

Eine Tasche voller Glück

Global Village: *Wie ein Heiratsvermittler die Völkerverständigung auf dem Balkan voranbringt*

Er sagt, er trage eine Menge Verantwortung, und wenn man fragt, weshalb, öffnet er seine schwarze Tasche. Sie enthält, komplett mit Fotos, Steckbriefe und Lebensläufe von Männern und Frauen, die er, Gezim Gjoka, 42, zu Paaren zusammenfügt. Vorformulierte Eheverträge hat er ebenfalls immer dabei.

Gezim Gjoka ist Heiratsvermittler, einer für heikle Fälle. Er bringt, über alte Feindschaften hinweg, vor allem serbische Männer mit albanischen Frauen zusammen. 128 Ehen haben bislang in Gjokas Tasche begonnen.

Mit der Tasche unterm Arm reist er nach Serbien und besucht Heiratskandidaten. Die serbischen Männer geben ihm ihrem Lebenslauf und ihre Fotos. Dann reist Gjoka zurück nach Albanien, öffnet seine Tasche, präsentiert albanischen Frauen die serbische Männerauswahl, spricht Empfehlungen aus, drängt, wirbt für seine Klienten, bis sich die Frauen entscheiden.

Für den Erfolg in seinem Beruf macht sich Gjoka einen Entwicklungsunterschied in beiden Ländern zunutze. In Serbien verlassen viele junge Frauen ihre Dörfer, weil sie keine Arbeit finden. Sie suchen ihr Auskommen und ein eigenständiges Leben in den Städten, zurück bleiben ledige Männer. Im rückständigeren Albanien ist es umgekehrt, da wandern vor allem Männer ab, ins Ausland, auf der Suche nach einem Job. Gjoka sagt, dass seine Arbeit beiden Seiten Vorteile bringe.

Der Heiratsvermittler fährt in einer alten Mercedes-Limousine durch Shkodra, eine 114 000-Einwohner-Stadt im Norden Albaniens, seine Heimat. Er raucht, lacht, er hat viel zu tun. Gjoka parkt vor seinem Büro, läuft die Treppe hoch, dann in einen schmucklosen Raum im ersten Stock, dem Sitz von „Maruel“, seiner Partneragentur. Vor der Fensterfront, am Horizont, bedeckt noch immer Schnee die Gipfel der albanischen Berge. Hinter den Bergen, zwei Stunden von Shkodra entfernt, liegt das Kosovo.

Im Kosovo stehen sich die albanische Mehrheit und die serbische Minderheit bis heute feindlich gegenüber. Serbien hat die Unabhängigkeit des Kosovo nie akzeptiert. Die Albaner haben die serbischen Gräuel der Balkan-Kriege nicht vergessen. Es ist ein kleines Wunder, dass Gjoka mit seiner Agentur Erfolg hat.

Gjoka sagt, er wolle von Politik nichts wissen, aber es könne doch zumindest sein, dass seine Arbeit etwas bewegt im Verhältnis zwischen den beiden Völkern. Völkerverständigung durch Hochzeit, das ist sein Beitrag.

Im Sommer 2008 reiste Gjoka, damals noch Manager des Fußballvereins seiner Heimatstadt, erstmals nach Serbien. Er wusste vom Frauenmangel in den ländlichen Regionen dort und wusste auch, dass viele Albanerinnen zu Hause keinen Mann finden. Er dachte sich: Denen ist zu helfen. Er ließ im serbischen Fernsehen Werbespots schalten. Er entwarf einen Vertrag, in dem sich die Männer dazu verpflichten, nicht zu trinken und ihre Frau nicht zu schlagen. Er lud albanische Frauen ein, besuchte sie zu Hause, sprach mit ihren Eltern.

So macht er es bis heute. Er hält Bilder der Serben in den Händen und erzählt den Frauen von den Vorteilen: Eine Familie könnten sie gründen, hätten Aussicht auf ein festes Einkommen, einen bescheidenen Wohlstand. Sicher, sagt Gjoka, die Serben auf den Bildern seien nicht besonders hübsch, keine Traummänner, aber es seien auch keine Halunken, das lasse er überprüfen. Es sind Männer, die es mögen, dass die albanischen Frauen ein wenig altmodischer sind, bereit zu einem Leben als Hausfrau.

Rund sechs Wochen vergehen, bis Gjoka eine Ehe gestiftet hat. Zunächst sitzt er seiner albanischen Kundin gegenüber, kramt in seiner Tasche, zeigt die Fotos, den selbstgeschriebenen Steckbrief der Männer, den Ehevertrag. Die Albanerin und er trinken Kaffee, er stellt ein paar Fragen, dann weiß er, welcher Mann in Frage kommen könnte. Ist auch die Frau überzeugt, arrangiert er ein Treffen. Und ein zweites. Und ein drittes. Jedes Mal ist Gjoka dabei und übersetzt.

Zur Hochzeit schenkt er der Braut ein Kinderbuch, Serbisch für Anfänger. Es dauere drei Monate, sagt er, dann könnten die Partner miteinander reden. Er verdient gut mit den Ehepaaren. 200 Euro zahlen die Serben, um auf seine Vorschlagsliste zu kommen, bis zu 1500 Euro kostet sie die Hochzeit insgesamt, mit den Papieren der Braut und der Vermittlungsgebühr. Am Ende bleiben ihm um die 500 Euro.

Sein Auftrag aber, sagt Gjoka, ende nicht mit dem Eingang der Gebühr. Fühlen sich die Frauen nicht wohl bei ihrem Serben, ruft er die Männer an und sagt ihnen, sie sollten sich doch, bitte sehr, ein wenig mehr Mühe geben. Er hat den Ehevertrag der beiden schließlich mitunterzeichnet.

Elvana Ahmeti ist glücklich. Die Frau, vor einem Jahr vermittelt, kommt in Gjokas Büro gelaufen und küsst ihn auf die Wange. Wie in Amerika lebe sie, sagt sie. Vor einem Jahr habe sie einen wohlhabenden Pensionär geheiratet, den sie von Anfang an mochte. Ahmeti deutet auf ihren Bauch, sie ist schwanger. Gjoka lächelt wie jemand, der gerade erfährt, dass er Onkel wird.

Die Bilder der jeweils letzten Trauung trägt er stets in seiner Tasche. Eine junge, stark geschminkte Frau blickt da unsicher in die Kamera. Der Mann daneben könnte ihr Vater sein, er ist der Bräutigam. Gjoka, der Mann, der die Liebe zu seinem Geschäft gemacht hat, blickt auf das Foto, bläst Rauch in die Luft, dann sagt er: „Aber sicher, die Paare werden sich lieben. Irgendwann.“

RAPHAEL GEIGER



GENT SHKULLAKU / LIGHT STUDIO AGENCY

Kuppler Gjoka mit Kundin Ahmeti: *Keine Traummänner, keine Halunken*