

[Wirtschaft & Politik]

Mikrokosmos und Megab

Der Markt Baracholka in Almaty ist der größte Markt in Zentralasien

Samstagmorgen auf der Straße Severnoje Kolzo im Norden Almatys, Richtung Flughafen. Busse und Autos drängen sich in einem einzigen Stau auf beiden Fahrspuren aneinander vorbei. Dazwischen laufen, oft lebensgefährlich nah an den Autos, Männer mit großen Paketen unter dem Arm oder hinter sich herschleifend, Frauen mit blauen Thermoskanistern auf Rädern oder Kinderwagen, die mit Obst, Fladenbrot und Getränken beladen sind.

Der Lärm ist ohrenbetäubend – Autohupen, fliegende Händler, die ihre Ware anpreisen, Parkplatzwächter, die schreiend und pfeifend Autos in kleinste Parklücken dirigieren. Über dem Spektakel hängt eine zähe Staubschicht. Am Horizont zeichnen sich die Berge ab. Doch niemand hat auch nur ein Auge dafür.

Auf der Baracholka, dem größten Basar von Almaty, ist am Samstag der Teufel los. Jetzt kommen die Kunden, die in der Woche arbeiten müssen und nur am Wochenende Zeit haben, um einzukaufen. Zeit braucht man auch unbedingt auf der Baracholka, denn mit einem „normalen“ Basar, wie es ihn in fast jedem Stadtteil Almatys gibt, hat die Baracholka nichts gemein. Auch nichts mit einem „Flohmarkt“ deutscher Couleur, wie der Name wörtlich übersetzt heißt.

Auf einem Gebiet von 22 Hektar reihen sich nördlich des Ryskulow-Prospekts insgesamt 25 verschiedene Basare aneinander, Einzelhandels- und Großmärkte bunt gemischt. Das Angebot ist das umfangreichste in Almaty auf einem Fleck, auf der Baracholka bekommt man alles: Sport-, Freizeit- und Businesskleidung, Schuhe, Geschirr und Porzellan, Hochzeitskleider, Werkzeuge, Haushaltstechnik wie Waschmaschinen, Staubsauger, Bügeleisen, Kaffeemaschinen, Fernseher, Hi-Fi-Anlagen, Telefone, Computertechnik, Stoffe, Teppiche, Möbel, Spielzeug, Fahrräder, Autoersatzteile, Lebensmittel aller Art. Wer irgendet-



Etwa 60.000 Menschen sind auf den 25 verschiedenen Märkten der Baracholka beschäftigt. Damit ist der Markt ein bedeutender Wirtschaftsfaktor der Metropole Almaty.

Basar

was Spezielles sucht in Almaty, geht auf die Baracholka. Hier bleibt kaum ein Wunsch unerfüllt.

17.000 Händler mit Lizenz

Laut Steuerbehörde der Stadt Almaty haben auf der Baracholka insgesamt rund 17.000 Händler eine Lizenz zum Verkaufen ihrer Ware. Hinzu kommen jedoch noch die Verkäufer und Verkäuferinnen – zwischen zwei und vier arbeiten in den einzelnen „Geschäften“ –, außerdem die fliegenden Händler, Gepäckträger, Parkplatzwächter, Taxi- und Lastwagenfahrer. Insgesamt, so inoffizielle Schätzungen, bietet die Baracholka Arbeitsplätze für rund 50.000 bis 60.000 Menschen, etwa viermal so viel Menschen wie offiziell registriert.

„Aus diesem Grund“, so Aueskhan Abdrachimow, stellvertretender Bürgermeister des Zhetisusky-Rayons, auf dessen Territorium die Baracholka liegt, „denkt derzeit niemand ernsthaft daran, die Baracholka zu schließen oder umzuquartieren.“

Bereits seit zwei Jahren halten sich die Gerüchte unter Händlern und Kunden, dass die Baracholka aus Almaty verbannt oder gar geschlossen werden soll. „Da ist nichts dran“, so Abdrachimow, „gerade jetzt in der Krise können wir uns das gar nicht leisten.“

Die Gerüchte waren wohl entstanden, so ein Sprecher des Departments für Industrie und Unternehmertum der Stadt Almaty, als bekannt wurde, dass der Besitzer des Marktes „Barys“, einem der größten auf der Baracholka, auch in Semipalatinsk ein Grundstück erworben hatte. Denkbar wäre es deshalb eher, dass auch in Semipalatinsk ein Markt aufgebaut werden sollte.

