

MEINS



Kleiner Jesus aus Holz

Von Mara Pitz

Vierblättriger Klee? Lächerlich. Hufeisen? Sentimental. Ein Pfennigstück? Überflüssig. Einen Talisman hat Professor Bingen, Leiter des Deutschen Polen-Instituts in Darmstadt, nicht. Obwohl – die Jesusfigur aus Holz, die in seinem Büro im Schloss auf dem Schreibtisch steht, kommt einem Glücksbringer schon recht nah. „Sie ist mein Anker im Alltag“, sagt der 65-Jährige über die Plastik, „wäre sie weg, würde mir das sehr weh tun“.

Christus leidet auf dem Schreibtisch im Schloss

Der kleine Jesus – er misst vom Scheitel bis zum Sockel gerade mal gute 20 Zentimeter – hat seit Jahrzehnten seinen Platz in Bingsens Blickfeld. Zwischen Tastatur und Bildschirm steht er – und vermittelt einen nicht gerade heiteren Eindruck. Es handelt sich um einen „Christus im Elend“, klärt der Katholik Bingen („Ich bin gläubig-zweifelnd“) auf, eine typische Darstellung in der christlichen Kunst.

Als Bingen, damals Student, im Sommer 1977 drei Monate im polnischen Posen verbrachte, entdeckte er die Plastik auf einem Markt. Ein Volkskünstler namens Stefan Boguszynski, verrät die Inschrift auf der Unterseite, hatte den Jesus im gleichen Jahr geschnitten. An den genauen Preis erinnert sich Bingen nicht mehr („Das können aber höchstens ein paar Euro gewesen sein“). An die Probleme bei der Ausfuhr des Kunstwerks aber schon. „Man brauchte damals ja für alles eine Genehmigung.“

Dieter Bingen und sein Jesus ziehen stets zusammen um

Fortan war der leidende Christus immer dabei, wenn Bingen seinen Arbeitsplatz wechselte: von der Studentenstube in Bonn zog es beide zurück in Bingsens Geburtsstadt Köln, wo dieser bis heute einen Zweitwohnsitz hat. Dort war der Historiker Polenreferent am Institut für Ostwissenschaftliche Studien, bis er 1999 die Leitung der Darmstädter Kultureinrichtung übernahm. Zuletzt kamen sie von der Mathildenhöhe ins Darmstädter Schloss, wo das Institut seit 2016 sitzt.

Die Skulptur erinnere ihn an die menschliche Endlichkeit, sagt Bingen, der von sich sagt, er sei „mit einer natürlichen Melancholie“ ausgestattet, und „an die Mühsal des Lebens“. Vielleicht haben die Jesus-Plastik und ein vierblättriges Kleeblatt doch nicht so viel gemeinsam wie man auf den ersten Blick denken könnte.



Der Leiter des Polen-Instituts in Darmstadt, Dieter Bingen, liebt die Jesus-Plastik.
Fotos: Dieter Bingen/Polen Institut

Eine der letzten ihrer Art

DIE MUTTER Antiquitätenhändlerin Regine Schmitz-Avila hält in der Wiesbadener Taunusstraße die Stellung.

Von Rolf Lehmann

Wo sind sie geblieben, die vornehmen, mit handgeknüpften Teppichen ausgelegten Salons? Die mitunter museal anmutenden heiligen Hallen, in denen sich ein ehrfürchtiger Abstand zu den ausgestellten Objekten von selbst versteht? In der Wiesbadener Taunusstraße, wo einst barocke Möbel, alte Meister oder wertvolles Porzellan auf kaufkräftige Kundschaft warteten, haben sich heute Frieseurläden, kleine Boutiquen oder Maklerbüros breitgemacht. Von seinerzeit 33 Antiquitätengeschäften, denen die Straße ihren Ruf verdankt, ist nur noch eine Handvoll übrig.

Noch in den 1960er-Jahren, der Blütezeit des europäischen Kunsthandels, galt die Verbindung zwischen Kurviertel und Nerotal bundesweit als die Antiquitäten-Meile. Wer immer Ausschau nach Extravagantem hielt und das nötige Kleingeld hatte, wurde hier fündig.

„Auf der Suche nach etwas Ausgefallenem hat mich mal ein Händler in Paris gefragt, warum ich es nicht lieber in Wiesbaden versuchen würde“, erinnert sich Regine Schmitz-Avila mit wehmütigem Lächeln. Als eine von zwei verbliebenen Ladeninhabern setzt die 59-Jährige die Tradition fort und bezeichnet sich selbst als „Dinosaurier aus einer anderen Zeit“.

