

# FABIAN KAHL

Bekannt  
aus  
»Bares für  
Rares«

## Der Schatzsucher

Auf der Jagd nach  
Kunst und Kuriositäten

Eden  
BOOKS

dreißig Quadratmeter kleine Einraumwohnung im Haus direkt über meinem Geschäft anmieten. Sie war trostlos anzusehen, und ich fühlte mich hier nicht eine einzige Minute wirklich angekommen und zuhause. Der ausgelatschte graublau Teppichboden begrüßte mich jeden Morgen mit seinem über die Jahre muffig gewordenen Geruch, und die winzige Küche bot nicht einmal ausreichend Platz für einen Kühlschrank, sodass mich dieser geräuschvoll surrend und gurgelnd neben meinem Bett um den Schlaf brachte. Die Fensterfront der kleinen Wohnung war großzügig geschnitten und das Einzige, was ich in dieser Zeit als erholsam empfunden habe. Sie bot einen weiträumigen Ausblick ins tiefe Grün des Grunewalds, der jedoch dadurch getrübt wurde, dass direkt unterhalb des Fensters das saftige Grün in einem riesigen sechsspurigen Verkehrskreisel endete, auf dem sich Tag und Nacht hupend und lärmend unzählige Autos quetschten.

Berlin ist eine Hure. Arm, aber sexy. Das sollte sich auch bei meinem Geschäftsvorhaben bewahrheiten. Punkt zehn Uhr stand ich morgens auf der Straße vor meinem Laden. Die vorbeifahrenden Autos wirkten zur Geschäftszeit sehr wohlwollend, da sie die Hoffnung weckten, erste Kundschaft in meinen Laden zu bringen.

Das sind schon ein wenig mehr Autofahrer als in Brandenstein, dachte ich bei mir und kam durch einminütiges Nachzählen darauf, dass sich inklusive meiner Familie ca. 65 Einwohner diesen Ort teilten, wovon zwanzig ein Auto besaßen und zehn es regelmäßig fuhren. Das Großstadtfeeling war für mich also etwas befremdlich, aber ich scheute die Herausforderung nicht und freute mich auf meine ersten Kunden.

Mein Laden war nicht groß. Zuvor hatte hier ein Schuhgeschäft seinen Standort gehabt, und es roch immer noch nach gegerbten Leder, was aber ausgesprochen gut zum Antikflair passte. Die Wände waren hell- bis dunkelblau meliert und so gearbeitet, dass sie an manchen Stellen künstliche Risse hervorbrachten, hinter denen die ursprüngliche Klinkerbacksteinwand hervorlugte. Davor hingen nun unsere schönsten Gemälde vom pastosen Altmeister über den lichtdurchfluteten Impressionisten bis hin zur statisch gegenständlichen Malerei der Neuen Sachlichkeit. In den Glasvitrinen und auf den antiken Möbeln standen hunderte Kunstobjekte unterschiedlicher Form und Herkunft. Da waren Meißner-Service zum Speisen bei edlem Gelage, silberne Kerzenleuchter aus dem englischen Königshaus, fein bemalte Porzellanplatten mit Kopien altertümlicher Gemälde von Rubens bis Raffael, filigrane Porzellanfiguren standen auf kleinen Deckchen, damit sie beim versehentlich unachtsamen Absetzen keinen Schaden erleiden würden, hier und da fanden sich militärische Gegenstände aus dem Ersten Weltkrieg und sogar ein paar nicht mehr schussfähige Radschlosspistolen aus der Zeit des Dreißigjährigen

Krieges.

Die Schaufenster hatte ich aufwendig dekoriert und den Untergrund mit dunkelrotem Samt bespannt. Ich malte mir aus, wie ich die Schaufensterdekoration den jeweiligen saisonalen Bedingungen anpassen würde. Wenn es Herbst wurde, würde ich bunte Blätter und ein paar getrocknete Insekten drapieren. Schneite es im Winter, so könnte ich Kunstschnee besorgen und diesen behutsam verteilen, dazu Kerzen anzünden und unsere große erzgebirgische Weihnachtspyramide aus Brandenstein holen, welche sich schon seit Kindheitstagen jeden Weihnachtsabend in unserer Bohlenstube befand und ohne die ein besinnliches Weihnachtsfest undenkbar wäre. Im Frühjahr würde ich frische Tulpenbuketts herrichten und in antiken Vasen vor der großen Glasfläche drapieren, und im Sommer, so wie wir ihn nun hatten, standen nur die Antiquitäten im Vordergrund und verzückten mit ihrer Anmut und Schönheit die Menschen, die gebannt am Schaufenster ihre Nasen plattdrückten.

»Guten Tag«, sagte der braungebrannte Herr, nickte mit dem Kopf, was seine, auf einem dunkelgrünen Filzhut mit braunem Hutband befestigten Fasanenfeder zum Wippen brachte, und trat durch die weit geöffnete Glastür (es war schließlich Sommer) ins Innere.