Für die Baracholka sei wahrscheinlicher, so Bürgermeister Abdrachimow, dass auf dem Territorium mehrere neue Kaufhäuser gebaut würden und die Händler nach und nach dorthin umziehen müssten. „Adem“ ist eines dieser „zivilisierten Handelszentren“, wie die Händler selbst sagen. Hier ist jegliche Orient-Atmosphäre verschwunden, in drei Kaufhaus-Hallen auf jeweils drei Etagen ist die Verkaufsfläche unter Neonröhren in Läden eingeteilt, nur wenige Quadratmeter für Bekleidung

oder Sportartikel, eine halbe Etage für Möbel oder Teppiche.

Auch der Inhaber des Marktes „Baissat“, spezialisiert auf Haushaltstechnik, Kleidung und Teppiche, plante bereits, ein solches Kaufhaus zu bauen und die Straßenhändler umzuquartieren, so die Direktorin des Basars, Rasia Bekzhan. „Doch die Umsätze sind seit letztem Jahr so weit zurückgegangen, dass das Projekt für zwei, drei Jahre auf Eis gelegt werden musste“, so Bekzhan.

Die Krise macht sich auch auf der Baracholka bemerkbar. In diesem Jahr würden die Händler ihre Geschäfte schneller wieder aufgeben, so Bekzhan. Dennoch existiere eine Warteliste für Nachrücker, zwei bis drei Monate müsse man warten, bis ein Ladengeschäft frei werde. Und schließlich habe die Krise auch ihre gute Seite, so die Direktorin. Mehr Menschen würden auf der Baracholka einkaufen, „denn hier kosten die Waren nur halb so viel oder gar nur ein Viertel wie in normalen Geschäften in der Stadt.“

Rund 1.500 Händler beherbergt der Basar „Baissat“, etwa 300 Dollar muss jeder Händler pro Monat für Miete und Dienstleistungen wie Stromversorgung, Wachschatz oder Brand-

schutzmaßnahmen zahlen. Wie viel die einzelnen Händler oder der gesamte Markt umsetzen, darüber möchte Bekzhan nichts sagen.

Für Rekonstruktionen oder falls es zum Umzug kommen würde, so Elvira Kadyrbajewa, die in der Administration des Marktes „Zhenys“ arbeitet, müssten die Händler jedoch selbst bezahlen, „aber sie erhalten günstige Rabatte.“ „Zhenys“ ist mit rund 200 Händlern einer der kleinsten Basare auf der Baracholka und spezialisiert auf Geschirr, Porzellan und Haushaltskleingeräte.

Container als Laden

Die meisten Händler hier haben, wie auch auf den anderen Märkten der Baracholka, einen 20-Tonnen-Standard-Container zum Laden umgebaut. Stolz zeigt Kadyrbajewa einige der renovierten Verkaufsstände: Hier sind keine rohen Metallwände mehr zu sehen, sie sind mit Plastikverkleidet, auf dem Boden liegt Linoleum. „Rund 200 Dollar kostet so eine Renovierung.“

Ob renoviert oder nicht, das Prinzip auf den einzelnen Märkten der Baracholka ist stets das gleiche. Die Container stehen aneinandergereiht in schier endlos scheinenden Ladengas-

» DER SCHNEELEOPARD
AUF DER FÄHRTE DER
TIGERSTAATEN «



BLOEDORN

TransAsia GmbH

SAMMELGUTVERKEHRE
 KASACHSTAN
 KIRGISTAN
 USBEKISTAN



Bloedorn Trans-Asia GmbH
 Giselherstraße 1, 44319 Dortmund
 Tel.: +49 (0) 231 565 5781 0
 info@bloedorn-trans-asia.de
 www.bloedorn-trans-asia.de

sen, jeweils eine offene Längsseite ist Schaufenster, Eingang und Ladentisch in einem – so wie bei Sofia, einer jungen, hochgewachsenen Russin, die in einem Laden auf dem Kulager-Markt neben Trainingsanzügen aus Ballonseide und Bettwäsche Regenschirme verkauft. „Die besseren Schirme kommen aus Japan, die nicht so guten aus China“, sagt sie, während sie zwei Kundinnen gleichzeitig „halbautomatische“ oder „mit Hand zu bedienende“ Knirpse vorführt, aufspannt, zusammenklappt und nach anderen Farben sucht.

Die Container sind alle nach dem



gleichen Prinzip aufgeteilt. In der vorderen Hälfte wird die Ware ausgestellt, der hintere Teil dient als Lager, Buchhaltung und Pausenraum. Manchmal gibt es sogar noch eine zweite Container-Etage, um den Lagerraum zu vergrößern. Sofia ist lediglich die Verkäuferin im Schirmgeschäft, ihre Chefin kommt nur selten vorbei. Doch ihre Anweisungen befolgt Sofia strikt. „Rabatt gibt es nur auf Auslaufmodelle, maximal zehn, 15 Prozent.“

Auch bei Viktoria, die auf dem „Akzhar“-Basar, einem der Großmärkte, Schuhe verkauft, ist die Besitzerin des Ladens unsichtbar – aber allgegenwärtig. „Meine Chefin möchte nicht, dass ich irgendetwas erzähle“, sagt Viktoria, „obwohl wir ein ehrliches Geschäft betreiben.“ Die Bereitschaft

unter den Ladenbetreibern, Fremden von Umsätzen und Verkaufsstrategien oder auch nur den Bezugsquellen der Waren zu erzählen, ist äußerst gering.

