

DER TREFFPUNKT FÜR SAMMLER UND SCHNÄPPCHENJÄGER

Am Ende wird (fast) jeder Flohmarktbesucher schwach

Die Zahl der Flohmärkte ist in den zurückliegenden Jahren beständig gestiegen. Hier wird nicht nur Altes einer sinnvollen Wiederverwertung zugeführt, der Flohmarkt ist auch ein ausgesprochen spannender Handelsplatz.

Von Klaus P. Hunzinger

Schick sieht es aus, das ältere Ehepaar: Sie trägt ein blaues Kostüm mit modischem Sommerhütchen, er einen blauen Blazer. Die beiden stehen an einem Flohmarktstand auf dem Hirschhorner Château-Landon-Platz und studieren interessiert das Angebot an Anstecknadeln. Man kommt ins Gespräch mit dem Verkäufer. „Was soll die kosten?“, fragt der Herr und hält eine Nadel begutachtend zwischen den Fingern. Der Verkäufer taxiert kurz den Mann, dann die Nadel und sagt: „Fünf Euro!“ „Viel zu teuer“, entrüstet sich der Mann. „Du hast doch schon so eine ähnliche“, gibt auch seine Begleiterin zu bedenken. Jetzt wird gefeilscht wie auf einem orientalischen Bazar. Zwei Euro will der gut gekleidete Mann höchstens ausgeben, fünf will der Verkäufer weiterhin. Je mehr das gut gekleidete Ehepaar, auch etwas unhöflich im Ton, den Preis drücken will, umso bockiger wird der Händler: Fünf Euro, basta! Die Nadel bleibt liegen, das auffällige Paar zieht weiter.

Tja, der Flohmarkt hat seine eigenen Handelsgesetze. Es ist ein ganz ursprünglicher Marktplatz, auf dem die einfache marktwirtschaftliche Grundregel „Angebot und Nachfrage regelt den Preis“ direkt wirkt. Und auf dem die Psychologie eine wichtige Rolle spielt. Gabriele Jöck, leidenschaftliche Flohmarktgängerin aus Heidelberg und Autorin eines Flohmarktführers (siehe Buchtipp), könnte sofort sagen, warum das oben beschriebene Paar mit dem Nadelverkäufer nicht handelseinig wurde: Es war einen Tick zu elegant und auffällig gekleidet, trat dem Händler gegenüber zu forsch und herablassend auf, was bei diesem wiederum Halsstar-

rigkeit bei der Preisverhandlung auslöste.

Eine von Gabriele Jöcks Grundregeln lautet daher: Normalerweise: Nicht zu auffällig kleiden, denn das

Käufer und Verkäufer taxieren sich, belauern sich. Sie spielen miteinander und kommen im Idealfall zu einem Ergebnis, das beide Seiten zufrieden stellt: Der Käufer glaubt, ein Schnäppchen gemacht zu haben, der Verkäufer hat seinen Gewinn in der Tasche. Neben



signalisiert dem Händler bereits, dass er es mit „reichen“ Leuten zu tun hat – sein Startpreis wird gleich höher ausfallen. Wer dann noch unhöflich wird, beißt zumindest bei den professionelleren Verkäufern mitunter auf Granit – es gibt keinen Verhandlungsspielraum mehr.

Dabei ist es gerade dieses Feilschen um den Preis einer Ware, das den Flohmarkt so spannend macht.

dieser markt-wirtschaftlichen hat der Flohmarkt auch eine gesellschaftliche Seite. Hier wird wiederverwertet, was andere als wertlos entsorgt haben. Hier werden die Schätze wiederentdeckt, die die Vorgängergeneration aus dem Hausstand verbannt hat. Es ist der ideale Tummelplatz für Sammler und Jäger gleichermaßen. Auch als eher distanzierter Flohmarktbesucher kann man sich bei einem Rundgang mit Gabriele Jöck der Faszination dieses direkten Marktplatzes nicht entziehen.

In der Regel sind Neuwaren auf Flohmärkten nicht erwünscht, sonst gibt es eigentlich nichts, was es nicht gibt: vom abgewetzten Teddybären

über altes Geschirr bis zu echten Antiquitäten und Raritäten. Professionelle Sammler treffen auf ebenso professionelle Händler oder auch unbedarfte Verkäufer, die den Hausstand reduzieren und gar nicht wissen, zu welchen Spottpreis sie gerade ein wertvolles Teil verschenkt haben. Und das Ganze gilt natürlich auch umgekehrt: Der Unerfahrene wird vom Händler über den Tisch gezogen. Aber so lange beide Seiten glauben, ein gutes Geschäft gemacht zu haben, ist die FlohmarktWelt in Ordnung.

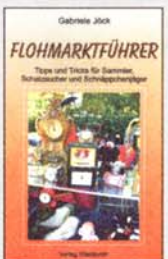
Für Flohmarktschleuderer und Gelegenheitskäufer hat Gabriele Jöck ein paar Grundregeln parat:

- > **Die FlohmarktGassen** systematisch ablaufen, das Angebot aufmerksam begutachten.
- > **Mit den Händlern** das freundliche, interessierte Gespräch suchen.
- > **Ein „Pokergesicht“** machen und nie zeigen, wie „heiß“ man auf ein altes Stück ist.

Und was tut eine versierte Flohmarktgängerin, die von sich sagt, dass sie schon viel zu viel zu Hause rumstehen hat? Auch Gabriele Jöck wird am Ende eines Rundgangs auf dem Hirschhorner Flohmarkt schwach. Ein kleines Pippi-Langstrumpf-Buch geht nach kurzem Handeln für drei statt der geforderten fünf Euro in ihren Besitz über. Es ist schwer, sich der FlohmarktFaszination zu entziehen und mit leeren Händen heimzukehren.

BUCHTIPP

(pit) „Tipps und Tricks für Sammler, Schatzsucher und Schnäppchenjäger“ hat Gabriele Jöck in ihrem „Flohmarktführer“ zusammengetragen. Das kleine Büchlein bietet aber nicht nur konkrete Hilfen und Ratschläge für FlohmarktGänger und auch künftige Verkäufer, sondern ebenso interessante Einblicke in das Marktgeschehen, in die Psyche von Käufer und Verkäufer. Der Anhang listet Adressen, Termine, Flohmarktplätze in der Region und Literaturtipps auf.



Info: Flohmarktführer, Verlag Waldkirch, 12,50 Euro, ISBN 978-3-927455-37-5, im Buchhandel.