»Den wünsche ich ihnen auch«, erwiderte ich dem Herrn, der sich nun ein wenig im Geschäft umsah. Mit hinter dem Rücken verschränkten Armen, immer darauf bedacht, nichts umzuwerfen, ließ er seinen Blick zwischen meinen Objekten hin und her gleiten, schaute da und dort etwas genauer hin, nahm das ein oder andere Objekt in die Hand, um es zu prüfen, stellte es dann jedoch wieder an seinen Platz und lief auf diese Weise die kleinen schmalen Gänge auf und ab.

»Wenn ich Ihnen die Vitrinen öffnen soll, dann sagen Sie es bitte«, bot ich an, als ich bemerkte, dass der Herr sich abmühte, etwas in einer Vitrine Befindliches von allen Seiten zu begutachten. Er freute sich sichtlich über das Angebot und ließ sich die Vitrine öffnen. Zielstrebig griff er nach einem kleinen gemalten Bild mit der Darstellung eines Bürstenbildnisses des »Alten Fritz«, also Friedrich des Großen von Preußen, den gerade mit Berlin sehr vieles verband. Ich wählte mich bereits verkaufssicher. Wo würde ein solches Gemälde mehr Anklang finden können als hier? Gerade wollte ich dazu ansetzen, dem potenziellen Käufer das Gemälde schmackhaft zu reden, da traten ein weiterer Herr und eine Dame durch die Ladentür und verteilten sich mit gemurmelt »Tag« und »Wir wollen uns nur einmal umschaun« im Geschäft. Nun hieß es für mich, ein wachsames Auge auf alle Kunden zu haben. Wie schnell könnten sonst kleine Kunstobjekte in den Taschen verschwinden, und gerade da es nicht meine eigene Ware war, achtete ich

auf jede kleine Regung der Besucher. Geklaut wird überall. Auch im Antikhandel. Das habe ich auch auf den Märkten und Messen erleben müssen. Oft durch Erzählungen von betroffenen Händlern, ab und an aber auch am eigenen Stand. Doch hier im Geschäft war es einfacher, alles zu überblicken. Ein kleiner Laden ist da absolut von Vorteil, und die Menschen, die ihn betreten, verhielten sich meist sehr vornehm und ehrfurchtsvoll gegenüber den ausgestellten Altertümern, weshalb ich nie das Gefühl hatte, ernsthaft einen Diebstahl verhindern zu müssen.

»Das Gemälde vom Alten Fritz ist vorderseitig signiert. Der Künstler ist leider unbekannt. Ich denke, es war ein Berliner Maler. Man sieht die filigrane Signatur unten rechts am Gewand. Wenn Sie mal schauen wollen, habe ich hier auch eine Lupe für Sie«, sagte ich und reichte dem Herrn meine Lupe. Er ergriff sie, schaute kurz auf die Signatur, dann fuhr er mit der Lupe weiter über das Bild, betrachtete das filigran gemalte Gesicht, den Dreispitz und natürlich die vielen Orden, welche auf keinem Bildnis Friedrich des Großen fehlen dürfen. Er gab mir die Lupe zurück.

»Das gefällt mir sehr gut. Was soll es denn kosten? Wissen Sie, ich sammle Miniaturgemälde und Berliner Ansichten, und da würde er ganz gut dazwischen passen.«

»Das ist ein tolles Sammelgebiet. Ich habe noch eine Ansicht von Schloss Charlottenburg, vom Park aus betrachtet. Es sollte so in den 1890er-Jahren gemalt worden sein. Der Alte Fritz kostet 450 Euro«, erklärte ich dem Interessenten.

»Vom Schloss Charlottenburg habe ich bereits einige Ansichten. Sie können sie mir gern zeigen, aber ich denke der Alte Fritz passt eher noch in meine Sammlung.«

Ich zeigte dem Herrn das Gemälde, welches mit einem stattlichen Prunkrahmen an der Wand hing. Er lobte es, winkte jedoch dankend ab und widmete sich wieder dem Studieren des Miniaturgemäldes.

Die beiden anderen Antikinteressierten hatten sich unterdessen im Laden umgesehen und waren im Begriff zu gehen.

»Wir kommen später noch einmal wieder. Heute fehlt uns ein wenig die Zeit«, sagte die Dame, während sie mit ihrem Mann händchenhaltend meinen Laden verließ. »Auf Wiedersehen.«

»Auf Wiedersehen, und schauen Sie bald wieder einmal vorbei.«

Der Miniaturbildsammler stellte das Gemälde wieder vorsichtig in die Vitrine zurück, bedankte sich für die nette Beratung und meinte, es sich noch einmal zu überlegen zu müssen. Er wünschte mir einen schönen Tag und viel Erfolg weiterhin mit meinem Geschäft und verschwand sodann im Getümmel des menschenvollen, unter der Hitze der Sommersonne flirrenden Kurfürstendamms.

