



Ferien-Journal Nr. 30/7, vom 7. September 1957

## „Der Antiquar“ von Wladimir Rosenbaum

An der Adria, im Juli 1957

Mein lieber Herr Roos,

seit wohl bald zwei Jahren kommen Sie in regelmässigen Abständen von einigen Wochen zu mir, um mich - stets gleich freundlich und geduldig – um einen Beitrag für Ihr „Ferien-Journal“ zu bitten. „Der Antiquar“ solle der Beitrag heissen und möge Aufschluss über den Kunst- und Antiquitätenhandel geben, so leichthin vom Fachmann für den Laien beschrieben.

Und ich – stets gleich unfreundlich und ungeduldig – sage ja, gutgut... und lasse Sie im Stich!

Nun aber sitze ich hier am Meer, zu drei Wochen Ferien verurteilt, habe nichts zu tun und will versuchen, Sie zufrieden zu stellen.

Hier angelangt stellt sich eine lange Pause ein, in deren Verlauf ich gewahr werde, dass Sie mir ein für mich schwieriges Unterfangen zumuten. Warum schwierig? Ich will es Ihnen gestehen und Ihnen, mit diesem Geständnis, zunächst ein erstes Geschäftsgeheimnis verraten: Das Publikum ist vielfach – sogar meistens – der Meinung, dass der Antiquar ein recht abgefeimter, mit allerlei Wassern gewaschener Bursche sei, der Schrot in's Holz schiesse, um Wurmlöcher vorzutäuschen, der aus einem alten Stuhlbein einen ganzen Louis XV-Salon fabriziere, der morsche Fleisch-Hackbretter ins byzantinische Goldgrundtafeln verwandle, der skrupellos für echt verkaufe, kurzum ein Bursche also, dem es auf eine Lüge mehr oder weniger nicht ankomme! Bei dieser Publikums-Meinung handelt es sich um ein ähnliches Vorurteil – denn es ist – ein Vorurteil! -, wie dasjenige, das oft auch gegenüber dem Anwalt besteht, von dem die Leute vielfach meinen, dass es seine Aufgabe sei, dem Richter etwas vorzulügen. Am Zustandekommen dieser Publikumsvorurteile mögen vielleicht nicht allein das Publikum – denn so ganz von ungefähr entstehen schliesslich auch Vorurteile nicht! – sondern auch Anwälte und Antiquare mitschuldig sein, nämlich die dummen und schlechten Anwälte und die dummen und schlechten Antiquare! Ein kluger und guter Anwalt braucht nämlich nicht zu lügen und wird sich davor hüten, es zu tun. Er ficht mit dem klügeren und besseren Argument, das ihm den Erfolg sichert. Und ebenso braucht der gute und kluge Antiquar nicht zu lügen und nicht falsch für echt zu verkaufen. Sein Argument – ein Argument, das sich auf die Dauer als von geradezu zauberischer Überzeugungs- und Durchschlagskraft bewahrt! – ist die Wahrheit, die simple, nackte Wahrheit!

Diese ist, mein lieber Herr Roos, das erste Geschäftsgeheimnis – dem Publikum immer und ausnahmslos die Wahrheit sagen! – das ich herausgefunden habe und Ihnen hiermit verrate! Hiezu noch eine Bemerkung: Sie werden beachtet haben, dass ich die Attribute „klug“ und „gut“ verwendet und das Attribut „ehrlich“ vermieden habe. Das tat ich mit Bedacht. Denn nicht von Moral und Ethik – hierüber vielleicht ein anderes Mal – soll hier die Rede sein, sondern vom Geschäft, vom Geschäft des Antiquars. Dass sich auch bei diesem Geschäft – und wohl ganz besonders bei diesem! – das Sprichwort „Ehrlich währt am längsten“ ebenfalls bewahrheitet, sei daher nur ganz nebenbei angedeutet.

