Vorbild dienen, wobei der Bedesten in Istanbul größer und besser wurde⁴. Der Bau eines Bedesten verfolgte einen einzigen Zweck: die Schaffung eines sicheren Ortes für den Handel mit Luxuswaren. Zu den möglichen Bedrohungen zählten neben Diebstahl Brände, Aufstände und Plünderungen. Der Bedesten sollte verhindern, dass die Händler ihre kostbare Ware verloren. Laut Stewig (2009, S. 28f) sind die typischen Standortvoraussetzungen für einen Bedesten die Nähe zu einer Moschee und zum Sultanspalast. Ein weiterer Gedanke hinter der Erbauung der Bedesten war, dass eine festeingesessene Händlerklasse geschaffen werden sollte, die vom Militär kontrolliert werden sollte (vgl. Gül 2009, S. 13; Hitzel 2007, 238; Stewig 2009, 25; Mantran, 203; Gülersoy 1980, S. 40, 45, 49; Köroğlu et al. 2009, S. 284).

Im Fall des ersten Bedesten waren die Standortvoraussetzungen auf dem Höhenrücken der heutigen historischen Halbinsel am besten erfüllt. Hierzu wurde ein besonders vorteilhafter Ort gefunden, ein Ort, der bereits zu byzantinischer Zeit für Handel genutzt wurde, zwischen den byzantinischen Foren Forum Konstantini und Forum Tauri. Des Weiteren kreuzten sich an dieser Stelle die Straßen, die von den Stadttoren kamen, mit der Straße, die zum Handelshafen am Goldenen Horn führte (vgl. Hitzel 2007, S. 238f; Seger & Palnecsar 2006, S. 204; Stewig 2009, S. 28f).

⁴ Insgesamt gibt es in der Türkei 50 dieser Gebäude. Das Vorhandensein eines Bedesten ist ein wichtiges Anzeichen dafür, dass es sich bei der betreffenden Stadt einst um eine wichtige Handelsstadt gehandelt hat. Der Bedesten in Bursa beispielsweise wurde bereits um 1400 erbaut (vgl. Stewig 2009, S. 13).

Im 16. Jahrhundert wurde aufgrund des schnellen Wachstums und des Platzmangels im Eski Bedesten ein weiterer erbaut, ausschließlich für teure Seidenstoffe und kostbare Gewänder (vgl. Hitzel 2007, S. 240; Stewig 2009, S. 29; Gülersoy 1980, S. 14, 23; Mantran 1996, S. 203). Auch hier gehen die Meinungen über die Erbauungszeit auseinander. In diesem Fall handelt es sich um einen Zeitraum von mehreren Jahrzehnten von 1520 bis 1555 (vgl. Hitzel 2007, S. 240; Seger & Palencsar 2006, S. 207). Mitte des 16. Jahrhunderts war der Bau des Sandal Bedesten jedoch mit Sicherheit bereits abgeschlossen. Hans Dernschwam beschreibt in seinem Reisetagebuch ausführlich die beiden „Kaufhäuser“ Istanbuls:

„[...] Die beiden großen Kaufhäuser, die sogenannten Bessenstain, die der Sultan aus Stein und mit Gewölben hatte bauen lassen und in denen man allerhand Gold- und Seidenwaren verkaufte, [...].

Diese Kaufhäuser hatten im Innern keine Gewölbe. Es gab dort nichts als die vier Wände und in der Mitte einige Pfeiler und zweischichtige Trennmauern aus starken Quadersteinen. Auf denen ruhte das Gewölbe wie in einer Kirche mit den Fenstern weit oben. Ringsum an den Wänden gab es an allen Gassen erhöhte, eineinhalb Wiener Ellen hohe und zwei Ellen breite Verkaufsstände aus Holz, zwischen denen in der Gasse etwa sechs Personen nebeneinander gehen konnten“ (Hattenhauer & Bake 2012, S. 125)

Was also galt nun im Osmanischen Reich als besonders wertvoll und wurde deshalb im Bedesten gehandelt? Stewig, Hitzel und auch Dernschwam (siehe Zitat oben) sind der Meinung, dass auch Gold und Silber im Bedesten gehandelt wurde (vgl. Stewig, 2009, S. 29; Hitzel 2007; S. 239). Alle anderen Autoren stimmen jedoch darin überein, dass es sich bei Gold und Silber um Alltagsmaterialien handelt, die als solche als nicht wertvoll genug angesehen wurden um einen Platz im Bedesten zu rechtfertigen. Die Währung des Osmanischen Reiches zu der Zeit bestand aus Goldmünzen, während das Kleingeld aus Silber hergestellt war. Juwelen, also Edelsteine hingegen galten als kostbar, genauso wie kostbare Stoffe aus Seide, verzierte Waffen und Kristal (vgl. Gülersoy 1980, S. 23, 27; Köroğlu et al. 2009, S. 384; Hitzel 2007, S. 239; Stewig 2009; S. 29). Ob zu den Juwelen auch mit Edelsteinen verzierte Ware gerechnet wurde, ist aus den Quellen nicht eindeutig feststellbar. Es liegt jedoch nahe, dass dem so war.

Der Handel war jedoch nicht die einzige Funktion des Bedesten. Sicherheit stand über allem. Dies zeigte sich in der Architektur, mit den 1,5 beziehungsweise 1,3 Meter dicken Wänden aus Stein, den unterirdischen Zellen zur Aufbewahrung und den Fenstern, die nur in den Kuppeln eingelassen waren. Die Händler, die einen Stand im Bedesten ihr Eigen nennen konnten, galten als die Elite der Händler. Aus diesen Gründen übernahmen die Bedesten auch über Jahrhunderte Funktionen, die heute eine Bank innehat. So wurden die unterirdischen Zellen des Bedesten von der Elite auch als Tresor genutzt. Geld, Dokumente und andere Wertgegenstände konnten dort in Boxen aufbewahrt werden. Dies wurde zum Beispiel vor dem Antritt zu einer weiten Reise in Anspruch genommen. Aber auch das Erbe von Waisenkindern wurde dort bis zu ihrer Volljährigkeit verwahrt, sowie gepfändete Gegenstände. Geriet etwas Gelagertes in Vergessenheit, oder beanspruchten die Erben eines Verstorbenen nicht das zur Aufbewahrung Gegebene, fiel es an den Staat zurück. Des Weiteren wurden in diesen Zellen nachts die Waren der Händler gesichert. War der Bedesten einmal für die Nacht versperrt, hatten nur noch bestimmte Personen Zutritt und einzig der Befehl eines Sultans, konnte die Tore vor dem Morgengebet öffnen (vgl. Hitzel 2007, S. 229f, 241f, 247ff; Gülersoy 1980, S. 15, 23, 27f; 49f; Stewig 2009, S. 29; Aslan, Blum & Schweizer 2010; S. 90).

Außerdem konnte man bei den Händlern Geld leihen. Wollte man Geld leihen, musste man entweder ein Pfand hinterlegen oder einen Schuldschein unterschreiben. In Ausnahmefällen reichte sogar nur das Ehrenwort des Leihenden, allerdings brauchte er dazu jemanden, der seine Integrität bestätigte (vgl. Hitzel 2007, S. 249; Gülersoy 1980, S. 28). Gülersoy (1980, S. 28f) erzählt eine Anekdote über den Geldverleih am Großen Bazar, die ihm von einem alten Händler erzählt worden war. In dieser Geschichte versuchte ein Kunde zweimal von demselben Händler Geld zu leihen, ohne nach dem ersten Mal das Geld zurück zu zahlen. Anstatt zu sagen, dass er das Geld erst bekäme, wenn der erste Kredit zurückgezahlt sei, bedeutete dieser dem Kunden nur sich das Geld zu nehmen. Als dieser an der angewiesenen Stelle nachsah, war dort kein Geld. Als er sich erkundigte, warum dort kein Geld sei, meinte der Händler nur, weil der Kunde es noch nicht zurückgelegt hätte.

Beide Bedesten waren Teil einer Stiftung, an die die Mieteinnahmen gingen. Nach der Beschreibung von Altınyıldız (2007, S. 282) waren diese demnach auch für den Erhalt

der Bausubstanz verantwortlich, bis die Stiftungen im 19. Jahrhundert abgeschafft wurden. Bei den Bedesten handelt es sich um zwei große rechteckige Hallen, mit jeweils ursprünglich vier Toren, die nach den Himmelsrichtungen ausgerichtet sind. Beim Sandal Bedesten wurden im Laufe der Jahrhunderte zwei der Tore verschlossen, sodass dieser heute nur noch zwei Tore besitzt. In den Wänden befinden sich keine Fenster. Diese finden sich erst in Kuppeln, aus denen das Dach besteht. Diese Fenster waren ursprünglich für die Beleuchtung und die Belüftung der Gebäude zuständig (vgl. Hitzel 2007, S. 238f; Gülersoy 1980, S. 14ff). Die Verwendung von offenem Feuer war angeblich verboten, auch wenn auf Abbildungen immer wieder Wasserpfeife rauchende Personen und Lampen zu sehen sind. Gülersoy (1980, S. 50) geht deshalb davon aus, dass dieses Verbot nur für bestimmte Bereiche galt. Die heutigen Läden wurden erst Ende des 19. und zu Beginn des 20. Jahrhunderts im Eski Bedesten errichtet. Bis dahin saßen die Händler auf Divanen und hatten ihre Ware in Vitrinen und Regalen um sich herum ausgestellt. Die wertvollste Ware war jedoch nicht auf den ersten Blick zu sehen, sondern war etwas versteckter. Am Kauf interessierte Kunden und auch Kundinnen setzten sich zu dem Händler auf den Divan. Nachts wurden diese sogenannten „dolap“ durch zwei Bretter verschlossen, von denen eines von oben herunter und das andere von unten nach oben gezogen wurde (vgl. Gülersoy 1980, S. 18, 20; Hitzel 2007, S. 228, 244).

Entlang der Außenwände und der Straßen rings um beide Bedesten entstanden bald ebenfalls Läden für Waren, die nicht wertvoll genug waren, um im Bedesten verkauft zu werden, aber auch nicht auf den wöchentlichen Märkten und in den kleineren Geschäftszentren in den Wohngebieten angeboten wurden (vgl. Stewig 2009, S. 14). Die Bedesten bildeten also das Zentrum, die Straßen darum herum den eigentlichen Bazar (vgl. Hitzel 2007, S. 146f).

Im Gegensatz zu den Bedesten wurden hier weder der Verlauf der Straßen noch die Ladengebäude von oberster Stelle geplant. Sie siedelten sich im Laufe der Zeit an und passten sich den vorhandenen Bodengegebenheiten an. Anhand der Straßen lässt sich am besten die Geschichte des Großen Bazars verfolgen, da sie am deutlichsten die Folgen von Brand- und Erdbebenschäden zeigen. Allerdings wurden sie erst im Laufe der Zeit überdacht. Zunächst schützten Sonnensegel, später Kletterpflanzen wie Wein und Geißblatt die Händler und Kunden vor Sonne und Regen. Wann genau die festen Dächer entstanden sind, ist nicht aufgezeichnet worden. Bei Dernschwam beispielsweise finden sie

noch keine Erwähnung (vgl. Gülersoy 1980, S. 5, 9, 21; Hattenhauer & Bake 2012, S. 124f). Aufgrund des unregelmäßigen Straßenverlaufs und da die Überdachung erst nachträglich erfolgte, war diese zum Teil schwer zu realisieren. Dies war, laut Gülersoy (1980, S. 15f), an manchen der Straßenkreuzungen in den 1970ern noch zu erkennen. Zwar wurde das Regenwassersystem miteinander verbunden, es gab aber immer undichte Stellen. Ursprünglich waren sowohl die Wände der Bedesten, als auch der Läden entlang der Straßen ohne Verzierung und nur weiß getüncht. Dies hatte den Vorteil, dass die Ware der Händler sehr gut zur Geltung kam (vgl. Hitzel 2007, S. 240; Gül 2009, S. 15; Köroğlu et al. 2009, S. 384; Gülersoy 1980, S. 19).

Die Hanlar waren ursprünglich eine Art Kontor der Fernhändler, beziehungsweise das, was im Deutschen als Karawanserei bezeichnet wird. Es handelte sich also um eine Mischung aus Lager und Unterkunft. In der Regel bestand ein Han aus mindestens zwei Stockwerken mit einem Innenhof mit Brunnen und meist nur einem Tor zur Straße hin. Im Erdgeschoss wurden die Lasttiere untergebracht, während sich im ersten Stock die Schlafkammern, sowie die Lager und Verkaufsräume befanden. Die Schlafkammern waren sehr schlicht. Es gab einen Herd um zu heizen, aber keinen Schornstein um den Rauch abzusaugen. Im 15. Jahrhundert verglich der französische Reisende Gilles Fermanel die Schlafkammern mit den Mönchzellen eines Klosters (vgl. Stewig 2009, S. 35; Gülersoy 1980, S. 16f; Mantran 1996, S. 203; Hattenhauer & Bake 2012, S. 50ff).

Aufgrund ihrer Funktion lagen die Hanlar eher am Rande des Großen Bazars, auch wenn sie im Laufe der Zeit teilweise auch baulich ein Teil desselben wurden. Nach dem Ende des Karawanenhandels zogen die Handwerker aus dem Großen Bazar in die nun verwaisten Gebäude um. Das Ende des Karawanenhandels hatte mehrere Gründe. Einer der wichtigsten war der Statusverlust Istanbuls als Welthandelsstadt im 19. Jahrhundert in Folge der Eröffnung des Suezkanals und damit des endgültigen Endes der Bedeutung der Seidenstraße als wichtigste Handelsroute. Vermutlich bezieht sich die Aussage des jüngeren Goldschmiedes auf diesen Umzug, als er erklärt, dass die Ladengröße bestimmt ist durch den ehemaligen Gebrauch der Gebäude als Stall (Interview 198, ca. 21 min). Dieser Umzug hatte auch zum ersten Mal die Trennung von Handwerk und Handel zur Folge. Bis dahin waren die Handwerker in den Straßen des Großen Bazars gleichzeitig auch die Händler der Ware gewesen (vgl. Hitzel 2007; 132f; 152; Gülersoy 1980, S: 36, 77f; Stewig 2009, S. 15, 30, 34, 76).

Heute werden auch moderne Gebäude als Han bezeichnet. Dabei handelt es sich um die Gebäude, in denen Werkstätten untergebracht sind. Wie die ursprünglichen Hanlar haben auch diese Gebäude einen Innenhof, um den sich in den Arkaden die bis heute zum Teil sehr kleinen Geschäfte reihen. Der Innenhof ist heute jedoch meist überdacht, und das Gebäude hat weit mehr als nur zwei bis drei Stockwerke.

3.1.2. Die Organisation des Großen Bazars

Dass auf dem Großen Bazar in jeder Straße ein anderes Handwerk angesiedelt war, ist dem osmanischen Zunftwesen geschuldet. Anders als im deutschsprachigen Raum wurde dies erst 1913 abgeschafft. Durch die Konzentration der Händler und Handwerker konnte die Einhaltung von Regeln, Absprachen und Qualität leichter kontrolliert werden. Außerdem konnte so auch sichergestellt werden, dass niemand verbotenerweise Produkte einer anderen Sparte herstellte und anbot. Genauso war verboten einen zweiten Stand in einer anderen Straße zu besitzen oder von einer Zunft in eine andere zu wechseln. Bei den Zünften handelte es sich also auch um eine Art lizenziertes Handels- und Produktionsmonopol. (vgl. Gülersoy 1980, S. 23, 48; Köroğlu et al 2009, S. 285; Hitzel 2007, S. 161, 245).

Çelik Gülersoy ist der einzige, der in seiner Monografie eine weitere Organisationsform der Händler und Handwerker nennt, geht jedoch nicht näher darauf ein. Bis zum 17. Jahrhundert waren diese in den sogenannten „Tarik-i Fühüvve“ organisiert. Diese regelten und überwachten die Eröffnung neuer Läden, die Finanzierung der Eröffnung, die Einstellung des Personals, und so weiter. Ende des 17. Jahrhunderts wurden diese Organisationen von den Zünften abgelöst. Was waren also die Aufgaben dieser „lonca“ genannten Zünfte, und wie waren sie organisiert? Offiziell konnte eine Zunft angemeldet werden, sobald sich genug Händler und Handwerker gefunden hatten. Mit der Anmeldung wurden die Anzahl der Meister sowie der Standort der Zunft unveränderlich festgeschrieben. Der Standort musste nicht unbedingt im Großen Bazar sein. Fanden sich nicht genug Händler und Handwerker, konnten sie an die nächstgelegene Zunft als eine Art Assistenten angeschlossen werden (vgl. Köroğlu et al 2009, S. 285; Gülersoy 1980, 47).

Die Zünfte hatten mehrere Aufgaben. Neben der Kontrolle ihrer Mitglieder waren die finanzielle Unterstützung im Falle von zum Beispiel Krankheit derselben und deren

Angestellter von höchster Bedeutung. Hatte ein Mitglied eine neue Geschäftsidee, konnte es sich bei seiner Zunft das nötige Kapital leihen. Des Weiteren wurden aus der Zunftkasse die Abgaben für die Wachen und die Feuerwehr bezahlt, sowie die verpflichtende Teilnahme an bestimmten Paraden. Außerdem wurde während des Ramadans und anderen religiösen Feiertagen Essen verteilt, und es wurden die Zunftfeste ausgerichtet. Die Zünfte regulierten auch auf Grundlage der Nachfrage die Produktion sowie den Kauf und die Verteilung der benötigten Rohstoffe, dies gemeinsam mit dem „muhtesib“, dem Verantwortlichen für die Marktpolizei. Die Zünfte verteidigten auch rigoros ihre Rechte und Privilegien, was sogar zur Absetzung eines Großwesirs führen konnte. Die Ausgaben der Zünfte wurden durch die Einnahmen gedeckt. Diese generierten sich aus den Mitgliedsbeiträgen und Spenden. Aber auch die Einkünfte aus Hinterlassenschaften verstorbener Mitglieder und aus Stiftungen spielten dabei eine wichtige Rolle (vgl. Hitzel 2007, S. 159ff, 165; Gülersoy 1980, S. 31; Köroğlu et al 2009, 285, Mantran 1996, S. 258).

War eine Zunft eingetragen, ging die Mitgliedschaft meist vom Vater auf den Sohn über, unter der Voraussetzung, dass dieser denselben Beruf erlernt hatte wie der Vater. Gab es keinen von der Zunft anerkannten Erben in Form eines Verwandten, wurde das Geschäft an einen passenden Gesellen weitergegeben. Dieser musste Leumundszeugen vorweisen und brauchte die Zustimmung sowohl der Zunft, als auch eines Regierungsvertreters. Die Familie des Verstorbenen erhielt eine Entschädigung in Form von beispielsweise Möbeln und Werkzeug (vgl. Gülersoy 1980, S. 31; Hitzel 2007, S.146).

In den Unternehmen und Läden gab es, genau wie im deutschsprachigen Raum auch, drei Hierarchiestufen: Lehrlinge, ausgebildete Arbeiter oder Gesellen und Meister. Wie auch in Mitteleuropa über Jahrhunderte hinweg durften nur Meister eigene Läden eröffnen. Der Aufstieg zum Meister war dementsprechend schwierig. Im Gegensatz zu deutschen Zünften musste keine Meisterprüfung abgelegt werden, es musste allerdings zunächst eine Meisterstelle in der Zunft frei werden. Dies konnte durch das erbenlose Versterben eines Meisters geschehen, durch Geschäftsaufgabe oder durch Ausschluss eines Meisters aus der Zunft (siehe weiter unten). Vom Lehrling zum ausgebildeten Arbeiter oder Gesellen konnte nur mit der Erlaubnis des eigenen Meisters aufgestiegen werden. Dies war meist nach ein paar Jahren der Fall, ebenfalls ohne Prüfung. Im Gegensatz zum

Gesellen im deutsch- und französischsprachigen Raum gingen die Gesellen im Osmanischen Reich nicht auf Wanderschaft, sondern blieben vor Ort (vgl. Gülersoy 1980, S. 47; Hitzel 2007, S. 145f).

In jeder Zunft mussten bestimmte Posten, mit denen bestimmte Aufgaben einhergingen, besetzt werden. So war der gewählte Direktor-Rat verantwortlich sowohl gegenüber den Mitgliedern, als auch gegenüber der Verwaltung des Sultans. Der Ansprechpartner der Regierung und Hauptverantwortliche war der sogenannte Kethüda. Der Yiğit Başı war für die internen Belange zuständig und wurde von den Mitgliedern der Zunft gewählt. Der „cheykh“⁵ (Hitzel 2007, S. 149) beziehungsweise „fütüvvet tarik[...]“ (Gülersoy 1980, S. 47) war die moralische und religiöse Instanz der Zunft. Er war für die Durchführung von Zeremonien bei Gesellen- und Meisterernennungen zuständig. Problematisch war dabei bei gemischtreligiösen Zünften, dass diese einem muslimischen Ritus folgten. Diese drei bildeten zusammen mit einer Art Prior den Direktor-Rat (vgl. Hitzel 2007, S. 149). Laut Gülersoy (1980, S: 47) gab es noch einen Ältestenrat, der die Geschäftsführung innehatte. Der Kethüda war der höchste Posten innerhalb der Zunft, repräsentierte diese nach außen und vertrat diese auf der Regierungsebene. Er wurde zwar von den Mitgliedern der Zunft vorgeschlagen, brauchte aber auch die Zustimmung der Kadis, um von der Regierung bestimmt zu werden. Er war sozusagen die Schnittstelle zwischen der Regierung und der Zunft. Außerdem war er für die Schlichtung von Konflikten innerhalb der Zunft und für die Qualitätskontrolle, sowie für die Bestrafung bei Verstößen zuständig. Die härteste Strafe, die von ihm verhängt werden konnte, war der Ausschluss aus der Zunft. Eine Voraussetzung für diesen Posten war, dass der Bewerber Muslim war. Die Religionszugehörigkeit der restlichen Mitglieder war hingegen unwichtig. Einzig dieser Posten musste mit einem Muslim besetzt werden, auch wenn die restlichen Mitglieder einer anderen Religion angehörten. Wie bereits erwähnt, mischten sich hauptsächlich auf dem Großen Bazar die Ethnien und Religionen. Es gab auch gemischte Zünfte, allerdings blieben auch hier die Ethnien und Religionen eher unter sich. Nicht-Muslime waren dabei hauptsächlich in bestimmten Feldern tätig, die oft auch mit dem Fernhandel einhergingen. Im Bereich des Schmuckhandels waren vor allem Armenier und Juden tätig. Kontrolliert wurden die Zünfte durch den Muhtesib, sowie durch die

⁵ Hitzel schreibt diese Bezeichnung so, leider konnte keine andere Schreibweise gefunden werden.

beiden höchsten Richter Istanbuls, die wiederum dem Großwesir unterstanden. Wie der Posten des „cheykh“ beziehungsweise „fütüvvet tarik“ nahelegt, waren auch bei den osmanischen Zünften religiöse Elemente wichtig, genau wie bei den Zünften im deutschsprachigen Raum⁶. Die Mitglieder der Zünfte waren ausschließlich Männer, auch wenn es vereinzelt Ladenbesitzerinnen gab. Dies stand im Kontrast zu der byzantinischen Tradition, nach der hauptsächlich Frauen auf dem Markt arbeiteten (vgl. Hitzel 2007 S. 147ff, 149, 154ff; Gülersoy 1980, S.23, 47; Mantran 1996, S. 8, 25f).

Die Stiftungen wurden zum Erhalt von vor allem religiösen Bauten ins Leben gerufen. Schirmherren spendeten hierzu Land und Gebäude. Die Stiftungen dienten in erster Linie wohltätigen Zwecken, sprich die finanziellen Mittel wurden vor allem verwendet, um die wohltätigen Einrichtungen zu betreiben und zu erhalten. Dies hatte sogar vor den Gehältern der Stiftungsmitarbeiter Vorrang. Aber zu den Aufgaben der Stiftungen gehörte auch, ihre Gebäude in gutem Zustand zu halten. Für größere Reparaturmaßnahmen wurden durchaus namhafte Architekten zu Rate gezogen. Dies ist an dieser Stelle insofern interessant, als dass die Mieten der Stände und Läden, die von Beamten und Würdenträgern auf Ermunterung des Sultans hin erbaut wurden, auf dem Großen Bazar an Stiftungen gingen. Auch handelte es sich bei Bedesten traditionell um Stiftungsbauten der Sultane. Der Eski Bedesten beispielsweise war Teil der Stiftung der Hagia Sofia. Durch diese Zugehörigkeit waren es auch die Stiftungen, die für den Erhalt der Bausubstanz des Großen Bazars zuständig waren, bis sie im 19. Jahrhundert abgeschafft wurden. Bis zu diesem Zeitpunkt mussten die Laden- und Standinhaber nie für die Reparatur von Brand- und Erdbebenschäden bezahlen. Dies änderte sich mit den mehrjährigen Reparaturen in den 90er Jahren des 19. Jahrhunderts. Diesmal mussten die Inhaber anteilmäßig an der Fläche ihrer Geschäfte innerhalb von 15 Jahren für die Reparaturen nach einem Erdbeben

⁶ Die Zünfte im deutschsprachigen Raum hatten ebenfalls einen starken religiösen Bezug. So mussten Strafen oft in Wachs gezahlt werden, und religiöse Dienste nahmen einen hohen Stellenwert ein. Nach der Ernennung zum Gesellen gingen diese für ein paar Jahre auf Wanderschaft, bis sie sich dauerhaft niederließen und eventuell einen Meisterposten erhielten. Die Voraussetzungen waren dabei ähnlich wie im Osmanischen Reich, nur das zusätzlich von der ortsansässigen Zunft eine Meisterprüfung abgehalten wurde, die sich jedoch von Ort zu Ort unterscheiden konnten. Im Gegensatz zum Osmanischen Reich gab es bereits seit Mitte des 18. Jahrhunderts Bestrebungen die Zünfte abzuschaffen, bis es im 19. Jahrhundert tatsächlich soweit war (vgl. Wutzel 1992; S. 64, 65, 67f, 110, 117ff, 263f).

aufkommen (vgl. Alinyıldız 2007, S. 281ff, 284; Stewig 2009, S. 20; Gülersoy 1980, S. 8f, 13; Seger & Palencsar 2006 S. 207; Hitzel 2007., S. 131).

3.1.3. Der Bazar im Wandel der Zeiten

Der Erfolg des Großen Bazars war schon allein aufgrund seiner Lage vorprogrammiert. Zum einen lag er zentral im historischen Istanbul. Wie in 3.1.1. beschrieben war er sowohl vom Hafen, als auch von den Stadttoren aus leicht zu erreichen. Obwohl es, laut Alinyıldız (S. 282, 285), eigentlich keine Straßen im modernen Sinn gab. Erst im 19. Jahrhundert entstanden breite Straßen wie der Divanyolu, der nach einem Brand 1865 angelegt wurde. Außerdem wurde Istanbul nach der Eroberung zur Residenzstadt der Osmanen, weshalb die Elite des Osmanischen Reiches dort lebte. Entsprechend groß war die Nachfrage nach Luxusgütern und Schmuck. Dies erklärt, weshalb innerhalb nicht einmal eines Jahrhunderts ein zweites Bedesten benötigt wurde. Als ein Endpunkt der Seidenstraße unterhielt Istanbul auch wichtige Handelsbeziehungen mit italienischen Hafenstädten wie z.B. Venedig. Dadurch war Istanbul ein Welthandelszentrum, in dem sehr viele Waren umgeschlagen wurden. Diese zwei Fakten sorgten auch dafür, dass Istanbul lange Zeit die größte Stadt im Ostmittelmeerraum blieb. Erst im 19. Jahrhundert verlor Istanbul den Status einer Welthandelsstadt, weil nach der Eröffnung des Suezkanals 1869 die Seidenstraße und der Karawanenhandel endgültig an Bedeutung verloren. Auf dem Großen Bazar wurden schon immer Waren unterschiedlicher Qualität angeboten (vgl. Hitzel 2007, S. 233; Stewig 2009; S. 30, 34, 73; Gülersoy1980, S. 38).

Aufgrund seiner einmaligen Lage sowohl innerhalb der Stadt, als auch als Teil einer weltbekannten Handelsstadt, wuchs der Große Bazar sehr schnell. Fanden nach der Erbauung des Eski Bedesten dort nur 126 Stände Platz, waren es nur 40 Jahre später, zusammen mit den Läden entlang der Außenmauer, bereits über 800. Zur Zeit der wahrscheinlichen Erbauung des Sandal Bedesteni um 1520 waren es schon über 1000 Läden und Stände, von denen ein Großteil Muslimen gehörte und ein einziger einer Frau. Nach Stewig (2009, S. 30), gab es laut Evliya Çelebi, dem berühmten Reisenden, in der zweiten Hälfte des 17. Jahrhunderts 600 Läden und 2000 Tresore im Eski Bedesten, wobei die Verkaufsstände inzwischen aus Brandschutzgründen aus Stein waren. Mit dem neuen Bedesten kamen noch mal 72 Stände hinzu. Hitzel (2007, S. 230) zitiert Çelebi hingegen mit 41 000 Läden, was doppelt so viele wie auf dem Bazar in Kairo zu der Zeit seien. Laut

Gülersoy (1980, S. 10, 24ff) werden bereits in der Schenkungsurkunde des Sultans 1500 Läden erwähnt. Später schreibt dieser von 600 Läden in den Bedesten und insgesamt 2000 Läden innerhalb und außerhalb der Bedesten, deren Anzahl er genau nach Berufen aufschlüsselt. Insgesamt erstreckte sich der Große Bazar Ende des 19. Jahrhunderts über circa 31 Hektar mit 61 überdachten Straßen, 18 Toren und ungefähr 4000 Läden, in denen man alles finden konnte, was das Käuferherz begehrte. Von außen sieht das Gebäude des Großen Bazars unspektakulär aus. Soweit man zwischen den Ständen an der Außenwand erkennen kann, handelt es sich um ein altes, unregelmäßiges Steingebäude mit hohen Mauern und circa 100 mit Blei gedeckten Kuppeln, an deren Tambouren Fenster das Licht ins Innere lassen. Im Inneren erst zeigt sich das Gassenlabyrinth (vgl. Hitzel 2007, S. 239, 243, 245, 247; Stewig 2009, S. 29f; Gülersoy 1980, S. 14, 38).

Wie ebenfalls erwähnt, ist die Geschichte des Gebäudes geprägt durch Veränderungen aufgrund von Brand und Erdbebenschäden. Alle Brände hatten ihren Ursprung außerhalb der Mauern des Großen Bazars. Nach jedem dieser Brände wurden neue Brandschutzverordnungen erlassen, die jedoch selten eingehalten wurden. Der erste Brand fand nach Gülersoy (1980, S. 10) 1546, und nach Hitzel (2007, S. 241f) 1539 statt. Dabei brandte der komplette Marktbereich ab, abgesehen von den steinernen Bedesten. Hitzel zitiert den französischen Reisenden Pierre Gilles als Augenzeugen des Brandes von 1546. Auch Gilles beschreibt die Bedesten als aus Stein gebaut. Bis 1701 zählt Gülersoy (1980, S. 10f) insgesamt sieben Brände, die den Bazar zum Teil stark beschädigten. Grund für die häufigen Brände sind die steigenden Bevölkerungszahlen und die Holzhäuser, die streng genommen bereits seit 1696 verboten waren. Nach dieser Verordnung sollten neue Gebäude nur noch aus Stein oder Strohlehm sein oder in der sogenannten Stampfbauweise errichtet werden. 1795 wurde eine Ladenhöhe von drei Metern festgelegt, es sei denn der Handwerker benötigte Feuer. Dann waren vier bis fünf Meter erlaubt. Ein weiteres Mittel zur Brandvermeidung war eine bestmögliche Nutzung des Tageslichts. Deshalb wurden die Gassen gewölbeartig überdacht mit den Fenstern an den Seitentambouren der Gewölbe. Aus diesem Grund wurden kaum Kerzen und Lampen verwendet, beziehungsweise waren ganz verboten. Die Bedesten als die dunkelsten Orte des Großen Bazars schlossen abends als erstes (vgl. Hitzel 2007, S. 247f; Gülersoy 1980, S. 50).

Insgesamt gab es in der Zeit des Osmanischen Reiches 12 Erdbeben, allerdings sind kaum Berichte über größere Schäden am Bazar überliefert. Der einzige große Schadenbericht stammt von dem Erdbeben von 1894, bei dem mehrere Kuppeln und Straßenüberdachungen einstürzten und für Chaos sorgten. Die nachfolgenden Reparaturarbeiten zogen sich über vier Jahre hin. Dabei wurde der Große Bazar erstmals verkleinert, und es wurden eiserne Stützpfiler in die Wände eingezogen. Dadurch gelang es, das Gebäude zu retten. Allerdings wurden mit diesen Arbeiten auch die Anordnung und der Charakter der Läden verändert. Die Läden wurden erstmals nach vorne hin geschlossen und Schaufenster eingebaut. Die Divane, die bis dahin als die Stände der Händler gedient hatten, und auf denen die Kunden Platz nahmen, um die Ware in Augenschein zu nehmen, verschwanden. Das einfache Weiß der Wände, dessen Zweck es war, das Augenmerk auf die Ware zu lenken, wich aufwändigen Verzierungen, die heute noch zu sehen sind. (vgl. Gülersoy 1980, S. 11f, 19, 21).

Es sind zwei Plünderungen des Großen Bazars bekannt. 1730 wurde der Große Bazar im Rahmen eines Aufstands von den Janissaren, aber auch von ein paar Händlern ausgeraubt. Laut Gülersoy (1980, S. 11) wurde 1750 der Bazar nach einem Brand nochmals von den Janissaren geplündert. Da dies das zweite Mal innerhalb von 20 Jahren war, bedeutete dies einen herben Imageverlust des Großen Bazars und insbesondere der beiden Bedesten als der sichersten Orte der Stadt. Dieser Ruf kam nicht von ungefähr. Die Bedesten wurden von mindestens 70 mit Keulen bewaffneten Wachleuten bewacht, die, abgesehen von den Sektionsleitern, die Einzigen waren, die nachts Zutritt zu den Bedesten hatten. Einer dieser Wachmänner zu werden, war nicht leicht. Erfüllte man die Voraussetzung ein Muslim zu sein, musste man außerdem einen Bürgen vorweisen. Nur so konnte man nach eingehender Überprüfung eine besondere Lizenz des Sultans erhalten, die man für die Einstellung benötigte. Die Wächter unterstanden direkt dem zweiten der schwarzen Eunuchen des Sultans. Sie mussten sich aber auch gegenüber der Obersten der Zünfte verantworten, wurden sie doch von den Zünften bezahlt. Sie waren angeblich so vertrauenswürdig, dass sie nie etwas beschlagnahmt hätten (vgl. Gülersoy, S. 24, 50, 62; Hitzel 2007, S. 250ff).

Der Ruf der Bedesten als sicherste Orte Istanbuls wurde noch weiter verfestigt durch die Tatsache, dass aus der gesamten Zeit des Osmanischen Reiches, abgesehen von den beiden bereits erwähnten Plünderungen, nur zwei versuchte Diebstähle bekannt sind.

Der zweite Versuch von 1752 missglückte jedoch. Ein Mann versuchte sich durch ein Fenster abzuseilen, wurde dabei entdeckt und direkt hingerichtet. Der erste Versuch war weitaus spektakulärer und sorgte in der gesamten Stadt für Aufruhr. Im Jahr 1591 wurde morgens nach der Öffnung der Bedesten entdeckt, dass mehrere Tresorkisten aufgebrochen und ausgeraubt worden waren. Insgesamt fehlten 30 000 Goldstücke. Der Bazar blieb für 15 Tage geschlossen, und es wurde eine Sonderkommission zur Aufklärung des Raubes gegründet. Diese durchsuchte sämtliche Stände und Läden und erstellte ein Inventar aller gefundenen Gegenstände. Alle Händler wurden befragt und verdächtigten sich gegenseitig. Ein paar der Händler wurden aufgrund dieser Verdächtigungen auch gefoltert und eingesperrt. Einem der Verantwortlichen des Bazars fiel eines Tages das verdächtige Verhalten eines Jugendlichen auf, der im Keller eines persischen Händlers lebte. Dort wurden die verschwundenen Münzen fein säuberlich auf dem Boden unter Säcken aufgereiht gefunden. Der Schuldige wurde hingerichtet, nachdem er dem Sultan vorgeführt worden war (vgl. Gülersoy 1980, S. 61; Hitzel 2007, S. 250).

Die meisten und wichtigsten Veränderungen brachte das 19. Jahrhundert. Diese waren in erster Linie Veränderungen politischer Natur. Sie wirkten sich jedoch sehr stark auf den Großen Bazar aus, da sie auch zu gesellschaftlichen Veränderungen führten. Außerdem erreichte die Industrialisierung das Osmanische Reich, wovon vor allem die Region um Istanbul betroffen war (vgl. Stewig 2009, S.76).

Fernand Braudel stellte, nach Hitzel (2007, S. 45), fest, dass das Osmanische Reich ökonomisch autonom war. Sämtliche Waren konnten im Inland produziert werden, und die gesamte Wirtschaft wurde vom Staat gelenkt. Die Produktion wurde gesteuert, Maximalpreise wurden festgelegt und Exporte waren verboten. All dies änderte sich in der Tansimat-Zeit. Aufgrund politischer Fehler (nach Meinung Gülersoys 1980, S. 30ff), geriet die Produktion, das Handwerk und der Handel zunehmend unter die Kontrolle der europäischen Kolonialmächte. So wurden zum Beispiel die traditionellen Handwebstühle abgeschafft, wodurch ganze Dörfer eine wichtige Einnahmequelle verloren, während gleichzeitig die Importe zunahmen. Hinzu kam, dass die Kolonialmächte einen hohen Bedarf an Rohstoffen hatten, die sie auch aus dem Osmanischen Reich bezogen. Dadurch blieben für den Binnenmarkt nicht mehr genug Rohstoffe übrig. Laut Gülersoy (1980, S. 31) sollen europäische Kapitalgeber auch Aufstände angeregt haben, um anschließend das Osmanische Reich mit Waffen und Krediten zu unterstützen. Dies gemeinsam mit

dem Eisenbahnbau sorgte für eine immer höhere Verschuldung des Osmanischen Reiches, die in eine halbkoloniale Abhängigkeit führte. Des Weiteren wurden die Einfuhrzölle auf Importprodukte so weit gesenkt, dass diese niedriger waren, als die Steuern auf einheimische Produkte. Dies, gemeinsam mit den hohen Transportkosten innerhalb des Osmanischen Reiches, sorgte dafür, dass einheimische Produkte nicht mehr wettbewerbsfähig waren. Subsidiarwirtschaft wurde quasi unmöglich (vgl. Gülersoy 1980, S. 30ff; Wirth 1985, S. 177ff).

Die zunehmende Verwestlichung der osmanischen Gesellschaft führte dazu, dass der Große Bazar und die dort angebotene, handgefertigte Ware als unmodern galten. Mit dem Bau der Grand Rue de Pera verließen immer mehr ausländische Händler den Großen Bazar. Die übrigen Händler gerieten zunehmend in finanzielle Schwierigkeiten, da die Kunden ausblieben. Dies brachte wiederum das Zunftsystem in Bedrängnis und an den Rand des Abgrunds, da es immer mehr Mitglieder unterstützen musste. Es wurde 1913 schließlich offiziell abgeschafft. Aufgrund der billigeren importierten Stoffe verlor der Sandal Bedesteni immer mehr an Bedeutung und wurde ebenfalls 1913 verstaatlicht (vgl. Stewig 2009, S. 30, 78; Gülersoy 1980, S. 31, 41, 48f).