Minimalistisches Interieur für mobile Menschen

Statt zu antiker Pracht gehe der Trend zu grauen Wohnlandschaften und minimalistischem Interieur, bedauert Schmitz-Avila. „Die Menschen müssen heutzutage mobil sein. Niemand weiß, wohin es ihn vielleicht schon bald verschlägt“, sieht die gebürtige Rheinländerin, die selbst seit 18 Jahren in der Kurstadt lebt, in der beruflichen Flexibilität eine Ursache dafür, „warum Geborgenheit und Nestwärme immer mehr auf der Strecke bleiben.“

Ein anderer Grund liegt für



Regine Schmitz-Avila nimmt Maß an einem Empire-Schrank, der zu Beginn des 19. Jahrhunderts eigens für eine Hochzeit angefertigt wurde.
Fotos: René Vigneron



Amor sinniert über die Zeit: Pendeluhr aus Frankreich, um 1820.

Repräsentatives Art Déco Ensemble: Die Sessel und der Tisch stammen aus Frankreich um 1930.



Schmitz-Avila in der Ignoranz vieler Innenarchitekten. „Ich kenne keinen einzigen, der Trüdel von Kunstobjekten unterscheiden kann“, lässt die 59-Jährige aber nicht nur an diesem Berufszweig kaum ein gutes Haar.

Auch mit der eigenen Branche geht sie hart ins Gericht. „In der Blütezeit waren viele Händler einfach arrogant und hochsnäsig

und haben später die Quittung dafür bekommen“, übt die Quereinsteigerin, die sich mittels eines Fernstudiums in Kunstgeschichte ihr Wissen aneignete, Kollegenschelte. „Da wurde der Kunde, sofern er überhaupt als solcher akzeptiert worden ist, dann auch schon mal gehörig über den Tisch gezogen.“

Was bis heute geblieben ist,

ist eine gewisse Hemmschwelle, ehe man den obligatorischen Klingelknopf an der Ladentür bedient. Wer gehofft hat, einfach mal durch die Verkaufsräume zu schlendern und verstohlen einen Blick auf das eine oder andere Preisschild zu werfen, wird enttäuscht. Fast schon entschuldigend nennt Schmitz-Avila Sicherheitsgründe dafür, dass Preise nur auf Nachfrage

genannt werden. Gerade in der Schaufensterauslage würden Diebe ansonsten nur unnötig angelockt.

Zugleich geht es der Kunsthändlerin aber auch um den persönlichen Kontakt und darum, wirkliches Interesse zu wecken. „Manche Verkaufsgespräche ziehen sich über Monate hin“, erzählt sie. Hin und wieder gehe aber auch alles

ganz schnell. So wie bei der Mutter von Ex-Tennisstar Anna Kournikova, die eine Nacht im nur wenige hundert Meter entfernten „Schwarzen Bock“ verbrachte und sich beim abendlichen Bummeln unsterblich in eines der ausgestellten Objekte verliebte. Um was es sich handelte, verrät Schmitz-Avila nicht. Eine Antiquitätenhändlerin ist diskret.

SCHÄTZUNG

► Wer einen vermeintlichen Dachbodenschatz oder das Tafelbesteck der verstorbenen Tante im wörtlichsten Sinne versilbern möchte, kann sich von der Antiquitätenhändlerin ein Wertgutachten erstellen lassen.

► 80 Euro kostet ein fachkundiges Exposé.

Er weiß einen echten Prahlhans zu schätzen

DER SOHN Julian Schmitz-Avila hat als Händler in der ZDF-Sendung „Bares für Rares“ regelmäßig einen großen Auftritt. Auch deshalb gab er sein Geschäft in Bamberg auf.

Herr Schmitz-Avila, „Bares für Rares“ hat Super-Quoten. Im Antiquitätenhandel herrscht Flaute. Wie erklärt sich dieser Widerspruch?

Die Sendung ist gut gemacht. Sie ist unterhaltsam, und sie bedient eine Goldgräberstimmung. Der Zuschauer sieht etwas, was er vielleicht ebenfalls im Keller oder auf dem Dachboden hat. Und auf einmal ist diese Spannung da: Vielleicht ist dieser Gegenstand ja mehr wert, als man dachte.

Tatsächlich gibt es einen Preisverfall, vor allem bei Biedermeier-Möbeln ...

In den letzten Jahren galt das für Möbel verschiedenster Epochen, weil es einen Generationenwechsel gab: Die Nachkriegs-Jahrgänge liebten es noch, ihre Wohnung mit Antiquitäten auszustatten. Das galt als Symbol für Wohlstand und für einen distinktierten Lebensstil, vom antiken Prahlhans-Schrank im Bergischen Land bis zum Maria-Theresien-Schrank in Süddeutschland. Dann rückten die 68er und Jüngere nach, die all das, was ihre Eltern gut fanden, aus Prinzip ablehnten.



