Kapitel 9

Kapitel 8

Verhandlungsbasis

Das Geschäft begann immer samstags. In Deutschland. Auf dem Automarkt in Essen, beim Autokino.

Aber vorher kam die Zeitung.

Mein Vater setzte sich an den Küchentisch, schlug den Anzeigenteil auf und nahm einen Kugelschreiber. Dann wurde es still in der Wohnung. Man hörte nur das Papier und ab und zu den Kugelschreiber, wenn er einen Kreis zog.

Er kreiste keine schönen Autos ein. Schöne Autos interessierten ihn nicht. Er kreiste die Anzeigen ein, in denen Wörter standen wie „Bastlerfahrzeug", „ohne TÜV", „an Selbstabholer" oder sein Lieblingswort: „Preis VB". VB hieß Verhandlungsbasis. Für meinen Vater hieß es: Der Preis ist noch nicht erfunden.

Dann ging er zum Telefon und führte Gespräche, die alle gleich abliefen.

„Steht das noch?"

Pause.

„Ich komme gucken."

Gucken war bei meinem Vater ein ganzer Beruf. Wir fuhren zu Höfen, Garagen und Schrottplätzen, und mein Vater ging um die Autos herum, als würde er sie schon seit Jahren kennen. Er öffnete die Motorhaube, legte die Hand auf den Motor und hörte zu wie ein Arzt. Dann schloss er die Haube und schwieg.

Das Schweigen war seine stärkste Waffe. Die Verkäufer hielten es nie lange aus. Sie fingen von selbst an zu erzählen, was alles nicht ganz in Ordnung war, nur damit endlich jemand etwas sagte. Mein Vater nickte, hörte zu und nannte am Ende eine Zahl, die ungefähr die Hälfte von allem war.

Der Verkäufer war empört. Mein Vater blieb freundlich. Irgendwo in der Mitte trafen sie sich, und meistens näher an der Hälfte als an der Mitte.

Und samstags dann Essen. Der Automarkt beim Autokino war eine eigene Welt: Reihen von Autos mit Preiszetteln hinter der Windschutzscheibe, Männer mit Innentaschen, in denen mehr steckte als in mancher Bank, und über allem die große Leinwand, auf der abends Filme liefen. Tagsüber lief hier das bessere Programm.

Gekauft wurde, was Polen brauchte. Und Polen brauchte damals alles. Diesel, die nicht totzukriegen waren. Anhänger. Motoren. Anlasser. Lichtmaschinen. Werkzeug. Mein Vater bezahlte aus der Innentasche seiner Jacke, zählte das Geld zweimal, und dann wurde geladen.

Ein oder zwei Tage später standen wir nachts an der Grenze.

Die Grenze war ein eigenes Land. Man erreichte sie am Abend und verließ sie am nächsten Morgen. Dazwischen lag eine Schlange aus Autos, Anhängern und laufenden Motoren, in der man sich Meter für Meter vorarbeitete. Meine Mutter hatte uns Kanapki eingepackt, mein Vater hatte eine Thermoskanne Kaffee, und ich schlief auf der Rückbank zwischen einem Anlasser und einer Kiste mit Schrauben ein.

Wenn ich aufwachte, standen wir immer noch.

Irgendwann kam der Zöllner. Er ging um das Auto herum, so wie mein Vater um die Autos der Verkäufer, schaute auf den Anhänger, auf die Papiere und dann auf meinen Vater. Mein Vater reichte ihm eine Plastiktüte mit Dokumenten und blieb dabei so ruhig, als würde er Brötchen kaufen. Was in solchen Momenten gesprochen wurde, verstand ich nicht. Ich verstand nur, dass es danach weiterging.

Hinter der Grenze wurde mein Vater ein anderer Mensch. Er saß gerader. Er kurbelte das Fenster runter. Er kannte hier jede Straße, jedes Schlagloch und jeden Mann, der an einem Zaun lehnte.

Aber in Polen hatte mein Vater ein Problem, und das Problem hieß: Er war hier nicht gemeldet.

Er lebte in Deutschland. Die Autos sollten aber in Polen verzollt, angemeldet und verkauft werden. Dafür brauchte er einen Mann mit polnischer Adresse. Einen, der die Papiere auf seinen Namen nahm.

Solche Männer gab es genug. Einer hieß Heniek, einer Zdzisiek, einer war der Schwager von irgendwem, und alle hatten einen Hof, eine Garage und einen guten Ruf, der sich später als Verhandlungsbasis herausstellte.

Die Abmachung war immer dieselbe: Der Mann verzollt und meldet an, verkauft das Auto, und der Gewinn wird geteilt. Halbe-halbe.

Verträge wurden keine geschrieben. Der Vertrag war der Handschlag. Der Notar war der Himmel.

Am Anfang war immer alles herzlich. Das Auto stand glänzend im Hof, der Mann klopfte auf die Motorhaube wie auf die Schulter eines Freundes, es gab Wodka für die Gäste und Kaffee für meinen Vater, und alle waren sich einig, dass dieses Auto in spätestens einer Woche verkauft sein würde, mit gutem Gewinn, kein Problem, Josef, kein Problem.

Dann fuhren wir zurück nach Deutschland.

Zu Hause rechnete mein Vater. Er rechnete am Rand der Zeitung, neben den nächsten eingekreisten Anzeigen. Einkauf, Zoll, Fahrt, Verkaufspreis, geteilt durch zwei. Auf dem Papier war mein Vater regelmäßig ein wohlhabender Mann.

Nach ein oder zwei Wochen fuhren wir wieder rüber, um das Geld zu holen.

Josefs Regel: Verhandlungsbasis ist selten der Preis. Meistens ist es der Mensch.

Und dann begann das Theater.