Nach diesem etwas lang geratenen Exkurs über die Wahrheit komme ich zum versprochenen Geständnis, das für mich die Offenbarung eines weiteren – diesmal etwas peinlichen – Geheimnisses bedeutet und mich daher einige Selbstüberwindung kostet. Ich muss Ihnen nämlich – wenn ich bei der viel gerühmten Wahrheit bleiben will – verraten, dass ich gar kein wirklicher und waschechter „Fachmann“ bin! Und zwar deswegen nicht, weil mir eine wichtige Voraussetzung fehlt: die umfassenden, soliden kunstgeschichtlichen und wissenschaftlichen Fachkenntnisse, die zu einem wirklichen Fachmann gehören! Ich bin also, mit anderen Worten gesagt, gar nicht dasjenige, was man sich üblicherweise unter einem beruflich sattelfesten Antiquar vorstellt. Bestenfalls bin ich ein nicht ganz ungebildeter kunstinteressierter Laie, der aus einem Hobby einen Beruf gemacht hat.

Ein gefährliches und auch blamables Geständnis, werden Sie sagen! Ja und nein, antworte ich Ihnen. Ja, weil dieser Mangel an gründlichen und umfassenden Fachkenntnissen unbestreitbar eine Schwäche bedeutet. Und nein, weil gerade in dieser Schwäche meine Stärke liegt! Denn diese Schwäche, derzufolge ich mich nicht allein auf meine Kenntnisse verlassen darf, zwingt mich, andere Mittel und Masstäbe als das Wissen – ich bin versucht zu sagen: als das „blosse“ Wissen – zu Hilfe zu rufen. Diese Mittel und Masstäbe sind, ihrem Wesen nach, ursprünglicher, primärer, absoluter, und letzten Endes daher auch zuverlässiger als das hinzu erworbene Wissen. Es sind der Instinkt und der Sinn für Qualität! Ich will Ihnen an einem Beispiel zeigen, was ich damit meine: Ich kannte in einem Städtchen der Toscana einen kleinen Händler – der brave Mann ist leider kürzlich gestorben -, der kaum lesen und nur mühsam seinen Namen schreiben konnte. Wissen über Kunst besass er keines, er besass aber etwas anderes: einen untrüglichen Instinkt und einen absoluten Sinn für Qualität! Bei seinen Einkäufen beurteilte er Echtheit und Qualität mit unwandelbarer Sicherheit. Er „wusste nicht „was“ er kaufte, er kaufte aber nur Echtes und war sich – an Hand einer subtil differenzierten und zart empfindsamen Qualitäts-Skala – immer genau über das Qualitätsniveau des Gekauften im klaren.

Dieser Mann zeigte mir einmal eine kleine, unscheinbare, vergilbte Plakette, kaum grösser als eine Zündholzschachtel. „Non so che cosa sia, „ sagter er, „ma l'ho pagata un patrimonio! Non ho mai avuto tra le mani un oggetto così bello!“



Der Mann hatte recht! Die Plakette war eine frühbyzantinische Elfenbeinschnitzerei von höchster Seltenheit und höchster Kostbarkeit. Von alldem wusste er nichts, als er kaufte. Aber er kaufte trotzdem und bezahlte trotzdem ein Vermögen. Denn er wusste mehr. Er „wusste“, dass das Ding echt war (- was sich, nebenbei bemerkt, bei altem Elfenbein mit dem „Wissen“ sehr schwer zuverlässig feststellen lässt -) und er „erkannte“ dessen unübertrefflich hohe Qualität.

Von diesem Analphabeten, der mir jahrelang geholfen hat, schönsten und bestes zu finden, habe ich Entscheidendes gelernt: Erstens, dem Instinkt, den wir mit Kenntnis verschüttet haben und auf den zu lauschen das Wissen uns behindert, wieder Gehör zu schenken und, zweitens, bei der Betrachtung eines Kunstgegenstandes nicht „gegenständlich“, sondern „abstrakt“ vorzugehen, d.h. zunächst weder auf die zeitliche oder geographische Provenienz, noch auf das Sujet zu achten, sondern – davon „abstrahierende!“ – nur auf das Wesentliche: die Echtheit und die Qualität.

Ist man sich, auf diese „primitive“ Weise über Echtheit und Qualität klar geworden – aber erst dann – so kann man sein Interesse auch dem auf dem Wege des Wissens Erfahrbaren zuwenden, um der primären, „abstrakten“ Erkenntnis sekundäre „gegenständliche“ Kenntnisse hinzuzufügen!