Die Qualität der auf dem Großen Bazar angebotenen Ware wurde aufgrund der mangelnden Kaufkraft immer schlechter. Wer es sich leisten konnte, ging auf der Grand Rue de Pera einkaufen. Auf dem Bazar kaufte schließlich nur noch die ärmere Landbevölkerung ein, während die Stadtbevölkerung Pera bevorzugte. Stewig (2009; S. 15) beobachtete eine ähnliche Entwicklung in Bursa in den 1970er Jahren. Auch musste die Mittelschicht vermehrt ihre Wertsachen verkaufen, um sich noch Lebensmittel leisten zu können. Mit der Gründung der ersten Banken verloren die Bedesten ihre letzten beiden wichtigen Funktionen. Mit dem Ende des Fernhandels erlebten die Hanlar hingegen einen Funktionswechsel und wurden zu Produktionstätten. Dort war nämlich deutlich mehr Platz, als in den Hinterräumen der kleinen Läden des Großen Bazars. In den Hanlar war auch Raum für moderne, importierte Maschinen, die die einsetzende Industrialisierung brachte. Dadurch fand eine Trennung von Produktion und Handel statt, die bis dahin nur in den Bedesten bestand, aber nicht in den Läden in den Straßen des Großen Bazars. Auch der aufkommende Tourismus im 19. Jahrhundert veränderte den Bazar. Da die Nachfrage durch die einheimische Bevölkerung zurückging, passten sich die Händler mehr und mehr den ausländischen Touristen an, sowohl was die angebotene Ware, als auch was deren

Präsentation betraf. Der wirtschaftliche Abschwung, die Verwestlichung der Gesellschaft, die technischen Entwicklungen im Zuge der Industrialisierung und die Abkehr von der protektionistischen Wirtschaftspolitik der Sultane zu freieren wirtschaftlichen Strukturen in der Türkischen Republik hatten ebenso zur Folge, dass die Vielfalt der Berufe auf dem Großen Bazar verloren ging. Dies wiederum führte, wie im Rest der Welt auch, zu einem Verlust an Wissen über traditionelle Fertigungstechniken (vgl. Hitzel 2007, S. 132f, 152; Gülersoy 1980, S. 33, 36, 48, 77f; Stewig 2009, S. 15, 30, 76, 78).

3.2. ENTWICKLUNG WÄHREND DER TÜRKISCHEN REPUBLIK BIS ZUM BEGINN DES 21. JAHRHUNDERTS

Der Zusammenbruch des Osmanischen Reiches hatte weitreichende Folgen, auch auf den Fernhandel. Was bis dahin ein einziger großer Binnenmarkt gewesen war, auf dem es alle benötigten Rohstoffe gab, zersplitterte nun. Die alten Handelsrouten und Absatzmärkte wurden durch Grenzen und Zollschranken unterbrochen. Hinzu kam das nachlassende Interesse der Gesellschaft an traditioneller Ware, wie es sie auf dem Großen Bazar zu kaufen gab (vgl. Wirth 1985, S. 181).

Da während des ersten Weltkriegs vermehrt Banknoten ausgegeben worden waren, und die Adeligen des untergegangenen Zarenreiches und Osmanischen Reiches ihre Wertsachen verkauften, belebte sich der Große Bazar noch einmal kurzzeitig. Die ehemaligen osmanischen Adeligen verkauften ihre qualitativ hochwertigen, handgefertigten Besitztümer zu Billigpreisen an Ausländer. Der Grund dafür war, dass diese Stücke als unmodern und deren Besitz als Schande galten (vgl. Gülersoy 1980, S. 41).

Als Ankara zur neuen Hauptstadt der Türkischen Republik erklärt wurde, verlor Istanbul, als Symbol der osmanischen Vergangenheit, mehr und mehr an Bedeutung. Dies zeigte sich sowohl am Umgang mit Baudenkmälern, als auch an der Wirtschaft der Stadt. Die Wirtschaft der Türkischen Republik war im 20. Jahrhundert überwiegend von Stagnation geprägt. Laut Stewig (2009, S. 78) wurde diese Stagnation durch unregelmäßige Richtungswechsel in der Wirtschaftspolitik hervorgerufen. Allerdings gab es in den 1950er Jahren in der Türkei, parallel zum sogenannten Wirtschaftswunder in großen Teilen der sogenannten westlichen Welt, einen wirtschaftlichen Aufschwung, der sich auch auf den Großen Bazar auswirkte. Ab den 60er Jahren des 20. Jahrhunderts kamen wieder vermehrt Touristen nach Istanbul und im Eski Bedesten wurden die Läden installiert, die

auch heute noch zu sehen sind. Die 1980er Jahre wurden durch die Liberalisierungspolitik der damaligen türkischen Regierung geprägt. So wurde der Große Bazar zum Zentrum des Goldhandels und eines inoffiziellen Devisenhandels. Ein Grund hierfür waren auch die türkischen Wirtschaftskrisen der 1980er Jahre. Wieder einmal stagnierte die türkische Wirtschaft, weshalb vermehrt die Unternehmen des Großen Bazars sich dem Export zuwandten. Aus diesem Grund ging zu dieser Zeit der Einfluss der lokalen Kultur auf die Herstellung endgültig verloren, und die Manufakturen gewannen immer mehr an Einfluss. Dies führte zu großen verkehrstechnischen und umwelttechnischen Problemen. Da handgefertigte Ware als zu teuer empfunden wurde, wurden die Berufe und Handelszweige standardisiert, und letztendlich Ende der 1990er Jahre der Bau eines neuen Schmuckzentrums beschlossen (siehe Kapitel 6; vgl. Altinyıldız 2016, S. 281; Köroğlu et al. 2009, S. 386; Gülersoy 1980, S. 35, 41).

In den 50er Jahren des 20. Jahrhunderts wurden nicht nur die Ladenboxen im Eski Bedesten eingebaut. Auch das Angebot im Eski Bedesten änderte sich, so dass es dort nun vor allem Antiquitäten und billigeren Schmuck zu kaufen gab. Es tauchten auch immer mehr Ladenschilder, durchaus auch in Fremdsprachen und mit Leuchtschrift, auf. Auch die Straßen des Großen Bazars wurden immer enger und Labyrinth-artiger. 1943 und 1954 kam es zu Bränden, die zwei Fünftel des Bazars in Mitleidenschaft zogen. Diese Zerstörungen vereinfachten die Neugestaltung. Die Brandgefahr in dieser Zeit war aus mehreren Gründen gestiegen. Die Elektrokabel wurden zu stark beansprucht und waren zu uneinheitlich, sodass Kurzschlüsse und Kabelbrände die Folge waren. Aufgrund des Energiemangels in der Türkei verwendeten viele Ladenbesitzer Gasbrenner, um ihre Läden zu beheizen und um ihren eigenen Strom herzustellen. Fatal war auch die Wasserknappheit, weshalb tagsüber in Istanbul das Wasser abgestellt wurde. Für den gesamten Großen Bazar stand dadurch nur eine einzige Löschpumpe zu Verfügung. Außerdem beschwerte sich der Direktor der Feuerwehr über den schlechten Zustand der Lösch-Schläuche auf dem Großen Bazar (vgl. Gülersoy 1980, S. 12, 29, 50).

Auch die Organisation des Bazars veränderte sich. Mit der Abschaffung der Zünfte 1913 entstand ein Vakuum. Den ersten Ersatz dieses Systems bildete die Umran Vereinigung, die für die innere Verwaltung des Bazars zuständig war. Im Laufe der Jahre wurde diese Vereinigung immer wieder umbenannt und umgewandelt. So wurde sie zu „Covered Bazar Coperative and Protection Association“ (vgl. Gülersoy, S. 49; Köroğlu

et al 2009, S. 386) und schließlich in “Grand Bazaar Artisans Association“ (vgl. Köroğlu et al 2009, S. 386). In den 1980ern gab es eine Vielzahl an unterschiedlichen Verbänden. In der Nachfolgeorganisation der Umran sollten theoretisch alle Händler des Großen Bazars Mitglied sein. Nach Gülersoy (1980, S. 49) waren jedoch 1500 Händler des Großen Bazars keine Mitglieder. Auch beim Verbund der Juweliere waren über 100 der niedergelassenen Händler nicht als Mitglieder zugelassen, da dieser nur Händler aufnahm, die auch Mitglieder der Handwerkskammer waren. Diese Vereinigungen hatten demnach zwei Probleme: zum einen vertraten sie nicht alle Händler, und zum anderen wurden die Mitgliedsbeiträge, zumindest laut Gülersoy (1980, S.49), nicht regelmäßig gezahlt. Die Abschaffung des Zunftsystems hatte noch eine weitere Folge: damit endete auch die Tradition, dass in jeder Straße ein anderer Geschäftszweig angesiedelt war. Die Straßennamen wurden zwar beibehalten, aber die Geschäfte begannen sich zu mischen und ihre Standorte zu verändern. Hauptkriterien waren dabei die Vorlieben der Touristen (vgl. Gülersoy 1980, S. 37, 48; Seger & Palencsar 2006, S. 207; Köroğlu et al 2009; S. 386; Stewig 2009, S. 36).

Betrachtet man die historischen Aufzeichnungen der Gewerbe des Bazargebietes, wird deutlich, dass der ursprüngliche Schwerpunkt auf der Textilbranche lag, obwohl der Schmuck als Luxusprodukt per definitionem ebenfalls immer von großer Bedeutung war. Die Textilbranche hatte mit dem Sandal Bedesteni über Jahrhunderte einen ganzen Bedesten für sich. Mit der Industrialisierung und den Importen verlor die einheimische Textilindustrie, vor allem was die teuren Seidenstoffe anging, immer mehr an Bedeutung. 1913 wurde der Sandal Bedesteni verstaatlicht und über Jahrzehnte als Auktionshalle genutzt (vgl.). In ihrer Monografie von 2006 nennen Martin Seger und Friedrich Palencsar (2006, S: 207) als aktuelle Nutzung des Sandal Bedesteni den Verkauf von Leder- und Pelzwaren, sowie den Verkauf von Teppichen.

Durch die Zunahme des internationalen Tourismus in den 1960er Jahren veränderte sich der Bazar. Er wurde zum Touristenzentrum. Zwar kamen nach wie vor Einheimische auf den Markt, allerdings bestimmten, wie bereits im 19. Jahrhundert auch, die kaufkräftigeren Touristen die Zusammensetzung und Präsentation der Ware, vor allem in den leichter zugänglichen Teilen des Großen Bazars. Nach dem Verlust der traditionellen Funktionen, wie die sichere Aufbewahrung von Wertgegenständen in Tresorboxen, die Vergabe von Krediten und nicht zuletzt der Vertrieb von in erster Linie Luxusartikeln,

waren die Touristen wichtig für das Fortbestehen des Großen Bazars. Diese konnten unter all der Billigware, die mit ihnen Einzug hielt und zum Teil sogar aus Europa importiert wurde, noch die eine oder andere qualitativ hochwertige Besonderheit finden. Mit den Touristen kamen auch neue Berufe auf den Großen Bazar. Traditionell hatte es keine Restaurants im modernen Sinn auf dem Bazar gegeben. Die Händler brachten sich ihr Essen von Zuhause mit. Zum Nachtmahl kauften sie sich dann noch ein paar Früchte vor Ort. Auch Mittelsmänner, die für eine Provision Kunden brachten, waren eine durch Touristen ausgelöste Neuerung. Die Anfänge dieses Berufszweiges lagen in den von den Touristen benötigten Übersetzern (vgl. Gülersoy 1980, S. 15, 27ff, 30ff, 58, 35; Seger & Palencsar 2006, S. 204, 207; Mantran 1996, S. 323; Stewig 2009, S. 36).

Der Tourismus beflügelte auch den Schmuckhandel. Allein in der Zeit von 1960 bis 1972 steigerte sich die Anzahl der Juwelierläden von 279 auf 364. Ab 1965 begannen die Schmuckhändler auch den Bereich um den Sandal Bedesteni zu belegen (vgl. Köroğlu et al. 2009, S. 386). Gülersoy (1980, S. 37, 42) zitiert aus einem Artikel von Yılmaz Çetiner von 1976, um zu zeigen, wie sehr sich die Zusammensetzung des Großen Bazars geändert hat. Çetiner nahm als Grundlage für seinen Artikel die von der Steuerbehörde von Fatih veröffentlichten Zahlen. Demnach waren in den 70er Jahren des 20. Jahrhunderts auf dem Großen Bazar offiziell 20 000 Personen in mehr als 3000 Läden beschäftigt. Die genaue Anzahl der Läden sei jedoch nicht zu bestimmen, da sie sich laufend ändere. Von diesen mehr als 3000 Läden entfielen 586 auf den Schmucksektor, 131 waren Souvenirläden und 260 Läden konnten der Textilbranche zugerechnet werden, wenn man die Teppichhändler mit einrechnet. Von der einstigen Vielfalt, wie sie bei der Aufzählung Evliya Çelebis auffällt (vgl. Gülersoy 1980, S. 25ff, 29f), ist in dem Artikel von 1976 nichts mehr zu erkennen. Çetiner schätzte, dass auf dem Großen Bazar pro Monat sieben Tonnen Gold umgeschlagen worden seien. 20 Tonnen Gold seien dabei zu Goldmünzen verarbeitet worden, wobei zumindest ein Teil des Goldes über den Schmuggel an der Südostgrenze der Türkei ins Land gekommen sei. Aber auch altes Gold sei von den ehemaligen Besitzern verkauft worden, um finanzielle Mittel zu erhalten. Laut Çetiner zahlten die 472 Juweliere vom Großen Bazar 1975 13,5 Millionen Türkische Lira an Steuern. Der Wert des Goldhandels betrug 14 bis 15 Millionen Türkische Lira. Die Goldschmiede zahlten lediglich 1 202 000 Türkische Lira. 23 Juweliere sollen einen Jahresverdienst von mehr als 100 000 Türkische Lira angegeben haben, während 162 Juweliere weniger als

10 000 Türkische Lira an Steuern zahlten. Bei diesen Zahlen darf jedoch nicht vergessen werden, dass in der Türkei eine starke Inflation herrschte. So zahlten die 600 Mitarbeiter der Zeitung, für die Çetiner schrieb, 1975 insgesamt 20 Millionen Türkische Lira an Steuern.

In den 90er Jahren des 20. Jahrhunderts und zu Beginn der ersten zehn Jahre des neuen Jahrtausends, erlebte die Türkei ihre bis dahin schwerste Wirtschaftskrise. Trotzdem entwickelte sich in dieser Zeit der türkische Schmucksektor rasant. In der Zeit von 1995 bis 2001 verdreifachte sich die Anzahl der Beschäftigten. Da Istanbul das Zentrum der türkischen Schmuckindustrie ist, betraf diese Entwicklung vor allem auch diese Region. Die Gründe für den Aufschwung lagen sicher auch in der großen Unterstützung des Sektors von offizieller Seite. So wurde 1995 die Istanbuler Goldbörse eröffnet und 1996 eine Scheideanstalt⁷ geschaffen. In dieser Zeit stieg die Türkei in die Riege der fünf wichtigsten Länder der Weltschmuckproduktion auf. Die Türkei war 2009 nach Italien der zweitgrößte Schmuckexporteur. In der Zeit von 1992 bis 2006 stieg der Exportwert der Schmuckindustrie von 12,7 Millionen Dollar⁸ auf eine Milliarde Dollar. Weil seit 2001 keine Daten mehr aus den Provinzen der Türkei veröffentlicht werden, lässt sich nicht mehr untersuchen, ob Istanbul nach wie vor seine dominante Position im Schmucksektor innehat (vgl. Köroğlu et al. 2009, S. 386, 388).

3.3. DER MYTHOS UND DER RUF DES GROßEN BAZARS

Was macht also nun den Ruf, den Mythos und letztlich die fortdauernde Anziehungskraft des Großen Bazars aus? Der dem KCED nahestehende Schmuckhändler drückte es folgendermaßen aus:

„[...] Aber der Kapalı Çarşı ist der Ort, wo alle Bedürfnisse des Menschen erfüllt werden können, erstens kann man einkaufen, zweitens gibt es Cafés und Restaurants, wo man sich stärken kann, und drittens ist er wie ein Einkaufszentrum, hat aber eine historische Note. Hier bekommt man einen Einblick, wie einkaufen in der

⁷ Ein Unternehmen zur Aufbereitung von Edelmetallen.

⁸ In dem Aufsatz von Köroğlu et al. wird an dieser Stelle das Dollarzeichen \$ verwendet, allerdings ohne näher zu spezifizieren um welche Währung es sich genau handelt. Da es jedoch um Exporte geht, muss es sich um US-Dollar handeln.

türkischen Kultur funktioniert. Ein kontrolliertes Chaos wird gelebt, was den Leuten aber gefällt, und von jedem geschätzt wird. Wenn es ein geordneter und zu harmonischer Ort wäre, würde er die bisherige Anziehungskraft verlieren.

In diesem Zusammenhang möchte ich ein Beispiel nennen: Ich glaube es war in ‚Milano‘, [...] es gibt dort einen ähnlichen Ort wie unseren Mısır Çarşısı, ein sehr geordneter Ort, an dem es nicht dieses Chaos wie hier gibt. Es ist auch sehr schön, aber ich finde, dass es hier schöner ist, in dem kontrollierten Chaos, das meiner Meinung nach die Menschen anzieht. Aufgrund dessen ist es hier ein viel attraktiverer und lebendigerer und historischer Ort. Auf der ganzen Welt sind viele historische Orte geschützt, oder als Museum ausgerichtet, oder dem ähnlich nur Besuchsorte. Aber hier lebt man es. Und wenn ich leben sage, meine ich damit, dass Sie hier alles tun können [...]. Und hier sehen Sie, dass es das alles gibt, und Sie können dennoch historische Luft atmen. (Interview 198/199, ca. 5 Min.)

Die Fülle, der Wert und die Vielfalt der angebotenen Ware waren von jeher wichtig. Gülersoy (1980, S. 4) vergleicht den Großen Bazar von früher mit einer Märchenwelt, in der Waren aus dem gesamten Osmanischen Reich angeboten, und die von Kunden aus dem ganzen Osmanischen Reich frequentiert wurde. Im Laufe des 19. und 20. Jahrhunderts verlor diese Märchenwelt seiner Meinung nach jedoch ihren Zauber. Dies lag an den gesellschaftlichen, politischen und wirtschaftlichen Umwälzungen und deren Folgen für den Handel (vgl. Gülersoy 1980, S. 15, 41).

Zu diesem Ruf beigetragen hatte auch die Tatsache, dass es allgemein bekannt war, dass auf dem Großen Bazar auch Waren mit besonders hoher Qualität für den Hof des Sultans zu finden waren. Sogar der Harem ging auf dem Großen Bazar einkaufen. Dieser Ruf hallt bis heute nach, auch wenn der Große Bazar diesem nicht immer gerecht wurde (vgl. Gülersoy 1980; S. 41, 46 unter anderem). Auch die Vielfalt der ursprünglich angebotenen Waren macht einen Teil dieses Rufes aus. So ist bis heute der Istanbuler Bazar einer der berühmtesten Bazare der Welt, was nicht zuletzt nach wie vor seiner Lage geschuldet ist, sowie seinem Alter von über 500 Jahren und dem guten Ruf für qualitativ hochwertige Ware über Jahrhunderte hinweg (vgl. Gülersoy 1980, 38, 53, Stewig, 2009, S. 30f, 34, 73; Hitzel 2007, S. 233, 237).

4. INTERKULTURALITÄT AM KAPALI ÇARŞI

Wie im vorhergegangenen Kapitel deutlich geworden ist, war der Große Bazar schon immer ein Treffpunkt unterschiedlicher Kulturen. Das Osmanische Reich kann als Vielvölkerstaat bezeichnet werden. In Istanbul waren mehrere Minderheiten des Osmanischen Reiches ansässig. Diese begegneten sich auf dem Großen Bazar. Außerdem war der Große Bazar ebenfalls schon immer mit dem Fernhandel verbunden, sodass auch dadurch andere Kulturen und ihre Güter dorthin kamen. So galt Istanbul als ein Endpunkt der Seidenstraße auch als Schnittstelle zwischen den weiter östlich gelegenen Kulturen und den weiter nordwestlich gelegenen Kulturen, allgemein als Europa bezeichnet.

Dies hat sich in bestimmten Punkten bis heute nicht geändert. Auf den Großen Bazar kommen heutzutage Touristen aus aller Welt, auch um das „orientalische“ Einkauf zu erleben. Sie werden angezogen von dem jahrhundertealten Ruf des Großen Bazars. Aber auch die Händler setzen sich bis heute aus den unterschiedlichsten Ethnien und Hintergründen zusammen. Interkulturalität spielt und spielte schon immer auf dem Großen Bazar eine wichtige Rolle. Auch dies ist ein wesentlicher Teil der Anziehungskraft dieses Bazars.

Wie bereits gesagt, gibt es am Großen Bazar mehrere Bereiche, in denen Interkulturalität eine Rolle spielt. Dies sind erstens die im Großen Bazar Beschäftigten, zweitens die Kunden, drittens die Interaktion zwischen den beiden Gruppen und schließlich das Design der angebotenen Ware. Auf den letztgenannten Bereich, den des Designs, wird in 5.2. näher eingegangen. An dieser Stelle werden die drei anderen Aspekte näher betrachtet.

4.1. KUNDSCHAFT

Bis ins 19. Jahrhundert waren die Kunden hauptsächlich Untertanen des Osmanischen Reiches. Bereits durch dessen territoriale Ausbreitung war bereits eine große Vielfalt gegeben (vgl. Gülersoy 1980, S. 4, 38). Erst im 19. Jahrhundert setzte eine vermehrte Reisebewegung aus westlichen, europäischen Ländern nach Istanbul ein, auch wenn in

Istanbul schon immer Handelshäuser aus Italien, Frankreich, Großbritannien, und so weiter ansässig waren. Allerdings handelte es sich dabei um von ihrer Heimat entsandte Fernhändler, die als Einzelhandelskunden auf dem Großen Bazar keine Rolle spielten und in eigenen Vierteln, auf der anderen Seite des Goldenen Horns, untergebracht waren (vgl. Hitzel 2007, 251-278). Diese Reisenden des 19. Jahrhunderts entdeckten den Großen Bazar für sich und prägten bereits damals zunächst das Angebot und schließlich auch die Präsentation der Ware (vgl. Gülersoy 1980, 19, 21f). Seit diesem Zeitpunkt entwickelte sich der Große Bazar immer mehr weg von einem Markt für die einheimische Bevölkerung hin zu einem Markt, der vorrangig die Interessen der ausländischen Touristen versuchte zu befriedigen. Dabei spielte eine nicht zu unterschätzende Rolle, dass im 19. Jahrhundert und zu Beginn des 20. Jahrhunderts die Istanbuler Einwohner begannen Industriegüter aus Europa zu bevorzugen, die in den westlichen Nobelgeschäften in Karaköy und Pera zu erhalten waren. Auf dem Großen Bazar wurden laut Gülersoy (1980, S. 31, 41) von den Einheimischen nur noch billige Geschenke für die Angestellten gekauft, was sich auch negativ auf die Qualität der angebotenen Ware auswirkte. Ein weiterer Grund hierfür waren für das Osmanische Reich unvorteilhafte Handelsabkommen mit den westeuropäischen Industrienationen, welche durch ihren starken Verbrauch an Rohstoffen das Osmanische Reich de facto zu einem inoffiziellen Kolonialgebiet machten. Der Mangel an Rohstoffen und die, auch aufgrund einer für die Kolonialmächte mehr als vorteilhaften Importsteuer, billigeren Importgüter hatten einen Qualitätsverfall der Ware auf dem Großen Bazar zur Folge (vgl. Gülersoy 1980, 30f, 41). Gleichzeitig verkauften viele Istanbuler Familien, unter anderem aus Geldmangel, die als altmodisch empfundenen, ererbten, handgefertigten Besitztümer, die einheimische Designs aufwiesen. Diese wiederum fanden auf dem Großen Bazar unter den ausländischen Besuchern dieser Zeit großen Anklang. Allerdings hatte die schlechte Qualität der neuen Ware ebenfalls zur Folge, dass der Große Bazar immer mehr seine Anziehungskraft, auch auf Ausländer, verlor. Erst nach dem Erdbeben von 1894 und der darauf folgenden Renovierung und dem Wiederaufbau des Bazars tauchten erstmals geschlossene Läden mit Schaufenstern nach westlichem Vorbild auf. Bis dahin hatte es ausschließlich offene Stände gegeben (vgl. Gülersoy 1980, S. 20f, 41).

Im 19. Jahrhundert fand demnach der erste grundlegende Wandel des Großen Bazars statt. Er verlor seine ursprünglichen Funktionen als Handelsort für Luxusartikel und

als Bank-Ersatz. Gleichzeitig gewann er eine neue Funktion. Er wurde zur Touristenattraktion. Damit gingen neue und ganz andere Kunden einher, als die bisher gewohnten. An deren Ansprüche musste sich angepasst werden. Bis heute handelt es sich bei einem Großteil der Kunden des Großen Bazars um ausländische Touristen. Sie folgen dem Mythos des Großen Bazars, der unter den westlichen ausländischen Besuchern des ausklingenden 19. Jahrhunderts und beginnenden 20. Jahrhunderts seinen Anfang nahm. Die Begeisterung der frühen Touristen führt Gülersoy (1980, S. 38) darauf zurück, dass der Große Bazar nicht so eintönig und einheitlich war und ist, wie vergleichbare Märkte in Paris oder London. Darüber hinaus war die Ware am Großen Bazar noch handwerklich hergestellt und es fand sich dort ein buntes Gemisch an Sprachen. Dies bestätigt auch der dem KCED nahestehende Schmuckhändler in Bezug auf die heutige Situation:

„[...] Aber der Kapalı Çarşı ist der Ort, wo alle Bedürfnisse des Menschen erfüllt werden können, erstens kann man einkaufen, zweitens gibt es Cafés und Restaurants, wo man sich stärken kann und drittens ist er wie ein Einkaufszentrum, hat aber eine historische Note. Hier kann man sehen, wie man in Kombination mit der türkischen Kultur einkauft. Ein kontrolliertes Chaos wird gelebt, was den Leuten aber gefällt, von jedem geschätzt wird. Wenn es ein geregelter und zu harmonischer Ort wäre, würde es die bisherige Anziehungskraft verlieren. [...]“ (vgl. Interview _198 ab 4 Min. 36 Sek.)

Die Entstehung der erwähnten Restaurants ist in jedem Fall auf den einsetzenden Tourismus zurückzuführen (siehe 3.2.). Nach Stewig (2009, S. 34) spricht Wirth 2001 in seinem Werk dem Großen Bazar von Istanbul ab ein echter orientalischer Markt zu sein. Stewig kommt jedoch zu dem Ergebnis, dass er diesen doch zuzuordnen ist, da zumindest in der Vergangenheit die Berufe nach den Straßen aufgeteilt waren (vgl. Stewig 2009, S. 35). Dieses „kontrollierte Chaos“ von dem der Händler in dem Zitat oben spricht, gibt ihm in den Augen der Touristen sicherlich auch ein orientalisches Flair.

Auch der jüngere Goldschmied betonte, dass die meisten Kunden ausländische Touristen seien, die den Bazar aus zwei Gründen besuchen würden. Zum einen, weil es sich um einen historischen Ort handeln würde, und zum anderen um einzukaufen, vor allem Schmuck (vgl. Interview _197, ab 1 Std. 1 Min.). Aber auch in Istanbul ansässige Türken und inländische Touristen kommen nach wie vor gerne auf den Großen Bazar,

um sich dort umzusehen und das eine oder andere Stück zu kaufen. Diese sind allerdings Kunden der eher versteckter gelegenen Läden.

„[...] Turkish people always say, Kapalı Çarşı, Grand Bazaar is our history, so they like that place, because this is our history [...] Die türkischen Besucher finden bei uns, wenn sie hierherkommen, das Traditionelle, das sie gewohnt sind, das finden sie natürlich schöner. Natürlich sind die Besucherzahlen in den Einkaufszentren höher, da die Qualität der Gebäude eine andere ist, auch aufgrund der Parkmöglichkeiten, und weil eine zivilisiertere Atmosphäre vorhanden ist. Aber trotzdem kann der Besucher auf den Kapalı Çarşı nicht verzichten. Auch wenn Sie die Reichsten der Türkei und die mit hohem Bildungsniveau fragen, sagen sie, dass sie zwei, drei Mal schon dort waren und auch etwas gekauft haben und die Luft des Kapalı Çarşı geschnuppert haben. Es gibt keinen Türken, der auf den großen Bazar verzichten würde.“ (Interview _198, 14 Min. 14 Sek.)

Die Kundschaft besteht also nicht ausschließlich aus Touristen. Auch wenn die türkische Kundschaft andere Läden des Großen Bazars frequentiert als die Touristen, sind sie doch wieder ein wichtiger Bestandteil desselben geworden. Dies bestätigt auch der jüngere Goldschmied. „[...]], but in another parts you see some dark shops, like they are mostly for the Mahmut Paşa, for example, they are mostly for like not so rich like economic middle, economic like they can buy some small golds, like for example in the weddings they use that kind of golds. [...]“ (Interview _167, ca. ab 18 Min. 17 Sek.). Wie der dem KCED nahestehende Schmuckhändler jedoch auch betont, kommt die türkische „Neue Generation“, womit die jungen Erwachsenen gemeint sind, im Allgemeinen eher selten auf den Großen Bazar. Die Elterngeneration jedoch würde sich auf dem Großen Bazar noch wohlfühlen und gerne für bestimmte Gelegenheiten einkaufen:

„[...] Die neue Generation kommt nicht so oft auf den Kapalı Çarşı, die haben auch keinen Bezug zu Gold. Aber wir haben auch eine Hochzeitskultur, und in dieser Hochzeitskultur werden Gold- & Schmuckeinkäufe getätigt. Da die neue Generation die neue moderne Art des Lebens bevorzugt, sind die Läden in den Einkaufszentren für sie viel attraktiver, da die Präsentation dieser Zentren viel attraktiver gestaltet ist, werden sie bevorzugt. Aber deren Eltern, die vorherige Generation, sind die Schmuckhändler vom Kapalı Çarşı gewohnt und die Preise sind gegenüber

denen eines Einkaufszentrums angemessener, deshalb kommen sie [lieber] hierher. [...] traditional shopping is going on, a little bit less, but it is going on“. (Interview _198, ab 25 Min. 24 Sek.).

4.2. BESCHÄFTIGTE AM GROSSEN BAZAR

Eine Besonderheit des Großen Bazars in der Geschichte Istanbuls ist, dass die Angehörigen der verschiedenen Religionen und Ethnien an diesem Ort problemlos zusammenarbeiten konnten. Im täglichen Leben war dies durch das Bewohnen getrennter Stadtviertel nicht möglich. Auch die Autoritäten unterließen am Großen Bazar weitestgehend eine Diskriminierung der dort arbeitenden Minderheiten (vgl. Gül 2009, S. 13f). Der Aspekt der Beschäftigten am Großen Bazar kann auf mehreren Ebenen betrachtet werden. Da ist zum einen die kulturelle Abstammung der Beschäftigten. Zum anderen kann betrachtet werden, inwieweit sie im Kontakt mit den ausländischen Kunden geschult und erfahren sind. Dies wird jedoch in 4.3 näher betrachtet. Wie der Informant vom KCED bemerkte:

“Dies ist ein Ort, an den Menschen aus der ganzen Türkei [„aus allen Regionen“]⁹ zum Handeln kommen. Hier finden Sie Menschen aus allen Regionen und Glaubensrichtungen. Es gibt hier Juden, Türken griechischer Abstammung¹⁰, Armenier, Muslime, Aleviten“ (Interview_198, ab 4 Min. 36 Sek., Kurz vor 7 Min. 24 Sek.)

Interessant an dieser Aussage ist, dass es für die Bezeichnungen von Griechen und von Türken griechischer Abstammung im Türkischen unterschiedliche Begriffe gibt, während diese Unterscheidung bei Armeniern nicht existiert. Außerdem unterscheidet der Informant zum einen nach regionaler und zum anderen nach religiöser Sozialisation der Betroffenen, vermischt diese beiden Kategorien jedoch in seiner Aufzählung¹¹. Christen

⁹ Die Übersetzerin war sich sehr sicher, dass an dieser Stelle mit der Aussage „aus allen Regionen“ aus der ganzen Türkei gemeint ist.

¹⁰ Im Original: „Rum“ – in der Türkei lebende Griechen (pons.de)

¹¹ Diese Mischung fällt auch bei der Lektüre insbesondere von historischen Quellen auf. In diesen werden Juden immer im Zusammenhang mit der Aufzählung anderer Ethnien genannt, aber nicht im Zusammenhang mit denen der religiösen Zugehörigkeit, die, wenn überhaupt, nur sehr selten thematisiert wird und meist nur die Unterscheidung in Muslime und Nicht-Muslime enthält (vgl. Hitzel 2007, 144, 157, 239; Stewig 2008, 29; Köroğlu et al. 2009, 391). Dies erlaubt Rückschlüsse auf die gesellschaftliche Verortung dieser Minderheiten, was in dieser Arbeit aber nicht Thema ist.

dagegen werden in dieser Aufzählung nicht explizit erwähnt. Lediglich die Nennung der ethnischen Abstammung legt deren religiöse Zugehörigkeit zum Christentum nahe.

Traditionell gelten die Armenier als die beherrschende Mehrheit auf dem Großen Bazar. Laut Köroğlu et al. (2009, S. 384) holte Sultan Fatih Mehmed die Armenier aufgrund ihres hervorragenden Rufes als Goldschmiede nach Istanbul. Dies wird von dem älteren Goldschmied bestätigt.

„[...] Dieser Beruf wurde früher von dem Vater an den Sohn weitergegeben, wenn es für ihn einen historischen Wert hatte. Dieser Beruf, seit der Zeit des Osmanischen Reiches, in der Geschichte waren immer die Kunstszene, also Schmuck und Schreinerie in der Hand der [„gayri Möslün“] Armenier, v.a. der Schmucksektor im Osmanischen Reich. Damals waren die Meister immer Armenier. Die haben alles erschaffen. Zur Kriegszeit sind viele in den Krieg gezogen, aber die Armenier haben sich mit der Kunst auseinander gesetzt, so wie wir, das ist eine Tradition. [...]“
(Interview _200, ab 22. Minute)

Hitzel (2007, S. 155ff) zählt eine ganze Reihe an weiteren Berufen der Armenier auf, die von einfachen Lastenträgern bis zu hochspezialisierten Experten reichen. Er betont jedoch auch, dass diese zusammen mit anderen Minderheiten das Bild des Großen Bazars beherrschten, und dass die meisten der Goldschmiede, laut einem habsburgischen Gesandten, 1576, armenischer Abstammung waren. Nach dieser Quelle gab es zum einen eine Umsiedlungspolitik des Sultans mit dem Ziel Istanbul nach der Eroberung durch die Osmanen zu bevölkern. Zum anderen motivierte starke Armut in ihren Herkunftsregionen die Armenier nach Istanbul zu abzuwandern. Allerdings gab es im 17. Jahrhundert immer wieder Bemühungen von höchster Stelle, diese unerwünschten Gruppierungen aus Istanbul zu vertreiben und sie in ihre Heimatdörfer zurückzuschicken (vgl. Hitzel 2007, S. 26, 127, 131, 205, 155ff; Stewig 2009, S. 73).

Nach Stewig (2009, S. 30, 41) bekamen die türkischen Händler erst im 19. Jahrhundert die Möglichkeit auf dem Großen Bazar als Händler tätig zu werden. Zu diesem Zeitpunkt begann sich Pera, insbesondere die Grand Rue de Pera, als alternatives Geschäftszentrum zu entwickeln. Daher verließen die ausländischen, beziehungsweise nicht-türkischen Händler den Großen Bazar. Gülersoy (1980, S. 23) betont, dass nach der

Eroberung Istanbuls durch die Osmanen gemäß der muslimischen Tradition¹² nur noch Männer als Verkäufer tätig waren, während in Byzanz die VerkäuferInnen hauptsächlich Frauen gewesen sein sollen.

Diesen Punkten widerspricht Hitzel (2007, S. 239) allerdings. Nach Aussage dieses Autors befanden sich im Jahr 1496 in der näheren Umgebung des Bedesten bereits 849 Geschäfte. Im Jahr 1493 wurden davon nur 18 von Nicht-Muslimen, nämlich Armeniern, Juden und Griechen, unterhalten. Eines davon hätte sogar einer namentlich bekannten Frau gehört, damals wohl eine absolute Ausnahme, auf die leider nicht näher eingegangen wird.

Die Vermutung, dass diese auch innerhalb eines Textes widersprüchlichen Aussagen auf Begriffsunschärfen zurückzuführen sind, liegt nahe. Die Unterscheidung, wer als Händler und wer als Goldschmied, also Handwerker wahrgenommen wird, vermischt innerhalb der Quellen. Genauso vermischt in den Quellen teilweise die Unterscheidung zwischen Schmuck- und Edelsteinhändlern, so dass nicht immer eindeutig zu bestimmen war, welchen der Berufe die Autoren genau meinten. Es entstand ebenfalls der Eindruck, dass die Autoren teilweise diese Begriffe vermischten, sicher eine Folge des Versuchs der Übersetzung der Originalquellen in eine Fremdsprache, da, wie in Kapitel 2 erwähnt, das türkische „Kuyumcu“ beide Berufe bezeichnet und auch die Berufsabgrenzungen sich von Sprache zu Sprache unterscheiden.

Köroğlu et al.¹³ führten 2006 eine Untersuchung des „Jewelry Clusters am Großen Bazar“ durch. Dazu verteilten sie 33 Fragebögen und führten sieben Interviews. Mit damals 370 Schmuck-Unternehmen am Großen Bazar entsprach das Sample zehn Prozent und war demnach repräsentativ. Große Firmen mit internationalen Verbindungen wurden bei dieser Untersuchung jedoch außen vor gelassen. Der Fragebogen bestand aus mehreren Teilen. An dieser Stelle interessant ist der Teil des Fragebogens, bei dem die Zusammensetzung des Clusters und die sozialen Strukturen der Unternehmen abgefragt wurden.

¹² Gülersoy begründet viele Traditionen oder Verhaltensweisen der Händler mit der sogenannten muslimischen Tradition, beziehungsweise Mystik (vgl. Gülersoy 1980, 43, 44f)

¹³ Die folgenden Absätze geben Ergebnisse dieser Studie wieder. Am Ende des letzten Absatzes findet sich die Literaturangabe für alle diese Absätze.

Die Mitarbeiter mit armenischem Hintergrund¹⁴ sind heutzutage alle in Istanbul geboren. Die nicht aus Istanbul stammenden Mitarbeiter haben keinen bestimmten Herkunftsort. Sie stammen jedoch zu 50% aus der Osttürkei. Tatsächlich ergab die Befragung, dass die ethnische Vielfalt am Großen Bazar zurückgeht. Dabei ist die auffällig, dass die Gruppierung, die über Jahrhunderte hinweg dieses Berufsfeld dominierte, drastisch zurückgeht. So wurden von den 33 ausgefüllten Fragebögen nur zwei von Armeniern bearbeitet. Die größte Gruppierung zur Zeit der Untersuchung bildeten die Süryanis¹⁵. Nach dieser Untersuchung haben diese keine starken Beziehungen untereinander, bringen aber eine eigene Geschäftsethik mit.

