

(Autorin Annegret Schwegmann, Westfälische Nachrichten 23.12.2012, 16:10 Uhr)

.. und zum Dritten Detlef Jentsch ist einer der erfolgreichsten und originellsten Versteigerer in Deutschland. Die Wandteller aus Meißen hätte Detlef Jentsch im Regal stehen lassen können. Wanddeko mit zierlichem Dekor und vergoldetem Schnörkelrand ist von gestern.

Mal sehen, ob der Auktionator das Kochbuch von Henriette Davidis an einen Bieter bringt. 55 Euro werden geboten – ein achtbarer Einstand für das Schätzchen mit dem abgegriffenen Einband. „Knusprige Gänse, Rehbraten . .“ Jentsch versteht sich auf charmantes Werben. Ein neuer Kunde bietet 60 Euro. Mal schauen, ob noch mehr drin ist, wenn den Gästen im Gütersloher Auktionshaus das Wasser im Mund zusammenläuft. „Täubchen in feiner Sauce, Wildschwein. Wahrscheinlich war es das Täubchen – eine Frau bietet 65 Euro. Danach ist Schluss. Zum Ersten, zum Zweiten und der Hammer fällt dröhnend auf das Pult des Auktionators – zum Dritten. Henriette Davidis geht für 65 Euro an die Dame mit dem Teddypelz am Hals. Jentsch liebt Tage wie diese. Sie sind für ihn wie ein Familientreffen, zu dem alle kommen, die er gern hat. Die Händler aus ganz Deutschland. Die Privatsammler, die von Auktion zu Auktion fahren, weil sie einen ganz bestimmten Teller für ihr edles Service suchen. Und die Jäger natürlich. Die Auktionshausjäger, für die alles ein großes Spiel ist. Mehrmals im Jahr lädt Jentsch seine Familie nach Gütersloh ein. In den Stammsitz der Firma eines Mannes, der als Tausendsassa in der Branche gilt. Nie um einen Spruch verlegen, immer seriös gekleidet im dunkelblauen Anzug. Berufskleidung wie die Robe des Richters oder der Blaumann des Klempners.

Jentsch kennt fast jeden im Raum. Die beiden Endsechziger in der ersten Reihe, die ihre Bieternummern schon lange nicht mehr zeigen müssen. Ein kaum wahrnehmbares Rascheln und Anheben des Auktionskalenders tut es auch. Die Bieter aus allen Bundesländern, unauffällig gekleidet mit Wollpullis gegen die erste Winterkälte.

„Das ist ein ganz typisches Publikum für mich“, sagt der 71-Jährige und fährt die Sitzreihen vor dem Pult mit den Augen ab. „Je wohlhabender sie sind, desto einfacher kleiden sie sich.“ Die Leute, die von den Rücksitzen ihrer schweren Limousinen nach Prada-Mänteln angeln, kommen nicht zu ihm. „Die geben gern mit Preisen und Marken an.“ Das lässt sich schwer machen in einem Auktionshaus, das auf Schnäppchen setzt.

Seit 32 Jahren lässt Jentsch an diesem Ort seinen Hammer Kaufentscheidungen besiegeln. Sein Geschäftshaus ist ein bisschen wie er selbst – solide mit alten Teppichen ausgelegt und so mit Vitrinen eingerichtet, dass sich auch Fremde schnell orientieren können. Würde ein Spielwarenhersteller nach Einrichtungsideen für ein Auktions-Puppenhaus suchen – in Gütersloh könnte er sich inspirieren lassen.

Dabei ist Jentsch eher selten in seinem Auktionshaus anzutreffen. „Ich bin auf die Nachlässe wohlhabender Menschen spezialisiert“, sagt er und hat nichts dagegen, unbescheiden zu klingen. „Man vertraut mir. Das ist wichtig.“ Kürzlich hat er einen ganzen Gutshof und dessen Inventar versteigert. Jentsch wusste schon, als ihm der Auftrag angedient wurde, dass zu diesem Versteigerungstermin die Bieter in Scharen kommen würden. Das sind Sahnehäubchen, Garanten für Raritäten.

Auf seiner Auktion in Gütersloh versucht der 71-Jährige seine „Familie“ gerade für Bilder zu erwärmen und ärgert sich augenzwinkernd über geizig-zurückhaltende Angebote. „Dafür bekommen Sie im Geschäft nicht mal den Rahmen“, grantelt er. Anderen Bietern wünscht er, dass die Gläser, die sie gerade zu einem lächerlich günstigen Preis ersteigert haben, zu Hause auf den Boden fallen. Seine „Familie“ quittiert die Spitzen mit beifälligem Lachen. Viele von ihnen fahren nicht nur der Schnäppchen wegen nach Gütersloh.

Manchmal hat der Auktionator das Gefühl, alles schon erlebt zu haben, und wird dann doch wieder überrascht. Da sind beispielsweise die Verstecke, die argwöhnische Menschen wählen, um ihre Verwandten vom Erbe auszuschließen. Hinter Bildern, unter schäbigen Teppichen, in Mauerritzen, im Hohlraum einer Kommode: „Ich habe schon Millionenwerte an Schmuck und Bargeld gefunden“, erzählt Jentsch.

Besonders glücklich war er, als er in einem Haushalt ein Sparbuch über 60 000 Euro fand. Die Kirche hatte das Erbe zuvor ausgeschlagen, weil die Schuldenlast erdrückend schien. „Die Tochter, die nun alles bekam, konnte das Geld gut gebrauchen.“ Das, was sie sagte, tat dem 71-Jährigen gut: „Meine Mutter, das alte Biest, hat es mir nicht gegönnt, doch von Ihnen habe ich es bekommen.“ Jentsch nimmt eine Sonderrolle in der Branche ein.

Er ist einer der wenigen, die als Rechtsbeistand zugelassen sind. „Das heißt, dass ich bei Gericht Menschen vertrete, die auf Versteigerungen betrogen worden sind.“ Erst kürzlich hat er einem „großen Auktionshaus“, wie er sagt, das arrogant jede Schuld von sich wies, während einer Versteigerung „den Kuckucksmann zum Pfänden geschickt“. Das wirkte – das Geschäftshaus beglich gleich danach den Schaden des Mandanten von Jentsch.

Wieder in Gütersloh: Das Silber ist mittlerweile vollständig versteigert worden – Jentsch hatte es nicht anders erwartet. Jetzt beginnt der Teil der Auktion, auf den die meisten gewartet haben. Schmuck in großer Auswahl. Ein Armband beispielsweise mit drei Saphiren und 20 Brillanten oder Ohrringe mit Brillanten und tropfenförmigen Perlen. Die „Familie“ des Auktionators rutscht unruhig auf den Stühlen. Jeder will jagen und Beute machen.

Niemand braucht das, was er will, wirklich. Doch darum geht es gar nicht. „Wir haben es mit Luxus zu tun“, stellt Jentsch nüchtern fest. Natürlich braucht den keiner. Doch schön ist er trotzdem – und begehrenswert sowieso.