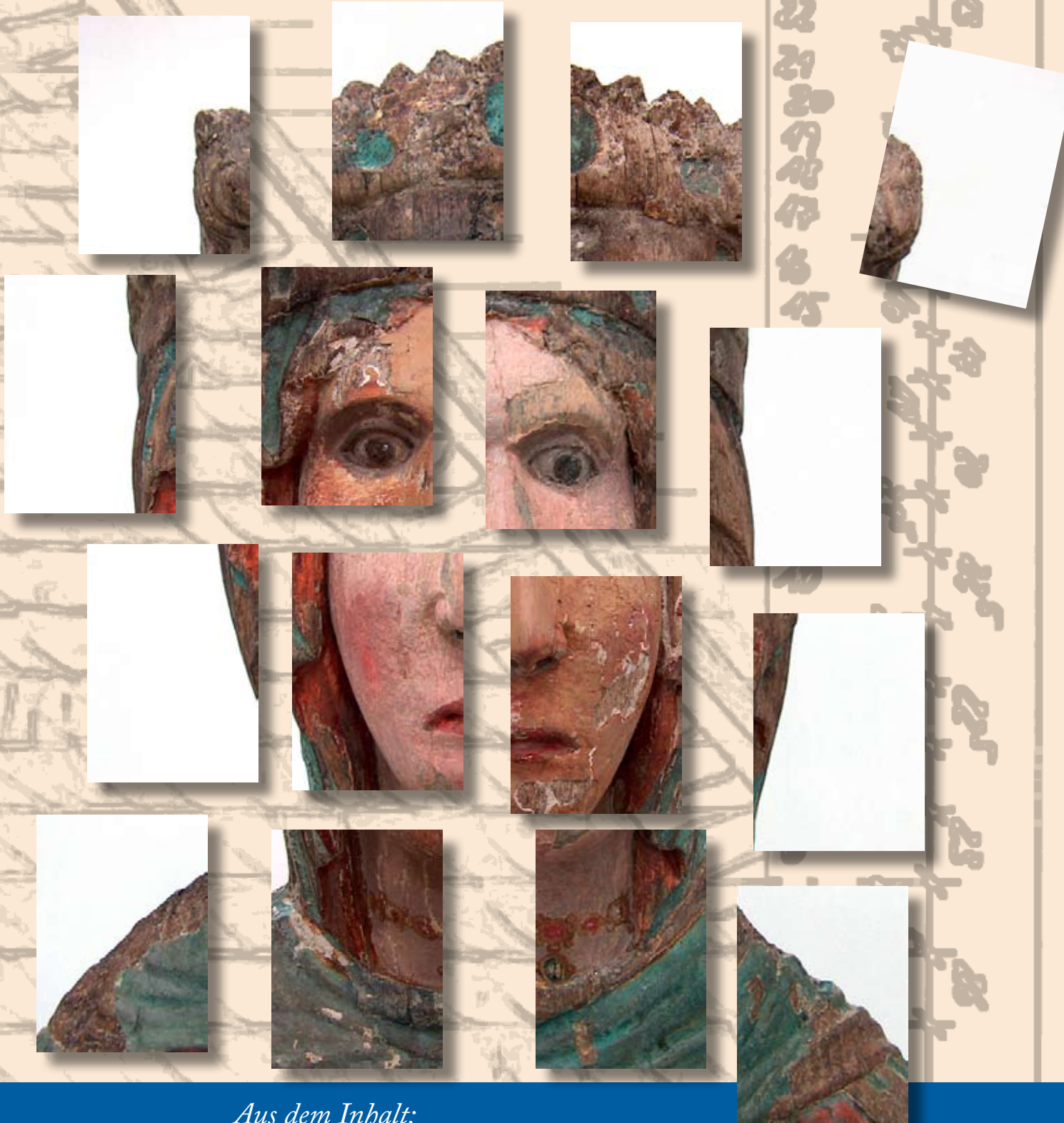


Restaurator im Handwerk

2009 / 2010



Aus dem Inhalt:

Restaurierung – eine Überzeugungsarbeit

Eine nicht nur ernste Betrachtung von Manfred Sturm–Larondelle

Restaurierung – eine Überzeugungsarbeit

Eine nicht nur ernste Betrachtung

Es ist sicher möglich, ohne Hingabe durchs Leben zu kommen. Der Handwerker steht für die besondere menschliche Möglichkeit engagierten Tuns. (der amerikanische Soziologe Richard Sennet in seinem Buch „Handwerk“)

Vieles wurde über Restaurierung geschrieben, in Fachbüchern oder Tageszeitungen, einiges handelte auch von meiner Werkstatt. Aber eines kam in diesen Artikeln eigentlich nie vor. Wer kennt es nicht: Dieses unselige Feilschen um den billigsten Preis.