Das Ergebnis dieser Forschung zeigte, dass das Bildungsniveau der Mitarbeiter auf dem Großen Bazar niedrig ist. Vor allem die aus anderen Landesteilen stammenden Mitarbeiter können meist nur einen Grundschulabschluss vorweisen. Diesen Basisabschluss des türkischen Schulsystems besitzen 57 Prozent der Befragten, während 28 Prozent ein Abitur und 15 Prozent einen Bachelorabschluss vorweisen können. Nach Ansicht der Verfasserin dieser Arbeit ist dies jedoch für ein handwerklich geprägtes Umfeld nicht sehr verwunderlich. Problematisch ist ein anderes Ergebnis der Studie. Bei den Mitarbeitern handelt es sich größtenteils um ungelernte Arbeiter ohne handwerkliche Ausbildung im Schmuckbereich. Dadurch ist deren Arbeitskraft natürlich sehr kostengünstig. 65 Prozent dieser Arbeiter haben einen Grund- oder Mittelschulabschluss, während diesen 57 Prozent der Unternehmensbesitzer vorweisen können. Wie weiter oben zu sehen war, sind akademische Abschlüsse eine große Seltenheit. Es gibt aber auch hochspezialisierte Mitarbeiter, wie zum Beispiel Edelsteinfasser, Vergolder und Graveure, die den offiziellen Ausbildungsprozess durchlaufen haben. Die Autoren der Studie stellten fest, dass damit die komplette Bandbreite von ungelernten Arbeitern bis zu hochspezialisierten Experten abgedeckt ist (vgl. Köroğlu et al. 2009; S. 390ff). Der Schmuckhändler lässt diesbezüglich Kritik anklingen:

¹⁴ Korrekt ist diese Bezeichnung, allerdings wird der Einfachheit halber in dieser Arbeit dennoch der Begriff Armenier weiter verwendet. Dies ist insofern vertretbar, da sich die Türken mit armenischem Hintergrund selbst als Armenier bezeichnen.

¹⁵ Süryani übersetzt sich im Deutschen mit Assyrer oder Aramäer (langenscheit.com; deutsch-türkisch.net)

„[...] Das Niveau der Qualifikation ist leider nicht so hoch. Aber die Ausführung dieses Berufs ist sehr leicht und Sie brauchen keinen Schulabschluss, um diesen Beruf zu ergreifen. Sie brauchen auch keine zeitliche Erfahrung oder sich in einer Schule zu qualifizieren. Man muss auch nicht bei einem Meister als Lehrling gearbeitet haben. Wenn du genug Geld in der Tasche hast, kannst du Kuyumcu werden, was die Qualität natürlich senkt. Und im Ergebnis, wie soll ich das sagen, es gibt so viele Berufe in denen man Experten braucht. Aber in unserem Beruf wird das nicht verlangt, man kann direkt einen Laden aufmachen. Das was ich jetzt gesagt habe, betrifft natürlich den Verkäuferberuf“ (Interview _199, kurz vor 7.12).

4.3. INTERAKTION ZWISCHEN DEN BESCHÄFTIGTEN UND DEN KUNDEN

Im Osmanischen Reich wurden die Händler vom Muhtesib, als dem obersten Verantwortlichen der Märkte, und den Zünften streng kontrolliert. Lange Zeit gab es keine Zwischenhändler. Die Kunsthandwerker in den Straßen des Bazars waren gleichzeitig auch die Händler. Die Ansiedlung aller Vertreter eines Berufsstandes in einer Straße aufgrund des Zunftsystems hatte auch den Vorteil, dass die Kunden leichter die Ware und die Preise vergleichen und auswählen konnten (vgl. Hitzel 2007, S. 132f; Matran 1996, S. 259f).

Damals waren, nach Gülersoy (1980, S. 44), die Händler sehr zurückhaltend. Sie sprachen von sich aus die Kunden selten an. Stattdessen warteten sie, bis sich ein Kunde zu ihnen setzte. Die Händler sollen bestimmte Verhaltensrichtlinien befolgt haben, bei denen die Händlergemeinschaft im Vordergrund stand. So sollte ein guter Händler nicht nur nach seinem eigenen Profit streben, sondern sich auch über die Erfolge von Kollegen freuen. Aus diesen Gründen sollten sie auch Kunden an weniger erfolgreiche Kollegen weiterverweisen, wenn sie selbst bereits mehrere Kunden gehabt hatten, der Kollege jedoch noch keinen. Außerdem sollten die Händler untereinander nicht handeln, sondern sich an die vorgegebenen Preise halten. Gülersoy räumt ein, dass es auch schwarze Schafe gab, aber ein Großteil der Händler hat sich an diese Verhaltensregeln gehalten (vgl. Gülersoy 1980, S. 43f).

Was das so berühmte Handeln betrifft, beschreibt diese Quelle auch, dass sich Griechen um die Hälfte herunterhandeln ließen und dennoch Profit machten, während die

türkischen Händler von vornherein einen angemessenen Preis verlangten¹⁶. Mit den im 19. Jahrhundert stattfindenden Umwälzungen gingen diese Werte und auch die bis dahin herrschende ruhige und friedliche Atmosphäre verloren. Stattdessen hielt in der Mitte des 20. Jahrhunderts das aktuelle „Chaos“¹⁷ Einzug. Als bedeutendsten Faktor macht Güler-soy (1980, S. 45f, 58) bei dieser speziellen Veränderung die am Großen Bazar vertretenen Minderheiten aus. Durch ihre Sprachkenntnisse und weil sie häufig Christen waren, wurden sie von den Vertretern der Handelsgesellschaften der Kolonialmächte gerne als Mittelsmänner und Übersetzer eingesetzt. Mit der Zeit und dem neueinsetzenden Tourismus nach dem Zweiten Weltkrieg wurden diese zu Kundenfängern, die gegen eine Provision Touristen zu bestimmten Händlern brachten. Dabei wurden sie teilweise sehr aufdringlich.

Aktuell besuchen pro Jahr ungefähr 90 Millionen Kunden den Großen Bazar. Davon sind 4 Millionen Touristen (vgl. Hürriyet Daily News vom 23.09.2016). Allerdings brachen 2016 diese Zahlen ein, unter anderem deshalb, weil die zahlungskräftigen Kunden von Kreuzfahrtschiffen ausblieben. Die großen Reedereien liefen Istanbul nicht mehr an (vgl. Spiegel vom 13.10.2016). Die daraus entstehenden Probleme der Händler zeigen deutlich, wie wichtig die Touristen für den Großen Bazar sind. Aus diesem Grund bietet das IKO in seinem Kursprogramm auch Sprachkurse an. Diese Kurse sind für die Mitglieder kostenlos und dauern in der Regel eine Woche (Interview IKO). Die Zahlen aus dem Artikel der „Hürriyet Daily News“ bestätigen auch den Eindruck des jüngeren Goldschmiedes, nach dessen Aussage die meisten Kunden des Großen Bazars nach wie vor Einheimische sind (Interview _197; ca. 60. Minute). Als Grund für die traditionelle Bindung von einem Kunden an einen Händler vermutet dieser Goldschmied die Angst vor Betrug.

„Damals gab es die großen Marken wie Altın, Taş und so weiter noch nicht. Es gab bekannte Läden und jeder hat es bevorzugt dort einzukaufen. Weil es hier auch

¹⁶ In diesem Abschnitt kommen die Minderheiten im Vergleich zu den zurückhaltenden, ehrenhaften Türken sehr schlecht weg. Dies wirkt zum einen wie eine Verklärung der „guten alten Zeit“, die in dieser Monografie immer wieder durchscheint. Zum anderen drängt sich die Frage auf, ob mit dieser indirekten Kritik ein bestimmter Zweck verfolgt wurde.

¹⁷ wie es der dem KCED nahestehende Händler ausdrückte, siehe 4.1.

Betrug gibt, sind die Leute dorthin gegangen. Das gibt es heute natürlich auch, deshalb gehen manche nur noch zu den großen und bekannten Firmen. Die alten Leute kaufen aber eher von den alten Läden“ (Interview _197, 25 Min. 55 Sek.).

Auch der ältere Goldschmied bestätigt dies:

„Früher haben die Kunden bestimmte Zentren gehabt, zu denen sie gegangen sind. Es gab bekannte Stellen und so weiter. Sie haben anhand von Katalogen gezeigt, was sie haben wollten. [...] So wie man als Kunde zu seinem Stammarzt oder Stammfriseur geht. Es gab bekannte Hersteller.

Aber durch das Internet und die sozialen Medien hat sich das Kaufverhalten verändert, aber der Kunde bleibt trotzdem dem Hersteller treu. Es ist nicht das gleiche Kaufverhalten wie beim Bummeln, wo man einfach in irgendeinen Laden geht, um ein T-Shirt zu kaufen. Im Schmucksektor verhält es sich anders. Klar gibt es auch Leute, die es anders machen, aber jemand, der Wert auf Qualität und das Gute legt, hat seinen Hersteller des Vertrauens mit dem er jahrelang zusammenarbeitet“ (Interview _200; 4 Min. 32 Sek.).

Das Kaufverhalten mag sich über die Jahrzehnte und Jahrhunderte verändert haben, die Interviews bestätigen jedoch, dass die einheimischen Kunden es nach wie vor vorziehen immer zu dem gleichen Händler zu gehen. Meist handelt es sich dabei um ein Vertrauensverhältnis, das sich über sehr lange Zeit, teilweise über Generationen, aufgebaut hat. Die Aufrechterhaltung dieser Beziehungen steht jedoch aktuell vor großen Herausforderungen. Wie der ältere Goldschmied andeutete (vgl. Zitat in 4.2.), finden die Händler und Goldschmiede heute nur schwierig Nachfolger, da die eigenen Kinder meist den Laden oder die Werkstatt nicht übernehmen wollen. Dieses Phänomen wird jedoch in 5.1. genauer beleuchtet.

Der dem KCED nahestehende Schmuckhändler geht auf das Problem des niedrigen Bildungsniveaus der Verkäufer ein, das in einem etwas anderen Kontext wie in 4.2. auch Köroğlu et al. angesprochen haben. Der Schmuckhändler bedauert, dass dies für die ausländischen Besucher schwierig sein kann. Er betont aber auch, dass die meisten Angestellten sich in unterschiedlichen Sprachen verständigen können.

„ [...] Die Auswirkungen sind schön. Aber ich gestehe auch ein, dass es für die Besucher nicht problemlos ist. Aufgrund der Vielfältigkeit der Menschen ist nicht davon auszugehen, ist es nicht möglich, dass alle das gleiche Bildungsniveau haben. Das ist auch schwierig auf ein gewisses Maß zu begrenzen und unter Kontrolle zu bringen. Es ist schwierig, aber ich will nicht sagen, dass es unmöglich ist. Aber dazu müsste es ein sehr kontrollierendes System sein, ein System mit sehr viel Druck, und das würde nicht funktionieren, Es gibt hier 2500 Arbeitsplätze, und alle Verkäufer zu kontrollieren und zu überprüfen ist leider nicht möglich, deshalb gibt es manchmal Schwierigkeiten. [...]

Ich denke schon, dass die Erwartungen an die Qualität erfüllt werden. Die ausländischen Kunden, die in meinen Laden kommen und Erwartungen haben (ich habe hier auch einen Schmuckladen), denke ich schon, dass ich die Qualitätsansprüche erfülle. Zu 90% kann ich diese Wünsche erfüllen. Auch in Kontakt mit unseren Kunden haben wir keine Probleme, denn viele unserer Angestellten, die hier arbeiten, können die Sprache und kommunizieren, und deshalb habe ich nie erlebt, dass die Erwartungen enttäuscht worden sind, Es kann vereinzelt zu Vorkommnissen kommen. Aber durch den Einsatz und das Mitwirken des Kapalı Çarşı Derneği, der Sicherheitskräfte und ähnlicher Institutionen können die Vorkommnisse positiv gelöst werden“ (Interview _198, ca. 11. Min. und 13. Min.).

Wie dieses Zitat zeigt, ist dieser Händler auch davon überzeugt den Erwartungen der Touristen, die diese aufgrund des Rufes und des Mythos des Großen Bazars an die Qualität der Ware haben, erfüllen zu können. Interessant ist auch, dass es ein Netz zu geben scheint, mit dem unschöne Vorkommnisse aufgefangen und gelöst werden. Dabei wird es sich sowohl um Missverständnisse aufgrund von Sprachbarrieren oder kulturellen Unterschieden handeln, als auch um mögliche Beschuldigungen des Betruges durch einen Kunden oder durch einen Händler gegenüber eines Kunden. Die Vielzahl der unterschiedlichen Institutionen, die in dieses Netz eingebunden sind, zeigt, wie ernst solche Vorkommnisse genommen werden. Es zeigt auch die Bemühungen, diese zur allgemeinen Zufriedenheit zu lösen. Wäre dem nicht so, könnte dem Ruf des Großen Bazars auf Dauer ein enormer Schaden entstehen.

5. AKTUELLE ENTWICKLUNGEN

Seit Jahrhunderten besteht am Großen Bazar ein Geflecht aus gegenseitigen Beziehungen. Auch Wandel ist nichts Neues. Während der letzten beiden Jahrhunderte hat sich der große Bazar bereits mindestens einmal stark gewandelt. Nach dem Verlust seiner primären Funktionen im 19. Jahrhundert überlebten die Händler des Großen Bazars, indem sie sich ein neues Aufgabenfeld in der Tourismusbranche erschlossen. Dadurch veränderten sich die Zusammensetzung und das Angebot auf dem Großen Bazar grundlegend. Die Veränderung betraf außerdem auch bauliche Neuerungen und das alte Beziehungsgeflecht.

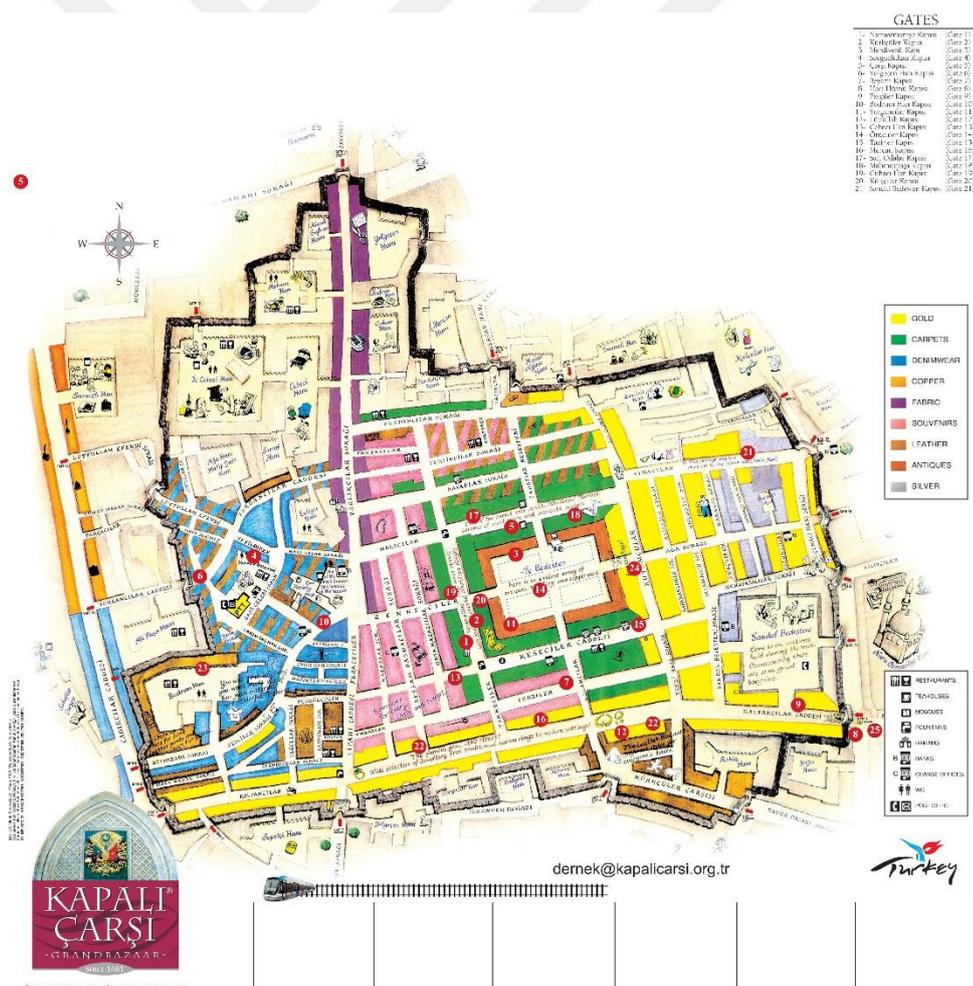


Abbildung 1: Karte des Großen Bazars (Kapalicarsi.com)

Zwar waren die Schmuck und Edelsteinhändler schon immer ein integraler Bestandteil des Bazars. Waren die Edelsteinhändler und der notwendige Schutz ihrer kostbaren Ware doch einer der Gründe für den Bau des Eski Bedesten. Aber erst mit den Touristen und der Abschaffung des Zunftsystems begannen sie sich immer mehr auf dem Großen Bazar auszubreiten. Betrachtet man eine aktuelle Karte des Großen Bazars (Abbildung 1), ist deutlich die Verbreitung der Goldschmiede in Gelb zu sehen. Rein optisch entsteht der Eindruck, dass sie fast zwei Drittel des Großen Bazars belegen.

Über Jahrzehnte war der Schmuckbereich der wichtigste Sektor des Großen Bazars. Bis heute ist er sehr wichtig und besetzt wichtige Positionen. Dies zeigt sich daran, dass beide Kandidaten für den Posten des Vorsitzenden des 2016 neu geschaffenen Vorstandes des Großen Bazars aus dem Bereich des Schmuck- oder Goldhandels kommen (vgl. Hürriyet Daily News vom 18.01.2016). Auch der Vorsitzende des KCED war 2016 ein Schmuckhändler, wie in dem Vorgespräch mit dem Schmuckhändler erwähnt wurde. Die bereits angesprochene Studie von Köroğlu et al. (2009, S. 388f) bekräftigt, dass die Hälfte des Schmuckhandels und zehn Prozent der Produktion der Türkei am und um den Großen Bazar stattfinden. Mit der Zeit hatten sich in Istanbul noch weitere, kleinere Zentren des Schmuckhandels gebildet, zum Beispiel in Şişli für den Verkauf und unter anderem in Kadıköy und Bağcılar für die Produktion. Die Umgebung des Großen Bazars ist jedoch besonders vom Schmuckhandel und der Schmuckherstellung geprägt. Die Studie von Köroğlu et al. untersucht den derzeitigen Wandel des Schmuckclusters in und vor allem um den Großen Bazar. Auch der Verfasserin fiel sehr früh, bereits bei der Vorbereitung der Forschung, auf, dass dieser Bereich im Moment einem großen Wandel unterworfen ist. Dies ruft auch Existenzängste hervor. In einem Vorgespräch zu einem Interview sagte ein zufällig anwesender Freund des später befragten Goldschmiedes, dass er nicht wüsste, ob er in zwei Jahren seinem Beruf noch nachgehen könne, in den er Jahre der Ausbildung investiert hatte. Köroğlu et al. (2009; S. 393f) beobachten in ihrer Studie, dass es sich beim Schmucksektor des Großen Bazars auf Grund seines Alters um ein einzigartiges Cluster handele. Aber dass sich dieses Cluster derzeit, vor allem durch den Umzug ins Kuyumcukent von einer Clusterkategorie in eine andere wandeln würde.

In diesem Kapitel wird zunächst erläutert, was sich hinter dem Begriff „Cluster“ verbirgt. Dann werden die bei der Forschung angesprochenen Bereiche vorgestellt, in denen es aktuell zu Umwälzungen kommt. Wie in 4.2. bereits erwähnt, geht die Spanne von

hochqualifizierten Experten bis zu ungelernten Arbeitern. Aus diesem Grund wird zunächst auch ein Blick auf die Ausbildung in diesem Bereich geworfen. Denn auch hier gibt es Veränderungen. Anschließend wird der Frage eines für den Großen Bazar typischen Designs nachgespürt. An dieser Stelle wird auch die Schmuckszene von Padua kurz vorgestellt, die es erfolgreich geschafft hat, sich international abzuheben. Im Anschluss wird der Problematik der sinkenden Nachfrage nachgegangen. Eine nicht zu unterschätzende Veränderung betrifft die Schaffung einer neuen allgemeinen Verwaltung des Großen Bazars, die als nächstes vorgestellt wird. Danach wird untersucht, ob und wie sich die alten Verbindungen zwischen Händlern und Goldschmieden über die Jahre und durch die neue Situation verändert haben. Zum Schluss wird überprüft, ob der aktuelle Wandel in irgendeiner Form von einer bestimmten Institution gesteuert wird. Eine der wichtigsten Veränderungen, die Schaffung eines neuen Zentrums des Schmuckhandels und der Schmuckherstellung mit Planung und Bau des Kuyumcukent, wird im nachfolgenden Kapitel dargestellt.

5.1. CLUSTER

Wird der Diskurs um das Konzept „Cluster“ betrachtet, fällt schnell auf, dass es keine einheitliche Definition und Theorie zu diesem Thema gibt. Büter und Pohl (2011, S. 66f) teilen Definitionen grob in zwei Kategorien ein. Auf der einen Seite gibt es die Definitionen, die sich auf rein räumlich-sektorale Konzentrationen beschränken, und auf der anderen Seite stehen die Definitionen, die betonen, dass es neben der räumlichen Konzentration auch Kooperation als Voraussetzung zur Bildung eines Clusters braucht. Da beim Schmuckhandel und der Schmuckproduktion am Großen Bazar großer Wert auf die gegenseitigen Beziehungen gelegt wird, finden die ersteren Definitionen an dieser Stelle keine weitere Beachtung. Was also kann ein Cluster sein? Köroğlu et al. (2009, S. 383) verwenden in ihrer Studie die Definition von M. Porter: „A cluster is a geographically proximate group of companies and associated institutions in a particular field, linked by commonalities and complementarities“. Büter und Pohl (2011, S. 66) definieren ein Wirtschaftscluster als “[...] nicht zufällige räumliche Konzentration von Unternehmen und Institutionen[...], die in gemeinsamen Produktions- oder Wertschöpfungsketten

verbunden sind bzw. sich gegenseitig ergänzen, z.B. durch marktförmige und/oder kooperativ-netzwerkartige Prozesse“. Brenner und Fornahl (2003, S. 74) wiederum nennen folgende Definition für lokale branchenspezifische Cluster:

„Unter lokalen branchenspezifischen Clustern versteht man eine Ansammlung von Firmen einer oder weniger [sic!] in Beziehung zueinander stehender Branchen in einer Region, bei der eine deutlich überdurchschnittliche Zahl von lokalen Beschäftigten in den entsprechenden Branchen aufgrund positiver Wechselwirkungen zwischen den Firmen entsteht und aufrechterhalten wird. Die lokale Ausdehnung eines Clusters bzw. sein Wirkungsbereich ist dabei von unterschiedlichen Faktoren abhängig und kann entsprechend verschieden ausfallen.“

Die zuletzt genannten Artikel diskutieren ausführlich eine nicht zu unterschätzende Problematik bei der Bestimmung von Clustern. Dabei geht es um die Grenzziehung derselben. Da es in der Wissenschaft keine verbindliche Definition gibt, herrscht bei der Festlegung eines Clusters eine gewisse Willkürlichkeit durch den Festlegenden. Zur Festlegung eines Clusters spielen sowohl räumliche Eingrenzungen, als auch abstraktere Eingrenzungen eine Rolle. Diese Eingrenzungen werden wiederum durch die Wahl einer bestimmten Definition beeinflusst. Selbstverständlich sollte die Wahl bestimmter Grenzen begründet werden, da diese Auswirkungen auf die Ergebnisse haben. Erfolgt die Untersuchung eines Clusters aufgrund eines Auftrags, stehen jedoch häufig die Interessen des Auftraggebers bei der Festlegung der Grenzen im Vordergrund (vgl. Büter & Pohl 2011, S. 69). Letztendlich erschafft derjenige, der ein Cluster festlegt, dieses erst, indem er die Grenzen sowohl geografisch, als auch im übertragenen Sinn, festlegt. Ob diese Festlegung allerdings akzeptiert wird, hängt davon ab, ob die im Cluster zusammengefassten Akteure diese Grenzen übernehmen, falls diese für sie nicht bereits existent sind (vgl. Büter & Pohl 2011, S. 78). Brenner und Fornahl (2003, S. 75f) kommen zu dem Ergebnis, dass die sogenannte „kritische Masse“ in einer Region überschritten werden muss, damit sich ein Cluster bildet. Die kritische Masse ist dabei ein Trennungsraum, der durch die Firmenpopulation der Region und die Umgebungsbedingungen in der Region bestimmt wird. Diese wiederum sind von mehreren Faktoren abhängig. Aus diesem Grund ist die

kritische Masse meist nicht eindeutig bestimmbar, und wird festgelegt von der jeweiligen Person, die die Bestimmung vornimmt.

Diese Uneindeutigkeit des Begriffs hat im Diskurs häufig für Kritik gesorgt. Sie lässt jedoch einen gewissen Freiraum für die Anwendung zu. So können Cluster festgelegt werden, wie sie für eine Untersuchung, oder zur Bestimmung von Fördermaßnahmen benötigt werden. Allerdings existieren dennoch gewisse Regeln. Dies ist sicher auch ein Grund, warum der Diskurs noch weiter geführt wird und noch nicht ad acta gelegt wurde. Ein weiterer Grund ist, dass gewisse Konzentrationen und Ballungen beobachtbar sind, und deshalb dieser Begriff und die diesbezüglichen Theorien nicht einfach als irrelevant abgetan werden können (vgl. Büter & Pohl 2011, S. 76).

Brenner und Fernahl beschäftigen sich in ihrem Artikel mit der Frage, welche Möglichkeiten die Politik hat, Clusterbildung zu beeinflussen. Dabei kommen sie zu dem Ergebnis, dass sich Cluster ohne politische Hilfestellung oder wissenschaftliche Bestimmung bilden. Allerdings müssen dazu bestimmte Bedingungen erfüllt werden. Die wichtigste hierbei ist, ob es sich überhaupt um eine Branche handelt, die zur Clusterbildung neigt. Es kann jedoch sein, dass sich diese Eigenschaft einer Branche mit der Zeit verändert. Entweder wird die Neigung zur Clusterbildung aufgegeben oder entwickelt. Wissenstransfer ist dabei ein wichtiger Faktor. Wird beispielsweise das Wissen innerhalb der Branche von Person zu Person im Rahmen einer Ausbildung weitergegeben, ist die Wahrscheinlichkeit einer Clusterbildung höher. Auch die Lage von Firmenneugründungen oder Ausgründungen spielt eine wichtige Rolle. Ein weiterer wichtiger Faktor ist, ob ein hoher Grad an Spezialisierung vorliegt, und ob Synergien durch die Zusammenarbeit mit Zulieferern, Universitäten und Forschungseinrichtungen entstehen (vgl. Brenner & Fornahl 2003, S: 83ff, 97).

Wann sich ein Cluster bildet, ist von der Marktsituation abhängig. Nur wenn ein Markt im Wachsen begriffen ist, entstehen auch neue Cluster. In diesem Fall führt das Entstehen eines neuen Clusters auch nicht zum Verschwinden eines älteren Clusters. Dies geschieht nur, wenn der Markt abnimmt oder sich die Branche dahingehend wandelt, dass sie keine Cluster mehr bildet (vgl. Brenner & Fornahl 2003, S. 86).

Der Ort der Entstehung eines neuen Clusters wird von verschiedenen regionalen Faktoren beeinflusst. Brenner und Fornahl (2003, S. 88f) teilen diese auf in Faktoren, die

mit regionalen Netzwerken und regionalem Unternehmertum zu tun haben, und in regionale Rahmenbedingungen. Gibt es in einer Region Netzwerke oder Personen, die eine Vorbildfunktion und Führungsrolle übernehmen können, ist ein wichtiger Faktor erfüllt. Ein weiterer wichtiger Faktor ist die Möglichkeit von Neu- oder Ausgründungen. Notwendige Rahmenbedingungen sind zum Beispiel Aus- und Fortbildungsstätten. Auch Innovationsfähigkeit der Bevölkerung und Forschungseinrichtungen gehören in diese Kategorie. Die Innovationsfähigkeit beinhaltet auch die Einstellung der Bevölkerung zu neuen Technologien und das Interesse daran neue Wege zu gehen. Auch die Infrastruktur der Region spielt eine wichtige Rolle. Die nötigen Voraussetzungen für eine Clusterbildung müssen zeitgleich erfüllt sein, damit es zu einer Clusterbildung kommen kann (vgl. Brenner & Fornahl 2003, S. 88f, 96).

Auch Köroğlu et al. (2009, S. 383) stellen fest, dass die das Cluster umgebende Wirtschaft den Kontext des Clusters bildet. Diesen bilden die allgemeinen Arbeitsmarktbedingungen, die Art der Interaktion zwischen kleinen Firmen und wie die vertikale Integration der Firmen organisiert ist. Wichtig für ein Cluster sind jedoch nicht nur die vertikale Integration, sondern auch horizontale und diagonale Beziehungen. Dabei handelt es sich um clusterinterne Konkurrenz. Würde sich bei der Festlegung eines Clusters nur auf die Zusammenarbeit beschränkt, bliebe ein wichtiger Bereich außen vor (vgl. Büter & Pohl 2011, S. 66f).

Durch die Anwendung der Akteur-Netzwerk-Theorie kommen Büter und Pohl (2011, S. 73) zu dem Ergebnis, dass es sich bei Clustern um Metanetzwerke handelt. Diese Metanetzwerke werden durch die Akteure performativ erschaffen, können aber auch wieder zerstört werden. Demnach gerät ein Cluster in Schwierigkeiten, wenn nicht mehr beantwortet werden kann, wer dazu gehört, und welches Handeln erforderlich ist.

Von Brenner und Fornahl unerwähnt bleibt, dass häufig kleine und mittelgroße Betriebe zur Clusterbildung neigen. Die Koproduktion dieser Betriebe, eine der Charakteristiken dieser Cluster, sorgt dafür, dass diese wettbewerbsfähig bleiben (vgl. Köroğlu et al. 2009, S: 283f). Laut Köroğlu et al. (2009, S. 284) nimmt A. Scott in seinem Artikel über die Edelstein- und Schmuckindustrie in Los Angeles und Bangkok eine dreifache Einteilung von kulturellen Clustern vor. Als erstes nennt er den traditionellen Sektor, dem

auch das Kunsthandwerk untergeordnet ist. Zweitens macht er den Bereich wissensabhängiger Dienstleistungen aus, zu dem der Tourismus gehört. Drittens gibt es den Bereich der Unterhaltung mit der Musik- und der Filmbranche.

Die Cluster der Schmuckindustrie sind durch dichte Netzwerke der Handwerker geprägt. Diese finden sich häufig in den Zentren wichtiger Städte, wie zum Beispiel New York, Paris, Honkong oder Tokyo. Auch ergänzen sich die größeren und kleinere Betriebe gegenseitig und weisen Wissensnetzwerke zwischen spezialisierten, aber konkurrierenden Unternehmen auf (vgl. Köroğlu et al. 2009, S. 383f, 388). Das in diesem Kapitel beschriebene, trifft auch auf Istanbul zu.

5.2. AUSBILDUNG

Historisch betrachtet fand die Ausbildung zum Goldschmied ausschließlich durch den Meister und seine Gesellen in der Werkstatt oder dem Laden statt. Dabei überwachten die Zünfte diese nur oberflächlich. Das letzte Wort hatte im Normalfall der ausbildende Meister (siehe 3.1.2). Dies ist aber schon lange nicht mehr so. Ausbildung findet nur noch in den hochspezialisierten Bereichen der Vergoldung, des Fassens von Edelsteinen, des Gravierens, des Tauschierens¹⁸ und so weiter statt. Die restlichen Arbeiter in der Schmuckherstellung haben keine formale Ausbildung durchlaufen. Allerdings gibt es am Großen Bazar einen festen Kern an Arbeitern, die bereits drei bis zehn Jahre in dem Bereich arbeiten und zwischen den Betrieben zirkulieren (Siehe 4.2; vgl. et al. 2009, S. 391).

Die Fragen nach der Ausbildung wurden von den Befragten sehr unterschiedlich beantwortet. Die Ausbildung der Goldschmiede ist dem „Ministry of Education“, also dem Erziehungsministerium, unterstellt (Interview IKO). Wie in 4.2. erwähnt, haben viele der Beschäftigten im Schmucksektor des Großen Bazars lediglich einen Grundschulabschluss. Eine Erklärung hierfür ist auch, dass es früher üblich war, dass die Auszubildenden nach dem Grundschulabschluss in einen Betrieb gingen und dort ausgebildet wurden. Allerdings gab es über diesen Ausbildungsweg keine anerkannten Zertifikate zu erreichen, die zum Beispiel dem deutschen Gesellenbrief entsprechen würden. Heute findet die Ausbildung an besonderen Schulen statt. Allerdings wurde von verschiedenen

¹⁸ Beim Tauschieren handelt es sich um eine Technik, bei der in Metall Einlegearbeiten aus Buntmetall in einem neutralen Metall verankert werden.

Seiten problematisiert, dass die Schüler dieser Schulen kaum bis keine praktische Erfahrung hätten. Der jüngere Goldschmied gab noch die Information, dass es für Berufsanfänger, die sich erst nach dem Abschluss der High School für diesen Beruf interessierten, spezielle Kurse gäbe, aber dass auch bei diesen Kursen die praktische Erfahrung zu kurz käme. Man könne aber nicht nach einem Universitätsabschluss einfach einsteigen, wie in einem normalen Unternehmen, da man doch bestimmte praktische Fähigkeiten brauche (Interview IKO; Interview _197, ca. 37 Min. 34 Sek., 39 Min. 15 Sek.; Interview _200, 12. Min 15. Sek.).

Diese Problematik ist auch aus Deutschland bekannt. Die Ausbildung und Gesellen- beziehungsweise Meisterprüfung werden von den Innungen in Zusammenarbeit mit den Kultusministerien konzipiert. Es gibt dabei verschiedene Modelle. Der traditionelle Weg ist in einem Betrieb seine Lehrlingszeit zu absolvieren. Parallel dazu finden Theoriestunden, meist im Blockunterricht, in einer bestimmten Berufsschule statt. Es gibt aber auch die Möglichkeit einer schulischen Ausbildung, bei der auch der praktische Unterricht an den Schulen stattfindet. Beide Systeme haben ihre Vor- und Nachteile. Bei der Ausbildung im Betrieb wird sehr viel praktische Erfahrung gesammelt, aber meist nur was die normalen Arbeiten des Betriebes betrifft. Die Gesellen und Gesellinnen, die diesen Weg gegangen sind, sind im Normalfall sehr flink in ihrer Arbeit. An den Schulen besteht die Möglichkeit auch seltenere Techniken zu erlernen und auszuprobieren. Allerdings ist dabei oft die Routine nicht so wichtig, wodurch die Absolventen der Berufsfachschulen im Vergleich zu den anderen Gesellen und Gesellinnen beim Eintritt in den Betrieb häufig langsamer arbeiten. Die Goldschmiedeschule mit Uhrmacherschule Pforzheim versucht diese Problematik zu umgehen, indem von den dreieinhalb Jahren der Ausbildungszeit nur zwei an der Schule verbracht werden und die letzten eineinhalb Jahre in einem Betrieb oder in der Industrie. In den zwei Jahren an der Schule findet sowohl praktischer, als auch theoretischer Unterricht statt. Die schulischen Voraussetzungen für eine Lehre in Deutschland beschränken sich meist auf einen Hauptschulabschluss, den niedrigsten Bildungsabschluss, der in Deutschland erreicht werden kann (Goldschmiedeschule.de). In welchem Alter mit der Lehre begonnen wird, hat allerdings keinerlei Einfluss auf den Ausbildungsweg, sondern ist zunächst eine persönliche Entscheidung.

Der Interviewpartner vom IKO erwähnte, dass das IKO gerne stärker an der Ausbildung beteiligt wäre. Dadurch könnte zum Beispiel das Ziel des IKO international anerkannte Zertifikate für die Goldschmiede zu schaffen, erreicht werden. Gegenwärtig bietet das IKO kostenlose Fortbildungskurse für seine Mitglieder an, in denen diese Wissen im Bereich zum Beispiel der Edelsteinkunde erlangen können (Interview IKO).

Über die Dauer der Ausbildung wurden unterschiedliche Auskünfte gegeben. Nach Auskunft des IKO dauert die Lehrlingszeit, wie in Deutschland auch, drei Jahre. Nach zwei weiteren Jahren kann dann die Prüfung zum Meister abgelegt werden. Der jüngere Goldschmied hingegen erzählte, dass seine Lehrzeit fünf Jahre betragen hätte, und es weitere fünf Jahre bis zum Meister gedauert hätte (Interview IKO; Interview _197, 12 Min. 56 Sek.; ab 39 Min. 15 Sek.). Dabei hat die moderne Technik mit Internet, Tablets und Computern die Ausbildung noch weiter verändert. Unter anderem auch deshalb, weil viele Berufe durch Computerprogramme ersetzt werden (Interview _197, 36 Min.; Interview _200, 21 Min. 02 Sek.) „Das Einzige was nicht am Computer geht, ist einen Diamanten herzustellen. Früher haben die Meister noch von Hand gefertigt“ (Interview _200, 20 Min. 8 Sek.).

Sowohl beide Goldschmiede, als auch der Schmuckhändler sprachen an, dass immer weniger junge Leute bereit seien in diesem Feld zu arbeiten. Der jüngere Goldschmied erzählte, dass noch vor ungefähr zehn Jahren in jedem Abteil des Han, in dem er seine Werkstatt hat, zwei bis drei Lehrlinge vorhanden waren. Zum Zeitpunkt des Interviews gab es im gesamten Han nur einen einzigen Lehrling, der von allen gemeinsam ausgebildet wurde. Gründe für diese Entwicklung wurden mehrere genannt. Der jüngere Goldschmied meinte, dass es den meisten jungen Leuten einfach an der Geduld mangeln würde eine zehnjährige Ausbildung zu durchlaufen (Interview _197, 39 Min. 15 Sek.). Der ältere Goldschmied meinte, dass die meisten Jugendlichen nach dem Abschluss der High School studieren wollen würden, und der Beruf nicht mehr länger vom Vater an den Sohn weitergegeben würde (Interview _200, 22 Min. 10 Sek.). Der Schmuckhändler nannte für Lehrlingsschwund im Verkaufsbereich noch weitere Gründe. Erstens gab es auf dem Großen Bazar zu viele Kuyumcu, wodurch sie keine mehr Profite erwirtschaften konnten und schließlich ihr Geschäft aufgaben. Außerdem wird für den Verkäuferberuf offiziell keine Ausbildung benötigt, was der Händler gerne ändern würde (Interview

_199, kurz vor 7 Min. 12 Sek., 9 Min. 15 Sek.). Aber auch er spricht die fehlende Geduld der Jugendlichen an, die sie davon abhält diesen Beruf zu ergreifen.

„[...] Die neue Generation mag den Beruf des Kuyumcu nicht so sehr, mag den Verkauf nicht. Selling Jewelry means, ah, sit your chair and wait your customers, so the style is not good for new generation [...] Und weil die neue Generation nicht weiter machen möchte, deshalb gibt es keine Generation, der es weitervererbt werden kann. Und deshalb wird der Beruf aufgegeben, der Laden weitervermietet oder verkauft. Das ist mit ein Grund, warum die Goldschmiede weniger werden. Aber der eigentliche Grund ist natürlich, dass sie Verluste machen“ (Interview _198, 30 Min. 53 Sek.).

