

Professionalität statt  
Gefühlsüberschwang:  
Zum Ersten, zum Zwei-  
ten, zum Dritten

## Auktionen

# Nicht zu überbieten

Ein Klick mit der Maus. Noch einer. Dann reißt man jubelnd die Arme hoch, ein Schnäppchen ist ersteigert. So weit die Ebay-Wirklichkeit. Im Auktionshaus Meyer in St. Georg beherrscht man dagegen seine Emotionen

Meyer, einer der beiden Söhne des Hauses. Der 39-Jährige ist so groß, dass er all die aufgetürmten Dinge überragt, trägt einen gut sitzenden Anzug und wirkt aufgeräumt. Seine Stammkunden, Händler, aber auch viele Privatleute, kennt er mit Namen. Oft seien es Spielernaturen, räumt Meyer junior ein. Aber die allermeisten kennen ihre Grenzen, setzen sich konkrete Limits. Wenn sie ihr Herz aber an ausgefallene Einzelstücke gehängt haben, geben Bieter trotzdem schnell mehr aus als geplant.

Bei der Versteigerung eines schlanken Bronzepferdes überschlagen sich die Gemüter. Der Preis schnell im Gewirr der Stimmen hoch, eine Welle der Gier schwappt durch den Raum. Für 800 Euro geht das Pferd an einen wohlhabend wirkenden, jungen Mann. Der Auktionator selbst hat ein neutrales Verhältnis zu den Gegenständen. Es wäre undenkbar, etwas davon zu ersteigern, erklärt Sven Meyer. Die Aufgabe des Auktionators: Mit den Sachen möglichst viel Geld zu machen, damit die Gläubiger bezahlt werden können. Der Gewinn für die Meyers: 15 Prozent, die auf die gebotene Summe draufgeschlagen werden.

„Wenn man etwas besonders schön findet, neigt man schon dazu, es etwas teurer zu machen“, gibt Sven Meyer zu. Aber seine Emotionen bewegten sich ansonsten auf einem professionellen Level. Auch was die Pleite gegangenen Geschäftsleute angeht, die manchmal zu den Auktionen kommen, um aus der Konkursmasse Familienbilder oder andere Erinnerungsstücke zurückzuersteigern. „Da darf man sich nicht reinhängen“, erklärt Meyer. Glaubwürdig – schließlich wurde er in den Job hineingeboren. Sein Großvater Walter hat 1946 mit Auktionen angefangen. 1966 übernahm der Sohn Michael das Haus. Sie haben sich vergrößert mit den Jahren. In schlechten Zeiten gäbe es natürlich viel mehr Auktionen

abzuwickeln, aber die Kaufkraft lasse nach. Auch heute sind nicht nur zahlungskräftige Bieter im Publikum. Eine Klasse angehender Rechtsanwaltsgehilfinnen macht eine Exkursion. Sie haben das Auktionshaus aufgesucht, erklärt die 24-jährige Saskia Littig fröhlich, weil sie sich angucken wollen, wo Insolvenzverfahren enden.

Auktionshaus Meyer: Woltmannstraße 27–29, Telefon 23 85 68 60; Auktionen: Ab dem 14. Januar 2004 alle vierzehn Tage mittwochs ab 10 Uhr. Besichtigung immer am Dienstag vorher von 15–18 Uhr

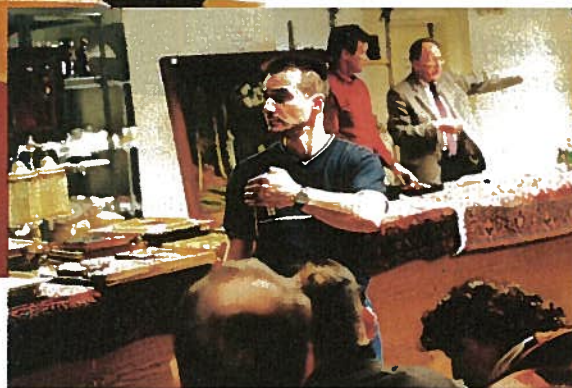
TEXT: Anne Otto

FOTOS: Jochen Schmadtke

„Das ist ja niederschmetternd“, bellt Auktionator Michael Meyer, schaut beleidigt in die Runde der Bieter. Dem 62-Jährigen ist die halbironische Miene zum zweiten Gesicht geworden. Gerade mal zwanzig Euro wurden für ein massives, altmodisches Goldarmband geboten. „Fünfundzwanzig“, schreit ein dicker Händler aus der letzten Reihe mit einer Stimme wie Blitz und Donner. „Mühsam nährt sich das Eichhörchen“, murmelt Meyer und schwingt den hölzernen Auktionshammer durch die Luft. „Zum Ersten, Zweiten und Dritten.“ Meyer schlägt zu. Der dicke Händler macht keinen Mucks. „Ein Schnäppchen“, flüstert einer der Stammbieter, ein Secondhandladenbesitzer, in den überfüllten Kellerraum.

Ein Gehilfe des Auktionators zeigt eine weitere Goldkette durch die Reihen, die er kunstvoll auf seine Hand drapiert hat. „Ein schönes Collier“, schnurrt Meyer. Das Publikum reckt die Hälse. Die ernsthaft interessierten Bieter haben sich die Stücke allerdings schon vorher angesehen, rascheln mit ihren Listen, gucken, welche Höchstgebote sie für das Stück notiert haben. Eine Frau im beige Mantel ersteht die Kette für 200 Euro. Und schon geht es weiter. Der Tag ist lang und alles muss raus.

Auf dem Hof parken die recht luxuriösen Autos der bietwilligen Besucher. Die drei Stockwerke des Auktionshauses sind bis zum Rand vollgestopft mit verschnörkelten Sofas, Küchenschränken, Restaurantgeschirr, Hafengebilden und Briefmarken. Die meisten Sachen stammen aus Insolvenzen, einige aus Haushaltsauflösungen. Im Erdgeschoss stehen die Reste eines Pleite gegangenen Schuhgeschäftes. Über hundert Kartons mit grellbunten Schuhen stapeln sich in den Regalen. „Das sind allerdings Sachen, die schon drei Mal durchs Sieb gefallen sind“, warnt Sven



Auktionshaus Meyer: Die meisten Bieter kennen ihre Grenzen