„Die Leute haben Angst“, gibt Viktoria zu, „warum, wissen sie selbst nicht.“ Die Schuhverkäuferin kommt schließlich aber doch ins Erzählen. „Zu uns kommen Schuhhändler aus ganz Kasachstan und sogar aus Russland, aus Omsk, Swerdlowsk, Astrachan oder Orenburg, um sich mit Waren einzudecken.“ Viktorias Chefin ist diejenige, die die Ware heranholt. „Ein-, zweimal im Frühjahr, ebenso oft im Sommer



und im Herbst fliegt sie nach Peking und bringt von dort im Reisegepäck hunderte Paar von Schuhen mit.“ Nur die reicheren Händler könnten sich leisten zu fliegen. Das Gros, so Viktoria, fahre per Bahn oder Bus nach Urumqi und kaufe dort ein. „Dort ist die Ware aber auch schlechter!“

Kirgisistan noch billiger als China

„Rund 50 Prozent aller Waren auf der Baracholka kommen aus China“, so Batyrbek Bizhanow von der Steuerbehörde der Stadt, „etwa 25 Prozent aus der Türkei, der Rest etwa zu gleichen Teilen aus den Vereinigten Arabischen Emiraten, Italien, Tschechien, Polen, Japan, Deutschland – je nach Ware.“ Grundsätzlich gelte die europäische,

türkische oder südostasiatische Ware als teurer, aber quantitativ besser, danach komme die chinesische Fabrikware. In so manchem Laden findet sich gleich neben dem europäischen oder japanischen Original die chinesische Fälschung. Die Händler sehen es gelassen – und verkaufen beides.

An Präsenz zugelegt habe in der letzten Zeit Ware aus Kirgisistan, vor allem Stoffe und Kleidung würden aus der Nachbarrepublik noch billiger importiert als aus China, so Bizhanow. Auch Viktoria, die Schuhverkäuferin vom Basar „Akzhar“, bestätigt das. „Die Kirgisen kaufen die Stoffe billig in China ein und nähen dann selbst.“

Auf dem Markt selbst sind die Kirgisen mit 15 Prozent die stärkste Gruppe hinter den Chinesen, die rund 30 Prozent der Händler stellen. Daneben sind viele Pakistaner und Karakalpakken aus Usbekistan als Händler registriert. Verkauft wird die Ware dagegen meist von Russen oder Kasachen. „Wir haben hier Ärzte, Universitätsprofessoren, Lehrer, Künstler“, so Viktoria.

Sie selbst hat früher als Näherin gearbeitet. Die Mutter von drei Kindern verkaufte auf der Baracholka zuerst Eis, dann Brillen, und jetzt eben Schuhe. „Nach der Unabhängigkeit gab es keine andere Arbeit, deshalb haben sie angefangen, hier auf der Baracholka zu handeln und das Geschäft gelernt.“

Seit dem Beginn der 90er Jahre, als sie aus der reinen Not heraus entstand, ist die Baracholka jedes Jahr um ein paar Märkte gewachsen. Mittlerweile werden hier laut Steuerbehörde der Stadt Almaty rund 80 Prozent des Handelsumsatzes der derzeit insgesamt rund 50 Märkte Almatys erarbeitet, offiziell rund vier Milliarden Tenge pro Jahr (ca. 20 Millionen Euro). Im Jahr 2008 wechselten allein auf der Baracholka offiziell Waren im Wert von rund 290 Milliarden Tenge, ca. 1,45 Milliarden Euro, ihren Besitzer, die Stadt Almaty nahm dadurch rund 1,4 Milliarden Tenge an Steuern ein.

Der Mikrokosmos Baracholka ist für Almaty damit ein ganz wesentlicher Wirtschaftsfaktor. Es gilt als sicher, dass die wahren Umsätze noch um ein Erhebliches höher liegen. Viktoria, die Schuhverkäuferin, möchte ihren Arbeitsplatz auf der Baracholka noch aus einem anderen Grund mit keinem anderen tauschen „Hier kann ich mich darauf verlassen, dass ich am Ende des Monats mein Geld bekomme.“ Wie erfolgreich das Geschäft laufe, hänge nur von einem selber ab. „In keiner Fabrik, in keinem Laden im Stadtzentrum habe ich diese Sicherheit.“

Edda Schlager