Außerdem führt er aus, dass die junge Generation eine andere Erwartung an einen guten Job hat, als dies früher der Fall war. Nach seiner Aussage, wünschen sich die jungen Leute, direkt nach dem Studium in einer hohen Position in einem großen Unternehmen einzusteigen. Dies deckt sich ein Stück weit mit der Auskunft des Mitarbeiters vom IKO. Dieser erklärte, dass die meisten Schüler nach dem Abschluss der schulischen Ausbildung nicht im handwerklichen Bereich arbeiten wollen, sondern lieber als Designer arbeiten möchten (Interview _197, 51 Min. 20 Sek.). Auch die Notwendigkeit international anerkannter Zertifikate wird von dem Schmuckhändler angedeutet, als er seine Überlegungen darlegt, wie dieser Problematik begegnet werden könnte (Interview _199, direkt zu Beginn).

„Weil die junge Generation die Ausbildung nicht sehr bevorzugt. Auch wenn die ältere Generation den Beruf langsam verlässt, aber schließlich die Menschen Schmuck brauchen, wird dieser Zweig weiterbestehen. Und wie können wir die neue Generation integrieren? Wenn große und namenhafte Institutionen, die einen sehr großen Handel anstreben, diese könnten die jungen Leute integrieren. Auch weil die neue Generation große Träume hat und die vorherige Generation, wie soll ich sagen, Geduld und Stetigkeit gezeigt hat und die junge Generation jetzt fehlt, weil sie, sobald er oder sie die Uni abgeschlossen hat, in irgendeiner Bank Direktor oder Besitzer einer Goldschmiedefirma werden will, und im Jahr so und so viele Tonnen Gold verkaufen will, und solche großen Träume hat. Damit sich solche Träume erfüllen, brauchen sie Geduld und müssten den Beruf auf einzigartige

Weise, wie soll ich sagen, also nicht auf regionaler, sondern auf internationaler Ebene Erfahrung sammeln. [...]. Diese Organisationen [IKO und Handelskammer] müssten noch mehr dafür tun, besonders in den Schulen müssten vermehrt Themen über Schmuck angesprochen werden, das könnte zu mehr Attraktivität führen, um auch die neue Generation daran teilhaben zu lassen. [...]" (Interview _199, zu Beginn).

5.3. BRANDING UND DESIGN

Auf dem Großen Bazar wurde seit seinen Anfängen im 15. Jahrhundert auch für den Fernhandel und damit auch für den ausländischen Markt produziert. Bis zum Ende des 20. Jahrhunderts waren die Designs und das Handwerk aber von der einheimischen Kultur geprägt. Dies änderte sich mit der Liberalisierungspolitik der 1980er Jahre und den damaligen Wirtschaftskrisen. Durch die schlechte wirtschaftliche Situation in der Türkei konzentrierten sich die Schmuckhändler und Goldschmiede des Großen Bazars vermehrt auf den Export. Dies hatte jedoch zur Folge, dass dieser türkische kulturelle Einfluss endgültig bei der Gestaltung des Schmucks keine Rolle mehr spielte. Auch der einstige Schwerpunkt handgefertigten Schmuckes verschob sich hin zur Manufakturware. Dadurch ging das Wissen um traditionelle Herstellungstechniken verloren (vgl. Köroğlu et al. 2009, S. 386). Aber auch Gülersoy beklagte in seiner 1980 veröffentlichten Monografie, dass das Kunsthandwerk nicht mehr länger kreativ tätig sei, sondern meist Maschinenware zum Verkauf auf dem Großen Bazar herstellen würde (vgl. Gülersoy 1980, S. 59).

Dass der Große Bazar eine Marke sei, wurde von mehreren Interviewpartnern betont. Allerdings wurde auch erwähnt, dass bislang nicht genug unternommen worden sei, um dies zu nutzen. Es würde diesbezüglich noch Handlungsbedarf bestehen (Interview IKO; Vorgespräch mit dem Schmuckhändler). Diesem Thema hat sich der neugewählte Vorstand bereits ansatzweise gewidmet, indem er 2016, nicht einmal ein Jahr nachdem er eingerichtet wurde, bereits eine Internetkampagne startete. In dieser Kampagne sollte

auf die seltenen Berufe, die nach wie vor auf dem Bazar vertreten sind, aufmerksam gemacht werden. Außerdem wurde unter anderem ein Logo für den Großen Bazar implementiert (vgl. Hürriyet Daily News vom 23.09.2016).

In Bezug auf den Schmucksektor ist festzustellen, dass nicht nur der lokale Bezug der Designs verloren gegangen ist. Tatsächlich bedauern Köroğlu et al. (2009, S. 391), dass es in dem Cluster einen Mangel an Kreativität gäbe, und der Designprozess unterentwickelt sei. In vielen der untersuchten Firmen sei der Designprozess in andere Firmen ausgelagert worden. Die Firmen, die noch selber entwerfen würden, würden lediglich bereits vorhandene Designs abändern. Insgesamt würden Imitationen in diesem Sektor ein großes Problem darstellen, auch wenn diese von den meisten abgelehnt würden. In der Herstellung der Stücke sei kein eigener Designprozess eingebunden (vgl. Köroğlu et al. 2009, 391f). Dies ist extrem kritisch in einem Geschäftsbereich, der davon abhängig ist, dass sich die einzelnen Firmen durch ihre Designs voneinander abheben. Denn die Designs bestimmen in der Regel über den Erfolg oder Misserfolg eines Unternehmens.

Die Interviews zeichneten ein ähnliches Bild, zeigten aber auch, dass sämtliche Beteiligte sich dieser Problematik bewusst sind. Der jüngere Goldschmied betonte, dass man als Meister einen künstlerischen Verstand haben müsse, und dass Goldschmiede Kunst herstellen würden (Interview _197, circa 6. Min., 14 Min. 19Sek.). Der ältere Goldschmied erklärte, dass, abgesehen von den Klassikern wie Eheringen, das Design sehr stark von der Mode bestimmt würde (Interview _200, 27. Min.). Der Schmuckhändler bedauerte, dass in der Türkei Nachahmungen und Imitationen vorherrschen würden (Interview _199, 11 Min. 41 Sek.). Die Problematik kann hierbei in der Ausbildung ihre Ursache haben. Köroğlu et al. (2009, S. 392) heben hervor, dass der Meister wichtiger sei als der Designer. Was an sich nichts Schlechtes ist, verfügt der Goldschmied über das technische Wissen, das ein Designer oft nicht hat. Dies kann aber natürlich auch den Designprozess behindern, weil ein Goldschmied immer im Hinterkopf haben wird, ob ein Schmuckstück auch technisch umsetzbar ist. Ein Designer hingegen entwirft und macht sich über technische Fragen zunächst keine Gedanken. Diese werden den das Design umsetzenden Handwerkern überlassen. Das technische Wissen kann also auch limitierend auf den Designprozess einwirken und verhindern, dass neue Dinge ausprobiert werden. Hat ein Goldschmied aber nie gelernt zu entwerfen, wird er in diesem Bereich immer Schwierigkeiten haben, wenn er für die Entwürfe verantwortlich ist.

Ein weiteres Hemmnis wird von dem Schmuckhändler angesprochen. Handgefertigte Einzelstücke sind in der Herstellung teurer als Stücke, die zu Dutzenden oder Hunderten gegossen werden und im Anschluss nicht mehr viel Arbeit machen. Aber dadurch werden den möglichen Entwürfen auch Grenzen gesetzt. Je nach Gussverfahren sind bestimmte Formen nicht mehr möglich. Auch das Filigrane bestimmter Designs ist nicht mehr möglich, da das flüssige Metall auch beim Vakuum- oder Schleudergussverfahren nicht mehr in alle Bereiche vordringen würde.

„[...] Wenn Sie keine Massenherstellung haben, und wenn Sie sehr viel in das Produkt investieren, wird es teuer. Und ob Sie wollen oder nicht, kommen Sie in einen Teufelskreis, müssen verhandeln und machen Verluste. Dann müssen Sie auch in die Massenproduktion wechseln und machen dadurch weniger Gewinn. Sie müssen an ihre Kosten denken und deshalb ihren Verkauf auch steigern. Das ist natürlich für die Kreativität eine stressige „Not“. [...] Das führt auch dazu, dass die Vielfalt sinkt. Es hat auch zur Folge, dass es immer weniger Meister gibt, auch im Kapalı Çarşı und im Herstellungszweig. In meiner Lehrzeit gab es sehr gute Meister, es gibt sie zwar heute auch noch, aber weniger“ (Interview _199, 3 Min. 13 Sek.).

Es gibt kein Designkonzept, das die Schmuckstücke als eindeutig vom Großen Bazar erkennbar macht. Wie weiter oben bereits erwähnt, ging der Einfluss der türkischen Kultur auf die Entwürfe in den 1980er Jahren weitestgehend verloren. Sowohl Koroğlu et al. (2009, S: 393) als auch der Schmuckhändler (Interview _199, kurz vor 2 Min. 52 Sek.) betonen, dass die türkische oder anatolische Kultur jedoch eine reiche Quelle bieten würde. Letztgenannter wünschte sich, dass dies noch weiter ausgebaut wird, und nennt Italien als ein Beispiel, wo dies gelungen sei.

„Wir bedienen uns auch unserer Tradition und Kultur, um neue Designs zu kreieren, das müsste noch mehr entwickelt werden. Mit unserem eigenem Stil und Schmuckdesign müssten wir mehr überzeugen. Und hier ist Italien weltweit die Nummer 1. Sie haben einen eigenen Stil entwickelt. Sie würden sich nie von anderen Kulturen beeinflussen lassen. Sie bedienen sich der eigenen Kultur und Fähigkeiten. Aber leider kann man bei uns von Nachahmung sprechen. Und wenn wir das lassen würden, oder den Fokus auf das Entwerfen legen würden, und nicht auf die Arbeit,

könnten wir neue Dinge erschaffen. Und wenn wir das uns zu Eigen machen würden, würden wir uns da sehr weiter entwickeln. Natürlich können wir nicht in allen Bereichen, das was fehlt, schließen“ (Interview _199, 11 Min. 41 Sek.).

Mit dem Bezug auf Italien spielt er vermutlich auf die berühmte „Goldschmiedeschule von Padua“ an. In Padua wurde in den 1950er Jahren eine staatliche Kunstschule gegründet, deren Schüler bereits in den 1980er Jahren einen so guten Ruf in der weltweiten Schmuckszene erarbeitet hatten, dass der damalige Museumsdirektor des Schmuckmuseums Pforzheim den Begriff „Goldschmiedeschule von Padua“ prägte. Die Werke dieser Goldschmiede aus Padua heben sich deutlich von den Werken anderer Goldschmiede ab. Dies geschieht durch die Formensprache, die sich aus der Beschäftigung mit strengen geometrischen Formen ergibt. Auch die Verwendung vornehmlich von Gold und von bestimmten Techniken hilft bei der Identifizierung dieser Stücke. Ein weiterer typischer Zug dieser Stücke ist, dass sie sich durch eine hohe handwerkliche Präzision auszeichnen (vgl. hwk_muenchen.de; ganoksin.com).



Abbildung 2: Brosche 1995 von Mario Pinton, dem Gründer der Paduaschule, (ganoksin.com)

Als auffällig wurde von der Verfasserin wahrgenommen, dass in den unterschiedlichen Bereichen des Bazars auch unterschiedliche Designs zu entdecken waren. Diese Designs unterschieden sich doch deutlich von den Designs vieler deutscher Goldschmiede. Deren Entwürfe bewegen sich, mit Ausnahme des normalen Juwelierschmucks, eher in die Richtung von Autorenschmuck¹⁹. In der Kalpakçılar Caddesi beispielsweise herrschen Schmuckstücke vor, die über und über mit Diamanten besetzt sind.

¹⁹ Als Autorenschmuck wird Schmuck bezeichnet, der nicht mehr über normale Läden verkauft wird, sondern über Galerien. Dabei spielt der Name des entwerfenden und ausführenden Goldschmiedes eine große Rolle. Dieser ist sozusagen seine eigene Marke.

Im Eski Bedesten wird vor allem Silberschmuck, auch im Design der Silberschmiede von Midyat, verkauft. In der Kuyumcular Caddesi, der Straße, die ursprünglich für die Goldschmiede vorgesehen war, kann man nach wie vor Schmuckstücke aus Gold sehen, die mit weniger Edelsteinen besetzt sind als die Ware aus der Kalpakçılar Caddesi. Im Çuhaci Han, in der Nähe des Mahmut Paşa Kapısı findet man auch traditionellere Designs wie aus feinstem Golddraht geflochtene Halsbänder und Armreifen. Der jüngere Goldschmied begründete diese Unterschiede im Design mit der unterschiedlichen Kundschaft (Interview _197, 19 Min. 36 Sek.). Also hat diese weiterhin Einfluss auf die angebotenen Designs.

Wie im Interview mit dem Mitarbeiter des IKO hervorgehoben wurde, können seit 2014 in der Türkei wieder Edelsteine geschnitten und geschliffen werden. Aufgrund der Gesetzeslage war dies davor für lange Zeit nicht möglich. Dies verhinderte die Anfertigung bestimmter traditioneller Designs, da die benötigten Edelsteinformen nicht zu bekommen waren (Interview IKO). Zwar gehen im Moment die meisten Goldschmiede zu den Edelsteinhändlern und suchen sich aus den vorhandenen Edelsteinen diejenigen aus, die sie benötigen. Oder sie entwerfen um einen besonders schönen Edelstein herum ein Schmuckstück (Interview _197, 1 Std. 12 Min. 50 Sek.). Diese Vorgehensweise könnte sich mit der Zeit ändern, wenn den Designern oder den entwerfenden Goldschmieden die Möglichkeiten bewusst werden, die diese Gesetzesänderung bietet. Sie können nun Schmuckstücke entwerfen und die Edelsteine entsprechend schleifen lassen. Allerdings würde dies wiederum den Preis in die Höhe treiben.

5.4. SINKENDE NACHFRAGE

In ihrer Untersuchung des Schmucksektors stellten Köroğlu et al. (2009, S. 388) fest, dass in den 1990ern und in den 2000ern sich der Schmuckhandel am Großen Bazar stark entwickelte. Dafür gab es mehrere Gründe. Einer davon war die steigende Exportkapazität. Laut der Turkish Association of Jewelers waren dreizehn Prozent der in Istanbul ansässigen Schmuckfirmen am Export beteiligt. Die Gründe für die positive finanzielle Entwicklung waren die Umstellung von arbeitsintensiver Einzelstückproduktion zu kapitalintensiver Massenproduktion und die Unterstützung des Exports durch die dama-

lige Regierung (vgl. Köroğlu et al. 2009, S. 388). Diese Entwicklung weg von der handwerklichen Produktion hin zur Produktion in Manufakturen beobachtete auch schon Gülersoy 1980:

„Goods oft that sort, which were products of times when hand-labour was cheap, are impossible to come by nowadays. Since the craftsmen with patience enough to cope are nonexistent, and even if they were to be found, present wages no potential customer can afford to buy such objects” (Gülersoy 1980, S. 33)

Wie Gülersoy an dieser Stelle richtig bemerkt, beeinflusst die Herstellungsmethode den Preis und dieser wiederum die Nachfrage. Während des Vorgesprächs mit dem KCED nahestehenden Schmuckhändler bestätigte dieser, dass auf dem Großen Bazar immer mehr Fabrikware angeboten würde. Sie würden versuchen die Handwerker zu schützen, aber die Kunden müssten auch die finanziellen Mittel haben, um echte Handwerksware kaufen zu können. Bei den aktuellen Umfragen wurde deutlich, dass der Boom vorbei ist, den Köroğlu et al. 2007 noch beobachten konnten. Die Nachfrage nach Schmuck hat in den letzten Jahren nachgelassen. Dies hat mehrere Gründe. Ein wichtiger Grund ist die Weltwirtschaftskrise 2007 und ihre Folgen. Wie der jüngere Goldschmied bemerkte, handelt es sich gerade bei der handwerklichen Schmuckproduktion um den Luxusbereich. Die meisten Produkte gehen an die oberste Gesellschaftsschicht. Wenn es eine Krise gebe, würde man es sofort merken (Interview _197, 1 Std. 05 Min. 39 Sek.). Im Zuge der Weltwirtschaftskrise stiegen auch die Preise für die dringend benötigten Rohstoffe, wie Gold und Diamanten. Der dem KCED nahe stehende Schmuckhändler führte aus, dass der Goldpreis in den letzten Jahren um das Zehnfache gestiegen sei. Er äußerte auch seine Sorge, dass dieser aufgrund von Turbulenzen auf dem Weltmarkt noch weiter steigen könnte. Der ältere Goldschmied erklärte, dass der Preis von Gold und Diamanten zur Zeit des Interviews sehr hoch sei. Aus diesem Grund würden die Produzenten derzeit bei der Herstellung darauf achten, dass die Werkstücke nicht zu schwer würden, damit sie billiger angeboten werden könnten (Interview _198, 19 Min. 02 Sek.; _199, 12 Min. 45 Sek.; Interview _200, 30 Min. 14 Sek.).

Ein weiterer Grund für die nachlassende Nachfrage wird in der niedrigen Kaufkraft der Gesellschaft gesehen, wie auch der jüngere Goldschmied bestätigt (Interview _197, 1 Std 05 Min. 39 Sek.; Interview _198, 19 Min. 02 Sek.; _199; 3 Min. 13 Sek.). Im

Osmanischen Reich wurde von der Verwaltung des Sultans anhand mehrerer Faktoren ein Maximalpreis bestimmt, der nicht überschritten werden durfte. Während der Minimalpreis, den ein Händler verlangen durfte, von der Zunft festgelegt wurde, der er angehörte. Die Einhaltung dieser Preise wurde streng überwacht (vgl. Hitzel 2007, S. 133, 195f). Heute kalkuliert der Goldschmied den Preis anhand der verwendeten Materialien, wobei selbstverständlich auch die Größe der Edelsteine, insbesondere der Diamanten, eine Rolle spielt. Der Händler schlägt dann noch einmal zehn bis zwanzig Prozent auf den Preis auf, um seine Unkosten wie die Ladenmiete zu decken. Diese wurde in den letzten Jahren am Großen Bazar ebenfalls erhöht, wodurch die Endpreise nochmals gestiegen sind. Wie der ältere Goldschmied aber auch ausführt, sind die in Istanbul hergestellten Schmuckstücke mit am billigsten, da die Arbeitszeit kaum in den Preis einfließt (Interview _198, 19 Min. 2 Sek., 23 Min. 5 Sek.; Interview _200, ab 31 Min. 41 Sek.).

Der dem KCED nahestehende Schmuckhändler führt noch weitere Gründe für die sinkende Nachfrage an. Zum einen interessiert sich die jüngere Generation nicht mehr für den am Großen Bazar verkauften hochwertigen Goldschmuck. Zum anderen beobachtet er aber auch generell ein verändertes Konsumverhalten in der Türkei.

[...]Da die Kaufkraft der Gesellschaft sehr niedrig ist, und diese parallel Produkte bevorzugen, mit denen sie weniger Verluste machen. Und dadurch dann die Massenproduktion unterstützen. Das führt auch dazu, dass die Vielfalt sinkt. Es hat auch zur Folge, dass es immer weniger Meister gibt, auch im Kapalı Çarşı und im Herstellungszweig. In meiner Lehrzeit gab es sehr gute Meister. Es gibt sie zwar heute auch noch, aber weniger als früher. Denn wenn sie früher irgendwas geschaffen haben, wurde es sowohl vom Verkäufer geschätzt, als auch von denen, die in der Lage waren, es zu kaufen. Diese Spirale dreht sich immer weiter nach unten. Und früher, wenn Sie Schmuck gekauft haben, wurde dieser Schmuck über zwei Generationen weitervererbt. Zum Beispiel wenn Sie etwas gekauft haben, hätten Sie es ihrer Tochter gegeben, Ihrer Enkelin gegeben und so weiter. Aber jetzt hat sich das Kaufverhalten der Menschen verändert. Wenn sie etwas kaufen, egal was es ist, benutzen sie es ein bis zwei Jahre und schmeißen es dann weg. Auch ihr Auto wird alle zwei Jahre ausgetauscht. Diese geistige Einstellung wird auch auf den Schmuckkauf übertragen, weshalb die Massenproduktion so erfolgreich ist. Das

wiederum hat als Auswirkung, dass es immer weniger Meister gibt, was nicht gut ist“ (Interview _199, 3Min. 13 Sek.).

Dieses veränderte Konsumverhalten, einerseits aufgrund der Vorliebe für Modeschmuck von Seiten der jüngeren Generation, falls sie sich überhaupt für Schmuck interessiert, und andererseits aufgrund der geringeren Kaufkraft der Bevölkerung der Türkei, sind wichtige Faktoren die sinkende Nachfrage betreffend. Dies hat letztendlich dazu geführt, dass, gemessen an der Bevölkerungszahl der Türkei, das Angebot der Goldschmiedeläden die Nachfrage übersteigt. Dieser liegt weit über dem weltweiten Durchschnitt (Interview _198, 19 Min. 02 Sek., 25 Min. 24 Sek.; _199, 3Min. 13 Sek., 9 Min. 15 Sek., 12 Min. 45 Sek.).

Ein weiterer Grund für die sinkende Nachfrage sind die rückläufigen Touristenzahlen. Der Schmucksektor am Großen Bazar entwickelte sich ursprünglich nur aufgrund der Touristen so stark. Der jüngere Goldschmied ist auch der Meinung, dass die Touristen nach wie vor neben dem geschichtlich-kulturellen Aspekt hauptsächlich auf den Großen Bazar kämen, um Schmuck zu kaufen (Interview _197, 1 Std 1 Min.). Wie der Spiegel im Oktober 2016 meldete, kamen in jenem Jahr 30 Prozent weniger Touristen auf den Bazar. Dabei fiel der Verlust der finanzkräftigen Kreuzfahrttouristen besonders schwer ins Gewicht. Denn große Reiseanbieter wie TUI und AIDA würden ihre Schiffe nicht mehr nach Istanbul schicken (Spiegel vom 16.10.2016). Aus diesem Grund beschloss die neugewählte Verwaltung eine Internetkampagne ins Leben zu rufen, um so wieder die Aufmerksamkeit der Touristen zu wecken (vgl. Hürriyet Daily News vom 23.09.2016). All diese Faktoren zeigten jedoch bereits im Frühjahr 2016 ihre verheerenden Auswirkungen. Im Interview mit dem IKO wurde angesprochen, dass seit spätestens Februar 2016 die Produktion mehr oder weniger eingestellt wurde, weil die Nachfrage so sehr eingebrochen sei. Darauf angesprochen, meinte der jüngere Goldschmied lediglich, dass dies schon länger der Fall sei. Bereits einen Monat vor dem Jahreswechsel sei die Lage schlechter geworden, eben auch, weil die Touristen ausblieben (Interview_197, 59 Min. 33 Sek; 1 Std. 1 Min. 20 Sek.).

5.5. NEUE VERWALTUNG

Im Januar 2016 meldete die Hürriyet Daily News, dass erstmalig in der Geschichte des Großen Bazars eine Verwaltung desselben gewählt wurde. Bis zur Abschaffung der Stiftungen im 19. Jahrhundert war das Gebäude von der Stiftung der Hagia Sofia verwaltet und in Schuss gehalten worden. In den vergangenen zwei Jahrhunderten waren viele verschiedene Institutionen an der Instandhaltung beteiligt. So wurden Reparaturen an den Dächern vorgenommen, indem die alten mit Blei gedeckten Dächer mit Betonputz bedeckt und übertüncht wurden. Aus der Entfernung macht dies optisch keinerlei Unterschied (vgl. Gülersoy 1980, S. 13). Wie Altınyıldız (2016, S. 295f) jedoch ausführt, war das für die Gebäude sehr schädlich. Wahrscheinlich weil dies die Statik und auch die Flexibilität und damit die Erdbebensicherheit eines Gebäudes negativ beeinflusst. Die Schäden infolge von Bränden oder Erdbeben wurden in dieser Zeit auf Kosten der Ladeninhaber repariert (siehe 3. Kapitel).

Nachdem während der Filmarbeiten eines James Bond Filmes 2012 das Dach des Großen Bazars erneut beschädigt wurde, wurde eine Restaurierung des Großen Bazars beschlossen. Wie der dem KCED nahestehende Händler ausführte, fand davor die letzte Restaurierung im Jahr 1982 statt. Um diese aktuellen, sehr umfangreichen Restaurierungen zu verwirklichen, mussten alle Eigentümer sich daran beteiligen. Da es sehr schwierig ist, derartig viele Personen zu einem Konsens zu bewegen, wurde eine Verwaltung gewählt. Die Leitung dieser Verwaltung wurde durch Wahlen einem Goldschmied anvertraut (vgl. Hürriyet Daily News vom 18.01.2016 und 05.03.2016; Interview _ 199, 19 Min.13 Sek.).

„[...] Weil die Teilnahme [der Eigentümer] notwendig ist, hat die Gemeinde Fatih, in Anwendung der Gesetze, insbesondere des Art. 5366, aus dem hervorgeht, dass es zur Verwirklichung der Restaurierung eine Verwaltung braucht. Um die Strukturvoraussetzung des Gesetzes zu erfüllen, braucht es hier Wahlen. Mit dieser Wahl muss eine Verwaltung gebildet werden. Diese Wahlen werden hier mit zwei verschiedenen Listen durchgeführt. Ursprünglich mussten 2500 Eigentümer an der Wahl teilnehmen, es haben lediglich 51% teilgenommen. Eine der Listen hat gewonnen. Diese haben außerhalb des Kapalı Çarşı Derneği einen neuen Verwaltungsapparat gegründet, der zusammen mit der Gemeinde Fatih, der Büyükşehir

Belediyesi, dem Istanbuler Gouverneursamt, den Stiftungsleitungen und den Handelskammern an der Umsetzung der Restaurierung arbeitet, und somit die Händler und die Eigentümer alle in die Umsetzung einbezieht und die Arbeiten als Verwaltung wie im Gesetz vorgesehen, fortführt und ausführt, nachdem die Restaurierungsarbeiten abgeschlossen sind“ (Interview _199, 19 Min. 13 Sek.).

Nicht alle Besitzer von Läden am Großen Bazar waren von der Renovierung begeistert, da sie gezwungen wurden im Rahmen der Renovierung ihre Läden zu verlassen. Die Renovierungen sind jedoch dringend notwendig, da ein Teil des Gebäudes einsturzgefährdet ist. Die Restaurierungsarbeiten sollen zehn bis zwanzig Jahre dauern und werden von staatlicher Seite finanziell unterstützt. Die Vorarbeiten für die Restaurierung dauerten von 2009 bis 2014. Im Jahr 2016 sollte die Erneuerung des Daches abgeschlossen werden. Dabei sollten auch die Regenwasserableitung neu konzipiert werden und die Wege auf dem Dach erhalten bleiben. Allerdings werden beispielsweise Touristen zukünftig keinen Zugang zum Dach mehr erhalten. Auch das komplette elektrische System des Großen Bazars soll erneuert und vereinheitlicht werden. Im Juli 2016 wurde dann endgültig mit den Arbeiten am Dach begonnen (vgl. Hürriyet Daily News vom 18.01.2016, 05.03.2016 und 13.07.2016).

Da auf dem Großen Bazar bisher jeder Ladenbesitzer nur für seinen eigenen Laden verantwortlich war, gab es niemanden, der sich für die alltäglichen Reparaturaufgaben verantwortlich fühlte (vgl. Hürriyet Daily News vom 05.03.2016). Die neugewählte Verwaltung ist für genau solche Fragen zuständig. Sie wird auch Aufgaben des KCED übernehmen, was dieses, laut dem ihm nahestehenden Schmuckhändler, positiv sieht. Denn dadurch kann sich der KCED auf andere Aufgaben konzentrieren.

[...] Sie werden in Zukunft die Serviceaufgaben des Kapalı Çarşı Derneği übernehmen. Das heißt aber nicht, dass unser Verein dadurch passiver wird. Wir werden mehr soziale und kulturelle Aktivitäten und Inhalte übernehmen. Für die alltäglichen Vertrauensangelegenheiten des Kapalı Çarşı, aller Organisationen und entstehender Probleme, wird dieser Verein weiterhin der Ansprechpartner bleiben. Nach Beenden der Restaurierungsarbeiten wird der einzige vom Gesetz autorisierte Ansprechpartner die neugewählte Verwaltung bleiben.“ (Interview _199, 21 Min 44 Sek.).

5.6. SICHERHEIT UND TERRORGEFAHR

Sicherheit wurde am Großen Bazar schon immer groß geschrieben. War sein ursprünglicher Zweck doch die Schaffung eines sicheren Ortes zur Lagerung und zum Handel mit kostbaren Waren (siehe Kapitel 3). Aus diesem Grund wurde der Große Bazar und insbesondere die Bedesten Tag und Nacht bewacht. Dabei hatten die Wächter auch auf eventuelle Brände zu achten. Die historischen Zahlen gehen je nach Autor etwas auseinander. So erwähnt Gülersoy (1980, S: 24) gerade einmal 70 Wächter, während laut Hitzel (2007, S. 251) der Eski Bedesten von 70 und der Sandal Bedesteni von 80 Wächtern bewacht wurde. Darüber hinaus gab es im Osmanischen Reich Polizisten in Zivil, zu denen auch Frauen gehörten. Ihre Hauptaufgabe war das Aufspüren und Verhaften von Dieben. Dazu verkleideten sie sich auch und nahmen Tarnidentitäten an. Die Sicherheit war so hoch, dass die Stände auch tagsüber nicht bewacht und dennoch nicht bestohlen wurden, wenn ein Händler diesen einmal kurz verließ. Nachts blieb der Große Bazar grundsätzlich verschlossen. Einmal wurde Pierre Loti, ein berühmter französischer Schriftsteller, im 19. Jahrhundert versehentlich eingesperrt. Er durfte erst gehen, nachdem er von den wachhabenden Sicherheitskräften aufs Genaueste befragt worden war (vgl. Hitzel 2007, S. 191f, 251; Gülersoy 1980, S. 24, 44, 49).

Im 20. Jahrhundert war die Zahl der für die Sicherheit verantwortlichen Mitarbeiter bedeutend niedriger. Zwar wurde eine Polizeistation innerhalb des Großen Bazars gegründet, es wurden aber nur 20 Wächter für notwendig befunden, von denen zwei für den Eski Bedesten zuständig und einer für den Bereich, in dem sich der Pelzhandel befand. Der Rest der Sicherheitsleute verteilte sich über den gesamten Großen Bazar (vgl. Gülersoy 1980, S. 49).

Laut dem bereits erwähnten, von Gülersoy (1980, S. 50f) zitierten, Artikel von Yılmaz Çetiner arbeiteten 1980 auf dem Großen Bazar 28 Wächter, fünf uniformierte Polizisten und vier Polizisten in Zivil. Mindestens die Hälfte dieser Sicherheitsleute war immer im Einsatz. Ausfälle durch Krankheit oder Urlaub waren nie auszuschließen. Von diesen Sicherheitskräften waren immer zwei bis drei für die Betreuung von Touristen zuständig, da besonders in den 1980er Jahren auf dem Großen Bazar aufgrund der vielen Stromausfälle viele Taschendiebe unterwegs waren.

Der dem KCED nahe stehende Schmuckhändler nennt konkrete aktuelle Zahlen. Demnach wurden 2016 die Mitarbeiter des privaten Sicherheitsdienstes von 50 auf 70

Mitarbeiter aufgestockt. Der Grund hierfür waren die Terroranschläge in Sultanahmed zu der Zeit und die daraus resultierende Befürchtung der Verantwortlichen, dass auch der Große Bazar zum Ziel eines Anschlags werden könnte. Wie der Händler weiter ausführte sei die Möglichkeit eines Anschlags auch ein Grund dafür, dass viele nicht mehr den Beruf eines Kuyumcu ausüben wollen würden. (Interview _199, S. 12 Min. 45 Sek., 15 Min. 13 Sek.).

Weitere Sicherheitsmaßnahmen sind Sicherheitskameras und Alarmanlagen, die immer wieder neuen technischen Entwicklungen angepasst werden. Damit sieht der dem KCED nahe stehende Schmuckhändler die Händler des Großen Bazars gegenüber ihren Kollegen außerhalb klar im Vorteil. Denn letztere müssen, wie überall auf der Welt, selbst für ihre Sicherheit sorgen, vor allem vor Diebstahl (Interview _199, 16 Min. 19Sek.). Der Vorsitzende der neuen Verwaltung betonte gegenüber der Hürriyet Daily News, dass es im Großen Bazar keinerlei Sicherheitsprobleme gebe (vgl. Hürriyet Daily News vom 23.09.2016).

5.7. BEZIEHUNG ZWISCHEN HÄNDLER UND GOLDSCHMIED

Wie in Kapitel 3.1.1. bereits beschrieben, fand mit dem Umzug der Produktion in die leerstehenden Hanlar im 19. Jahrhundert erstmals eine Trennung von Handel und Produktion am Großen Bazar statt. Dennoch lassen sich laut der Literaturrecherche von Köroğlu et al. (2009, S. 391) tief verwurzelte soziale Praktiken und Bräuche durch die gesamte Geschichte verfolgen. Dazu gehören Familienbande, ein gewisses Gemeinschaftsgefühl und ethnische Identitäten. Diese sind demnach nach wie vor wichtig. Sie werden aber aufgrund der fortschreitenden Spezialisierung innerhalb des Sektors und dem zum Teil sehr schnellen Wachstum bestimmter Firmen schwächer. Auch der jüngere Goldschmied bestätigt die fortschreitende Spezialisierung. Diese Entwicklungen hätten auf die auf gegenseitigen Vertrauen basierenden Beziehungen eine abschwächende Wirkung. Die Studie von Köroğlu et al. ergab, dass für die Hälfte der Befragten Solidarität und Kooperation eine Selbstverständlichkeit war, was das Verleihen von Maschinen, Geld und Mitarbeitern betrifft. Diese Zusammenarbeit kann sich aber durchaus auch auf die Bereiche von Marketing, Design, Sicherheit und Export erstrecken. Die andere Hälfte dagegen negierte dies. Inoffizielle Vereinbarungen und mündliche Handelsvereinbarungen („unwritten tradings and of [sic!] the record agreements“ (vgl. Köroğlu et al 2009, S.

391) spielen in diesem Bereich eine große Rolle (vgl. Köroğlu et al. 2009, S. 391; Interview _197, 47 Min. 35 Sek.).

Die nach wie vor enge Verbindung von Handel und Produktion am Großen Bazar wurde von allen Interviewpartnern bestätigt. Der jüngere Goldschmied bekräftigte, dass der gesamte Schmuck am Großen Bazar aus so kleinen Werkstätten wie der seinen käme. Dabei bestünden langjährige Beziehungen. Deshalb sei es alles andere als einfach in diese Szene einzudringen und erfolgreich ein neues Geschäft aufzuziehen, wenn man noch keine Verbindungen hat. So verlangen die Goldschmiede von ihnen unbekanntem Händlern zumindest eine Anzahlung. Der Rest des Preises kann dann bezahlt werden, wenn das Schmuckstück verkauft wurde (Interview _197, 29 Min. 43 Sek., 32 Min. 22 Sek.). Auf die Frage nach der Machtverteilung in dieser Beziehung, antwortete der ältere Goldschmied, dass er vermutet, die Goldschmiede hätten mehr Macht, da sie die Kontrolle darüber hätten, wieviel hergestellt würde (Interview _200, ab 7 Min. 49 Sek., 10 Min. 37 Sek.). Auch der Schmuckhändler bestätigt die nach wie vor enge Bindung zwischen Händler und Goldschmied, die auf gegenseitiger Unterstützung beruhe. Denn Goldschmiede hätten das technische Können, das dem Händler fehle, während der Händler den Verkaufssinn hätte, der dem Goldschmied fehle.

„[...] In der Stadt gibt es zwei Möglichkeiten Schmuck zu kaufen: Die eine Möglichkeit ist in den Geschäften. Was du dort siehst, wird zum Teil dort selbst produziert und verkauft, [...]. Die zweite Variante: Die Ladenbesitzer wenden sich an kleine Goldschmiede, die selber produzieren und verkaufen, aber diese kleinen Produzenten verstehen nur etwas von ihrem Handwerk und von der Herstellung, aber haben keinen Verkaufssinn, im Sinne von: sie verstehen nichts vom Umgang mit Kunden. Er hat über Jahre hinweg an seinem Arbeitstisch gearbeitet und gearbeitet, aber wenn ein Kunde kommt, ist er nicht in der Lage ein Geschäft abzuwickeln [...]. Der Mann sagt dann, ich verkauf dir keine Ware, geh in den Laden und kauf es dort. Oder manche haben einen privaten Kundenstamm über Bekannte und Mund-zu-Mund-Propaganda. Er kann so in der Werkstatt sein Produkt herstellen und gleichzeitig Besuchern wie Ihnen ein Produkt verkaufen [...]“ (Interview _198, 23 Min. 5 Sek.).

Die Händler, die bei den Goldschmieden ihre Ware kaufen, haben zwei Möglichkeiten. Entweder bestellen sie bestimmte Schmuckstücke, wobei sie meist genau beschreiben, wie diese aussehen sollen, welche Größen sie brauchen und welche Materialien gewünscht sind. Oder aber sie wählen aus den bereits hergestellten Schmuckstücken eines Goldschmiedes aus. Während früher die Händler auch für die Lieferung der für die bestellten Schmuckstücke benötigten Rohstoffe verantwortlich waren, stellt heute der Goldschmied diese zur Verfügung. Das fertige Schmuckstück wird dann an den Händler verkauft, der auf den Preis noch einmal einen gewissen Prozentsatz für seine eigenen Unkosten und den Gewinn aufschlägt (Interview 197, 27 Min. 54 Sek., 29 Min. 43 Sek.; Interview_198, 23 Min. 5 Sek.).

Der im folgenden Kapitel behandelte Umzug ins Kuyumcukent hatte leichte Auswirkungen auf dieses Beziehungsgefüge im Großen Bazar. Ursprünglich sollte die gesamte Produktion dorthin verlegt werden. Auf Proteste des IKO und KCED hin, wurde ein Kompromiss gefunden. Danach mussten nur noch Betriebe mit mehr als zehn Mitarbeitern den Bereich um den Großen Bazar verlassen. Kleinere Betriebe durften bleiben. Grund hierfür war, dass die Händler Goldschmiede vor Ort brauchen. Die Betriebe mit starken Verbindungen zu den Händlern des Großen Bazars sind geblieben, während die Unternehmen mit schwachen oder ohne Geschäftsverbindungen zum Großen Bazar weggingen. Durch die kurzen Wege ist es möglich spezielle Kundenwünsche innerhalb kürzester Zeit, oft sogar innerhalb einer Stunde zu erfüllen. (Interview _198 kurz vor Ende der Aufnahme, Interview _200, 51 Min. 5 Sek.). Diese Geschwindigkeit bei der Bearbeitung von Kundenwünschen ist in einem Handelszentrum, das stark von den Touristen abhängig ist, von großer Bedeutung. Gerade die Kreuzfahrttouristen bleiben nicht länger als einen Tag vor Ort, bevor sie mit dem Schiff weiter fahren. Würde die Bearbeitung oder das Anpassen an die richtige Größe Tage dauern, würden die Händler und auch die Goldschmiede viele Kunden und damit Geld verlieren. Die Bindung zwischen den Händlern auf der einen Seite und den Goldschmieden auf der anderen Seite ändert sich leicht. Die Goldschmiede werden unabhängiger, da sie die Materialien stellen und damit mehr Einfluss auf den Preis haben, zu dem sie das Schmuckstück an den Händler verkaufen. Dadurch verliert die Bindung an Stärke, da sie sich auch an andere Händler wenden könnten, wenn sie wollten. Allerdings spielt diese Bindung nach wie vor eine so wichtige Rolle, dass die Händler nicht wollten, dass die Goldschmiede wegziehen.