Das umgekehrte Verfahren, ein Kunstwerk nur mit dem Wissen erfassen zu wollen, birgt die Gefahr in sich, der Erkenntnis durch Erkenntnis den Weg zu versperren. Auch hierfür ein Beispiel: So wurde mir einmal eine chinesische Bronze-Schale offeriert. Der Zufall wollte es, dass mich, gerade als ich im Begriffe war, mir die Schale näher anzusehen, ein bekannter Synologe besuchte, der beim Anblick des Objektes ausrief: „Was haben Sie da Grossartiges! Das ist ja eine Han-Bronze!“ Er stellte anschliessend, mit umfassendem Wissen, fest, dass die Schale in der Tat die Merkmale der Han-Zeit aufwies und empfahl mir die Erwerbung. Die Schale war falsch! – Der Wissenschaftler sah es nicht! Denn sein Wissen machte ihn blind.

Nun will ich das Wissen aber nicht schlecht machen, denn Sie würden vielleicht maliziöse denken, dass die Trauben mir wohl zu sauer seine! Nur das Eine möchte ich gesagt haben: Besser Instinkt und kein Wissen als Wissen und kein Instinkt! Das Ideal ist natürlich Instinkt und Wissen. Diesmal Ideal – d.h. einer harmonischen Synthese von Instinkt und Wissen – zuzustreben ist auch mein stetes Bemühen! Und wenn es mir gelegentlich gelingt, ein kleines Stück des Weges zu diesem fernen Ziel zurückzulegen, so erlebe ich grosse Freude. Denn dann weiss ich, dass ich mit dem Kopf verstanden, was das Herz erfasst hatte.

So, nun hoffe ich, Ihnen einigermaßen klar gemacht zu haben, warum ich nicht als „Fachmann“ zu Ihnen reden kann und warum ich es nicht als allzu grossen Nachteil empfinde, nicht mit voller wissenschaftlicher Ausrüstung, sondern vor allem mit dem natürlichen Spürsinn des Primitiven in den abenteuerlichen Jagdgründen der Kunst auf der Pirsch zu liegen.

Nun stelle ich aber mit etwelchem Unbehagen fest, dass ich Ihnen, anstatt bescheiden und sachlich vom Kunsthandel zu berichten, höchst unbescheiden nur von mir selbst erzählt habe! Soll ich nun das bisher Niedergeschriebene durchstreichen und von neuem anfangen? – Nein! Ich lasse es stehen und weiss auch warum. Ich glaube nämlich Ihnen, mein lieber Herr Roos, und Ihren Lesern mit dieser subjektiven Darstellung etwas gesagt zu haben, das auch objektiv nicht wertlos ist. Etwas, worauf ich im Gespräch mit Freunden und Kunden immer wieder nachdrücklich hinweise: Ich bekomme oft den Satz zu hören: „Davon verstehe ich nichts!“ worauf ich jeweilen erwidere: „Das macht gar nichts! Kümmern Sie sich nicht darum, ob Sie „verstehen“ oder nicht! Kümmern Sie sich nur darum, ob das Ding Sie anspricht, oder gar anspringt! Ob Sie beim Anblick etwas empfinden, oder gar spüren, dass ein Funke zündet! Ob Sie angezogen oder abgestossen werden, kurzum, ob es Ihnen gefällt oder nicht! Spricht es Sie nicht an, so gehen Sie weiter. Löst es dagegen eine Affekt-Regung bei Ihnen aus, so bleiben Sie stehen, schauen Sie, schauen Sie hin und lauschen Sie in sich hinein! Vielleicht erleben Sie dann etwas! Nicht auf das „Verstehen“ kommt es an. Auf das „Erleben“!“

Das, mein lieber Herr Roos und meine lieben Leser, ist das Wesentliche und Wichtige, was ich Ihnen zu sagen hatte, dass nämlich der Weg zum Begreifen der Kunst zunächst nicht durch den Verstand, sondern durch das Herz führt! Das ist das grosse Geheimnis! Und, wie alle grossen Geheimnisse, liegt auch dieses Geheimnis offen da vor uns, für einen Jeden sichtbar und greifbar.

An uns aber liegt es, zu sehen und zu be-greifen!

Herzlich Ihr  
Rosenbaum