So sollte es noch einige Zeit weitergehen. Tatsächlich kamen viele neugierige

Antiquitätenbewunderer in meinen Laden, fragten begeistert nach diesem und jenem Stück, das wohl sehr gut in ihre Wohnung passen würde, stürzten sich auf meinen angebotenen frisch aufgesetzten Tee, kauften jedoch leider nichts. Nach drei Monaten hatte ich nicht einen einzigen Cent Umsatz zu verzeichnen.

Die Schließung des Ladens war die logische Konsequenz und tat mir in der Seele weh. Ich hatte mir schon ausgemalt, wie ich das Geschäft nach und nach in Eigenregie führen würde und wie ein florierender Laden in der Hauptstadt auch zur Unterstützung der Baumaßnahmen am Familienschloss beigetragen hätte. Aber Imagination und Realität sind oftmals nicht zu vereinen. Im Nachhinein betrachtet bin ich jedoch kein Stück traurig darüber. Berlin ist in meinen Augen eine nervtötende, alles erstickende und exzessiv gestresste Stadt, in der ich mein Lebtage nicht glücklich geworden wäre.

So zog ich wieder in die 65 Einwohner starke Metropole Brandenstein zurück und genoss nun in noch volleren Zügen, wenngleich auch etwas wehmütig, das Gezwitscher der Vögel, das Rauschen des Windes in den Baumkronen des Schlosswaldes und das nächtliche Rufen des Uhus. Nichts deutete darauf hin, dass es mich schon bald wieder in eine Großstadt ziehen würde.

## ☪ **Expertentipp: Dem Handel ein Schnäppchen schlagen** ☪

Auf Antik- und Flohmärkten wird gehandelt und gefeilscht was das Zeug hält. Doch wie stelle ich es richtig an? Wie klinge ich überzeugend, und welche Strategien sind am wirksamsten?

### 1. Die Lage abchecken

Das Verhandeln auf einem Markt beginnt schon mit der Suche nach den Stücken, die man kaufen möchte. Man sollte sich nicht zu schnell anmerken lassen, welches Objekt die Begierde weckt. Es gilt, das Zielobjekt im Auge zu behalten, aber erst einmal ganz interessiert die Preise anderer Objekte zu erfragen, um dann fast schon beiläufig Kenntnis des Preises des Wunschobjekts zu erlangen.

### 2. Nach Fehlern suchen

Wer den Preis mindern möchte, muss nach Fehlern und zu restaurierenden Stellen Ausschau halten. Das Motiv eines Gemäldes wird nicht sonderlich hochgeschätzt oder die Proportion der Figuren und die

Perspektive sind unstimmig. Der Rahmen weist Fehlstellen auf und das Bild muss gereinigt werden. Beim Porzellan ist leider eine Absplinterung zu erkennen, und die Taschenuhr hat eine leichte Beule und bleibt immer wieder stehen. Die Möbel sind zwar wunderschön, aber eigentlich zu groß und zu schwer fürs heimische Wohnzimmer. Alles gute Gründe, den Kaufpreis nach unten zu handeln. Grundsätzlich ist es natürlich besser, wenn Dinge in absolutem Top-Zustand sind. Dann muss man aber auch tiefer in die Tasche greifen. Für den Sparfuchs empfiehlt es sich, nach fehlerhaften Dingen Ausschau zu halten und sie anschließend vielleicht in Eigenarbeit zu restaurieren.

### 3. Im Konvolut kaufen

Oftmals findet man an einem Flohmarktstand oder in einem Antikladen nicht nur ein, sondern mehrere Objekte, die man gern kaufen möchte. Da lohnt es sich, den Verkäufer darauf aufmerksam zu machen und zu fragen, was er am Preis ändern würde, wenn man alles zusammen im Konvolut kauft. Händler sind daran interessiert, so viel wie möglich zu verkaufen, und bei einem Konvolut kalkulieren sich die Gewinnmarge und der Rabatt womöglich zu Gunsten des Käufers. Je mehr man kaufen möchte, desto günstiger wird es im Einzelnen.

### 4. Der Erste sein

Ich empfehle grundsätzlich, einer der ersten Besucher auf einem Antikmarkt zu sein, da man dann gleich die frische Ware begutachten darf. Meistens beginnen diese Märkte um fünf Uhr in der Früh. Es ist absolut zu empfehlen und kann sich wirklich lohnen, sich für einen erfolgreichen Flohmarktbesuch zu dieser Zeit aus den Federn zu quälen. Dabei sollte man eine Taschenlampe nicht vergessen, denn im morgendlichen Dämmerlicht wirken viele Dinge auf den ersten Blick besser, als sie sich am Ende bei Tageslicht offenbaren. Ein waches und wachsames Auge findet hier auf jeden Fall das ein oder andere Schnäppchen.

### 5. Geduld ist die Lösung

Wer ein Objekt der Begierde gefunden und schon die ersten Verhandlungen mit dem Verkäufer geführt hat, schlägt im besten Fall noch nicht zu, es sei denn, der Preis ist bereits optimal oder man merkt, dass der Artikel auch von vielen anderen Kunden begutachtet und nachgefragt wird. Sollte beides nicht der Fall sein, empfiehlt es sich,