Wer oder was ist also nun das IKO, das einen so großen Einfluss hat? Das IKO ist eine halb-öffentliche Stiftung, die dem Handelsministerium der Türkei unterstellt ist und 1971 gegründet wurde. Köroğlu et al (2009, S. 391) stellen fest, dass alle Unternehmen des Clusters beim IKO und beim Istanbul Tikaret Odası, der Istanbuler Handelskammer Mitglied sind. Von den von Köroğlu et al. für 2009 genannten 10 000 Mitgliedern waren 2016 noch 3000 übrig. Der Mitarbeiter des IKO erklärte, dass nach der Eröffnung der Handelskammer 2005 viele Mitglieder dorthin gewechselt seien, woraufhin sich das IKO umstrukturiert hätte. 2016 waren keine Unternehmen mehr Mitglieder des IKO, sondern nur noch natürliche Personen. Für Handwerker, insbesondere Goldschmiede ist die Mitgliedschaft verpflichtend. Köroğlu et al. (2009, S. 391) nennen noch die Berufe der Fasser, Graveure, Tauscheure²⁰, Vergolder und Emailleure, die im IKO vertreten waren. Das IKO sieht seinen Aufgabenbereich in der Unterstützung seiner Mitglieder. Dazu werden in den unterschiedlichen Zonen Istanbul, in denen sich Goldschmiede niedergelassen haben, Treffen veranstaltet. So soll von Problemen erfahren und bei der Lösung dieser Probleme geholfen werden. Dabei ist die Mediation eine der wichtigsten Aufgaben. Das IKO versucht bei Streitigkeiten unter Goldschmieden oder zwischen Goldschmieden und Händlern zu vermitteln, bevor diese vor Gericht enden. Hier spielt das Vertrauen, das Goldschmiede und Händler verbindet, eine wichtige Rolle. In der Beziehung zwischen den Händlern und Goldschmieden ist das IKO also ebenfalls von großer Bedeutung. Des Weiteren hilft das IKO nach der Ausbildung auch bei der Stellensuche und verwaltet die anderen Goldschmiede-Innungen in der Türkei. Der eigentliche Aufgabenbereich des IKO beschränkt sich allerdings auf den Raum Istanbul. Das IKO hat auch eigene Labors zur Prüfung von Edelsteinen gegründet. Dies hat zum Ziel, die Läden und Produkte kontrollieren zu können und auf lange Sicht den guten Ruf der türkischen Schmuckindustrie zu erhalten (Interview IKO).

5.8. STEUERUNG DES AKTUELLEN WANDELS

Betrachtet man all die Veränderungen, die in diesem Bereich aktuell stattfinden, stellt sich die Frage, ob es eine Institution gibt, die diesen Wandel versucht positiv zu

²⁰ Beim Tauschieren handelt es sich um eine Technik, bei der Metall Einlegearbeiten aus Buntmetall in einem neutralen Metall verankert werden.

beeinflussen. Das IKO sieht sich vor allem in einer Beobachterrolle, da der Wandel langsam von statten geht, und die internationale wirtschaftliche Lage schlecht ist (Interview IKO). Wie die vorhergehenden Kapitel jedoch auch gezeigt haben, sind sowohl das IKO, als auch das KCED an der Beeinflussung bestimmter Punkte des Wandels beteiligt. So sorgten beide dafür, dass nicht alle Goldschmiede aus der Altstadt wegziehen mussten. Das KCED war ursprünglich in die Restaurierung des Großen Bazars eingebunden. Beide spielen auch beim Branding des Großen Bazars eine Rolle, auch wenn dieses bisher nicht stark ausgeprägt war. Das IKO versucht auch im Bereich der Ausbildung etwas zu bewegen.

Der jüngere Goldschmied meinte, dass die Veränderungen positive und negative Seiten hätten. Zum einen könne er jetzt beispielsweise mehr Geld für seine Arbeit verlangen. Aufgrund des fehlenden Nachwuchses würde sein Beruf aber bald verschwinden (Interview _197, 1 Std 7 Min. 20 Sek.). Der dem KCED nahe stehende Schmuckhändler nennt die Handelskammer und die Minenvereinigung zusammen mit dem IKO als Instanzen, die im Notfall einschreiten würden, um negative Entwicklungen zumindest zu verlangsamen (Interview _199, 18 Min. 7 Sek.). Laut Köroğlu et al. (2009, S. 386, 388) wird der türkische Schmucksektor von vielen Institutionen unterstützt. Dazu gehören, neben den bereits genannten, noch die Münzprägestalten, die Goldbörse, und die türkische Abteilung des World Gold Council²¹. Aber auch von der Politik wurde der Schmucksektor durch aktive Zusammenarbeit stark unterstützt.

Im Moment gibt es also keine Institution, die aktiv versucht den negativeren Entwicklungen, wie zum Beispiel den zu niedrigen Auszubildendenzahlen, zu begegnen oder die positiveren Entwicklungen zu verstärken. Die Interviewpartner waren sich aber sicher, dass es Institutionen gäbe, die im Notfall einschreiten würden. Nur ob dies rechtzeitig geschieht, bleibt offen. Denn wie Brenner und Fornahl (2003, S. 81) darlegen, erkennen die in das Cluster eingebundene Akteure meist spät, dass ein Eingreifen erforderlich ist.

²¹ Lobbyorganisation der Goldbergbauindustrie.

6. UMZUG INS KUYUMCUKENT

Wie in Kapitel 5.7. bereits angesprochen, wurde innerhalb Istanbuls mit dem Bau des Kuyumcukent ein neues Schmuckzentrum geschaffen. Bestimmte Entwicklungen in den 1990er Jahren hatten dies notwendig gemacht. Aber die Schaffung eines neuen Zentrums hat auch auf den am Großen Bazar stattfindenden Wandel großen Einfluss. Aus diesem Grund ist diesem neuen Zentrum in dieser Arbeit ein ganzes Kapitel gewidmet.

In ihrer Studie kommen Köroğlu et al. (2009, S. 393) zu dem Ergebnis, dass das alte Schmuckcluster um den Großen Bazar durch den Umzug ins Kuyumcukent sich in eine andere Clustersorte wandelt. Dabei fragen sie sich, ob durch diesen Wandel die Funktionsweise des Clusters nicht beeinträchtigt wird. Die Gründe für ihre Untersuchung waren die Frage, ob das durch die Veränderungen neu entstandene Cluster überlebensfähig ist, und die Unklarheit darüber, wie der Schmucksektor und der Tourismus am Großen Bazar überleben werden (Köroğlu et al. 2009, 386).

Wie in 5.4. ausgeführt, glaubt der dem KCED nahestehende Schmuckhändler nicht, dass der Schmucksektor des Großen Bazars in seiner aktuellen Größe weiterbestehen werde, da ein Überangebot an Schmuck bestehe. Gülersoy ist zwar der Meinung, dass der Große Bazar seine alte Anziehungskraft auf die Touristen verloren hätte, die Zahlen der Zeitungsartikel sagen jedoch etwas anderes. Der Einbruch der Touristenzahlen seit 2015 ist den Terroranschlägen dieser Zeit geschuldet, nicht der nachlassenden Anziehungskraft des Großen Bazars (vgl. Spiegel vom 18.10.2016, Hürriyet Daily News vom 23.09.2016). Das Kuyumcukent kann jedoch Kunden des Schmuckhandels auf dem Großen Bazar abziehen.

Worum handelt es sich also bei diesem Kuyumcukent? Das Kuyumcukent ist ein in den 2000ern errichtetes Zentrum für Schmuck. Dazu gehört ein Einkaufszentrum mit Juwelierläden. Den weitaus größeren Teil dieses Komplexes macht aber der Bereich aus, den die wenigsten Besucher je betreten werden, auch wenn er in keinsten Weise abgesperrt ist. Dabei handelt es sich um die Werkstätten in den riesigen, angrenzenden Hanlar (vgl. Abbildung 3). Wie es auf seiner im September 2015 noch auf Englisch verfügbaren Internetseite hieß, ist es das größte Zentrum für den Handel und die Herstellung von

Schmuck und Gold und im mittleren Osten. 2018 war die Seite nur noch auf Türkisch verfügbar.

In diesem Kapitel wird zunächst auf die verschiedenen Entwicklungsachsen Istanbuls eingegangen, um der Frage nachzugehen, warum dieser Standort für das neue Schmuckzentrum gewählt wurde. Dann wird darauf eingegangen, warum dieses neue Zentrum geschaffen wurde. Zum Schluss wird betrachtet, welche Veränderungen der Bau und der Umzug ins Kuyumcukent bewirkt haben, abgesehen von den bereits erwähnten Veränderungen in der Beziehung zwischen den Goldschmieden und den Händlern des Großen Bazars. Dabei wird auch von den Beobachtungen der Verfasserin bei einem Besuch des Kuyumcukents im März 2016 berichtet.



Abbildung 3: Luftaufnahme Kuyumcukent (kuyumcukent.com)

6.1. ENTWICKLUNGSACHSEN ISTANBULS

In Istanbul gibt es mehrere wichtige Entwicklungsachsen, also Richtungen, in die sich die Stadt entwickelt hat, und die meist entlang bestimmter Straßen führen. Eine der

ältesten davon entstand im 19. Jahrhundert mit der Grand Rue de Pera, der heutigen Istiklal Caddesi. In Verlängerung derselben hat diese Entwicklungsachse sich im Laufe der Zeit relativ parallel zum Bosphorus in Richtung des Schwarzen Meeres weiterentwickelt. Wichtige Stationen dabei sind Şişli, Levent und Maslak. Am Ende dieser Achse entsteht derzeit der dritte Flughafen Istanbuls. Die neueste Entwicklungsachse verläuft entlang einer Autobahn beginnend in Üsküdar beziehungsweise Kadıköy, weg vom Bosphorus in Richtung des Sabiha Gökçen Havalimanı. Entlang dieser Achse befinden sich mehrere innerstädtische Gewerbegebiete. Die dritte wichtige Entwicklungsachse ist eine indirekte Verlängerung des Divan Yolu. Sie folgt ebenfalls einer Autobahn am Atatürk Havalimanı vorbei weiter Richtung Westen. Dabei durchquert sie mehrere Industriegebiete (vgl. Struck 2006, S.53f; Stewig 2009, S 41ff, 78). Das Kuyumcukent liegt an dieser letztgenannten Achse in der Nähe des Flughafens.

Diese Entwicklungsachsen entstehen durch die Verlagerung von verschiedenen Zentren. Nachdem im 19. Jahrhundert die ersten Banken auf der anderen Seite des Goldenen Horns in Karaköy gegründet wurden, verloren die Bedesten ihre Funktion als Vorgänger der Banken. Im Laufe der Zeit sind die Banken entlang der Achse Richtung Norden weitergezogen. Heute stehen die Zentralen der türkischen Banken in Levent. Die Verlagerung des Finanzzentrums Istanbuls ist also eine der Ursachen dieser ältesten Entwicklungsachse. Wie die Industriegebiete entlang der drittgenannten Achse zeigen, sind in diese Richtung hauptsächlich die Produktionszentren der Stadt gewandert, als die Altstadt zu klein wurde. Seger und Palencsar (2006, S: 204) erklären dies mit der „Theorie der Wandernden Zentren“ von Doxiades²².

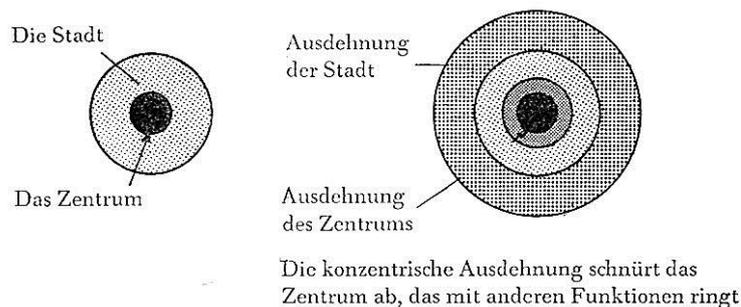
„Dabei [in der Theorie der Wandernden Zentren, Bemerkung der Verfasserin] wird davon ausgegangen, dass neue und moderne Segmente der urbanen Funktionen zugleich neue Standortpräferenzen aufweisen, nämlich eine räumliche Nähe zu den jüngeren Oberschichtenvierteln. Simultan zur Entwicklung eines neuen CBD verliert der alte Kern zentrale Funktionen auch dadurch, dass in diesem eben keine

²² Da im Literaturverzeichnis ihrer Monografie keine hilfreiche Angabe zu finden ist, kann hier nur auf ihre Erklärung dieser Theorie zurückgegriffen werden. Trotz langer Recherche war zu diesem Thema nichts zu finden. Bei Doxiades handelt es sich wahrscheinlich um den Architekten Konstaninos A. Doxiadis, der im Bereich der Stadtplanung seinerzeit eine Koryphäe war. Er hat unter anderem Islamabad geplant und ist der Begründer der Ekistik.

neuen Investitionen getätigt werden. Es verbleiben dem alten Kern Restfunktionen, die aus unterschiedlichen Gründen beachtlich sein mögen“ (Seger und Palencsar 2006, S 204).

Konstantinos Doxiadis erklärt, dass die alten Städte aus zwei Teilen bestanden, dem Zentrum und der Peripherie. Durch das Bevölkerungswachstum des 20. Jahrhunderts breitete sich das Zentrum konzentrisch in die Peripherie aus, in der meist die Wohngebiete lagen. Dadurch hat sich die Struktur geändert. Laut Doxiades (1965, S.122) würde dadurch das Zentrum erstickt, da kein Platz für Ausdehnung mehr vorhanden sei. Um dies zu vermeiden plädiert er dafür, dass sich Städte nur noch kontrolliert in eine Richtung ausdehnen sollten, um so das Gleichgewicht zwischen Zentrum und Peripherie zu erhalten (vgl. Abbildung 4; Doxiadis 1965, S. 122f).

In der Vergangenheit: statische Stadt



In der Zukunft: Dynapolis

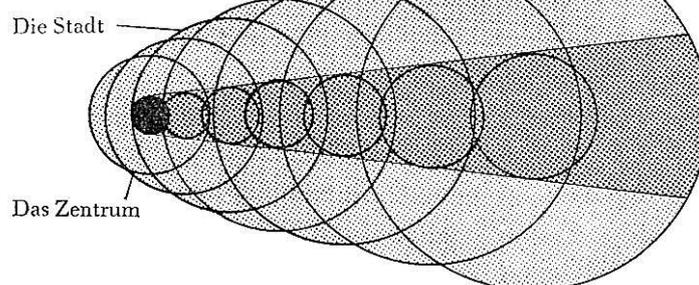


Abb. 34 Von statischen zu dynamischen Städten: Die Ausdehnung in einer Richtung erlaubt Erweiterungen des Zentrums ohne Schwierigkeiten

Abbildung 4: Modell von Doxiadis Stadtentwicklungskonzept (Doxiadis 1965, S. 122)

In seiner mit weiteren Wissenschaftlern 1970 veröffentlichten Studie zum Großraum Detroit, wird beobachtet, dass die Größe der Stadtzentren zurückgegangen ist. Dies

wird darauf zurückgeführt, dass verbesserte Transportmöglichkeiten und höhere Einkommen der Bevölkerung ermöglichten, sich außerhalb der Städte billigeres Land zu kaufen, um dort zu leben. Diese Bewegung wird als zentrifugal bezeichnet. Die wirtschaftlichen und sozialen Einrichtungen folgten dieser Bevölkerungsbewegung und bildeten neue Zentren. Dadurch entziehen die neuen Vorstädte den traditionellen Zentren ihre kommerzielle Funktion. Ausgelöst wird diese Bewegung von einer zu hohen Bevölkerungsdichte, die jedoch von Stadt zu Stadt unterschiedlich sein kann. Dabei ist es jedoch so, dass nur die Bevölkerungsanteile mit einem höheren Einkommen dieser Auswärtsbewegung folgen. Dies wiederum hat zur Folge, dass die Dezentralisierung der Wirtschaft verstärkt wird, und die Zentren in die Peripherie wandern. Gleichzeitig verliert das ursprüngliche Zentrum an Bedeutung und wird kleiner (vgl. Doxiadis 1970/1, S. 230, 233; ibid. 1970/2, S. 111; ibid. 1970/3; S: 148). Diese Modelle erklären ganz gut die Entwicklung der von Struck (2006, S. 53f) genannten Entwicklungsachsen Istanbuls. Allerdings folgen in Istanbul meist die neuen Wohngebiete hierbei den Unternehmen.

6.2. GRÜNDE FÜR DIE STANDORTWAHL

Wie in 6.1. ausgeführt liegt das neugebaute Kuyumcukent an einer der wichtigen Entwicklungsachsen Istanbuls. Dieser Standort wurde von den Stadtplanern aus vielen Gründen ausgewählt. Laut Köroğlu et al. (2009, S. 392) soll an dieser Stelle eine „Prestige-Verkehrsader²³“ entstehen. Neben dem Kuyumcukent befinden sich dort das Istanbuler World Trade Center, der Atatürk Havalimanı, die Free Trade Zone und der Turkish Foreign Trade Complex. Der Atatürk Havalimanı ist der internationale Flughafen Istanbuls und 95 Prozent der Schmuckexporte der Türkei werden dort abgewickelt (vgl. Köroğlu et al. 2009, S. 392; Struck, 2006, S. 53f).

Ein weiterer wichtiger Grund ist, dass bereits vor dem Bau des Kuyumcukent ein Teil der Produktion in dieses Gebiet gezogen ist. Mit großen Firmen in Küçükçekmece und Bağcılar ist es nur folgerichtig das neue Zentrum in einem Distrikt zu erbauen, der zwischen diesen beiden Distrikten liegt (vgl. Köroğlu et al. 2009, S. 392). Des Weiteren

²³ „[...] This area is also planned ‚prestige artery‘ by the Istanbul Greater Municipality” (Köroğlu et al. 2009, S. 392).

ist die Lage direkt an einem Autobahnkreuz besonders günstig, das auch auf den Zubringer für den Atatürk Havalimanı führt. Denn das Kuyumcukent ist dadurch mit Transportfahrzeugen sehr gut zu erreichen. Dadurch ist der Transport der wertvollen, für den Export bestimmten Ware nicht weit und führt über eine gut zu überwachende Straße. Die Gefahr von Überfällen auf Transporter sinkt dadurch deutlich.

Einen Wehrmutstropfen hat dieser Standort jedoch. Für einen nicht ortskundigen Fremden ohne Auto war es 2016 durchaus eine Herausforderung dorthin zu gelangen. Von der Metro-Station Yenibosna aus konnte mit mehreren Bussen die Haltestelle direkt vor dem Haupteingang des Verkaufsbereiches angefahren werden. Der Rückweg jedoch gestaltete sich aufgrund der Autobahn schwierig, da keine Haltestelle in die Gegenrichtung existierte. Der Mitarbeiter des Sicherheitsdienstes am Eingang verwies auf eine Haltestelle auf einem Parkplatz an der Seite des Gebäudes. Einer der Busfahrer erklärte, dass er an der U-Bahn vorbeifahren würde. Die Route dieses Busses verlief durch, für ausländische Besucher, sehr abgelegene Wohnviertel Istanbuls, die nicht wie die wohlhabendsten der Stadt wirkten. Dadurch kam ein leichtes Unsicherheitsgefühl auf, auch darüber ob dies der richtige Bus sei. Laut der Internetseite des Kuyumcukent gibt es inzwischen unter anderem auch eine Buslinie, die zur Marmaray-Station Yenikapı führt, was die An- und Abreise von nicht ortskundigen Besuchern erleichtern dürfte (vgl. kuyumcukent.com¹).

6.3. GRÜNDE FÜR DIE VERLEGUNG DURCH DIE STADTVERWALTUNG

Da der Schmucksektor des Großen Bazars, oder, wie es Köroğlu et al. bezeichnen, das Schmuckcluster, über Jahrhunderte an dieser Stelle gewachsen ist, muss es gute Gründe für die Verlegung desselben geben. Denn sonst wäre der Widerstand dagegen bedeutend größer ausgefallen.

Wie Köroğlu et al. (2009, S. 386, 392) darlegen, wurde die Gegend um den Großen Bazar in den 1980er Jahren zum Zentrum des Goldmarktes und des Devisenhandels. Da aber der nationale Markt aufgrund von Wirtschaftskrisen stagnierte, konzentrierten sich die Unternehmen vermehrt auf den Export. Gleichzeitig begann der Siegeszug der Manufakturware. So übernahmen nach und nach Unternehmen ohne Bezug zum Großen Bazar den Platz der ursprünglichen Handwerksbetriebe. Auch für den Schmucksektor bedeutete dies, dass die Produktion vervielfacht wurde. Dadurch stieg der Verbrauch der vor Ort verwendeten Chemikalien an, was zu Umweltproblemen führte. Weitere große

Probleme verursachte das durch den Export stärkere Verkehrsaufkommen im Viertel. Bedenkt man außerdem, dass viele der Gebäude mehrere Jahrhunderte alt sind und damit einen gewissen Schutz benötigen, entstand eine Situation, die so auf Dauer nicht mehr tragbar war. Des Weiteren nahm die Qualität der Arbeit ab, und es gab Sicherheitsprobleme, sowie ein paar gesetzliche Schwierigkeiten. Die Idee des Kuyumcukent entstand als Folge dieser Gesamtproblematik (vgl. Köroğlu et al. 2009, S. 386, 392).

Aber auch der Platzmangel sorgte für Probleme. In den Hanlar, die im besten Fall mehrere Jahrzehnte alt sind, herrscht Platzmangel. Die Werkstätten sind sehr klein. Der jüngere Goldschmied hatte eine Werkstatt, die ungefähr 2,5 Meter breit und 3 bis 4 Meter tief war, also maximal 10 m² maß. In dieser Werkstatt fanden ein großer Schrank, zwei Werkische, ein Waschbecken und ein paar Stühle Platz. Es gab die Eingangstür und ein Fenster. Abgesehen von der Biegsamen Welle gab es keinerlei sichtbare Maschinen oder andere für einen Goldschmied notwendige Apparaturen, wie eine mechanische Walze, einen Amboss oder einen Schraubstock. Auch eine Esse mit Abzug oder eine Drahtziehbank fehlten. Im Vorgespräch wurde jedoch erwähnt, dass diese Utensilien sich in einem anderen Raum des Gebäudes befänden und diese von allen geteilt würden. Dies ist sinnvoll, da diese Gerätschaften selbst in ihrer einfachsten Ausführung teuer in der Anschaffung sind.

Die Gründe für den Umzug wurden den Betroffenen leider nicht gut kommuniziert. Während den Vorgesprächen zu den Interviews wurde das Gerücht erwähnt, dass die Stadtverwaltung diesen Umzug forcieren würde, um anstelle der Werkstätten Hotels in die Hanlar einziehen zu lassen. Eine Bestätigung dieses Gerüchts konnte allerdings nicht gefunden werden. Die bereits erwähnten Fachläden für Goldschmiedbedarf in Çemberlitaş wirken sicher auch auf viele Touristen abschreckend, vermitteln sie doch den Eindruck einer industriegeprägten Gegend. Dadurch wird bei diesen ein Unsicherheitsgefühl hervorgerufen. Der jüngere Goldschmied erwähnte auch, dass es der Stadtverwaltung lieber wäre, wenn es statt der Werkstätten Einkaufsmöglichkeiten für Touristen gäbe (Interview _197, 57 Min.).

In den Interviews war die Verwendung von Chemikalien und die daraus resultierende Umweltverschmutzung ein Thema, das von allen genannt wurde. Nach Aussage des älteren Goldschmieds ist in der Gegend um den Großen Bazar inzwischen die Ver-

wendung von Chemikalien verboten (Interview _200, 43 Min. 32 Sek.). Jeder Goldschmied verwendet Chemikalien. Zum Hartlöten wird ein Flussmittel benötigt, das in der Regel aus Borsäure gewonnen wird. Zum Entfernen desselben und zum Entfernen der Kupfer(II)-Oxyd-Partikel nach dem Löten muss das Werkstück in eine Beize, die meist aus einer 10-prozentigen Schwefelsäure besteht. Beim Gießen und beim Aufbereiten von Edelmetallen in Scheideanstalten kommen noch viele weitere Chemikalien zum Einsatz. Außerdem entsteht durch das Sägen, Feilen und Polieren reichlich Edelmetallstaub, der normalerweise unter dem Arbeitsplatz aufgefangen wird. Dennoch bleibt auch viel an den Händen hängen. Mit jedem Händewaschen kommt somit auch Schwermetall ins Wasser. Der Weiterleitung der Schwermetallpartikel in die normale Kanalisation kann durch eine Vorrichtung unter dem Waschbecken begegnet werden, in dem das Abwasser eine Weile steht und dadurch die schwereren Metallpartikel nach unten sinken. Allerdings gab es 2016 diese Vorrichtungen nicht. Neben den Schäden für die Umwelt können zum Beispiel bei nicht ausreichender Belüftung auch Gesundheitsschäden entstehen.

Organisiert wird der Umzug nach einhelliger Meinung von der Stadtverwaltung. Diese überprüft die Werkstätten. Sollte dabei eine Gefährdung der Umwelt, der Gesundheit der Mitarbeiter oder des Gebäudes festgestellt werden, muss der Betrieb umziehen (Interview _197, 54 Min. 26 Sek.; Interview _198, 29 Min.). Betrachtet man also die Entstehung des Kuyumcukent unter diesen Gesichtspunkten, ist dies eine positive Veränderung, auch wenn sie nicht von allen begrüßt wird.

6.4. DER UMZUG ALS URSACHE VON VERÄNDERUNGEN

Im Vorgespräch mit dem, dem KCED nahestehenden, Schmuckhändler wurde erwähnt, dass bereits 60 Prozent der Goldschmiede den Großen Bazar in Richtung des Kuyumcukents verlassen hätten. Die Idee des Kuyumcukent sollte, laut Köroğlu et al (2009, S. 392) den türkischen, insbesondere den Istanbuler Schmucksektor international wettbewerbsfähig machen. Dazu sollten Produktion, Marketing und Verkauf unter einem Dach vereinigt werden. Außerdem sollten neben modernen und sicheren Arbeitsbedingungen für die 25 000 Mitarbeiter, die im Kuyumcukent Platz finden sollten, auch Erholungsflächen zur Verfügung stehen. Für die Besucher waren Hotels, Banken, Ausstellungsräume und Einkaufszentren geplant. Allerdings sahen 2007 aus mehreren Gründen noch viele Unternehmen vom Umzug ab. Der Umzug ins Kuyumcukent war teuer und

erhöhte die Produktionskosten, unter anderem auch weil in der Gegend um den Großen Bazar laut Koroğlu et al. (2009, S. 392) zum Teil Wasser und Elektrizität illegal bezogen und damit kostengünstig waren. Im Kuyumcukent ist dies selbstverständlich nicht mehr möglich. Auch die Befürchtung stand im Raum, das Kundenpotential des Großen Bazars nicht zu erreichen (vgl. Koroğlu et al 2009, S. 392). Wie auf der aktuellen Website des Kuyumcukent veröffentlicht, arbeiten aktuell 18 000 Personen im Kuyumcukent, während es täglich 30 000 Besucher hat (vgl. Kuyumcukent.com²).

Der jüngere Goldschmied berichtete, dass zu Beginn auch viele gerne dorthin gegangen seien, da sie hofften dort neue Jobmöglichkeiten zu finden und mehr Kunden zu erreichen. Allerdings waren 2016 bereits einige wieder zurück in den Bereich des Großen Bazars gekommen, weil sich ihre Hoffnungen nicht erfüllt hatten. Außerdem hätten sie das soziale Netz des Großen Bazars vermisst. Auch der Schmuckhändler erwähnt, dass dies für die umgezogenen Mitarbeiter ein Grund sei, warum ihnen der Umzug schwer fiel (Interview₁₉₇, ab 52 Min. 36 Sek.; Interview₁₉₈, 32 Min 55 Sek.).

Im Kuyumcukent wurden weltweite Standards bezüglich des Umwelt- und Arbeitsschutzes umgesetzt. Deshalb, und weil die Infrastruktur und der Service am Kuyumcukent sehr gut sei, seien die Betroffenen dennoch sehr zufrieden über den Umzug (Interview₁₉₈, 29 Min., 32 Min. 55 Sek.; Interview₁₉₉, 9 Min. 15 Sek.). Diese Aussage des Schmuckhändlers, stand im Widerspruch zur Aussage des jüngeren Goldschmiedes, der den Eindruck erweckte, dass die meisten mit der Entscheidung umzuziehen nicht sehr glücklich seien. Der ältere Goldschmied erklärte, woran dies liegt. Im Gebiet um den Großen Bazar ist der Platz sehr beengt. Die Räumlichkeiten, in denen seine Firma früher untergebracht war, hatten nur ein Viertel der Größe der aktuellen Räumlichkeiten. Im Kuyumcukent dagegen ist reichlich Platz vorhanden. Betriebe mit 20 bis 30 Mitarbeitern benötigten mehr Maschinen, Werkplätze und so weiter und damit auch mehr Platz. Diese Betriebe seien mit ihrer Entscheidung umzuziehen sehr glücklich. Kleinere Betriebe mit vielleicht drei Mitarbeitern dagegen seien in der Umgebung des Großen Bazars glücklicher, weil sie alles, das sie benötigen würden, vor Ort erhalten könnten. Auch der Schmuckhändler bestätigt „[...] Hier ist für ganz großangelegten Export und Handel kein Platz [...]“ (Interview₁₉₈, 29 Min.; Interview₂₀₀, 41 Min. 50 Sek., 47 Min. 17 Sek.). Aus diesen Gründen und aufgrund des Einschreitens des IKO und des KCED (siehe 5.7.) werden die kleinen Unternehmen um den Großen Bazar herum erhalten bleiben. Diese

sollen die Nachfrage des Großen Bazars erfüllen. Nach Aussage des älteren Goldschmieds handelt es sich dabei um Betriebe, die handgefertigten Schmuck produzieren, während die Manufakturen ins Kuyumcukent gezogen seien (Interview _198, 29 Min.; Interview _200, 43 Min. 32 Sek.).

Beide Goldschmiede waren sich jedoch einig, dass das tatsächliche Zentrum des Schmuckhandels nach wie vor komplett in der Gegend um den Großen Bazar sei. Die Groß- und Kleinhändler und auch die Kunden würden nach wie vor dorthin kommen, weshalb auch die auf den Export ausgerichteten Manufakturen nach wie vor ihre Hauptbüros dort hätten. Lediglich die Produktion sei ins Kuyumcukent umgezogen (Interview 197, 52 Min. 36 Sek.; Interview _200, 44 Min. 54 Sek.).

Der durch das Kuyumcukent verursachte Wandel betrifft also eine Verbesserung der Arbeitsbedingungen der Mitarbeiter der Manufakturen. Außerdem wurden durch den Bau möglicherweise umweltschädliche Betriebe aus der Altstadt entzogen und in ein Umfeld versetzt, in dem die Schäden minimiert werden können, zum Beispiel durch eine fachgerechte Entsorgung der mit Chemikalien und Edelmetallstaub versetzten Abwässer. Mit dem Weggang der größeren Betriebe wurden in der Altstadt außerdem Räumlichkeiten frei, die von kleineren Betrieben bezogen wurden. Deren Arbeitsbedingungen verbesserten sich also durch den Weggang der großen Betriebe ebenfalls. Sollten die Betriebe, die in der Gegend um den Großen Bazar bleiben durften, tatsächlich nur handgefertigten Schmuck produzieren, hätte dies ebenfalls positive Auswirkungen auf das Angebot des Großen Bazars. Das Angebot an industriell, beziehungsweise in Manufakturen, hergestelltem Schmuck ginge zurück. Die alten Beziehungen zwischen den Goldschmieden und Händlern bestehen weiter, da diejenigen mit guten Beziehungen zu den Händlern auch vor Ort bleiben konnten (siehe Kapitel 5.7.). Lediglich die großen Unternehmen haben die Gegend verlassen und auch diese hauptsächlich mit ihren Produktionsstätten.

Allerdings ist das Kuyumcukent kein hundertprozentiger Erfolg. Bei einem Besuch an einem Wochentag Mitte März 2016 war der Parkplatz vor dem Haupteingang zwar gut gefüllt, allerdings wirkte das Einkaufszentrum selbst ausgestorben. Die Architektur wurde eher als bedrückend empfunden. Des Weiteren fielen damals einige leerstehende Läden auf. Die Bandbreite der Läden, die zum großen Teil den Eindruck machten geschlossen zu sein, umfasste nicht nur Schmuckläden, sondern unter anderem auch Möbelläden, Blumenläden und Läden für Brautkleider. Die Hanlar waren belebter, und auch

die Atmosphäre dort war nicht so beklemmend. Aber auch hier war viel Leerstand zu beobachten. Aus diesem Grund fand schon vor 2016 eine Umorientierung des Kuyumcukent statt. Im Januar und Februar 2016 wurde Werbung geschaltet, die das Kuyumcukent als Hochzeits- und Verlobungsparadies präsentierte. Dieser Schwerpunkt wird auch auf der aktuellen Internetseite des Kuyumcukent sofort ersichtlich. Betrachtet man diese Internetseite, entsteht der Eindruck, dass der Schmuckhandel tatsächlich in den Hintergrund gerückt ist. Dennoch passt dieser Schwerpunkt gut zu einem Zentrum für Schmuck, spielt Schmuck und vor allem Gold in der Hochzeitskultur der Türkei doch eine herausragende Rolle.

An dieser Stelle sollte noch ein Zeitungsartikel der Hürriyet Daily News vom 3. Mai 2016 erwähnt werden, der wiederum einen Artikel von Habertürk vom 3. Mai 2016 wiedergibt. Demnach siedelten die auf Export spezialisierten Unternehmen nicht nur ins Kuyumcukent über. Fünf bis sechs Prozent seien ins benachbarte Armenien verlegt worden. Der Grund sei in den hohen Einfuhrzöllen und anderen Zollhürden für den Handel mit Russland zu sehen. Die Wahl sei aufgrund des niedrigen Lohnniveaus und der hohen Qualität der Kunsthandwerker in Armenien auf dieses Land gefallen. Von dort aus sei es leichter mit Russland und anderen Staaten der ehemaligen Sowjet-Union Handel zu treiben. Im Kuyumcukent dagegen sei ein Großteil der Händler aus Syrien, deren Hauptabatzmarkt in Dubai läge (vgl. Hürriyet Daily News vom 03.05.2016).

7. SCHLUSSBETRACHTUNG

Der Große Bazar hat in der Zeit seines Bestehens schon viele Veränderungen gesehen. In den ersten Jahrhunderten waren diese vor allem baulicher Natur. Mit dem 19. Jahrhundert jedoch verlor er seine ursprünglichen Funktionen nach und nach, konnte sie teilweise aber auch wieder erringen und sich zusätzlich neue Bereiche erschließen. Dennoch entstand in dieser Zeit der Ruf des Bazars, der bis heute die Besucher auf den Großen Bazar lockt. Dieser setzt sich zusammen aus dem Wissen um die Schätze, die früher dort gehandelt wurden, und zum Teil sehr versteckt bis heute dort zu finden sind, und von Seiten der Touristen die Vorstellung einen der ältesten orientalischen Märkte der Welt zu besuchen. Dabei spielt eine gewisse Romantisierung desselben durch die Touristen eine Rolle. Die türkischen Besucher kommen auf den Großen Bazar, da sie ihn als Teil ihrer Kultur, ihres historischen Vermächtnisses betrachten. Aber auch die zum Teil über Generationen entstandenen Beziehungen zu den Schmuckhändlern spielen nach wie vor eine Rolle. Denn nur den altbekannten Händlern wird vertraut, dass sie auch gute Qualität zu fairen Preisen verkaufen.

Der Wandel im 19. Jahrhundert war die erste große Veränderung, die der Große Bazar durchlebte. Wie in den oberen Kapiteln beschrieben, findet derzeit aber ein erneuter großer Umbruch statt. Dieser betrifft vor allem den Schmucksektor des Bazars und damit das gesamte Schmuckcluster um den Großen Bazar herum. Dieser Bereich kann tatsächlich als Cluster definiert werden, da die Beteiligten selbst sowohl eine geografische als auch eine soziale Abgrenzung zu anderen schmuckproduzierenden Gebieten innerhalb Istanbuls beschreiben. Dies zeigt sich auch am Beispiel des Kuyumcukents. Der Grund dafür, dass die kleinen Betriebe in der näheren Umgebung des Großen Bazars geblieben sind, sind ihre engen Verflechtungen mit den Händlern desselben. Aber auch kleine Betriebe können Manufakturen sein. Ob sich dadurch tatsächlich das Angebot von einer industrieller geprägten Ware im Schmucksektor des Großen Bazars wegbewegt, muss sich erst noch zeigen. Ein Hinweis ist allerdings, dass inzwischen die Verwendung von Chemikalien in diesem Gebiet der Stadt verboten ist, und die handwerklichen Betriebe diese nicht so exzessiv bei ihrer Arbeit verwenden müssen.

In das Kuyumcukent wurde durch diese Entwicklung nicht das komplette Cluster umgesiedelt, wie noch von Köroğlu et al. 2009 prognostiziert. Deshalb musste es sich auch nicht von einer Clustersorte in eine andere umwandeln (vgl. Köroğlu et al. 2009, S. 392f). Stattdessen hat sich ein Teil des Clusters abgespalten. Bei diesem Teil handelt es sich um den Teil des alten Clusters, der in den 1990er Jahren nur aufgrund des historischen Vorhandenseins des älteren Clusters dort entstanden ist, aber zum Großen Bazar keinen Bezug mehr hatte. Bei dem neuen Cluster handelt es sich um die Betriebe, die sich auf Absatzmärkte außerhalb des Großen Bazars, außerhalb Istanbuls und außerhalb der Türkei spezialisiert hatten. In dieser Arbeit wurde das Kuyumcukent dennoch vorgestellt, da dessen Entstehen einen großen Einfluss auf das alte Schmuckcluster hat. Allerdings hat sich die Darstellung darauf beschränkt, was sich durch das Entstehen tatsächlich geändert hat. Dabei sind diese Veränderungen größtenteils als positiv zu bewerten. Die Arbeitsbedingungen nicht nur der Mitarbeiter, die ins Kuyumcukent umgesiedelt sind, wurden verbessert. Durch den Umzug der größeren Betriebe wurden Räumlichkeiten frei, in denen nun kleinere Betriebe untergebracht sind. Dadurch wurden auch die Arbeitsbedingungen derer Mitarbeiter angenehmer. Es ist wünschenswert, dass sich auch die Umweltstandards dieser Betriebe verbessert, zum Beispiel durch den Einbau von Wasserreinigungsanlagen unterhalb der Waschbecken. Dadurch würde einer Schwermetallbelastung der Abwässer begegnet.