Aber fangen wir doch mit etwas Schönerem an: Mit Hephaistos, dem Schutzgott der Handwerker. Ja ihn gibt es – oder gab es – oder wie auch immer. Schmied war er wohl, neben all den anderen göttlichen Pflichten.

> Muse mit heller Stimme ! Hephaistos, den ruhmvollen Denker / preise im Lied! Mit Athene, der eulenäugigen Göttin, / lehrte er herrliche Werke die Menschen auf Erden, die früher / hausten wie Tiere in Höhlen der Berge. Doch jetzt in der Lehre / jenes ruhmreichen Künstlers Hephaistos lernten sie schaffen / bringen sie leicht ihre Zeit dahin bis zum Ende des Jahres, / leben in Ruhe und Frieden in ihren eigenen Häusern <

Ich stelle das Glas Rotwein auf den alten Tisch und lege das Buch zur Seite. Schlage die Zeitung auf. Mich grinsen die Hymnen dieser Tage an, die mir unmissverständlich klar machen, was ich nicht bin: „Ich bin doch nicht blöd!“ sagt mir da jemand, den ich nicht kenne. Wäre ich von selbst nicht drauf gekommen. Suche fieberhaft nach meinem Lieblingssatz der letzten Jahre, kann ihn nicht finden. Bin fast ein wenig enttäuscht. Sollte der Geiz auf einmal nicht mehr so geil sein? Nun, er hat sein Werk vollbracht. In den Hirnen hat er seine Spuren hinterlassen.

Begebe mich am folgenden Morgen zu einem Kunden. Ein französischer Sekretär 1790, Palisander furniert. Ein edles Stück, vollendet elegante Linienführung. Fein ziselierte Bronzebeschläge. Ein Stück, über das man Gedichte schreiben könnte oder zumindest sollte man „Diese“ an ihm schreiben.

Ich lasse meine Hand über das rissige, teilweise lose Furnier gleiten. Die Fehlstellen. Sehe die Verwundungen, die dieses Stück erlitten hat. Die alte Politur ist nur noch als eine ferne Ahnung vorhanden. Hat die letzten Jahre bei der Tante in der Garage verbracht. Öffne ihn. Viele kleine, schön angeordnete Schubladen, teilweise ihrer Führungen beraubt, schauen mich verloren an. Drei Elfenbeinknöpfe fehlen, bei einigen anderen sind nur noch Reste vorhanden.

In solchen Momenten möchte ich die Fähigkeit besitzen, zu hören. Zu lauschen, was mir dieses Möbel erzählen mag. All die Geschichten...

„Nun was meinen Sie Herr Sturm-Larondelle? Lohnt es sich?“

Eine komische Frage, denke ich. Es lohnt sich fast immer. Es ist wie immer eine Frage der Wertschätzung und...und des Geldes. Ich sehe in den Garten. Vor der Garage steht ein 300er Mercedes und ein Morris Mini Cabrio. Das Gemälde an der Wand gegenüber ist auch kein Kunstdruck.

Also eine Frage der Wertschätzung.

Ich bejahe seine Frage mit warmer Stimme, die Hand auf der von Wasserflecken übersäten Schreibtischplatte.

„Nun, ich meine, es muss sich natürlich rechnen, das werden sie verstehen. Ich bin Geschäftsmann.“

Ich übe mich im Nicht-Verstehen und schweige. Seine Frau nickt und schaut den Sekretär mit einer Mischung aus Mitleid und Ratlosigkeit an.

„Sie sind uns empfohlen worden, obwohl Sie nicht billig sein sollen!“. Dies mit einem komisch verschmitzten Lächeln im Gesicht; als hätte er gerade etwas Unanständiges gesagt.

„Wissen Sie, wir haben schon zwei Angebote; die liegen zwischen vier und fünftausend.“

Ich nicke, mein Blick bleibt an einem gerahmten, alten schwarz/weiß Foto hängen.

Die Frau folgt meinem Blick und erwacht zu eigenständigem Leben.

„Sehen Sie Herr Sturm-Larondelle, das ist meine Urgroßmutter mit der jungen Frau daneben, meiner Großmutter...“

Die Gesichter auf diesen alten Bildern wirken immer wie schockgefroren, ohne jedes Lächeln.