Julian Schmitz-Avila (32) bietet in der ZDF-Trödelshow auf „Schätzchen“. Mit seinen nun geschiedenen Eltern war er schon als Kind auf Auktionen. Sein Vater hat einen Kunsthandel in Bad Breisig. Foto: ZDF

Diese Generationen hatte kein Interesse mehr an Antiquitäten, sondern sie kauften bei Ikea, und wenn sie mehr Geld hatten, bei Rolf Benz.

Trotzdem sind antike Möbel ja keine Schnäppchen ...

Wir mussten schon erhebliche Werteverluste hinnehmen, beispielsweise bei Eichenmöbeln, auf die sich mein Vater spezialisiert hatte: So ein Prahlhans-Schrank hat früher vielleicht mal über 40 000 Euro gekostet, heute ist er für 8000 Euro zu haben. Trotzdem müssen seriöse

Anbieter ja auf ihre Kosten kommen. Inzwischen steigt auch wieder das Bewusstsein der Kunden dafür. Wir leben in schwierigen Zeiten, da gewinnen traditionelle Werte an Bedeutung. Wer sich antike Möbel leistet, will dann aber auch entsprechend beraten werden

Sie hatten eine Dependence in der Antiquitätenstadt Bamberg. Warum haben Sie das Geschäft geschlossen?

Dort gibt es noch diesen überhitzten Markt. Wir haben zum überwiegenden Teil an den örtli-

chen Kunst- und Antiquitätenhandel weiterverkauft. Dafür brauche ich aber kein Ladengeschäft, das mich – alles in allem – über 7000 Euro im Monat kostet. Außerdem hat „Bares für Rares“ ja über hundert Drehtage im Jahr. Und ich habe das Glück, oft dabei zu sein.

Oft sind Antiquitätenhändler selbst ihre besten Kunden: Was sammeln Sie?

Meine Leidenschaft sind Barock und Rokoko. Aber ich liebe auch andere Epochen. Wenn ich ein entsprechendes Haus hätte, würde ich mir eine Küche im Industriestil der 30er einrichten.

Warum haben Sie in der Promi-Ausgabe von „Bares für Rares“ 10000 Euro für ein Racket von Boris Becker ausgegeben?

Ich war in meiner Jugend ein ehrgeiziger Tennisspieler beim TC Blau-Weiß Bad Breisig und bin seither Fan von Boris Becker. In den USA hat jemand übrigens das Dreifache für einen Schläger von Becker bezahlt. Es war also keine übertriebene Summe.

Das Interview führte Monika Nellessen.

Bares für Rares: Was ist echt?

DIE SENDUNG Mit diesen Tricks lockt der Quotenkracher das Fernsehpublikum.

Von Rolf Lehmann

ZDF-Redakteur Stefan Unglaube beteuert: „Hier ist alles echt.“ Um auf Wortspiele mit seinem Namen zu verzichten, hier die Fakten: Die Trödelshow „Bares für Rares“ hat unter der Woche täglich rund drei Millionen Zuschauer.

Folgen die Verkäufe tatsächlich keinem Drehbuch?

Jedes Exponat wird erst am Drehtag im Köln-Pulheimer Walzwerk von den Experten in Augenschein genommen, wie Unglaube versichert. Wohl aber müssen alle Kandidaten mit dem Bewerbungsformular nicht nur ein Foto von sich selbst einreichen, sondern auch von ihrem „Schätzchen“. So können sich die scheinbar allwissenden Fachleute vorbereiten.

Handelt es sich bei denen, die angeblich mit Erbstücken in der Schlange stehen, gar nicht um Besitzer, sondern um Statisten?

Die „Bild“-Zeitung hatte über Komparsen bei der Sendung berichtet, die blockweise aufgezeichnet wird. Unglaube räumt ein: Bei denen, die als vermeint-

liche Anbieter im Hintergrund stehen, wenn die Kamera läuft, handelt es sich um Komparsen. Für Zwischenschnitte greift die Produktionsfirma zu einem anderen Trick: Die zwischendurch eingeblendeten Wartenden sind zwar echte Besitzer und stehen in einer Schlange, aber nicht bei der Aufzeichnung der Sendung, sondern bei vorangegangenen Schätztagen, zu denen jeder kommen kann.

Fließt wirklich Bares für Rares?

Ob Moderator Horst Lichter nach der Expertise die berühmte Händlerkarte aus der Hosentasche zaubert, hängt vor allem von der Einsicht des Kandidaten ab: Nur wenn die Preisvorstellung des realen Anbieters nicht drastisch über der Einschätzung des Experten liegt, ist der Weg zum realen Bietergefecht frei.

Was ist der Erfolgsfaktor?

Ein Erfolgsgarant ist Horst Lichter. Die Frohnatur versteht es, immer die gleichen Fragen zu stellen, ohne dass der Zuschauer gelangweilt wäre. Fazit: Die oft unerwarteten Antworten der Anbieter könnte sich kein Drehbuch-Autor besser ausdenken.