Auch die Schaffung einer neuen Verwaltung des Großen Bazars ist als positiv zu bewerten. Dadurch erhalten die Händler einen Ansprechpartner, der zum Beispiel für die Reparatur von Schäden am Gebäude verantwortlich ist. Allerdings wird sich diese in den kommenden Jahren auf die dringend notwendige Restaurierung des Gebäudes konzentrieren. Aber auch das bisher vernachlässigte Branding wurde von ihr in Angriff genommen. Organisationen wie das KCED können sich dadurch auf andere, kulturelle und soziale Aspekte ihrer Arbeit konzentrieren.

Es gibt aber auch einige Entwicklungen, die das Cluster in seiner jetzigen Form bedrohen. Die schlechte internationale Wirtschaftslage im Bereich des Schmuckhandels hat eine sinkende Nachfrage zur Folge. Einflussfaktoren hierbei sind der hohe Gold- und Diamantenpreis, der mit einer schlechten finanziellen Lage der potentiellen Kunden kollidiert. Denn ein hoher Goldpreis beeinflusst auch die Kaufkraft negativ, wie es der dem KCED nahestehende Schmuckhändler dargelegt hat (Interview _199, 12 Min. 45 Sek.).

Allerdings gibt es an dieser Stelle wenig, das unternommen werden könnte. Des Weiteren sinkt durch das Überangebot an industriell gefertigtem Schmuck das Bewusstsein für den Wert von handgefertigtem Schmuck. Auch dies verringert die Nachfrage.

Eine weitere Bedrohung für den Schmucksektor entsteht an anderer Stelle und ist den Betroffenen sehr bewusst. Der fehlende Nachwuchs wird zu einem Aussterben gewisser Berufe führen, wenn es nicht gelingt das Interesse an diesen Berufen in der jungen Generation zu wecken. Wie allerdings die Lage auch in Deutschland zeigt, sind Ausbildungsberufe immer unbeliebter. Jugendliche ziehen es vor zu studieren, falls sie einen geeigneten Schulabschluss haben. Eine Lehrerin der Berufsfachschule für Glas und Schmuck, Kaufbeuren-Neugablonz erzählte, dass ihr Vater, ein Besitzer eines Betriebes in diesem Schmuckzentrum, als einer der wenigen seine Kinder nicht zu einem Studium motivierte. Die anderen Besitzer blickten deshalb etwas auf ihn herab. Er argumentierte jedoch, dass, wenn er seine Kinder davon abhalten würde diesen Beruf zu erlernen, es niemanden gäbe, der den Beruf weitertragen würde. Diese Problematik gibt es auch in Istanbul. Hinzu kommt, dass heutzutage der Beruf des Goldschmiedes in der Türkei hauptsächlich an speziellen Schulen erlernt werden kann, wodurch, nach Aussage der Interviewpartner, nicht genug Praxiserfahrung gesammelt würde. Dies wiederum bedroht die Qualität der hergestellten Ware, genauso wie die Tatsache, dass ein Großteil der Mitarbeiter der Betriebe keine entsprechende Ausbildung durchlaufen hat (siehe 4.2.). Aber auch der Beruf des Verkäufers bedarf in Istanbul keiner Ausbildung. Auch dies kann zu Schwierigkeiten führen, wenn die Verkäufer nicht über das entsprechende Fachwissen verfügen, um ihre Kunden gut beraten zu können.

Im Bereich des Schmuckes spielt auch das Design eine wichtige Rolle. An dieser Stelle haben es die Händler und Goldschmiede des Großen Bazars verpasst, ein Konzept zu entwickeln, das sie von anderen Schmuckzentren abhebt und eindeutig erkennbar macht, wie dies beispielsweise in Padua geschehen ist. Auch an dieser Stelle besteht Handlungsbedarf, wie ebenfalls allen Beteiligten klar ist. Dazu wäre es hilfreich, wenn das Entwerfen von Schmuck, falls dies noch nicht geschehen ist, Teil der Ausbildung eines Goldschmiedes in der Türkei wird. Es sollten auch Fortbildungen in diesem Bereich angeboten werden. Köroğlu et al. (2009, S. 393) schlagen vor Anzahl und Qualifikation der Designer zu erhöhen. Dies ist allerdings nicht notwendig, da die meisten der Schüler,

die eine Goldschmiedeschule verlassen, als Designer arbeiten möchten, wie der Mitarbeiter des IKO erzählte. Deshalb ist es sinnvoller, auch die als Goldschmied arbeitenden in den Entwurfsprozess einzubinden, indem ihnen die entsprechenden Kenntnisse vermittelt werden, da bisher der Meister im Designprozess wichtiger ist, als der Designer (siehe 5.3.). Eine Möglichkeit das Design des Großen Bazars international erkennbar zu machen, wäre auf dem Großen Bazar vermehrt Platz für Autorenschmuck zu schaffen. Dabei sollte, wie von den Interviewpartnern vorgeschlagen, zur Inspiration auf die Formensprache der türkischen Kultur zurückgegriffen werden.

Genau wie Köroğlu et al. (2009, S. 393) empfehlen, wäre die Einrichtung einer lebendigen Werkstatt innerhalb des Großen Bazars vorteilhaft. Dies hat mehrere Gründe. Zum einen kann so das Bewusstsein über den Wert von handwerklich hergestelltem Schmuck bei den Besuchern hervorgerufen werden. Zum anderen haben aber auch am Beruf des Goldschmiedes interessierte Jugendliche die Möglichkeit einer leicht zugänglichen Anlaufstelle um Fragen beantwortet zu bekommen. Aber auch das Interesse anderer Jugendlicher kann auf diese Weise geweckt werden, da sich hinter dem Begriff Goldschmied keine abstrakte Berufsvorstellung mehr versteckt. Aber auch Touristen könnten von einer derartigen Werkstatt angezogen werden. Denn gerade in den Industrienationen kann normalerweise nicht mehr die Arbeit eines Kunsthandwerkers beobachtet werden. Allerdings sind bei der Einrichtung einer derartigen Werkstatt einige Punkte zu beachten. So sollten sich die Goldschmiede abwechseln, da durch das Beantworten von Fragen viel Zeit verloren gehen kann. Außerdem verlangt die Ausübung des Berufs ein hohes Maß an Konzentration, so dass in einer solchen Werkstatt nicht so schnell gearbeitet werden kann, wie in einer abgeschiedenen. Aus Sicherheitsgründen sollte diese Werkstatt auch nicht frei zugänglich, sondern hinter einer Absperrung sein. So kann kein wertvolles Material verloren gehen und die Zuschauer nicht durch Unachtsamkeit verletzt werden. Da das Maß an Spezialisierung in dieser Branche sehr hoch ist, sollten nach Möglichkeit auch auf verschiedene Techniken spezialisierte Goldschmiede dort zu sehen sein. Selbstverständlich kann eine solche Werkstatt auch für anderen Berufsgruppen des Großen Bazars hilfreich sein. Es könnte also ein Bereich eingerichtet werden, in dem die verschiedenen Sektoren des großen Bazars ihre Herstellung präsentieren.

Der Wandel, der sich derzeit am Großen Bazar vollzieht, hat einerseits positive Auswirkungen und andererseits im Moment auch negative Aspekte. In welche Richtung

sich diese entwickeln werden, wird interessant zu beobachten. Eine sich über mehrere Jahre, wenn nicht Jahrzehnte erstreckende Forschung würde jedoch den Rahmen dieser Arbeit sprengen. Von den Entwicklungen in den als schwierig erkannten Bereichen dürfte das Überleben des Schmuckclusters um den Großen Bazar abhängen. Allerdings ist der Handlungsfreiraum der Akteure eingeschränkt, da viele dieser Aspekte nicht in ihrem Einflussbereich liegen. Die Ausbildung der zukünftigen Goldschmiede unterliegt aus gutem Grund dem türkischen Bildungsministerium. Auf die weltweite wirtschaftliche Entwicklung kann nicht Einfluss genommen werden. Dennoch wird sich der Wandel entweder in eine positive oder in eine negative Richtung bewegen. Das Aussterben eines ganzen Berufszweiges ist jedoch unwahrscheinlich. Dazu werden bereits zu große Anstrengungen unternommen, um genau dies zu verhindern.

QUELLENVERZEICHNIS

LITERATURVERZEICHNIS

- Altinyildiz, Nur. 2007. The Architectural Heritage of Istanbul and the Ideology of Preservation. In: *Muqarnas: History and Ideology: Architectural Heritage of the "Lands of Rum"* Vol. 24: S. 281-305.
- Aslan, Rüstem, Stephan W. E. Blum und Frank Schweizer. 2010. *Byzanz – Konstantinopel – Istanbul*. Mainz: Verlag Phillip v. Zabern. S: 86-90.
- Brenner, Thomas und Dirk Fornahl. 2003. Politische Möglichkeiten und Maßnahmen zur Erzeugung lokaler branchenspezifischer Cluster. In: *Jahrbuch für Wirtschaftswissenschaften/Review of Economics* 54(1): S. 73-100.
- Büter, Kai und Jürgen Pohl. 2001. Die performative Herstellung von Clustern durch Theoretiker und Praktiker im Akteur-Netzwerk. In: *Geographische Zeitschrift*, 99(2/3): S: 65-83.
- Doxiadis, Konstantinos A. 1965. *Architektur im Wandel*. Düsseldorf, Wien: Econ-Verlag.
- , Hg. 1970/1. *Emergence And Growth Of An Urban Region: The Developing Urban Detroit Region: Analysis*. Detroit: Detroit Edison Company.
- , Hg. 1970/2. *Emergence And Growth Of An Urban Region: The Developing Urban Detroit Region: Future Alternatives*. Detroit: Detroit Edison Company.
- , Hg. 1970/3. *Emergence And Growth Of An Urban Region: The Developing Urban Detroit Region: A Concept For Future Development*. Detroit: Detroit Edison Company.
- Gül, Murat. 2009. *The Emergence Of Modern Istanbul: Transformation And Modernisation Of A City*. London, New York: I.B. Tauris Publishers.
- Gülersoy, Çelik. 1980. *Story Of The Grand Bazaar*. Istanbul: Istanbul Kitaplığı.

- Hattenhauer, Hans und Uwe Bake, Hg. 2012. *Ein Fugger-Kaufmann im Osmanischen Reich: Bericht von einer Reise nach Konstantinopel und Kleinasien 1553-1555 von Hans Dernschwam*. Frankfurt am Main, Berlin u.a.: Peter Lang GmbH.
- Hitzel, Frédéric. 2007. *Artisans Et Commerçants Du Grand Turc*. Paris: Société d'Édition Les Belles Lettres.
- Köroğlu, Bilge Armatlı, Tanyel Özelçi Eceral und Aysu Uğurlar. 2009. Story Of A Jewelry Cluster in Istanbul Metropolitan Area: Grand Bazaar (Kapalıçarşı). *G.U. Journal of Science* 22(4). S. 282-294.
- Mantran, Robert. 1996. *Histoire d'Istanbul*. Paris: Librairie Arthème Fayard.
- Seger, Martin und Friedrich Palencsar. 2006. *Istanbul: Metropole zwischen den Kontinenten*. Berlin, Stuttgart: Gebrüder Borntraeger.
- Stewig, Reinhard. 2009. *From Bazaar To Shopping Center In Istanbul*. Hamburg: EB-Verlag.
- Struck, Ernst. 2006. Die Wirtschaft der Türkei. In: *Einkaufen und Investieren in der Türkei*. Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. Ronald Bogaschewsky. Dresden: CFSM Centrum für Supply Management. S. 49-57.
- Wutzel, Otto. 1992. *Handwerksherrlichkeit: Das Handwerk in Vergangenheit und Gegenwart*. Linz: Rudolf Trauner Verlag.

ZEITUNGSARTIKEL

- Hürriyet Daily News vom 18.01.2016: <http://www.hurriyetdailynews.com/istanbuls-560-year-old-grand-bazaar-holds-first-ever-board-election.aspx> [Zugriff am 19.01.2016].
- Hürriyet Daily News vom 15.03.2016: <http://www.hurriyetdailynews.com/istanbuls-grand-bazaar-to-get-total-facelift.aspx> [Zugriff am 27.09.2017].
- Hürriyet Daily News vom 03.05.2016: <http://www.hurriyetdailynews.com/grand-bazaar-jewelries-avoid-russian-customs-by-shifting-production-to-armenia-report.aspx> [Zugriff am 27.09.2017].

Hürriyet Daily News vom 13.07.2016: <http://www.hurriyetdailynews.com/multimillion-dollar-renovation-of-istanbuls-grand-bazaar-begins.aspx> [Zugriff am 27.09.2017].

Hürriyet Daily News vom 23.09.2016: <http://www.hurriyetdailynews.com/istanbuls-grand-bazaar-to-launch-global-promotional-campaign-amid-turkeys-tourist-slump.aspx> [Zugriff am 27.09.2016].

Spiegel vom 13.10.16. <http://www.spiegel.de/reise/staedte/istanbul-hunderte-basarhaendler-muessen-schliessen-a-1116406.html> [Zugriff am 20.09.2017].

INTERNETQUELLEN

Deutsch-türkisch.net : <https://deutsch-tuerkisch.net/suche/S%C3%BCryani> [Zugriff am 04.07.2018].

Ganoksin.com: <https://www.ganoksin.com/article/mario-pinton-father/> [Zugriff am 08.07.2018].

Goldschmiedeschule.de: https://goldschmiedeschule.de/index.php?option=com_content&view=article&id=1&Itemid=26&lang=de [Zugriff am 08.07.18].

Hwk-muenchen.de: <https://www.hwk-muenchen.de/artikel/schmuck-aus-padua-74,0,4093.html> [Zugriff am 09.07.18].

Kapalicarsi.com: http://kapalicarsi.com.tr/tr/?page_id=20 [Zugriff am 06.07.2018].

Kuyumcukent.com: <http://www.kuyumcukent.com.tr/Fotograf-Galerisi?GalleryID=4> [Zugriff am 12.07.2018].

Kuyumcukent.com 1: <http://www.kuyumcukentavm.com.tr/IETT-Seferleri> [Zugriff am 12.07.2018].

Kuyumcukent.com 2: <http://www.kuyumcukentavm.com.tr/> [Zugriff am 12.07.2018].

Langenscheidt.com: <https://de.langenscheidt.com/tuerkisch-deutsch/s%C3%BCryani> [Zugriff am 04.07.2018].

Pons.de: <https://de.pons.com/%C3%BCbersetzung?q=rum&l=detr&in=&lf=tr> [Zugriff am 13.07.2018].



ANHANG

SONSTIGE QUELLEN

Interviewleitfaden auf Deutsch

Standort Kapalı Çarşı

- a) Woran denken Sie, wenn sie den Begriff Kapalı Çarşı hören?
Was macht den Kapalı Çarşı für Sie aus?
Was macht ihn weltweit zu etwas Besonderem?
- b) Welche Anforderungen entstehen ihrer Meinung nach aus diesen Assoziationen an das Handwerk?
Wie ist die Qualifikation der Handwerker?
Welche Qualitätsansprüche gibt es?
- c) Ich habe bisher grob 4 Bereiche (kurz beschreiben) entdeckt, in denen Schmuck verkauft wird. Sie sind sehr unterschiedlich. Woran könnte das liegen?
 - 1. Wie war der Handel früher organisiert?
 - a) Welche Abhängigkeiten und Hierarchien gab es früher?
 - b) Wer gab die Anweisung zur Herstellung eines Werkstückes?
Wer entschied über das Design/welche Stücke hergestellt wurden?
Wer erstellte die Designs?
 - c) Belieferte ein Handwerksbetrieb einen oder mehrere Händler?
Wurde ein Händler von einem Handwerksbetrieb beliefert oder von mehreren?
 - d) Wer stellte die Rohstoffe, wie Gold und Silber, zur Verfügung?
Wurden diese vom Händler zur Verfügung gestellt? Produzierten die Handwerker auf eigene Rechnung und verkauften die Stücke dann an den Händler? Wo wurden die Rohstoffe besorgt?
 - e) Inwieweit wurden die Wünsche der internationalen Kundschaft berücksichtigt?
Wurden die Designs diesen angepasst?
Wie wurde mit ausländischen Kunden umgegangen?
 - f) Wie war die Ausbildung organisiert?
Wer wurde ausgebildet?
Wie wurde ausgebildet?
Von wem wurde ausgebildet?
Gab es Richtlinien für die Ausbildung?
Was wurde als wichtig in der Ausbildung und als Voraussetzung für diese angesehen? Wurden auch Frauen ausgebildet? Wenn nicht: Warum nicht? Wären auch Frauen ausgebildet worden, wenn sie gewollt hätten?
 - g) Angenommen ich wäre ein alleingesessener Istanbuler, wie hätte ich mich auf dem Markt verhalten?
Wie hätten die Händler reagiert?
 - h) Angenommen ich wäre ein Kunde von außerhalb? (Türkei/Ausland)

WICHTIG: Früher definieren lassen!!!!!!

2. Was ändert sich/hat sich seitdem verändert?

- a) z.B. Inwiefern hat sich das Aussehen des Schmucks in den letzten Jahrzehnten verändert?
- b) Wer geht aus dem Kapalı Çarşı weg? Warum?
- c) Wissen Sie was die, die gegangen sind, davon halten?
- e) Wird der Weggang gesteuert? Von wem?

3. Wie wird der Wandel empfunden?

- a) Welche der Veränderungen empfinden Sie als positiv? Warum?
Was wird getan/kann getan werden um dies zu unterstützen?
- b) Welche empfinden sie als negativ/ als Bedrohung? Warum?
Was wird getan/kann getan werden um dies aufzuhalten?

4. Welche Maßnahmen der Einflussnahme gibt es?

Siehe 3.

5. Was ist der Aufgabenbereich des IKO?

- a) Haben Sie viel mit dem IKO zu tun?
- b) Was ist seine Aufgabe/Ziel?
- c) Inwiefern ist das IKO an der Ausbildung beteiligt?

6. Board of Managers

Ich habe in der Zeitung gelesen, dass vor Kurzem ein Board of Managers für den Kapalı Çarşı gewählt wurde.

- a) Was ist das genau?
- b) Was ist deren Aufgabenbereich?
- c) Wer trifft welche Entscheidungen? (KCED)
- d) Wie ist es organisiert?
- e) Welche Organisationen sind dort vertreten?

7. KCED

- a) Was ist das genau?
- b) Was ist deren Aufgabenbereich?
- c) Wer trifft welche Entscheidungen? (KCED)
- d) Wie ist es organisiert?
- e) Wer ist dort vertreten?

Interviewleitfaden auf Englisch

Image Kapalı Çarşı

- a) What comes to your mind, when you hear the term „Kapalı Çarşı“?
In your opinion, what is special about the Kapalı Çarşı?
What is most important at the Kapalı Çarşı?
What is it that makes the Kapalı Çarşı special in the world?
Regarding what you just told me, what are the consequences for/ demands towards the Kuyumcu?
What would you say regarding the qualifications of the Kuyumcu? Are they able to meet these expectations?
Which quality requirements are there?
- b) So far, I could discover 4 different parts at the KC where jewelry is sold. In my opinion you can see some differences between these parts. What could be the reasons?
1. How was the business organized in the past?
- a) Which kind of dependencies and hierarchies existed in the past?
- b) Who assigned the production of a new piece in the past?
Who decided about the design or which pieces were produced?
Who produced the designs?
- c) Did on craft business only produce for one dealer?
One dealer, did he get the pieces from one craft business?
- d) Who provided the raw material like gold and silver?
Where did this person purchase the raw material?
To whom belonged the piece till it was sold to a customer?
Did the Kuyumcu produce on his own accord and sold their pieces to the dealer?
- e) To which extent were the requests of international customers met/considered?
Were there designs just for them?
Were they approached differently?
- f) How was the training of new Kuyumcu organized?
Who was trained?
Who was the trainer?
Did some kind of guidelines for the training exist?
What did the training look like?
What was considered as important during the Training?
Which skills were asked of a person who wanted to be trained?
Would women get this training too? If not: why? Would women have been trained too, if they wanted to?
- g) Imagine, I would have been an Istanbullu, how would I have acted, if I wanted to purchase a new piece of jewelry?
What would have been the reaction of a dealer?
- h) If I would have been a foreigner? (not from Istanbul/ from outside of Turkey)?

WICHTIG: Früher definieren lassen!!!!!!

2. I was told there is a huge change taking place right now. What is changing?

- a) Compared to 1.
- b) Who is leaving the Kapalı Çarşı? Do you know why they decided to leave?
Do you know whether these people are happy with their decision?
Where did they go?
Is this moving organized in some way?

3. What do you think about these changes?

- a) Which changes do you think have a good impact? Why?
What is done/could be done to enhance it?
- b) Which changes do you consider as bad/ as a danger für your business? Why?
What is done/could be done to stop these changes?
- c) Do you feel like there is somebody taking care of it?

4. Which methods of influencing are there?

Siehe 3.

5. What range of duties does the IKO have?

- a) Do you have to deal a lot with the IKO?
- b) What is its scope/assignment?
- c) Whom does it represent?
- d) Does it have any impact on the training of Kuyumcu?

6. Board of Managers

I read in the newspaper, that last winter a new Board of Managers for the Kapalı Çarşı has been elected.

- a) What is it about?
- b) What is their scope?
- c) Which decisions are made by them compared f.ex. with the KCED?
- d) How is it organized?
- e) Which organizations are part of it?
- f) What do you think about it?

7. KCED

- a) What is the KCED?
- b) What is their scope?
- c) Which decisions are made by them compared f.ex. with the Board of Managers?
- d) How is it organized?
- e) Who is represented by it?
- f) What is your opinion about it?

INTERVIEWS

Mitschrift Interview IKO

Notizen Interview 1

Ort: Konferenzraum IKO (Istanbul Kuyumcular Odası) in Sultanahmet

Datum 29.03.16

Interviewer: Simone Weber

Besonderheit

Infor-

mant:

Alter: ca 25-40 Jahre alt

Keine Aufnahme erwünscht, wollte die Informationen noch per E-Mail schicken, aber auch nach mehrfachen Nachfragen keine E-Mail erhalten

IKO

Semi public foundation -> custom and trade ministry unterstellt
Bindeglied zw.

3000 Mitglieder -> Individuen

Companies -> Trade Chamber

Departments IKO:

Export/Import

Its office -> Metal

Laboratories-> Steine => Kontrolle Läden und Produkte

Press

Members operations -> important (contact to members/open and closure of shops/problems handled by IKO)

Aim: Education -> Education Ministry

Certificate -> international

IKO hat viele Projekte -> gab keine Laboratorien zur Steinprüfung -> türk. gegründet

Since when does it exist?

Founded 1971, lots of members

2005 Handelskammer gegründet => viele Mitglieder gewechselt

=> IKO strukturiert sich um

Who is represented by the IKO?

Goldschmiede müssen Mitglieder werden

What is the scope/ are the responsibilities of IKO?

Zonen (Grand Bazaar/Bakırköy)-> gibt meetings -> Probleme rausfinden und lösen

Mediation -> Tradition aus Osmanischem Reich => [Gilden] trust very important

(bsp: Goldschmied schickt ein Stück an Händler, der sagt, dass er morgen zahlt => Vertrauen wichtig; bei Streit versucht IKO zuerst zu vermitteln)

Helfen nach Ausbildung Arbeit zu finden

Responsible only for Istanbul or for all of Turkey?

IKO responsible for region Istanbul

Manages all other chambers

Training aspiring Goldsmith?

Not in IKO but Ministry

How does the training look like?

3 Jahre bis Geselle, 2 Jahre bis Meister

Special High School for Education

Früher: nach Grundschule in Betrieb -> keinerlei Zertifikate

Heute: Schule -> gibt viele High Schools, aber zu wenig Praxis

Wollen Akademie gründen

Goldschmiede selbst ausbilden

Is IKO involved? -> Which knowledge is necessary?

Special training classes done by IKO (language/ Edelsteinkurse/Diamantkurse)

→ **Gratis**

→ **Dauern eine Woche**

Are there guidelines/what should know?

Involvement in KÇ?

Are there regular encounters between representatives of the KÇ and IKO?

Does IKO also represent jewelry business of KÇ?

Change

From the Point of view of IKO?

What is changing at the moment?

2014 court changed

Taxes changed => Steinschleifen/-schneiden innerhalb Türkei möglich

Davor: nur außerhalb der Türkei wg Gesetzen

⇒ Schwierig, weil alte, mythische Designs nicht möglich waren

⇒ **VERY POSITIV, VERY IMPORTANT**

Why? (reasons)

Till which point is IKO involved into these changes?

At the moment -> beobachtet nur, da Wende langsam/ economy bad internationally

Which changes are considered as positive/negative?

Negative: IKO is a brand, Grand Bazaar is also a brand, but didn't use it in international area

→ Must interest more in branding

Until two months ago: members work was good, without problem

Now: "everything is stopped" because economy is so bad

Is there anything done to enhance/stop changes by IKO?

Persönlicher Eindruck: zurückhaltend, aber bestimmt

Einziger Wandel, der angesprochen wurde: Gesetzeslage bezüglich Steinschleifen

Interview _197

<p>Übersetzung Interview _0197 Ort: Werkstatt in Han Datum 30.03.16 Interviewer: Simone Weber Übersetzer: C Zusätzliche Person: Bekannte von Übersetzer (CF)</p>	<p>Alter: ca 25 bis 30 Kuyumcu Eindruck: zurückhaltend, was Gespräch über Wandel und Meinung dazu angeht</p>
---	---

SW	<p>Tamam Ready? Yeah First I would... As I told you earlier ahm, I'm writing my thesis about the jewelry business at the KÇ will be or is organized. And while talking to the people in September I realized that at the moment there is a huge change taking place, right now. Uhm so, my thesis will be mostly about the change, uhm taking place at the moment</p>
Unterbrechung	
0:55	
SW	<p>Uhm, to understand, what is actually changing, I need to know, how it was in the past, but not like ottoman times but... Like this... So first I will like ask about the image of the KÇ, I mean, you already saw that</p>
C	ok
SW	<p>Questionnaire earlier Than, I will continue how it was in the past and how it changed, ok?</p>
C	Sure, yeah
Geräusch Biegsame Welle, Lachen SW	
Getränke serviert, Unterhaltung unverständlich	
2:06	
CF	This is so fascinating. I know nothing about goldsmithing and I like never seen of it
SW	You will learn a bit
CF	Yeah yeah yeah
2:36	
SW	It's really hand- hand- ah handcraft
Mann	Görüşürüz
C	

Unterhaltung zu Thema	
3:13	
I	
3:36	
C	Is this changing about like sector or like for example there are some jeweler shop in Grand Bazaar, but they're turning to like eh coffee or.. sweet chops
SW	Both
Unterhaltung	
SW	We will come to it later
3:51	
SW	But first I want to know when he's heart hearing the term KÇ ehat comes to his mind, when he's hearing this term?
4:05	
C	
4:10	
I	[zweitgrößtes Schmuckzentrum der Welt/ Tourismus/ Geschichte]
4:34	
C	Do you need me to translate?
SW	Yes [leicht beschämt]
C	ok
4:37	
C	It's like the second world ah, jewelry markt in the world biggest... In the world biggest... And historical place... Of course also world oldest Shopping mall in history from ottoman time
SW	In Grand Bazaar
C	yes
5:03	
C	And also center of the, what's the name? they like "borsa" like, they put money something and they wait and always check
SW	Like, like ahm like Wall Street
C	Yeah, yeah, yeah, also center of that
Pause	
5:34	
SW	Uhm, so what does he think is special about the KÇ?
C	Special, most special?
SW	Mhm What makes it special in the whole world? That people are coming here?
C	ok
SW	Buy there stuff
05:54	
C	

6:00	
I	tarih
6:07	
I	It's only its historical, that's why
SW	mmm
6:13	
I	
6:18	
C	Because also this jewelry stuff in Grand Bazaar they all make ah, handmade not from machines
6:27	
I	
6:51	
C	Even one stone in here, they're like stone by stone, they make by hand in here. And like in the for example Bangkok, Switzerland or Germany or America, anywhere they all make with machines
SW	mhm
C	Only in Istanbul they don't use machines so it's important
7:11	
I	So wie der Schmuck vor 700, 800 Jahren die Menschen mit [zum in die Wand] geschnitzt und so machen wir das genauso, nur nicht mit dem Nagel, sondern mit der biegsamen Welle, nur das hat sich geändert. Aber die Technik hat sich an sich nicht geändert.
7:28	
C	They begin style the same, only they have some this machine like [eight time?] doing with the small nails, but now they're doing with this long machines [biegsame Welle], like for beginning about still the same taktik
SW	Yeah, of course sometimes machines are helping [lacht] Making same ... sometimes it's just easier, I mean
C	
8:01	
I	[70/80]
C	around
I	[30/40] Aynı sistem
SW	Evet, Almanya'da de var
I	[30s/40s]
SW	Almanya'da de var, bence/bende
I	sende
SW	I also used it. But I didn't like it because it was moving, ah very... not easy to handle
C	
8:30	
SW	Mmmh So as this is like the the only place where jewelry is completely hand-made in the whole world? Ahm, so does he think there are any special

	like demands towards the jewelry or like consequences for the goldsmith that people are expecting it to be completely handmade?
8:59	
C	Like, I don't understand
SW	[lacht] I mean, ah he just told that here at the KÇ it is known that the jewelry is completely handmade
C	yes
SW	100% handmade
C	yes
SW	So does he think that it has any special like consequences for the goldsmith or like this... Do you understand?
C	Yeah Ok, ahm
Unterhaltung über Frage	
9:58	
C	Because, he said for them it's most like also there is another side, it's like artistic That they are making ART
10:10	
SW	Yeah, in German it's called ah...ah Kunsthandwerk: artificial handcraft
C	Artificial handcraft yeah
SW	Or artistic handcraft
C	Mmm, ok [türkisch]
10:42	
C	You were just working on the stones?
SW	No, no, no
C	No? Not stones?
SW	Yeah, but only simple stones
C	
I	
SW	But you know in Germany there is a distinction between handcraft like building houses, ah like this and between artistic or artificial handcraft, like doing jewelry, uhm making beautiful things out of stones like, ah also ahm out of food. There's differences between these two handcrafts in Germany in the word or already – ok,ok – because the one is just handcraft and the other one is also has the weord art in it
C	Ok [türkisch]
12.10	
C	He says, ah if there is a mistake, it is handmade, so it is more precious
12.26	
SW	Yeah So, what are the requirements for a goldsmith at the KÇ? What does he needs to know, what does he needs to be able to do?

12:38	
C	
12:48	
I	
13:33	
C	For example, [...], but four, five ah and for four, five years he had some like easy jobs, he was like a co-assistant, like cleaning or like was doing with this sticky thing on fire [Stock mit Kitt?], like cleaning up job, but not with the closer to the gold. And after five years he got another like co-master before e agreed being master, so he agreed being master, but for this he... some like
SW	After 5 years?
C	yeah
14:19	[Biegsame Welle im Hintergrund]
C	He take some people like you should know like contact person for making business but also you should have like this ah arts in your hands like ahm the ah make this artisitic thing
14:41	
SW	Yeah, you need to be able to design something special
C	Yeah, yeah, yes Like this mind, I guess, this artistic mind
I	
C	And also should have some ah your own money to make business of course That's also another thing Same in Almanya and in turkish
SW	Almanya'da aynı
C	Almanya'da aynı
lachen	
I	Frage
SW	Evet, çünkü ah altın ve gümüş almak lazım ve bu çok pahalı
15:18	
I	
C&I	lachen
15:24	
C	He says, Almanya it in everywhere, in everywhere
15:30	
SW	So far I could discover about yeah four different parts of the KÇ that are offering jewelry. Like the huge street where all this, ahm, bling, bling stuff is, you know what I mean?
C	Yeah
SW	Then the very old part, ahm, where they have this little shops one by one
C	ok
SW	And then actually I think it's Mahmut Paşa Kapı, on the right side, where we just passed earlier and on the left side there is the ah the gümüş çarşı
C	Yeas

SW	And when you're looking closely, actually these four parts are quite different. Did you realize it? Because , you know, this main street going down, it's a lot of diamonds, a lot of, it's very, actually it's like ... blinding
C	Yes, yes, yes
SW	All these stones Then the old part, you know the windows, they're full of jewelry, you can't distinguish the jewelry, because it's so full. It's the same for the very old part, but there the design is very different And then you get to the part, we just crossed and there; I think the design is also, the design is different but on the other hand the shops, the windows of the shops are looking different. They're not so crowded. And in the Silver part, it's the same. Do you know what I mean?
C	Yes, yes, yes
17:10	
SW	Yeah, and I'm wondering, what's the reason that these parts are so different?
17:15	
C	ok
C erhält Anruf -> Pause	
18:17	
C	And what's about this they look different and they
SW	Ahm, yeah, you know, in the street and in the old part the shops are full, also the design in the different parts are very different also. I am wondering why...
18:35	
C	
18:51	
I	
19:36	
C	This for example the place with a lot of golds, they are mostly fancy with expansive diamonds and the you know
SW	You mean the street?
C	Yes, from the street, but in another parts you see some dark shops, like they are mostly for the Mahmut Paşa, for example, they are mostly for like not so rich like economic middle, economic like they can buy some small golds, like for example in the weddings they use that kind of golds. Every shop has number, they call like this is 14, this is 18. So I think they have like some ah, little numbers, they have their place like...
20:40	
I	
20:48	
C	And also in some itineraries there are ah letter shops, leather...
SW	Ha, skin
C	yeah
20:59	

I	
21:10	
C	Ah, this very interesting there, near in Ottoman times, Grand Bazaar used to be a ah farm, but not so not farm, but where they leave the horses like
SW	Stables?
C	Stables, so that's why the shops are very small, so they're between the horses the shops
21:31	
I	Mit den Lederhändlern hat es angefangen, in den 40ern, 50ern wurde das hier alles. Ende der 50er hat der erste Laden eröffnet. Wo man von Beyazit reingeht, fing es an.
21:51	
C	First, after that horse thing, it was [Lachen] there was first like leather, leather shops, it was around like 40s and 50s. And after is then ah they started their jewelry shops
SW	1950s?
C	yeah
22:15	
I	
C	Around that place
I	
22:23	
C	They say end of the 50s, beginning of 60s, he said
22:26	
SW	So the whole KÇ in the past was a stable
C	Yes
SW	Like 100 years ago, it was a stable?
C	Yes
SW	Ha, interesting
	lachen
C	Yeah, like, I don't know, where they put the animals, like cow and you know
SW	Mhm, I know
C	There, yeah, that, yeah
SW	Ha, because you always hear, yeah it's, I don't know 100 years of tradition, that people are selling there their, and no it was a stable 100 years ago
C	yeah
SW	Okay...
FC	Unbelievable
SW	It's quite surprising actually
23:15	
SW	Ahm, Maybe we should come to how it was in the past like I mean, ok since it just started about 50 years ago, how was it back then[lachen]

	Maybe he could just describe how it was organized in the past, so that I can understand better how it's changing right now.
C	like you mean ah, ... thing how to make the ah jobs and ah
SW	Yeah, and how was it organized with the people who were producing the stuff and the people who are selling the stuff
C	50 years ago
SW	Yeah, like 50 years ago, 40 years ago, 10 years ago... whatever he things, It's best to describe it
24:01	
C	
24:12	
I	Da es handgemacht war, und es nicht jeder gemacht hat, kam jeder der Reihe nach dran. Z.B. wenn jemand eine Bestellung aufgegeben hat, musste er drei bis 4 Monate warten
24:31	
C	They used to wait on the line
SW	Hm?
C	They used to wait on the line
SW	On the line?
C	Like for example there was only handmade in that time, no machines
SW	Yeah, yeah, of course
C	At that time, for example when they order something, people, customers, they had to wait like two month or three month to get the [Unterhaltung im Hintergrund] SO they were waiting on the list
SW	So somebody came and said I want this piece, looking like this, and then he produced it when he had time?
C	Yes
SW	Ha, ok And it's about how many years ago?
C	Ah, he said the closest on 10 or 15 year maybe
SW	10 or 15 years
C	20 maybe
25:33	
SW	Soooo, I'd like to ask, did they always go to the same goldsmith and then or did they just change to whoever was free?
C	I think they go to the same, but let me ask
22:47	
C	
25:55	
I	Damals gab es die großen Marken wie Altin, Taş etc. noch nicht. Es gab bekannte Läden und jeder hat es bevorzugt von dort einzukaufen. Weil es hier auch Betrug gibt, sind die Leute dorthin gegangen. Das gibt es heute natürlich auch, deshalb gehen manche nur noch zu den großen und bekannten Firmen. Die alten Leute kaufen aber eher von den alten Läden.
26:35	
C	Ahm, in that times, like there weren't so many big companies. There are a few names, they used to go to that places, also a few persons like

[schwer verständlich wegen Geräusch biegsame Welle im Hintergrund]	[Name?] because sometimes, ah, some people sell fake diamonds, like cheating, only there some mistake, but they are hiding mistake and some big And he said also, it's kind of, something happen right now also That's why, that's why some people prefer to go to big companies and buy ah this ah jewelry from machines
SW	hm
C	Not so [wellmade?]
27:54	
SW	Mhmmm I see So, ahm, who decided about the design of the piece, I mean the customer, or the person who produced it, or the ... I'm really confused right now... Was it like the customer came to the goldsmith directly or was a dealer in between or? And who decided about the design actually?
28:27	
C	ok
28:37	
I	
29:07	
C	It depends on person. Some people just come, customers come and take like what, but he wants to get his own creation and explain how to, about that ah ring or other jewelry stuff, but also some people buy what they make and they buy to sell to other places, like a wholesaler from here
SW	Mhm
C	yeah
SW	ok
29:43	
SW	So the shops at the KÇ, are they only selling, or are they also producing?
C	You mean shops, like normal shops, yeah?
SW	Yeah, at the KÇ
29:58	
C	
30:04	
I	
C	
I	
C	They all come from this kind of places
30:11	
I	
30:25	
C	They explain it, describe like size, stones, everything to come here and then they order, so they make and they sell in the shops
30:39	

SW	Mmh So is it like the shop owners, they always go to the same goldsmith, or do they have several goldsmith they are working with, or how does it work?
31:24	
C	Ok
31:31	[Biegsame Welle im Hintergrund]
I	
31:34	[Biegsame Welle im Hintergrund]
C	They have their own like [rung?] to their place or they
31:40	[Biegsame Welle im Hintergrund]
I	
31:46	
C	They work a long time with their, they can just not like enter the scene like this
I telefoniert	
32:01	
SW	So these goldsmiths also work with one shop owner, they don't sell to other shop owners?
C	yeah
32:22	
SW	So it's, these are like ahm the goldsmiths their like part of this shop. Of course the pieces belong to the shop and not to the goldsmith right?
C	This...
SW	No, what we talked about earlier. The shops have their own goldsmiths that they are working with since a long time
C	yes
SW	so the pieces they are producing, they all belong to the shop and not to the goldsmith. They can not sell it at some other place, for example
32:51	
C	
33:05	
I	
33:16	
C	It used to be like that, it used to be they work, they were bringing the gold here, but now, they ah, ahm, they make everything, they use their own gold and then get a payment for this from the shops
33:40	
SW	ok
33:53	
I	
C	If somebody like some stranger come and order something, because they don't know, so they wish some deposit
SW	mhm
C	Before the, you know, before the
SW	Eskiden

	Like... today
C	nowadays
SW	So the stranger pays the deposit
C	Yeah, like some first payment, for example like, I mean 40% of the payment
SW	And then you can take the piece and sell it and bring the rest of the money?
C	Yeah
SW	Yeah, I mean, otherwise it would need a lot of trust, if you don't know the person
C	Of course, yeah
35:00	
SW	Mmmm Maybe we will wait till this [biegsame Welle] is off
35:22	
SW	So, how did the training look like in the past?
C	Training? like
SW	The [training?] of the goldsmith
C	Like before getting the master, yeah?
SW	No, like, like, I don't know, like... Ok, one could say like his training, when he did his training compared to how is it now?
35:57	
C	Haa, ok
36:00	
I	In unserer Zeit konnte man nur schwierig ans Telefon oder ins Internet gehen. Aber jetzt kommt der Lehrling nicht mehr mit seinem Handy, sondern in der Regel mit iPad
36:12	
C	He said now it's hard to grow the new people, because, like in our time, they weren't like technic, like
36:22	
I	
[...]	
37:34	
I	
37:45	
C	It's not like they were at school, but they don't learn anything else because they learn no practical experience in there
SW	I know
37:56	
FC	Can I ask a question?
C	Sure, yeah
[...]	
38:55	

SW	So, ah, about the schools again... Since when does the training at the schools exist actually?
C	Since when?
39:05	
C	
39:15	
I	
39:30	
C	He said, you can learn it to take like usual, but also there is High School for this, But if you are older then High School you can go to courses getting certificate, but it's not like leaning in here.
39:46	
SW	So, are there still people trained here, not going to school?
39:55	
C	
40:01	
I	
40:12	
C	It's like for example if you count like ah a way ten workplaces, one child learning
I	
C	Now, there is a system in here, for example around ten years ago, in this building for example every shop has like two to three persons learning. But now, in this whole shops has only one and he's looking for everywhere taking care
40:54	
C	For all the shops only one
41:07	
I	
41:18	
C	They don't have patient qualified for years and they go to school, they don't like. It's... it's getting hard
FC	But this one person learning, is he learning from all of the goldsmiths here?
SW	yeah
C	Yes I don't think they go to school Like maybe some easy jobs
SW	Yeah, so he is doing easy jobs for five years and then he is like a master and has to do everything?
C	No, master is after 10 years mostly
SW	Haaa
C	Like this five years for the being first step and after five years he is like, ah, the one step before the master. Like a helper, for example
SW	I know, I know
FC	apprentice

SW	No, ah apprentice, actually apprentice is like for the first 5 years, then your ah in German it's called Geselle, ahm
C	Like masters assistant, we can say
SW	Maybe Master assistant, because when you translate it Geselle into English word by word, it means bachelor, but it's not a bachelor degree from a university, you know. like this: [...].
[...]	
47:16	
I	
47:35	
C	He said, one of his people friend in Germany also jewelry and they make everything in one shop, for example outside part, gold, and the stone part, and also bright thing part. "Ciler" In here, they all are different places, they send from here. The "ciler"
47:54	
I	
48:12	
C	That's why in here people getting more master because they're having their own, ah, side, like for example this person uses the stones and make that: Another place make like the gold parts.
[...]	
49:18	
C	
I	
49:30	
C	He says, very easy
I	
C	
I	
C	It's training of the
I	
C	Can you do that like
SW	Hmm?
C	Can you do that like
SW	Like this?
C	[türkisch] Like this, the example one, yes
SW	No, I do not
49:53	
I	
C	How long, when did you leave, when did you stop?
SW	Why or when?
C	When
SW	After three years
C	Three years

SW	Yeah, because, mmh, then my aprenteeship was finished and I had none either to work for a shop or I would have had to open my own shop with my own designs. And, I mean, working in a shop, you don't earn enough money to live of it in Germany
C	Ok
SW	And having an own shop is also difficult, because you need of course customers, also you need to think of designs. After three years always making my own designs, I didn't have any ideas left
51:00	
C	
I	
51:20	
C	He said, same in here also, about that
SW	Yeah, also the person from the IKO said, that all the people graduating from the high school, they all want to become designers and not producers like this ... ahm ,just checking...
51.44	
SW	So actually, you already told me what is changing about the organization, ahm, But I heard also that actually, you know now the Kuyumcukent was build, I think last year or two years earlier Kuyumcukent
C	[unverständlich] want to use
SW	Yeah, maybe somethinglike this, I'm not sure Ahm, and I was also told that already 60% of goldsmith from the KÇ left and went here
C	yes
SW	So, does he know, why these people decided to move there
52:23	
C	
52:36	
I	
52:57	
C	It's like, firstly the mayor here, ah forced them like to go there, firstly, and also second thing that goldsmiths thought it will be some new gold city, so it can be new, ah, like new lines and new job opportunities, more customers. But it didn't work like that of course and he said also some of them came back from Kuyumcukent, because this is the center of the jewelry, Grand Bazar
53:39	
SW	Mhm So, ahm, actually the people who left aren't happy with their decision, or are they happy?
C	Who left?
SW	Ah...
C	Who went there
SW	How does he know, does he thinks that people who want there, ahm, are they happy with their decision?