„... und da... im Hintergrund sehen Sie den Sekretär.“



Da ist er. Noch in der Blüte seiner Jahre. Ich schaue ihn mir jetzt an und er wirkt unendlich traurig. Die Frau redet auf mich ein. Ich stelle Fragen. Sie erzählt Geschichten, die mit dem Sekretär zu tun haben. Sie tut dies mit Wärme und ihre Augen bekommen kleine Lichter. Ja...denke ich... der Weg ist richtig. Es geht um Wertschätzung. Die Wertschätzung der eigenen Geschichte.

Wir Deutschen haben eine schwierige Geschichte. Aber wir sollten lernen zu differenzieren. Der billige Entsorgungswahn beraubt uns sonst unserer Wurzeln und eine leichtfertige Wegwerfmentalität ist kein Surrogat für gelebte Geschichte.

Ich denke daran, dass in Deutschland nach dem Kriege mehr Baudenkmäler zerstört wurden als in dem ganzen verheerenden 2. Weltkrieg, über antike Möbel gibt es keine Zahlen.

„Verstehen Sie Herr Sturm-Larondelle, wir wollen keine Unsummen für das Stück ausgeben.“

Wer bin ich, so etwas nicht zu verstehen?

Dann fängt sie an, nicht ohne koketten Witz, mir Vorschläge zu machen. Das geht soweit, dass man diese oder jene fehlende Leiste ja vielleicht günstig im Baumarkt besorgen könnte.

Ihr Mann wird unruhig.

„Nun ja“ sagt er mit geschäftsmäßiger Stimme „Wir wollen schon Qualität!“

Ich mache noch ein paar Fotos während man mir in immer neuen Satzwendungen zu verstehen gibt, dass es schon um Qualität geht, aber billig – ja billig soll es sein.

Man ist ja nicht blöd! – denke ich für mich.

Ich stoppe ein wenig den Redefluss und wir schauen uns einen kleinen Moment lang gemeinsam den Sekretär an.

Knüpfe behutsam an die Geschichte der Frau an. Nehme den Sekretär aus der Beliebtheit von Alltagsprodukten heraus. Versuche mit Worten ihm etwas von seiner Würde zurück zugeben, die man ihm in der Ecke der Garage genommen hatte. Erzähle Geschichten über seine Herstellung. Ziehe behutsam eine der großen Schubladen heraus. Ich lasse ihm den Respekt zuteil werden, den er zweifelsohne verdient.

Der Mann will, jetzt etwas leiser, den Aufwand und den Preis der Restaurierung von mir erfahren. Ich sage ihm, dass wir auch darüber reden werden, aber nicht jetzt. Ich werde ihn anrufen.

Jetzt will ich die beiden auf eine Reise mitnehmen. Ich versuche Ihnen die Einmaligkeit und den Zauber dieses alten Möbels nahe zu bringen – seine Geschichte – seine erlebten Geschichten.

Ihre Gesichter sagen mir, dass sie den Sekretär so noch nie betrachtet haben. Als wir uns verabschieden bin ich mir fast sicher, dass sie den Sekretär heute Abend anders ansehen. Vielleicht nachdenklich? – Vielleicht auch mit einer respektvollen Scheu.

Auf dem Weg zum Wagen kommt mir jene Frau von vor zwei Wochen in Erinnerung.

Zwei Biedermeierstühle aus Weimar; ein hoffnungsloser Fall.

Nicht die Stühle.

Als ich ihr den Preis nannte, maß sie die beiden Stühle auf ihren zittrigen Beinen mit einem Blick der nichts als Verachtung für dieses „Gelumpf“ ausdrückte. Dann die spitze, empörte Bemerkung, dass sie für „diesen Preis“ ja vier Neue bekäme. Ihre Lippen fest zusammen gekniffen, musterte sie mich, als wolle sie mir sagen – „Es sind schon Leute wegen weniger in der Psychiatrie gelandet.“

Wir verabschiedeten uns höflich und kühl. Beide in dem angenehmen Bewusstsein, einander nicht mehr begegnen zu müssen.

Irgendjemand wird sich dieser beiden Biedermeierstühle aus Weimar annehmen. Ihnen mit Baukleber zu Leibe rücken – ein paar harte Spaxschrauben durch das Holz treiben und den beiden einen modernen Möbellack verpassen.

Ich denke an die Geschwister dieser beiden Stühle – die ich vor nicht langer Zeit in Wien in der Albertina, in einer Ausstellung sah. Gesichter, die die Schönheit des Alters trugen und die Würde ihrer gelebten Geschichte.

