



**DAS UNTERNEHMEN: AUKTIONSBURO.LI, VADUZ
DIE CHEFIN: ANJA BRAUN**

**WER KANN SICH ZURÜCKLEHNEN?
ANJA BRAUN, ANTIQUITÄTENHÄNDLERIN
IM AUKTIONSBURO**

**START
4.30 UHR**



Im Auktionsbüro in Balzers werden Antiquitäten genauestens geprüft. Die Silberdose mit Artikelnummer IIII ist aus echtem Silber.



Um die Gegenstände gut im Internet anpreisen zu können, werden sie auf schwarzem Hintergrund fotografiert.



Vaduzer Medienhaus-Jo
**LEHNEN SIE SICH
WIR MA
IHREN
DIE REPO
LIECHT
AUKTIONSE**

Zeitzeugen jeglicher Art und ihre Geschichte dahinter haben mich schon immer fasziniert. Als sich Anja Braun mit ihrem Auktionsbüro für das Sommerprojekt beworben hat, war deshalb sofort klar: Da möchte ich einen Tag lang arbeiten. Aus einem Tag wurden dann anderthalb - denn ich durfte nicht nur in die Arbeit im Auktionsbüro schnuppern, sondern verbrachte einen Tag als Antiquitätenhändlerin an der Bodensee-Brocante.

Der frühe Vogel fängt den Wurm - kein Sprichwort passt wohl besser zum Antiquitätenhändler als dieses. Pünktlich um 4.30 Uhr stehe ich, wie vereinbart, bei der Post Bendern bereit. Anja Braun vom Liechtensteiner Auktionsbüro düst mit ihrem Kastenwagen an. Zum Glück schaut auch sie noch ein bisschen verschlafen aus. Zusammen fahren wir nach Kesswil - zur Bodensee-Brocante. Dort angekommen zeigt sich, weshalb die Händler betzeiten dort sein sollten, obwohl der Markt offiziell erst um 9 Uhr beginnt: In den Strassen des Rosendorfs direkt am See geht es um 5.30 Uhr bereits zu wie in einem Bienenstock. Da werden Busse und Anhänger ausgeladen, Stände aufgestellt, Ware ausgepackt. Wir zwingen uns mit dem Kastenwagen vorsichtig durch das Treiben, bis wir bei unserem Stand angekommen sind. Ein Auto

voller Kisten mit Besonderheiten aus alten Zeiten entladen wird. Plötzlich ein Rumpeln. Ein Auto mit Anhänger hat die Kisten einer Händlerin umgefahren. «Pass doch auf!», schreit sie. Ihre Ware liegt am Boden verstreut, es scheint jedoch nicht viel zu Bruch gegangen zu sein.

«Anja, du bist wieder mal spät dran», ruft ein Händlerkollege und begrüßt die Antiquitätenhändlerin aus Liechtenstein. Ich schaue verdutzt. Er sei die ganze Nacht hier gewesen und habe aufgebaut. «Ja, die Händler sind ein besonderes Volk. Jeder will der Erste sein, man könnte ja noch ein gutes Schnäppchen verpassen», sagt Anja Braun lachend. Tatsächlich, hat man das Gefühl, der Markt habe bereits geöffnet. Obwohl die Stände noch im Aufbau sind, wird bereits an allen Ecken gehandelt und gefeilscht. Zeit, dass auch wir unsere Ware auspacken und präsentieren. Jetzt ist meine Dekorationskunst gefragt. Ich wick-

le den ersten Gegenstand aus dem Zeitungspapier. Ein Porzellanhund mit treuen Augen schaut mich schelmisch an. «Oh, mein Gott, ist der stüss!» Sofort habe ich mich in Foxterrier Fritz Groteske aus den 50er-Jahren vom deutschen Designer Max Hermann verliebt. Ich nehme mir vor, Fritz zu kaufen, falls ihn niemand will. Das Auspacken geht weiter: Skurrile und aussergewöhnliche Sachen sind die Spezialitäten von Anja Braun. «Sachen, die die Welt nicht braucht», lächelt sie. Aber genau das macht ihre Ware so besonders. Da ist ein alter Handschuhspreizer aus Elfenbein, eine Geldtasche aus Rothenleder und viele versilberte Gefässe, Becher und Behälter im Jugendstil. In einer Kiste befinden sich alte Poesiealben und Stammbaumtafeln mit besonderem Wert. Versilbertes Besteck und Salzlöffelchen aus echtem Silber - eine Sammelleidenschaft von Anja Braun - lässt sie noch in den Kisten. Sie wolle warten, bis die Schmelzhändler, welche die Ware einschmelzen, verschwunden sind.

Man kennt sich

Kaum stehen die ersten Gegenstände auf dem Tisch, zwingen sich bereits die ersten Händlerkollegen um den Stand. «Hallo Anja, wie geht's?» «Hast du heute etwas Besonderes dabei?» «Wie viel sollen diese zwei antiken Vasen kosten?» Ich bin gerade ein bisschen überfordert. Eigentlich sollten wir doch den Stand aufbauen, aber das ist un-

möglich. Verzweifelt schaue ich zu Anja. Doch die quirlige Balznerin lässt sich nicht aus der Ruhe bringen, hält da einen Schwatz und zeigt einem Kollegen ein Buchstabenglas, welches doch in seine Sammlung passen würde, zwischendurch sagt sie: «Die Vasen kosten 30 Franken.» Die Händlerin stellt die Lotti-Nancy-Art-Deco-Vasen wieder hin. Sie scheinen ihr zu teuer zu sein. Schnell merke ich, die Händler kennen sich untereinander gut, jeder weiss, was der andere bevorzugt. Die Preisfragen der Händler halten an. Doch für sie sind Anjas Preise oft zu hoch, da sie die Ware weiterverkaufen müssen. Anja weiss das, da ihr Geschäft aber klein ist, kann sie nur bis zu einem gewissen Preis verhandeln. Sie macht ihr Geschäft eher mit Privatkunden. Doch dann will die Händlerin die zwei Vasen doch - das erste Geschäft ist abgewickelt.

Jedes Stück hat seinen eigenen Wert

Nach dem ersten Ansturm haben wir nun Zeit, den Stand fertig aufzubauen. Ein alter, ausgestopfter Waran, aus einem Nachlass eines Seemanns, soll als Eyecatcher die Menschen auf den Stand aufmerksam machen. Kurz vor 9 Uhr betrachte ich stolz unseren Stand. Die ersten «offiziellen» Kunden schlendern nun durch den gross angelegten Flohmarkt mit 350 Ausstellern. «Was soll dieser Behälter kosten?», fragt mich eine Dame. Oje, keine Ah-



**GANZER REPORT:
WWW.VATERLAND.LI**



**FOTOSTREAM:
VATERLAND.LI/FOTOS
DANIEL SCHWENDENER**



**KURZINTRO:
VATERLANDTV.LI**



**TWEETS:
@VATERLANDNEWS**



**RECHERCHENHILFE:
ANTIQUITÄTENHÄNDLER**