53:56	
C	
54:02	
I	
54:08	
C	They aren't happy
I	
C	It's far... transportation it's far and it's like the [atmosphere?] is very dark and they miss this place, like area, location
54:26	
SW	I took a look [lacht]
C	
SW	I took a look one day. So the movement was organized by the belediye, wasn't it?
C	Yes, yeah, belediye, like forced a little bit
SW	yeah
54:52	
I	
54:58	
SW	Does he know, why they want it?
C	The belediye has this forcing still
SW	yeah
55:06	
I	
55:12	
C	Ah, ah, they still forcing, but they can't do anything, because this places need some other places, so it's like a circle and makes business. So if this place quit other will be, I don't know, they won't have some work.... Like they depend each other... the chain...
55:50	
SW	And the chain would break, if for example, ahm, the shop would still be at the KÇ, but, ah, the producing would be in Kuyumcukent. The chain would break
C	Yeah, yes, it will be problem
56:20	
SW	Ahm, does he know, why the belediye want them to leave?
C	
56:30	
I	
56:48	
C	They want this old shops became hotels
SW	The shops or where they're producing?
C	Producing place, yeah. And they think it's, they look ugly
57:00	
I	
57:02	

C	They prefer this place became, become touristic shopping places and also they think, they have some chemical, ah, trash and they make dirty there, or, I don't know, maybe I'm wrong, but I don't think it is true. It is not so dirty
57:22	
SW	Ah, yeah, it's not so dirty but still, you know, like, ahm, when you use some stuff for, ah cleaning jewelry and there is like acid in it
C	Oh, yeah, it's true
SW	Like this.... Also, I mean, I don't know how it is here, but in Germany under this kind of thing {Waschbecken}, there is... the water is not going directly to the, ah, into the normal, ah, dirty water thing, but there is something underneath, uhm, because if you're washing your hands, you always have like gold and silver on it. So that it's not getting lost, so there is something underneath and the water is always going slowly and on the bottom the powder is collected, like this. Maybe because of this, I don't know.
C	Like keeping the dirty water and throwing some dirt ah place, but not in the sink in here but at some other place. [unverständlich, weil I telefoniert] go to same place, honestly the water
Pause weil I telefoniert	
59:05	
SW	Ahm, actually also the person from the IKO yesterday, she told me, that till two month ago, there was nearly no problem for the people here having work, but since then, they stopped working, because of, ah they're not able to sell it. What does he think about it? Is there any problem with selling the pieces because they're expensive?
59:33	
C	
59:36	
I	Es ist bereits vor mehr als zwei Monaten schlechter geworden
C	No, it's more actually
SW	haaa
C	Still have [türkisch]
59:43	
I	Es hat bereits einen Monat vor Sylvester angefangen
C	[unverständlich]
59:53	
FC	What the shit Who ist he normal customer? Tourists or local people?
C	Local people
FC	Local people
C	Local people, they have their own shops, like they make produce here and make their local shop and tourist probably from there or local tourist buy from there
FC	Local toursits, ahhh
C	yeah
SW	And local people always go to the same shops, don't they?

C	Yes, but if you know, some people for example, if I want to buy gold, I didn't go to the shop. I come to here for example to order like, because you know ans
1:00:25	
FC	So mostly these jewelry made here will stay in Turkey?
SW/C	No
FC	Because Turkish people
SW	No, no, it's not like this. For example, ahm, a lot of the silver jewelry that you can see at the KÇ, isn't produced in Istanbul. It's produced in Midyat.
FC	mhm
SW	Like the very flowery styles, very fine styles. It's mostly produced in Midyat, it's in southeast of Turkey
C	Yes
SW	I went there, too [lachen]
1:01:00	
SW	So, ahm, I think tourists don't buy too much jewelry here, because, I think, it's too expensive, don't they?
C	Maybe, yeah
SW	Could you ask him?
1:1:09	
C	
I	
1:1:20	
C	It's a lot, he said
I	
C	That's why they come to Grand Bazaar, tourists
I	
C	The first thing is, it's a historical place, the second is, shopping, but mostly the jewelry shopping
I	
C	Because we don't have jobs, we don't have the work in this day, because not so many tourists are coming, that's why
SW	Mmmm, at the moment it's a problem
C	Yes, [unverständlich] nervous now, about the tourists and these things
SW	Yeah, actually I remember last time that I was here, one of his friends, who was also here, said like he does not know how it will be in two years, if he still will be able to work as a goldsmith
C	Oh, so he's not here. Maybe he's not working any longer
SW	I don't know, you can ask him [lacht] What he thinks about this quotation
1:02:16	
C	Ah, ok
[...]	
SW	I see Ahm, so what does he think about all these changes, like people have to move to the Kuyumcukent. Ahm, the changing of the, there are less

	and less people who want to work as a goldsmith, that actually maybe it's also difficult to sell the pieces as of course they are handmade, they're pretty expensive, if one does not know, how much work it is to produce something. What does he think about all these changes taking place?
1:04:24	
C	
SW	Moving to Kuyumcukent, what else, did I say?
C	There are not so many working here
SW	Also that there are less and less people who want to learn it
C	
SW	And the last one that also maybe people don't want to pay that much for a piece anymore, because they don't know how much work it is
C	
1:05:12	
I	
1:05:39	
C	Because now, also the salaries are low, that's why people think to buy some gifts for example 100 000 \$ like that
1:05:53	
C	Our job is actually for the luxury people. Like if there is a crisis, it affects first, but if there is no crisis, it's a really good job, like
1:06:16	
FC	And right now?
C	Right now... şimdi...
I	
C	Everyday is getting worse
SW	It's getting worse, isn't it
C	yeah
SW	Ah, I found some gold here
1:07:00	
SW	The moving to Kuyumcukent; I kind of heart out of his words, that he doesn't appreciate it
C	yeah
SW	Also, when he was describing that how there is only one guy, I also could hear out of his words, like he doesn't like the [unverständlich]
C	Nobody likes
1:07:22	
SW	So, ahm, in his opinion, is there something that could be done actually, ahm, to ... to stop these changes that he considers kind of negative or ahm maybe also as a threat to his business?
1:07:46	
C	
I	
SW	I wanted to know, if in his opinion, it's these changes, ahm, does he consider all of these changes as negative, or are there also changes that he considers as positive? First like this maybe

1:08:20	
C	
1:08:34	
I	
1:08:52	
C	It has bad and good sides. The positive side is, he became special here, not so many people are doing, so he has precious prices and precious job. But also bad side is, this art, job will disappear soon, because there are not young people, they won't continue the working
1:09:24	
I	
C	It used to be more people to do this
I	
C	There used to be more producer like this, also more shops, selling shops. Now they're leaving, of course, now there is no jobs, they're leaving to another ways to make a life living
1:10:29	
SW	Ahm, so, ah, in his opinion, is there something, that could be done to stop the negative parts of the changes, or enhance the positive parts of the changes?
C	
1:10:58	
I	
1:11:16	
C	There, like some people started doing this as a hobby in their free times, [unverständlich] not hobby, so that's make the... not to forget the, forgotten the this business... Was this the right answer for this question?
I	
SW	There are no wrong answers, that's the interesting thing about this kind of interviews, because there are no wrong answers, I'm trying to find out, what's going on, so there is no right or wrong. It's <i>his</i> opinion
C	Yes, and he said, ahm, so it will be like, how can I tell, every time, like, it's not getting to be forgotten, so it will be more and more this affection
SW	If you're doing as a hobby?
C	No, no, no. I mean, if you don't do it as a hobby, people they will forget, like every time more and more
SW	Also the technics will be forgotten
C	Yeah, technics [unverständlich] yeah, I think this most important thing is technic, because if there is no master to teach, there aren't technic.
1:12:50	
SW	Yeah, actually, ahm yesterday the person from the IKO told me something that I thought very interesting. Because some kind of law or court changed about the taxes, and now it is possible for you to cut and polish your own stones in Turkey, before it wasn't possible now, because there are very old traditional designs that you couldn't like produce, because you didn't get the stones be cut and polished in this way. Does he know about it and what does he think about it?

1:13:30	
C	
1:13:42	
I	
1:13:58	
C	This there are the companies who bring the stones that are different like this way producing the stone part, that other companies only making stones. And they pay taxes for the stones and they have their own ways. In here they don't know about the law they just get the stone.
SW	yeah
1:14:28	
I	
C	The have offices for the stones and they go there and they check the stones and they just buy, they choose
SW	Haaa, like this
1:14:40	
SW	But maybe it will change now, maybe you can go to the office and I want a stone cut like this, who nows
C	Maybe, yes
SW	mmmmm
1:15:00	
SW	Actually, I think, I am not sure... Maybe in December, I read in a newspaper that now there was a board of managers elected of the KÇ
C	Board of m
SW	Board of managers Actually I have this article with me [Pause] And of course I want to know what this Board Of Managers is about. It could be interesting
1:15:34	
C	
1:15:47	
I	
1:16:15	
C	It's not for sure, but like, normally there is nobody in used checking in there [unverständlich] People want somebody to take care of the Grand Bazaar.
I	
SW	Like some kind
Kurze Unterhaltung auf Türkisch über den Artikel	
SW	Ahm, like some kind of Verwaltung... bureaucracy, not real bureaucracy but... hm
1:16:46	
I	
1:17:10	
C	Like they can help with the like electrical problem, sound rooftop problems, they can have agreement with the tour groups and they can

	make more tourists inside of the Grand Bazar, so it's interesting and important in here, to the person, like maybe I can make
1:17:29	
I	
SW	Actually in the article says that also the Belediye is part of this Board of Managers, like about half of it
Besuch kommt	
SW	So it's more like idaret (Verwaltung)
C	Idaret, yes
Kurze Unterhaltung mit Besuch (ehem. Partner über den wir vorherin gesprochen)	
1:18:20	
SW	So, ok, it's not real yet, it's just some kind of an idea that is being done at the moment
C	Yeah, just idea, and I think it should work, we will see, maybe
SW	Ok, than that's it
C	That's it
SW	Çok teşekkür ederim

Interview _198/199

Übersetzung Interview _0198/_0199 Ort: Büro Kapalı Çarşı Esnafları Derneği Datum 31.03.16 Interviewer: Simone Weber	Besonderheit Informant: steht KCED nahe Alter: ca. in den 50ern Kuyumcu Bei Interview versehentlich falschen Knopf gedrückt => zwei Audiodateien, aber gesamtes Interview aufgezeichnet
--	---

_198	
SW	Thank you very much for your time. As you know, I'm writing about the organization of the goldsmith/jewelry business here at the Kapalı Çarşı. And when I was talking to people in September, ahm, I realized that at the moment there is a change taking place at the moment. A very huge change, in my opinion. And so the focus of my work will be on this change. Ahm, but to understand how it was earlier. So there will of course also be questions on this part. Ahm, but first I'd like to start with the image of the KC

	Ahm, so I wanted to know, what comes to your mind first, when you hear the term Kapalı Çarşı?
I	Again please
1.21	
I	K.C image means history. I think history, because, ah, it is since 567 years, I think starting 1461. So today around this year. From Empire Bazar, Fatih Sultan Mehmed/Ahmed (Name nicht gut zu verstehen) created it, build it. So it's history. This is a traditional market, Turkish and ah, at first ottoman, second turkish market. [...], so I'm second generation and this a good, a very colorful place
SW	Yeah it is (laughing) Every time I come here, I enjoy it, just walking around looking
I	yeah
2.37	
SW	Ahm so in your opinion what the most special about kc is his history?
I	Mhm History means about marketing, or bazar or ah about the building?
SW	In General I don't know, what do you mean by history (laughing)
I	History, Fatih Sultan Ahmed (Name schlecht zu verstehen) was built here ah to ah, how can I say... Let's speak in turkish
2.54	
I	Um den Handel weiter auszubreiten, nach der Eroberung, hat Fatih Sultan Ahmed den 1. Bedesten gebaut, Bedesten waren zuerst da, nachdem der Kaiser [„imperator“] da war und investiert worden ist, hat es sich nach und nach entwickelt. Im Anschluss, nachdem die anderen Herrscher gekommen sind und die Nachfrage gestiegen ist, wurden die anderen Abschnitte ausgebaut und ergänzt Die letzten Jahrhunderte hat es sich so entwickelt
I	[Whl.]
3.30	
I	Der Handel in Istanbul wurde dadurch weiterentwickelt und dadurch steht man, wo man heute ist
3.51	
I	2015 der meist besuchte Platz der Welt In 2015 the most visited place, Grand Bazar, 91 Million 500 thousand people
SW	Ah, in Istanbul the most visited place or in whole world?
4.21	
I	Yeah, whole world, whole world, this new from the Time Magazine, they calculated and write it
4.36	
SW	So, ah, what do you think why all these people are coming here to the KC?
I	Because ah...
SW	Because of the history, or because of the things sold here?
I	Let's turn to turkish In Istanbul gibt es 3 Orte, die von Touristen besucht werden: Die Hagia Sofia, die Blaue Moschee, der Große Bazar, Kapalı Çarşı Erstens, Die Unterschiede sind: die Hagia Sofia ist nur ein Museum. Zweitens, die Sultan Ahmed Camii ist sowohl ein Museum als auch

	<p>ein Gebetsort. Aber der Kapalı Çarşı ist der Ort, wo alle Bedürfnisse des Menschen beantwortet/erfüllt werden können, erstens kann man Einkaufen, zweitens gibt es Kaffees und Restaurants, wo man sich stärken (den Bauch füllen) kann und drittens ist er wie ein Einkaufszentrum, hat aber eine historische Note. Hier kann man sehen, wie man in Kombination mit der türkischen Kultur einkauft [Sinnbild: bekommt Einblick, wie Einkaufen in der türkischen Kultur funktioniert]. Ein kontrolliertes Chaos wird gelebt, was den Leuten aber gefällt, von jedem geschätzt wird [geht um die Atmosphäre]</p> <p>Wenn es ein geordneter/geregelter und zu harmonischer Ort wäre, würde es die bisherige Anziehungskraft verlieren.</p> <p>In diesem Zusammenhang möchte ich ein Beispiel nennen: Ich glaube es war in „Milano“, ich will dazu nicht Kapalı Çarşı sagen, es gibt dort einen ähnlichen Ort wie unseren Mısır Çarşı, ein sehr geordneter Ort, an dem es nicht dieses Chaos wie hier gibt, es ist auch sehr schön, aber ich finde, dass es hier schöner ist, in dem kontrollierten Chaos, das meiner Meinung nach die Menschen anzieht (6.08), aufgrund dessen ist es hier ein viel attraktiverer und lebendigerer und historischer Ort.</p> <p>Auf der ganzen Welt sind viele historischen Orte geschützt, oder als Museum ausgerichtet, oder dem ähnlich nur Besuchsorte (Orte an denen man Besuchsrechte hat, mehr nicht). Aber HIER lebt man es. Und wenn ich Leben sage, meine ich damit, dass Sie hier alles tun können. Wenn Sie in die Hagia Sofia gehen, können Sie weder einkaufen, noch essen, noch Kaffee trinken. Und hier sehen Sie, dass es das alles gibt und Sie können dennoch historische Luft atmen. Dies ist ein Ort, an den Menschen aus der ganzen Türkei [„aus allen Regionen“] zum Handeln kommen. Hier finden Sie Menschen aus allen Regionen und Glaubensrichtungen. Es gibt hier Juden, Türken griechischer Abstammung [„Rum“ – in der Türkei geborene und aufgewachsene Griechen], Armenier, Moslems, Aleviten</p>
<p>07.24</p>	
<p>I</p>	<p>Es ist ein Menschenmosaik, wenn Sie alle zusammenbringen, also wenn Sie mich fragen würden, was ich besuchen würde, wenn ich als Tourist herkommen würde, würde ich natürlich Moscheen und Museen nennen. Aber am meisten würde ich die historische Stadt [eg. Bazar] sehen wollen. Der Kapalı Çarşı ist in diesem Punkt die Nummer eins.</p> <p>Ich möchte Ihnen ein Beispiel nennen: Viele historische Märkte weltweit, die so ähnlich sind wie der Kapalı Çarşı, natürlich kleiner, bitten die UNESCO sie auf die Liste des Weltkulturerbes zu setzen. Aber die UNESCO sagt, der KC ist die Nummer 1, den müssten wir daraufsetzen. Aber die erfüllen die erforderlichen Kriterien nicht, deshalb geht es z.Z. nicht. Darum, auch wenn der K.C. sie nicht erfüllen kann, können wir die kleineren Märkte nicht schützen. Erst wollen wir den KC. schützen, euch würden wir darunter reihen. Deshalb ist dieser Ort ein der ganzen Welt und der UNESCO bekannter und bewährter Ort, durch seine Farbenfroheit, die er heute hat, und die er immer haben wird, und es wird auch immer so bleiben.</p> <p>Ich denke, dass der Stern des Kapalı Çarşı nie untergehen wird, niemals.</p>

8.23	
SW	So, what do you think, that hmm... The people come here with a certain picture in mind, with a certain image of course in mind, what they think what they will find here, when they come here. Do you think that these expectations actually ... how should I say ... Do these expectations have any consequences on the way that people... or on the jewelry that is sold here?
I	Ask again, because it's a very complicated question
SW	Yeah I'm also...
I	If you have turkish, it's better (hört das Lächeln in der Stimme)
SW	The people come her, either they are yabancı
I	Expectation means beklenti
SW	They have an image in mind, what they will find here, ahm... Does it have any consequences or what are the consequences
I	Consequences means in Turkish?
SW	Ha, I will check..... etki...
I	Ah, etki, ok
SW	For the people who are doing business here
10.49	
I	Die Wirkungen [Etkiler] für die Leute die den Ort besuchen, hat es schöne Auswirkungen, die Atmosphäre ist sehr schön, hier findet man alles was man braucht. Gold, Geschenke oder türkische Kulturgegenstände, devre sektörü, alle Konsumgegenstände und viele verschiedene andere Sektoren, die mir gerade nicht alle einfallen. Die Auswirkungen sind schön. Aber ich gestehe auch ein, dass es für die Besucher nicht problemlos ist. Aufgrund der Vielfältigkeit der Menschen ist nicht davon auszugehen/ist es nicht möglich, dass alle das gleiche Bildungsniveau haben. Das ist auch schwierig auf ein gewisses Maß zu begrenzen und unter Kontrolle zu bringen.
11.58	
I	Es ist schwierig, aber ich will nicht sagen, dass es unmöglich ist, aber dazu müsste es ein sehr kontrollierendes System sein, ein System mit sehr viel Druck und das würde nicht funktionieren, Es gibt hier 2500 Arbeitsplätze, und alle Verkäufer zu kontrollieren und zu überprüfen ist leider nicht möglich, deshalb gibt es manchmal Schwierigkeiten. Das Ganze hat auch etwas mit dem alten und abgenutzten Gebäude zu tun. Das sieht man auch mit dem bloßen Auge, das beeinflusst die Menschen und Besucher nicht, aber es ist optisch nicht ansprechend. Aktuell gibt es einen Arbeitskreis, der mit den Händlern und der Stadtverwaltung einen Restaurierungsplan ausarbeitet und es dadurch zu optischen Verschönerungen kommt
12.45	
SW	Do you think the, because you mentioned quality earlier, do you think the people coming here have like certain expectations regarding quality what they will find here?
13.03	
I	Ich denke schon, dass die Erwartungen an die Qualität erfüllt werden. Die ausländischen Kunden die in meinen Laden kommen und Erwartungen haben (ich habe hier auch einen Schmuckladen), denke ich schon, dass ich die Qualitätsansprüche erfülle. Zu 90% kann ich diese

	<p>Wünsche erfüllen. Auch im Kontakt/Gespräch mit unseren Kunden haben wir keine Probleme, denn viele unserer Angestellten, die hier arbeiten, können die Sprache und kommunizieren und deshalb habe ich nie erlebt, dass die Erwartungen enttäuscht worden sind, Es kann vereinzelt zu Vorkommnissen kommen. Aber durch den Einsatz und das Mitwirken des Kapalı Çarşı Derneği, der Sicherheitskräfte und ähnlicher Institutionen können die Vorkommnisse positiv gelöst werden.</p>
14.14	
SW	<p>I am not sure, did you also talk about what people from Istanbul or from Turkey have as expectations when they come here?</p>
I	<p>Again please For turkish people Turkish people always say, Kapalı Çarşı, Grand Bazaar is our history, so they like that place, because this is our history In Istanbul gibt es bestimmt über 100 Einkaufszentren, alle haben sich vom Kapalı Çarşı inspirieren lassen, nehmen ihn als Beispiel und sind bemüht durch die formale Nutzung des Namens Kapalı Çarşı ihre Besucherzahlen zu erhöhen. Die Türkischen Besucher finden bei uns, wenn sie hierherkommen, das Traditionelle, das sie gewohnt sind, das finden sie natürlich schöner. Natürlich sind die Besucherzahlen in den Einkaufszentren höher, da die Qualität der Gebäude eine andere ist, auch aufgrund der Parkmöglichkeiten und weil eine zivilisierte Atmosphäre vorhanden ist. Aber trotzdem kann der Besucher auf den Kapalı Çarşı nicht verzichten. Auch wenn Sie die Reichsten der Türkei und die mit hohem Bildungsniveau fragen, sagen sie, dass sie zwei drei Mal schon dort waren und auch etwas gekauft haben und die Luft des Kapalı Çarşı geschnuppert haben. Es gibt keinen Türken, der auf den großen Bazar verzichten würde.</p>
16.20	
SW	<p>I also have been talking to somebody from Istanbul Kuyumcular Odası. Also to a Goldsmith already. They told me about the training to be a goldsmith. At the moment it is changing, how they are trained. People come here, have expectations regarding the quality of the pieces. I am wondering if the training is changing because these expectations couldn't be met anymore</p>
I	<p>Yea yes</p>
SW	<p>Or won't they be able to be met in the future, because I also heard, they didn't say it like.... Ahm... from what they said, I could hear a slight critic if the way it changed</p>
17.20	
I	<p>We talk about goldtrading Früher war die Zentrale der Arbeit mit Gold im Kapalı Çarşı. Mit dem Wachstum und der Entwicklung der Städte haben sich neue Kuyumcu angesiedelt und neue [Handels]Orte sind entstanden. Und innerhalb dieser Zeit ist die Ausführung des Kuyumcu-Berufs ziemlich zurückgegangen, auch aus Gründen der Logistik, konnten die Kunden den Kapalı Çarşı teilweise nur schlecht erreichen. Das ist natürlich ein sehr historischer Ort und die Lebensbedingungen und-möglichkeiten können nicht so wie in den Einkaufszentren erfüllt werden und er ist nicht so komfortabel. Deshalb verliert der Kapalı</p>

	<p>Çarşı als Zentrale des Kuyumcu-Berufs sehr langsam an Attraktivität. Die Werkstätten und Ateliers will die Gemeinde, weil es hier historisch ist, ins Kuyumcukent verlagern und tut dies schon, was eine Wirkung auf den Kapalı Çarşı. Das Kuyumcukent ist das Herstellungszentrum geworden. Die Ladenzahl ist dort begrenzt. Was dessen Nachbarschaft betrifft, ich will nicht sagen, dass dort die meisten Kuyumcu sind, aber die Einheimischen gehen immer noch auf den Kapalı Çarşı</p>
19.02	Domestic people, we will loose them, so after
	<p>Was die Touristen betrifft, sie fanden und finden den Kapalı Çarşı gemütlich, ABER auch die Schmuck-/Goldwünsche konnten sie dort erfüllen. Aber mit der Zeit ist die Nachfrage nach Schmuck gesunken. Das Interesse der neuen Generation daran hat abgenommen. Der Preis des Goldes ist sehr stark (um das 10fache) gestiegen, die finanziellen Mittel der Kunden sind gesunken und wenn Sie alles zusammenbringen, bedingt auch durch die Erhöhungen der Immobilien- und Mietpreise im Kapalı Çarşı können die alten Erfolge nicht mehr erreicht werden, wodurch die Anzahl der Kuyumculäden abgenommen hat. In der Kalpakçılar Caddesi waren früher nur Kuyumcu, heute ist nur noch die Hälfte von Kuyumcun besetzt. Im Rest haben Souvenirläden, Lebensmittelläden und Kleidungs-/Textilläden eröffnet. Das hat dazu beigetragen, dass der Kapalı Çarşı seinen Ruf als Goldschmiedezentrum verloren hat. Ob das jetzt was Schlechtes ist? Für den Schmucksektor sichereine schlechte Entwicklung, aber für den Kapalı Çarşı letztendlich, weil es ein historischer und touristischer Ort ist, wird der Goldhandel auch in Zukunft weniger werden, ich kann das nicht mit Sicherheit sagen, aber ich erwarte es so. Ich denke auch, das ist eine normale Entwicklung.</p> <p>Auch in der Vergangenheit, zur Zeit des Osmanischen Reiches war der Kapalı Çarşı nicht nur für EINEN Sektor gedacht. Das ist das weltälteste Handelszentrum. This is the oldest Shopping Mal. Es erfüllte den Menschen ALLE ihre Bedürfnisse, vor 50 Jahren wurde es zum Zentrum des Schmuckhandels, es verfolgte diesen Trend für 30 40 Jahre. Das ist Abstieg/Umschwung. Wäre das dauerhaft ein Schmuckzentrum wäre es auch nicht ein bevorzugter Ort für Touristen, den sie besuchen würden. Das ist nicht gut für den Schmucksektor, aber ich finde es besser, wenn eine Vielzahl an Sektoren vertreten ist.</p>
21.59	
SW	So, maybe you could describe how the business was organized in the past, like between the people here at the Kapalı Çarşı who sold the jewelry, but also between the people who sold and the people who were producing
I	Again please
SW	Tamam, şöyle, ahm... Ben İstanbulum. Ailem İstanbul'da ah...
I	Ah English ... small... please
SW	My family is living in Istanbul since a very long time. So, ahm, let's say about 20/30/40 years ago, I wanted to buy some jewelry, so I came to Kapalı Çarşı. What would I have done? What would have been [Stottern] ahm... A person who is selling the jewelry done and would have been his relations with the people who produced it?

I	Meinst du das so, aus dem Geschäft oder direkt vom Händler? Oder ist das jetzt falsch?
SW	Anlamadım
23.05	
I	<p>Dann würde ich es so erläutern, aber ich habe es nur zur Hälfte verstanden.</p> <p>In der Stadt gibt es zwei Möglichkeiten Schmuck zu kaufen: Die eine Möglichkeit ist in den Geschäften. Was du dort siehst, wird z.T. dort selber produziert und verkauft, aber die meisten Stücke werden von Goldschmieden in den Ateliers hergestellt und von den Herstellern direkt abgekauft und meist mit einem Zuschlag für den Gewinn verkauft. Das ist die eine Variante. Die zweite Variante: Die Ladenbesitzer wenden sich an kleine Goldschmiede, die selbst produzieren und verkaufen, aber diese kleinen Produzenten verstehen nur etwas von ihrem Handwerk und von der Herstellung, aber haben keinen „Verkaufssinn“, im Sinne von sie verstehen nichts vom Umgang mit Kunden. Er hat über Jahre hinweg an seinem Arbeitstisch gearbeitet und gearbeitet, aber wenn ein Kunde kommt, ist er nicht in der Lage ein Geschäft abzuwickeln-Connversation, not they don't have [unverständliches Wort, anderer Mann: iyi gönler kolay gelsin] Der Mann sagt dann, ich verkauf dir keine Ware, geh in den Laden und kauf es dort. Oder manche haben einen privaten Kundenstamm [portfölyo], über Bekannte und Mund-zu-Mund-Propaganda. Er kann so in der Werkstatt sein Produkt herstellen und gleichzeitig Besuchern wie Ihnen ein Produkt verkaufen/anbieten Ob es zwischen den Varianten ein Preisunterschied gäbe, das denke ich nicht. Aber das, was im Laden verkauft wird, ist sicherlich durch die Ladenmiete etc., die normalen Ausgaben die man so hat, um 10 bis 20 Prozent teurer. Für den Verbraucher ist es sicherlich besser aus dem Atelier zu kaufen, aber wie soll es dann für die Läden weitergehen. Und deshalb ist es für den Erhalt und das Fortführen des Berufes besser und richtiger aus dem Laden zu kaufen und nicht vom Hersteller</p>
25.24	
SW	Today, did anything change? Like when somebody whose family is living in Istanbul since generations going to the Kapalı Çarşı to buy jewelry, did anything change, like when he is... when
I	Ah, about new generation
SW	yeah
I	<p>New generation</p> <p>Die neue Generation kommt nicht so oft auf den Kapalı Çarşı, die haben auch keinen Bezug zu Gold. Aber wir haben auch eine Hochzeitskultur, und in dieser Hochzeitskultur werden Gold/Schmuckeinkäufe getätigt. Da die neue Generation die neue moderne Art des Lebens bevorzugt, sind die Läden in den Einkaufszentren viel attraktiver. Da die Präsentation/Dekoration/Aufmachung dieser Zentren viel attraktiver gestaltet ist, werden sie bevorzugt. Aber deren Eltern, die vorherige Generation, sind die Schmuckhändler vom Kapalı Çarşı gewohnt, und die Preise sind gegenüber denen eines Einkaufszentrums angemessener, deshalb kommen sie (lieber) hierher.</p>
26.40	...geleneksel traditional shopping is going on, a little bit less, but it is going on
26.43	

SW	And, hmmm, in the past, somebody who didn't have any connection in Istanbul, He's here as a tourist or maybe as a business man wanting to buy something as a present for his family, come here to buy something, what would have happen (lacht)
I	In the past time In der Vergangenheit wurde hier eingekauft, die Bedürfnisse wurden erfüllt. Fragen Sie jetzt über den Goldsektor oder andere Sektoren Was this question about Gold shopping or other shopping?
SW	Gold shopping, like jewelry
27.28	
I	Like jewelry yeah Die Menschen die hierher kommen, bekommen ihre Bedürfnisse erfüllt. Es kommt nie vor, dass jemand sagt, ich habe das nicht dort finden können. Dass er den Schmuck hier nicht findet, das sagen auch weiterhin keine Leute. Im Kapalı Çarşı findet man alle Produkte. Vielleicht auch mehr als in anderen Regionen zu finden ist. Schmuckhändler aus der ganzen Türkei kommen hierher, weil die Herstellung oder die Hauptbüros der Hersteller im Kapalı Çarşı oder Umgebung sind. Es ist der Dreh- und Angelpunkt der türkischen Schmuckindustrie. Und deshalb kommen die Leute hierher und bekommen ihre Bedürfnisse erfüllt, sowohl in der Vergangenheit als auch jetzt.
28.18	
SW	As I already said, there is a change taking place right now, ahm, and the last time in September, when I came, you told me that 60% of the goldsmith already left for the Kuyumcukent. Ahm, do you know, why they decided to leave in the end?
29.00	
I	Die Gemeinde, mmm, die Hersteller gehen dorthin. Der Grund dafür ist, die Gemeinde möchte hier auf dem historischen Grundstück die Ausbildung des Goldschmiedeberufes und die Herstellungsaktivitäten langfristig hier minimieren. Auch wenn die Betriebe sehr klein sind, wird dort mit Säure gearbeitet. Das ist evtl. gesundheitsschädlich und beeinträchtigt die Umwelt, beeinflusst auch die Umgebung. Im Kuyumcukent gibt es bestimmte Standards, deshalb wird es für richtig gehalten, die umzusiedeln, man hat dort die Möglichkeit gefunden mit den Standards zu arbeiten. Und das finde ich auch richtig, und halte es auch für normal, dass die Hersteller dort hingehen. Wenn Sie jetzt fragen, ob alle Hersteller dort hingehen und niemand hierbleibt, das wird nicht möglich sein. Auf jeden Fall werden hier Hersteller, kleine Hersteller hierbleiben. Werkstätten mit drei bis fünf bis zehn Mitarbeitern würden hierbleiben. Der Grund dafür ist auch, dass die Nachfrage des Kapalı Çarşı und dem Schmuckverkauf (auch von den Läden) hier erfüllt werden. Damit verbunden auch die nahen logistischen Wege erhalten bleiben. Die erfüllen dann hier ihren Zweck. Z.Z. sind die, die im Kuyumcukent sind und hierher die Ware verkaufen können, können sie in der ganzen Türkei und in anderen Handels- und Exportzentren verkaufen. Hier ist für ganz großangelegten Export und Handel kein „Feld“ [Platz] [Die Anforderungen für ein ganz großangelegtes Export- und Handelswesen können hier nicht erfüllt werden] Selbst wenn Sie eine große Fläche dafür finden würden, entstehen Probleme. Es können Arbeitsprobleme auftauchen, Gebäudeprobleme auftreten, weil sie mit Säure arbeiten, könnte es

	infrastrukturelle Probleme geben. Und wenn Sie alle diese Probleme zusammenführen, scheint es für die Hersteller klüger zu sein, auch für die Verkäufer, dorthin zu gehen.
30.53	
SW	So, I have a question, because I know, that Kuyumcu means 2 people, it means the one who is producing jewelry and it means the one who is selling jewelry. So actually who is leaving the Kapalı Çarşı?
I	Producing
SW	The producer
I	Selling, no. Selling not leaving, but Es ist so wie ich es vorhin erläutert habe. Es gab sowieso sehr viele Kuyumcu auf dem Kapalı Çarşı und dadurch verlor man den Gewinn/Profit. Weil sie den Gewinn verloren bzw. verringerten, deshalb sind viele aus dem Beruf ausgestiegen. Das hat noch eine Wirkung, dass die Kuyumcu weniger geworden sind. Die neue Generation mag den Beruf des Kuyumcus nicht so sehr, mag den Verkauf nicht. Selling Jewelry means, ah, sit your chair and wait your customers, so the style is not good for new generation (lacht). So... [...],
SW	[...]
I	[...]
32.29	Und weil die neue Generation nicht weiter machen möchte und deshalb gibt es keine Generation, der es weitervererbt werden kann. Und deshalb wird der Beruf aufgegeben, der Laden weiter vermietet oder verkauft. Das ist mit ein Grund, warum die Kuyumcu weniger werden. Aber der eigentliche Grund ist natürlich, dass sie Verluste machen.
32.55	
SW	Ahm, Do you know, whether the kuyumcu who left, are they happy with their decision?
I	Are they...?
SW	Happy, maybe happy is the wrong word. Let me check in german-turkish.....memnun
I	Haaaa, memnun
33.18	
I	Dass sie es lassen, to left
SW	Ah moved
I	Ha , moved there Ya ayne: Auf jeden Fall sind sie sehr zufrieden. Weil sie viele Möglichkeiten haben. Es ist technisch sehr entwickelt/fortgeschritten. Die Infrastruktur ist sehr gut, der Service ist sehr gut und wenn sie die Eigenschaften zusammenfügen, ist das für die Hersteller sehr schön. Es gibt ein einziges Problem. In unserer Kultur ist Kommunikation und soziales Gefüge wichtig. Im Kuyumcukent gibt es die warme Atmosphäre des Kapalı Çarşı nicht. Ich habe ja schon vom kontrollierten Chaos gesprochen. Die Menschen dort sind wie wir und genießen die Atmosphäre hier (finden sie schön). Und wenn sie ins Kuyumcukent gehen und auch wenn die Arbeitswege 10 bis 15 Minuten sind, haben sie den Kapalı Çarşı gerne besucht. Das geht dort nicht, sie haben das soziale dort nicht mehr, das ist unbefriedigend. Sie vermissen das hier schon. Dadurch dass es ein kleine... [Risiko?, Wort verschluckt] sind,

	ist es normal, dass sie dort sind. Und die, die dort sind, sind zufrieden. Und ich kenne keinen von den Herstellern, der dorthin gegangen ist und sich beschwert hat.
34.42	
SW	I mean, before, when they were here, the relationship between the one who was producing the jewelry and the one who is selling it, was very close
I	yeah
SW	Does the fact that the one who is producing the jewelry moved far away. It takes some time to go there, ahm, does it affect the relationship that they move?
I	I don't think so, because logistic is going was fast. So, mmmh, people have car or they have service, ah, public transport as well very fast, so they solved that problems
SW	Ok
I	This is problem but not big, it's small
35.43	
SW	Ahm, and is this moving of the goldsmith, is it organized in some kind, like, I don't know, is somebody like kind of organizing it, like "ok, you're going, you're going, you're going" or is it like...
I	To Kuyumcukent or to other place?
SW	It doesn't matter
I	You're going, but where?
SW	To Kuyumcukent, to... I don't know... which other places?
I	There is one authority about, municipality. They can check the place, producing place "so this is high dangerous for people health or building health, so you have to leave" Not our community like IKO or Kapalı Çarşı Derneği, we told them "We NEED them, do not say "Go to Kuyumcukent or other place" because we need them to here. Ok, for example do like that: more than 10 people workers, they must go to different place, but the less one, they have to stay here, so help us." This is the true way. Just a moment she will do announce so....
SW	ok
Versehentlich falschen Knopf gedrückt => neue Datei	
0199	
SW	Ok, let's continue Also, as you mentioned your son, the young people don't want to work here
I	Yes
SW	It is also some kind of change, isn't it
I	Sure
SW	Do you think how this is affecting the whole business
I	Ah, all business or...
SW	Maybe jewelry business, because
I	Weil die junge Generation die Ausbildung nicht sehr bevorzugt. Auch wenn die ältere Generation den Beruf langsam verlässt, aber schließ-