Seit dreißig Jahren restauriere ich jetzt antike Möbel und es gab humorvolle – ärgerliche – wütende – lachende – nachdenkliche – erbauliche und weniger erbauliche Gespräche mit Kunden.

◀◀
Holländische Barockstanduhr ca. 1780, restauriert im Auftrag von Sheikh Mohamed Bin Faleh Al-Thani, Cousin des Königs von Qatar und Chef der „German Open“.



Viele Rollen habe ich in der Zeit ausprobiert und immer etwas gelernt im Umgang mit dem Kunden.

Wenn die Haare üppig und lang sind kann man schon mal den zornigen Beethoven geben. Eine Rolle die durchaus Ihren Reiz hat.

Mit Vergnügen denke ich daran, dass Beethoven den Flügel zuknallte und die Bühne verließ, als einer der adligen Herren geruhte einzuschlafen. Abgesehen von den Haaren die im Laufe der Jahre an Fülle verloren haben ist der Reiz des unverständenen Genies eine ziemlich brotlose Kunst.

Dann wäre da noch die Rolle desjenigen der mit leisem Sarkasmus über die Zerstörung eines Kunstwerkes referiert und dass es kein DVD-Player ist der in China montiert wird, sondern Handwerksarbeit vom Feinsten.

Wer will das schon hören?

Diese Liste ließe sich fortsetzen, nur was bringt es?

Nun sind wir alle nicht nur Anbieter, sondern in Dutzenden von Fällen in der gleichen Rolle wie unsere lieben Kunden. Ich muss gestehen, dass ich genauso verführbar für das vermeintlich günstige Angebot bin wie andere. Auch wenn sich das bei mir eher auf den günstigen Kauf einer optischen Computermaus mit integriertem Käsehobel von Tchibo beschränkt.

Heute versuche ich den Kunden dort abzuholen wo er ist. Wenn möglich gehe ich mit ihm auf eine Reise oder lasse mich auf eine Reise mitnehmen. Eine Reise durch die Geschichte. Antike Möbel sind Träger dieser Geschichten. Der eigenen oder der erzählten. Raum für Phantasie...

Zwei Tage später:

Ich rufe den französischen Sekretär an. Es wird ein längeres Gespräch.

Er sagt, er hätte inzwischen meine Referenzen und all die Zeitungsauszüge goutiert.

Goutiert sagt er...! Ich denke an das Mousse Au Chocolat meiner Frau.

Schön...ich mache einen Pluspunkt auf der Liste. Er fragt mit einem Seufzer nach dem Preis. Ich erzähle noch einmal was alles gemacht werden muss und mit welchen Materialien – das meine Kompromissbereitschaft, was die Qualität angeht, sehr gering ist und dass eine handpolierte Schellackoberfläche ein Kunstwerk sei.

Ich rede mich warm, male mit Worten. Der Sekretär hat es mir angetan.

Nenne den Preis.

Stille.

Ich höre leise, entfernte Atemgeräusche.

Ist er vom Stuhl gerutscht?

Ein zögerliches Räuspern. „Das ist teuer!“ Ich gebe ihm recht.

Erneutes Schweigen.

Dann – Er – mit frischem Elan in der Stimme.

„Wie kommen wir zusammen – Herr Sturm-Larondelle?“

Der Auftakt zum Handeln. Er versteht sein „Handwerk“. Eine seltene Kunst in diesem Land, in dem soviel geregelt ist. In so einem Moment bin ich dankbar über einen Freund, der mich unwissentlich diese Kunst lehrte. Er war ein begnadeter persischer Händler für Antiquitäten.

Er beherrschte das ganze Repertoire der Mimik und Gestik, seine Worte waren wie hingeworfene Blumen. Sein Lachen hatte etwas Unwiderstehliches, etwas das Wärme und Verstehen ausstrahlte. Selbst wenn die Kunden nichts kauften war das Gespräch den Tag wert.

Wir einigen uns bei zwölftausendzweihundert. Er seufzt – aber ich höre sein Lächeln. Es wird eine gute Arbeit werden. Wir werden beide zufrieden sein und vielleicht – ja, vielleicht lernt auch die Urgroßmutter in dem Rahmen das Lachen wieder.

Manfred Sturm-Larondelle
Restaurierung antiker Möbel
Geprüfter Restaurator im Handwerk
Innungsbetrieb
Sachverständiger
Oppelner Str. 33
10997 Berlin
Tel.: 030 611 53 06
www.sturm-larondelle.de