

Eike Christian Hirsch: Exemplarische Beispiele

Mein Antiquitätenhändler an der Ecke hat offenbar in seiner Jugend Latein gelernt und es wie alle seine Mitschüler wieder vergessen. Eine Vorliebe für lateinische Wörter hat er behalten, pflegt sie aber mit einem zusätzlichen Wort zu verdeutlichen, was genaugenommen überflüssig wäre. Das ist eine besondere Spezialität von ihm.

Hat unser Antiquitätenhändler ein kostbares Stück anzubieten, so raunt er: »Eine seltene Rarität.« Denn, so meint er, Raritäten gibt es ja schon genug. Erklärt er uns eine Rokoko-Kommode, so verweist er auf die eingelegten Intarsien, die den überaus dekorativen Schmuck bilden, wenn man noch genauer hinsieht, sogar als die Anfangsinitialen des ersten Besitzers erkennbar sind. Das Spielerische des Rokoko sei hier, so erfahren wir, zum äußersten Extrem gebracht.

Es scheint ihm auch nicht zu viel, das gute Stück als ein exemplarisches Beispiel des norddeutschen Rokoko anzupreisen, das schon rein optisch gesehen von einzigartiger Individualität sei. Solche Anpreisungen gehören für ihn zu den vorausgehenden Präliminarien des eigentlichen Verkaufs.

Wagt man an der Echtheit der Kommode zu zweifeln, so beteuert der Händler, es sei für ihn ein grundlegendes Prinzip, dem er erste Priorität einräume, daß alle Stücke, die er anbiete, echt seien. Und überhaupt habe er für Echtheit eine ganz empfindliche Sensibilität, gehöre er doch gerade für diesen Abschnitt der Kunstgeschichte zu den versierten Experten und könne da noch manchem Geschichtshistoriker was erzählen.

Sieht unser Antiquitätenhändler immer noch in ungläubige Gesichter, so fühlt er sich von dritter Seite verleumdet und warnt uns vor falschen Legenden über seine Firma. Sein Konkurrent sei ein bekannter notorischer Lügner. Aber der solle sich nur keine falschen Illusionen machen; er selbst sei für alle möglichen Eventualitäten gerüstet und werde notfalls die Eigeninitiative ergreifen, um den Gerüchten entgegenzutreten.

Sind wir nun doch in Versuchung geraten, die Kommode zu kaufen, und fragen nach dem Preis, so klagt der Experte, alles werde leider teurer, das sei ja ein chronischer Dauerzustand. Obwohl die Preissteigerungsrate sicherlich noch nicht ihr größtes Maximum erreicht habe, bleibe ihm bei seinen Geschäften im Endresultat kaum ein Gewinn, wenn er mal die Unkosten zusammenaddiere.

Wir müssen ihm wirklich glauben, daß er sich, wie er klagt, bei der Preisgestaltung keine Versuchsexperimente mehr leisten könne, ohne seinen Ruf aufs Spiel zu setzen, gerade für die Sparte Kommoden der zentrale Mittelpunkt des norddeutschen Antiquitätenmarktes zu sein. Dann läßt er aber doch durchblicken, daß man über den Preis noch reden könne. Ein gegenseitiger Kompromiß sei möglich. Aber wir können uns nicht entschließen, und auch die Aufforderung, zu einem gemeinsamen Konsens zu kommen, verfängt bei diesen Preisen nicht.

Beim Hinausgehen lassen wir uns noch sagen, daß sich kein Antiquitätenfreund eine solche köstliche Delikatesse hätte entgehen lassen. Gewiß, gewiß. Unser Händler jedenfalls hat sich kaum ein exemplarisches Beispiel für deutsch-lateinische Koproduktionen entgehen lassen.