	<p>lich die Menschen Schmuck brauchen, wird dieser Zweig weiterbestehen. Und wie können wir die neue Generation integrieren? Wenn es große/namenhafte Institutionen, die einen sehr großen Handel anstreben, diese könnten die jungen Leute integrieren. Auch weil die neue Generation große Träume hat und die vorherige Generation, wie soll ich sagen, Geduld und Stetigkeit gezeigt hat und die junge Generation jetzt fehlt, weil sie, sobald er/sie die Uni abgeschlossen hat, in irgendeiner Bank Direktor werden will, oder Besitzer einer Goldschmiedefirma werden will und im Jahr so und so viele Tonnen Gold verkaufen will und solche großen Träume hat und sich damit solche Träume erfüllen, brauchen sie Geduld und müssten den Beruf auf einzigartige Weise , wie soll ich sagen, also nicht auf regionaler, sondern auf internationaler Ebene Erfahrung sammeln. Um den Beruf attraktiver und anziehender zu machen, müssten über die Inspiration aus der eigenen Kultur und neuen Designs oder neuen Kollektionen. Und um das zu erreichen, müsste es beim IKO oder einer ähnlichen Vereinigung, wie z.B. der Handelskammer Aktivitäten geben. Diese Organisationen müssten noch mehr dafür tun, besonders in den Schulen müssten vermehrt Themen über Schmuck thematisiert werden, das könnte zu mehr Attraktivität führen, um auch die neue Generation daran teilhaben zu lassen.</p> <p>Das sind meine Gedanken/Ideen dazu</p>
02.52	
SW	<p>We were talking about changes. I could find about, like moving to Kuyumcukent. Like missing generation, or missing new generation, who wants to work here. Are there any other changes that I don't know about? In the jewelry business</p>
03.13	
I	<p>Jewelry business change... Natürlich gibt es Veränderungen, die da wären: Dass die Herstellung immer mehr in Fabriken stattfindet. Dass das Entwerfen neuer Stücke durch die Kreativität der eigenen Gesellschaft profitieren kann, sinkt Wenn sie keine Massenherstellung haben und wenn sie sehr viel in das Produkt investieren, wird es teuer. Und ob sie wollen oder nicht, kommen Sie in den Teufelskreis und müssen verhandeln und machen Verluste. Dann müssen Sie auch in die Massenproduktion wechseln und machen dadurch weniger Gewinn. Sie müssen an ihre Kosten denken und dadurch ihren Verkauf auch steigern. Das ist natürlich für die Kreativität eine stressige „Not“. Da die Kaufkraft der Gesellschaft sehr niedrig ist und parallel Produkte bevorzugen, mit denen sie weniger Verluste machen. Und dadurch dann die Massenproduktion unterstützen. Das führt auch dazu, dass die Vielfalt sinkt. Hat auch zur Folge, dass es immer weniger Meister gibt, auch im Kapalı Çarşı und im Herstellungszweig. In meiner Lehrzeit gab es sehr gute Meister, es gibt sie zwar heute auch noch, aber weniger. Denn als sie früher irgendwas geschaffen haben, wurde es sowohl vom Verkäufer, als auch von denen, die in der Lage waren, es zu kaufen, geschätzt. Diese Spirale dreht sich immer weiter nach unten. Und früher, wenn Sie Schmuck gekauft haben, wurde dieser Schmuck über zwei Generationen weitervererbt. Z.B. wenn Sie etwas gekauft haben, hätten Sie es ihrer Tochter gegeben, Ihrer Enkelin gegeben usw. Aber jetzt hat</p>

	<p>sich das Kaufverhalten der Menschen verändert. Wenn sie etwas kaufen, egal was es ist, benutzen/tragen sie es ein bis zwei Jahre und schmeißen es dann weg/entsorgen es dann. Auch ihr Auto wird alle zwei Jahre ausgetauscht [klingt aufgeregt] Diese geistige Einstellung wird auch auf den Schmuckkauf übertragen, weshalb die Massenproduktion [Modeschmuck] so erfolgreich ist. Das wiederum hat als Auswirkung, dass es immer weniger Meister gibt, was nicht gut ist. Davon abgesehen, für den eigenen Kuyumcu-Beruf, Veränderung ist es nicht, ich möchte mich einer leichten Kritik annähern: das Niveau der Qualifikation ist leider nicht so hoch. Aber die Ausführung dieses Berufs ist sehr leicht und sie brauchen keinen Schulabschluss, um diesen Beruf zu ergreifen. Sie brauchen auch keine zeitliche Erfahrung oder sich in einer Schule zu qualifizieren. Man muss auch nicht bei einem Meister als Lehrling gearbeitet haben. Wenn du genug Geld in der Tasche hast, kannst du Goldschmied werden, was die Qualität natürlich senkt. Und im Ergebnis, wie soll ich das sagen, es gibt so viele Berufe in denen man Experten braucht. Aber in unserem Beruf wird das nicht verlangt, man kann direkt einen Laden aufmachen. Das was ich jetzt gesagt habe, betrifft natürlich den Verkäuferberuf, Selling</p>
7.12	<p>Bei der Herstellung müssen Sie auf jeden Fall, auch wenn Sie die Ausbildung nicht machen/haben, viel Zeit und Arbeit investieren. Und das zwingt dazu den Beruf zu erlernen und wenn ich sage, zwingen, meine ich, damit sehr viel Zeit zu verbringen, was gut ist für den Beruf. Aber für mich ist das für einen Beruf nicht so gut, weil es meiner Meinung nach eine Grenze geben sollte.</p> <p>z.B. über andere Länder hören wir oder auch wenn Sie hier in die großen Einkaufszentren gehen, erlauben sie nur zwei Läden pro Sektor, auch bei den Goldschmiedeläden. Aber in den anderen Regionen wird nie von der Stadtverwaltung eingegrenzt, d.h. wenn es bereits drei gleiche Schmuckläden gibt, und ein vierter eröffnen möchte, halten sie es nicht für nötig es zu verbieten. Sie zeigen auch keine Standortalternativen. Aufgrund dessen entstehen sinnlose Cluster, was zu Gegenden, die für Gold bekannt sind, führt. Natürlich führt das zu unfairem und unangenehmem Wettbewerb. Das senkt auch die Moralvorstellung und die Anziehungskraft. Für mich ist das nicht zufriedenstellend.</p> <p>[Whl. in anderen Wörtern]</p>
8.48	
SW	What do you think about these changes? Which changes do you think are kind of positive, that it's good that these changes are taking place? Ahm, and what could be done to...to make them better or faster or what ever
I	About jewelry?
SW	Jewelry
9.15	
I	Ah... Damit das Schmuckgeschäft noch besser wäre, wie ich schon gesagt habe, müsste es eine Autorität geben, die das einschränkt. Und wenn ich Einschränkungen sage, meine ich damit nicht die Anzahl einzuschränken, für die die den Beruf ausüben wollen. Ob im Verkaufs- oder Ausstellungsbereich müssen sie zuerst eine Ausbildung machen. Es muss ein Ausbildungszertifikat oder-diplom geben. Auf

	<p>jeden Fall brauchen sie einen Beweis, dass sie die Ausbildung absolviert haben. Damit die Ausübung des Berufs nicht mehr so leicht ist. Das würde dazu führen, dass dieser Zweig selbstbewusster wird und mehr Potential hat. Denn z.Z., in der Türkei, gemessen an der Bevölkerungszahl, ist die Anzahl der Kuyumcu weit höher als die Nachfrage.</p> <p>Im Bereich der Herstellung kann ich dazu nichts sagen, aber was die Anzahl der Verkaufsläden angeht, gibt es zu viele, er liegt weit über dem Weltdurchschnitt. Zuerst müsste dieser Bereich, eingeschränkt will ich nicht sagen, rehabilitiert werden und sowohl im Verkauf als auch in der Herstellung eine Ausbildung eingeführt werden, weil im Verkauf eine moralische Tradition üblich ist und als ein zivilisierter Verbraucher entwickelt sein muss.</p> <p>In der Phase der Produktion haben wir die Weltstandards im Kuyumcukent umgesetzt/erreicht, auch technisch. Und je weiter wir das entwickeln können, umso besser ist das natürlich. Wir haben uns auch dem internationalen Handel geöffnet und um uns noch weiter zu öffnen, wird das, was uns betrifft in einer guten Form weitergeführt.</p>
11.41	
I	<p>Wir bedienen uns auch unserer Tradition und Kultur, um neue Designs zu kreieren, das müsste noch mehr entwickelt werden. Mit unserem eigenem Stil und Schmuckdesign müssten wir mehr überzeugen. Und hier ist Italien weltweit die Nummer 1. Sie haben einen eigenen Stil entwickelt. Sie würden sich nie von anderen Kulturen beeinflussen lassen. Sie bedienen sich der eigenen Kultur und Fähigkeiten. Aber leider kann man bei uns von Nachahmung/Imitation sprechen. Und wenn wir das lassen würden oder den Fokus auf das Entwerfen legen würden und nicht auf die Arbeit, könnten wir neue Dinge erschaffen. Und wenn wir uns das zu Eigen machen würden, würden wir uns da sehr weiter entwickeln. Natürlich können wir nicht in allen Bereichen, das was fehlt, schließen [alle Defizite loswerden]</p>
12.45	
SW	And which of the changes do you consider as negative or maybe as a danger for your business?
I	About Kapalı Çarşı or...
SW	About Kapalı Çarşı and Ku...
I	Kuyumcu sektor, jewelry
SW	Jewelry and Kapalı Çarşı, let's say like this
I	Dangerous you mean
SW	Yeah, like negative, as not good or dangerous for the future, I don't know
Kurzes Durcheinander	
I	<p>Tehlikeli not dangerous but risky</p> <p>Sagen wir mal nicht, dass es gefährlich ist, sondern risikobehaftet. Ich hoffe dass durch die Turbulenzen auf dem Weltmarkt der Goldpreis nicht zu sehr steigt. Denn sollte er das tun, würde die Kaufkraft sinken, was automatisch die Produktivität, den Profit und den Gewinn senken würde und würde den Beruf des Kuyumcus verringern, was die Spirale im Kapalı Çarşı noch schneller nach unten drehen würde. Das wäre das Risiko.</p>

	<p>Ein Sicherheitsrisiko hat der Kapalı Çarşı nicht, das ist kein Risiko. Was die Sicherheit in der Türkei betrifft, werden Sicherheitskameras, Alarmanlagen verwendet. Weil sich das Sicherheitssystem generell weiterentwickelt, wird es weniger Risikos geben.</p> <p>Was in Zukunft im Schmuckhandel ein Risiko sein könnte, ist, dass die neue Generation ihre Neugier gegenüber Schmuck und Geld verliert. Und deshalb müssen wir uns einbringen, damit sich die neue Generation von Schmuck nicht entfernt. Und wir sollten dafür sorgen, dass wir uns ständig an die Tagesordnung halten, auch weil sich der Schmucksektor weiterentwickelt und weil sich, wie ich vorhin gesagt habe, die Psychologie des Konsums (unser Konsumverhalten) geändert hat: Gold ist kein alltäglicher Gebrauchsgegenstand mehr. Ich glaube, dass, wenn sich die Hersteller und Institutionen zusammentun würden, eine Lösung gefunden werden kann, um das Risiko an dieser Stelle zu minimieren.</p>
15.13	
I	<p>Ein weiteres Risiko, könnte sein, ah, Für den Kapalı Çarşı als Risiko, ist der aufgrund unserer geografischen Lage die Terrorereignisse – die Gott sei Dank nicht im Kapalı Çarşı selbst, aber in der Nähe in Sultanahmed aufgetreten sind- sich diese nicht weiter erhöhen und derzeit auch im Kapalı Çarşı nicht aufgetreten sind und hoffentlich auch in Zukunft nicht auftreten werden, haben wir ein Sicherheits-, wie soll ich sagen, Sicherheitsteam mit 50 Mitarbeitern. Nach dem letzten Anschlag in Sultanahmed haben wir angenommen, dass der Kapalı Çarşı auch zum Ziel werden könnte. Deshalb haben wir zusätzlich das Sicherheitspersonal auf 70 Leute verstärkt, das ist für die Sicherheit des Kapalı Çarşı etwas sehr Gutes.</p>
16.19	
I	<p>Natürlich trägt dieser Stil des Terrors und das Erleben solcher Geschehnisse dazu bei, dass die Leute von der Ausübung des Berufs des Kuyumcu in der Türkei leider abgeschreckt werden/Abstand nehmen. Ich finde es schade, dass es aufgrund des Terrors zu so einer Wirkung kommt. Ich befürworte auf keinen Fall den Terror, aber auf der anderen Seite übersteigt das Angebot die Nachfrage bei weitem. Und die Angst vor dem Terror macht den Bereich noch unattraktiver, weil die Läden außerhalb des Kapalı Çarşı selbst für die Sicherheit sorgen müssen, was natürlich ein Risiko darstellt. Wobei überall auf der Welt haben Schmuckläden ein Sicherheitsproblem, sie sind immer ein Ziel von Dieben</p>
17.12	
I	<p>Und was die Herstellung angeht, ist sie für die Türkei ausreichend und gut. Aber sie müsste sich weiterentwickeln, um sich dem internationalen Markt mehr zu öffnen. Aber hier auf dem Markt nicht ausreichend, ich würde sagen zu viel ist, und deshalb, wie ich schon gesagt habe, von einer Autorität wie z.B. der Gemeinde eingeschränkt und rehabilitiert oder die Pflicht einer Ausbildung einzuführen. Und da fällt sowohl auf die Handelskammer als auch die Goldschmiede-Innung die größte Aufgabe zu.</p> <p>Ich kann [...] nur die Empfehlung aussprechen, die Durchführung sollte allerdings von den vorhin genannten Institutionen übernommen werden.</p>
18.07	

SW	Do you feel like... there are some kind of organizations or some people who are taking care of the change, trying to stop the negative effects, trying to enhance the positive effect? Do you feel there is somebody like this?
18.25	
I	Meiner Meinung nach gibt es das. In der Handelskammer und in der Minenvereinigung gibt es je eine Abteilung, die für die Kuyumcu zuständig sind. Diese arbeiten mit dem IKO positiv zusammen, damit sich der Bereich weiterentwickelt. Wenn es eine negative Entwicklung gibt, würden sie nicht direkt eingreifen, aber sicherlich alles versuchen um entgegen zu steuern und Stabilität reinzubringen. Da besteht keine Hoffnungslosigkeit.
19.13	
SW	I think, it was in December, that I saw this article about the election of new board of managers of the Kapalı Çarşı? There is also a quotation of you inside it. So of course I was wondering what is this board of managers about?
I	Kapalı Çarşı und die Gemeinde Fatih brauchen priorisiert eine Restaurierung. Die letzte Restaurierung wurde 1982 durchgeführt. Diese historischen Gebäude brauchen in gewissen Abständen eine Restaurierung. Damit diese Restaurierungen verwirklicht werden können, brauchen wir hier auch von den Eigentümern des Kapalı Çarşı die Teilnahme an den Restaurierungen. Weil die Teilnahme notwendig ist, hat die Gemeinde Fatih, in Anwendung der Gesetze, insbesondere des Art. 5366, aus dem hervorgeht, dass es zur Verwirklichung der Restaurierung eine Verwaltung braucht. Um die Strukturvoraussetzung des Gesetzes zu erfüllen, braucht es hier Wahlen. Mit dieser Wahl muss eine Verwaltung gebildet werden. Diese Wahlen werden hier mit zwei verschiedenen Listen durchgeführt. Ursprünglich mussten 2500 Eigentümer an der Wahl teilnehmen, es haben lediglich 51% teilgenommen. Eine der Listen hat gewonnen. Diese haben außerhalb des Kapalı Çarşı Derneği einen neuen Verwaltungsapparat gegründet, der zusammen mit der Gemeinde Fatih, der Büyükşehir Belediyesi dem Istanbul Gouverneursamt, den Stiftungsleitungen und den Handelskammern an der Umsetzung der Restaurierung arbeitet und somit die Händler und die Eigentümer alle in die Umsetzung einbezieht und die Arbeiten als Verwaltung wie im Gesetz vorgesehen, fortführt und ausführt, nachdem die Restaurierungsarbeiten abgeschlossen sind. Darum geht es in dem Artikel
21.44	
SW	So this board of Managers is only responsible for the restauration and maintenance of the building or is it also responsible...
I	Şimdi... Dieser gewählte Verwaltungsapparat ist nicht nur für die Restaurierung zuständig. Sie werden in Zukunft die Serviceaufgaben des Kapalı Çarşı Derneği übernehmen. Das heißt aber nicht, dass unser Verein dadurch passiver wird. Wir werden mehr soziale und kulturelle Aktivitäten und Inhalte übernehmen. Für die alltäglichen/gesamten Vertrauensangelegenheiten des Kapalı Çarşı, aller Organisationen und entstehenden Probleme, wird dieser Verein weiterhin der Ansprechpartner bleiben.

	Nach Beenden der Restaurierungsarbeiten wir der einzige vom Gesetz autorisierte Ansprechpartner die neugewählte Verwaltung bleiben.
23.02	
SW	I think you already mentioned who is member of this board of managers ... I have another question: Since when does this Dernek exist?
I	1953? Oder 1956... ah... 1956
SW	Ah, ok That's all. Thank you

Interview _200

Übersetzung Interview _200 Ort: Büro und Werkstatt Datum 13.05.16 Interviewer: Simone Weber (SW) Übersetzer dabei (C)	Besonderheit Informant: Besitzer größere Firma Alter: ca. in den 40ern Kuyumcu Ortwechsel während Interview ca. 19.11 Minute, dabei Aufnahme auf Pause
--	---

SW	Ok, so let's start
I	Ok What do you want to drink? Tea, coffee...
SW	Su, sadece su istiyorum
I	Su plus... Lachen
SW	Çay, o zaman çay alıyorum
I	Bestellt Tee
I	Yes
Telefon klingelt -> antwortet	
0:45	
SW	First I'd like to talk about the image of the KÇ, uhm because, ahm I mean, there is a reason why people are going there (unverständlich). So: What comes to your mind when you hear the term "Kapalı Çarşı)?
C	Übersetzt ins Türkische
1:08	
I	...
1.17	
C	The History

I	...
1:50	
I	Tarih, turismlik
1:59	
C	It's ah like , from Ottoman Times as a history, talk about KÇ we think about jewelry, some gift shops And it's used to be some other stores in KÇ, but now focused only jewelry and gift shops mostly
2:29	
SW	So you think that the history is making the KÇ the most special in the whole world. It's the most important thing?
C	
2.40	
I	Natürlich ist es ein historischer Ort. Um 1700, 1800 herum, aber ich weiß es nicht genau, wann es angefangen hat. Zum damaligen Zeitpunkt sind da viele Kaufleute zusammen gekommen und es wurde eine Art der heutigen Einkaufszentren gebildet. Falls es 1400, 1500 gegründet wurde, aber ich denke nicht, dass es damals schon nach Fatih war
3:18	
C	Bin dört KÇ they made like
SW	Mmm, in the past, no?
C	Like exact date, I mean in 15. century
SW	I have it somewhere.... Yeah it's 1461
3:43	
I	Ya, eh, Grand Bazaar, işte, maybe eh now in older world Shopping Center, like old time Shopping Center Grand Bazaar
SW	Yeah, mmmm So how was the business organized in the past? Between the merchants or the dealers, selling the jewelry and the one who produced it?
C	...
04:32	
I	Früher haben die Kunden bestimmte Zentren gehabt, zu denen sie gegangen sind. Es gab bekannte Stellen etc. Sie haben anhand von Katalogen gezeigt, was sie haben wollten. Durch das Internet und soziale Medien hat man Zugriff auf alles So wie man als Kunde zu seinem Stammarzt oder Stammfriseur geht Es gab bekannte Hersteller [man wusste, wem der Laden gehört, den man auch kannte ->Arme und Verzweigungen außenherum] (4:58) Aber durch das Internet und sozial Medien hat sich das Kaufverhalten verändert, aber der Kunde bleibt trotzdem dem Hersteller treu. [Der Zugang ist leichter, aber das das Verhalten des Kunden ist unverändert treu] es ist nicht das gleiche Kaufverhalten wie beim Bummeln, wo man einfach in irgendeinen Laden geht, um ein T-Shirt zu kaufen. Im Schmucksektor verhält es sich anders. Klar gibt es auch Leute, die es anders machen, aber jemand, der Wert auf Qualität und das Gute legt, hat seinen Hersteller des Vertrauens mit dem er jahrelang zusammenarbeitet.
5:58	
C	There used to be exact place, exact shops that people used to go, like some popular hans, Grand Bazaar, near by Grand Bazaar (other shops?). So people used to go to that places, but nowadays, Internet

	and face... the social media they are also helpful for jewelry, but, uhm, also he said it's like everyone has their own doctor or hairdresser, so it's like everyone has their own...
6:31	
SW	Like their own little... [unverständlich aufgrund Gespräch im Hintergrund]
C	unverständlich
06:32	
C	Yes it's like walking around by random. It's like, if you, ok, there is some people like that also they go by random places, but
SW	Yeah, like tourists or from outside from Istanbul
C	Yeah, but if you really want a good work, a good job in your gold, so you have exact places to go
SW	It's always been like this, I guess
C	Yeah
SW	Mmm, ok, so ah
Pause weil Unterhaltung mit Angestelltem	
7:49	
SW	So ahm, has there been like kind of a hierarchy between the places or between the dealers, between the goldsmiths? Or is there some kind of hierarchy today?
C	Hierarchy
SW	Hierarchy, yeah, like there are like some people higher, who can tell you have to do this like this, like this Or is it more like they're deciding together or everyone is doing his own stuff Like this...
C	Ah, ok, but it's now, you think about now?
SW	Past AND now, because I'm trying to find out about the change
C	...
8:42	
I	...
8:55	
C	It's about business selling or producing
SW	About the two. I want to find out, ahm about the selling part, about the producing part and how they are getting together, also you know, because of course they are in some kind have a connection
C	Ok
09:13	
I	
09:27	
C	Like their connection, selling and producing how they meet?
SW	Yeah, this as well, but I also want to know if there is some kind of hierarchy that they selling part has a higher, is on a higher level than the producing part or on the same level or maybe the producing level is higher, like htis
C	Ok... ... About money or like

SW	No power, it's about power
10:03	
I	Anladım
C	..
I	Yok...
10:37	
C	It's like this, like people in here produce more than they sell normally and they always and they have it on their, like, back windows, like just in case. That's why producing is more, I think, has more power
SW	Ok
C	This the answer you'd like to hear?
11.07	
I	...
11:55	
C	He says like I will be more helpful if you are asking about producing the gold, like
I	manufacturing
SW	I'm going slowly
I	Ah, tamam Benim ok
12:15	
SW	Ahm, so ... ahm So now it's going a little bit in the direction of (nicht verständlich) Earlier, I was also talking to other people, and I realized that at the moment there is a huge change taking place, here like ahm
C	... It's because of the Kuyumcukent or....
SW	I wanted to... like I heard from everyone there aren't enough people who want to learn the job, not enough apprentices
C	...
I	Evet, evet, şöyle, bizim sokuturum
14:52	
C	Actually, if you like somebody work here, start to work the start, they could come from Middle School or High School, but it's not like a after graduate university, like you can just get the position like in the bank or some other places, you should work from the beginning and there are also some schools about jewelry but they are not enough. They give just like the technical information and diplom, but it is not enough for us.
SW	Yeah, because you need the practice, I know
I	Yeah
SW	I know that problem
C	There are some workshops like as a hobby, for monthly courses, for people who wants to learn about this
SW	Yeah, I know. In Germany they have a similar problem, actually About how to train the trainees (lachen)
C	Übersetzt, von I unterbrochen
[...]	
Unterhaltung auf Türkisch	

19.11 Pause -> Umzug in Werkstatt	
19:17	
SW	Ahm, so ahm The, in regard of the apprenticeship or the training, ah I think there are a lot of things that changed, of course there aren't people who aren't, or there aren't enough young people who want to learn it, or who have enough ah Geduld... ah who want to put in the effort and the time to learn it actually
C	
20:08	
I	[...] Das Einzige, was nicht am Computer geht, ist einen Diamanten herzustellen. Früher haben die Meister noch von Hand gefertigt.
21:02	
C	It used to be more classical way. Nowadays technology change everything, Because technology different kinds of business disappear because it takes like all in one. They can just design in the photoshop and they make a lot of it... But only Diamonds for the [...]
21:40	
SW	Yeah, I think also the way that people are trained changed, because before they just entered like this place and they learned from the beginning, they came here everyday learning. And now, they have to go to school, so I also think it changed in this way, didn't it?
22:00	
C	...
22.10	
I	Jetzt wollen die Leute vermehrt studieren. Dieser Beruf wurde früher von dem Vater an den Sohn weitergegeben, wenn es für ihn einen historischen Wert hatte. Dieser Beruf, seit der Zeit des Osmanischen Reiches, in der Geschichte war immer die Kunstszene, also Schmuck und Schreinerei immer in der Hand der [gayri Möslün] Armenier, v.a. der Schmucksektor im Osmanischen Reich. Damals waren die Meister immer Armenier. Die haben alles erschaffen/ausgebildet. Zur Kriegszeit sind viele in den Krieg gezogen, aber die Armenier haben sich mit der Kunst auseinander gesetzt, so wie wir, das ist eine Tradition. Bis zu den 90ern gab es Dank der Armenier den Fortschritt im Sektor.
23:38	
C	There is also like some traditional ... information about this business. It's in Ottoman Times there is only the...
I	
C	From Ottoman times till the like early 1990s it was mostly like
SW	Ahm 1990s?
C	1990, just 1990
I	1990, yes
C	It was a tradition from Armenians, or maybe Greek, too, but mostly Armenians
I	
C	In the producing parts mostly
[...]	[...]
I	Almanya'da....

Geräusch Drehwelle	
I	[...]
C	Now all the fabrik staying week, fabric is
25:27	
I	
C	It's like art piece You can call like only jewelry
[...]	
27:40	
C	They will make some differences, there are some stones and they will ah write about Istanbul conquered inside Istanbul and they will go to Switzerland and doing like bidding, like big...
28:00	
I	
28:55	
C	After me, doing the half job of this, because nowadays all the ma- chines, all the computers doing the
SW	Yeah, and also
C	They don't know enough because of that
29:08	
I	
C	All handmade
29:45	
C	And he said, you can see art everywhere in this shop
SW	And it really is like this
29:45	
I	
30:14	
SW	Ahm... So ahm, he earlier asked me because he said that people are coming to Antalya. Also to here, ahm, is there also a change because of this? Does he realize that maybe people want different kind of jewelry today or do, are they buying less, because they... they don't want to pay the price for the jewelry?
30:52	
C	
I	
31:13	
I	Now, this time gold price and diamond price very high, also gold price, than manufacturing mostly light products, not heavy products, ah ans people want some light goods, cheaper goods buying, but real
31:41	
SW	I have a short question: In Turkey, when you're buying jewelry you just put it on the balance and you're paying the price for the weight of the piece, right?
C	Yeah
I	No Jewelry only piece not weight, but diamond jewelry, not gold jewelry calculating: this is gram and labour and labour eh manufacturer labour

	and sellers shop labour, different calculating, but jewelry piece by piece sell
SW	Mhm Yeah because
32:39	
I	Same gram ring example 5g 18ct diamond ring and if you 1ct diamond, price different, half karat diamond price different
SW	I know
I	Big change
SW	I know, But I wanted to know, ah, so when you're calculating the price for a piece, you're saying: ok, the material is about this much and I worked about this many hours on the piece, so the price is about this?
33:38	
I	
C	
I	
C	You're asking so many questions, important question
34:40	
C	In here ah, in Turkey, can very cheapest product, because in here you can work 10 hours or 12 hours, it will be same price and the worker
I	
SW	You will not be able to pay for a handmade ring like this in Germany
C	They don't take care the people who works in this business, like they got the lowest on their handmade work, it's cheap in Turkey
25:13	
I	
36:00	
C	Like in Europe the same quality of...
SW	Mmm, you will not be able to pay for it
C	There is a big difference, even like 7-times difference. I learned and checked the price
I	Paris'e gidiyorum, Almanya'da bilmiyorum
[...]	
37:24	
SW	Ahm So what people want to buy, did it like change, the designs, they're asking for, or
I	Signs like
SW	Design
C/I?	Haa, design
SW	What it looks like
37:50	
I	
C	Big differences
I	Big differences, yeah Das ist wie in der Modebranche, früher gab es, ich sag mal, Schlaghosen oder Pluderhosen. Wie diese alten Kleidungsstile aus der Mode geraten, gibt es das auch beim Schmuck, und dann gibt es die Klassiker.
38:24	
I	Klassik var

	Some classics not big differences, solitaire ah, wedding rings, some classics old times little difference but mostly old manufacturing diamond and jewelry change
38:50	
I	Produkte, die mit dem technischen, ich kann es nicht erklären. Ich kann das besser an einem Beispiel erklären: Mit den Röhrenjeans, wie soll ich sagen, früher hatten sie Schlaghosen/Pluderhosen, würden Sie das anziehen? – Nein – So wie in den 70ern. Und die Schmuckbranche hat sich auch verändert.
C	Technology of course and than the fashion
Bisschen durcheinander	
39:30	
C	It's same like that in jewelry sector
39:38	
SW	So does he also think that because of the changing of the training, of the young people and because people are, ah, the design is changing, does he also think that maybe quality of the pieces is changing? Also because, ahm, people nowadays don't want to pay such a high price for the pieces?
40:06	
C	
40:19	
I	Nein, das kommt immer darauf an, was in der Welt gerade Mode ist. Das hat nicht unbedingt was mit der Kaufkraft zu tun [Telefon klingelt]
40:35	
C	It's not because of the young people or customers. It's like they ask about the official term, they just make, produce, as they wish.
SW	The quality is changing because of it or the design? [schwer zu verstehen, weil I telefoniert]
C	The design, because of this, yeah.... Always I think, ah, because [schwer zu verstehen, weil I telefoniert]
	[I telefoniert, SW bespreche mit C welche Fragen als nächstes]
41:50	
SW	I was also told, that a lot of the goldsmiths, ahm, is moving to the Kuyumcukent
C	
SW	And ahm, I had the impression that when I was talking to other people, that most of them actually didn't want to go there
C	
SW	And also I wanted to know, who was moving or is moving to the Kuyumcukent, in his opinion
C	Who?
SW	Who, yeah, which kind of people are moving?
C	
42:36	
I	Gold jewelry, ah manufacturing, many need machinery equipment and big place, need a big place. This near very historical and old place, not big, big ah places, shops not here. Ah... [türkisch]
43:32	

C	Mostly the small, like manufactures are here, likes works, handmade works, but big gold manufacturing
I	fabrication
C	Fabrication places they're in Kuyumcukent, there's large space. And also near Grand Bazaar Area all the chemicals stop to use for the gold, is forbidden now. That's why they prefer Kuyumcukent. And they went there.
44:02	
SW	Like, when they, clean the gold, mix it back together, like these places?
C	Yes, that kind of thing, yeah
44:11	
SW	I
44:35	
C	It used to be smaller, it used to be four times smaller than this room, where they work before, it is like we went
I	Gördü mü?
C	We went small place
44:54	
SW	Yeah, we went And ahm, does he know somebody who moved to Kuyumcukent and what is the person thinking about the moving there?
C	
45:10	
I	
C	
I	
45:44	
I	Many people not ah happy, go to Kuyumcukent, because, ah, market is near Grand Bazaar, all buyer come ah near Grand Bazaar, wholeseller, small seller and buyer and Kuyumcukent, if you have a fabric and people must be ah merkez offis
C	Center Office
I	Central office here, not only Kuyumcukent go and finish ah this way, not happy people, I know Some people little happy, only not little market, farbik
C	If he the fabric works, there a little bit happy
I	Going morning, morning, start working and finish go home, no problem. But neither customer come nor wholesaler where is the wholeseller?
C	... this is market
SW	Because, because
47:17	
SW	Because actually, one person I asked was like, no, they're not happy there and the other person was like, yes they're so happy there, and I was like, ok, what is it
47:27	
I	
47:54	
C	If you own/ have big place with 30 [wörtlich 20-30 Mitarbeiter] and for that I will need more stuff to use in my place work, that's why, ah,

	it will, I will be happier to work there, also it's in the gold jewelry business, but if you are like with three people in here
I	I am happy
C	You can get everything you need
48:19	
I	Now this comfortable enough for me, but if you have a fabrication, manufacturing, this place not comfortable
SW	It's too small
I	Yes, too small and ah at Kuyumcukent I'm happy
48:37	
SW	I was also told that between the people who are selling the pieces at KÇ and people who are producing it, there is a very strong relationship and actually in the past, they needed to be very close to each other. So is it a problem now, that they are moving to the Kuyumcukent, because it is more far away? Or isn't it a problem at all?
C	
Telefon	
50:02	
SW	I was told, that actually in the past the relationship between the merchant the producer it was very close. So it was also important that they were working in close distance to each other. And so I wanted to know, if when they're moving to Kuyumcukent, there is some kind of problem, because of it or if it is no problem at all?
50:38	
C	
50:40	
I	
51:05	
C	He says, like, the most of the places doesn't have big connections to the sellers they went to the Kuyumcukent. But the places that has big connections, strong connections to the shops, they stayed here, because it is important to be close to each other, for example if you get order from here, you have to it will take around two days getting the sizes, sending them to Kuyumcukent and the next day it will come, and in here with small connection it will be just like an hour, one hour
SW	Ok, I see
52:36	
I	Jewelry customer usually want, they look, ah, this good, ok, I'm take, pay money and take Normal And if you, I have some manufacturer in the near Grand Bazaar, I send and ah making, one hour later, giving it to customer and another people, maybe my good friend, good working together in the company, but I forget this
SW	Mhm, he is too far away
I	Far away
SW	I see
53:18	
SW	So, I asked you about some spaces, that I found out where changing at the moment, is there something else changing at the moment in this area?

C	
53:38	
I	
54:08	
C	It's like decorations, light, everything about the showing, showcase, I guess
54:20	
I	Vor 20, 25 Jahren war das eine befahrene Straße, heute ist es eine Fußgängerzone Haa... Wenn ich erzähle, fällt mir noch etwas ein. Ich erzähle mal über diese Straße. Es ist die Verlängerung von Kapalı Çarşı. Es haben etliche Kuyumcu geschlossen, und es haben stattdessen Cafés und Konditoreien eröffnet. Was die Aufmerksamkeit der Touristen auf sich zieht, wie z.B. Baklava und Lokum [C fragt im Hintergrund, ob SW versteht; SW: I think, he said because of tourist the kind of shops changed]
55:03	
C	It's like, a lot of shops they close it and open like café, sweet shops, it's like for more touristic and more expensive prices
SW	Oh, yeah
I	Widerspricht -> hat nicht von teuer gesprochen
55:39	
	I understand
SW	➔ Sound -> not really
I	Now, you easily eating not working not fat
56:06	
SW	So my last question is What do you think about all these changes taking place at the moment? DO you think that it's good that it is changing this way, or maybe there are some things that you think are not good that they are changing the way they do?
56:21	
C	
56:35	
I	
57:24	
C	Good things I can say about the coffee shops in here, because the people spend more time. They sit and look around more carefully. They spend time in this area. [...]
I	Yeah Fragt nach Namen von SW + Hintergrund von Namen Ob SW in Istanbul lebt
	Small Talk mit C bis Aufnahme abbricht

LEBENS LAUF

Persönliche Angaben:

Vollständiger Name: Simone Leonie Weber
Geburtsdatum: 15.08.1986
Geburtsort: Dachau
Nationalität: Deutsch

Ausbildung:

09/2014- laufend **Masterstudium Interkulturelles Management**
Türk-Alman Üniversitesi/Türkisch-Deutsche Universität, Istanbul

10/2011- 08/2014 **Bachelorstudium Ethnologie** (Note: 1,61)
Nebenfach: Sprache, Literatur und Kultur
Ludwigs Maximilians Universität, München

09/2008-07/2011 **Goldschmiede-Gesellin**
Staatliche Berufsfachschule für Glas und Schmuck,
Kaufbeuren-Neugablonz

09/1997-07/2007 **Allgemeine Hochschulreife** (Note: 2,3)
Werner-Heisenberg-Gymnasium, Garching

Praktika:

06/2015-07/2015 Projekt bei Bosch Turkey and Middle East
In Kooperation mit der Türkisch-Deutschen Universität

02/2014-04/2014 achtwöchiges Praktikum am Ethnologischen Museum,
Berlin; Abteilung Ost- und Nordasien

07/2007 einmonatiges Praktikum im Atelier für Schmückende
Stücke, München

Berufliche Erfahrung:

11/2007-09/2008
Und 11/2011-08/2014 Rezeptionistin in der Arztpraxis Dr. Powalka, München

07/2017 – laufend Helferin einer Rollstuhlfahrerin

Sprachen:

Deutsch: Muttersprache
Französisch: verhandlungssicher
Englisch: verhandlungssicher
Latein: Großes Latinum
Chinesisch: Grundkenntnisse
Türkisch: Grundkenntnisse

Istanbul, Juli 2018

Simone Weber