

Text Annamaria Böckel / Andreas Leitgeber · Fotos Ralf Schedlbauer

Für die einen sind sie in Zeiten knapper Kassen ein Schnäppchen-Paradies. Andere begeben sich auf der Jagd nach außergewöhnlichen Stücken ins Gedränge. Vorzugsweise an Wochenenden gehören viele Parkplätze, Hinterhöfe und Turnhallen den Händlern und „Googerern“ – alleine in Nürnberg hunderte Mal im Jahr. Der berühmteste Flohmarkt ist nach wie vor der Trempelmarkt, zu dem Händler und Kunden von weit her in die Altstadt strömen.

FÜR JEDEN FLOH EIN MARKT

Der Handel mit Gebrauchtem ist in

Lena Kaplan sucht auf dem Trempelmarkt ein ausgefallenes Kleidungsstück.



Neuware kommt Lena Kaplan nicht in die Tüte. „Ich suche etwas Besonderes, das ich noch nirgendwo gefunden habe: eine richtig speckige, alte Lederjacke. Entweder der Opa vermachte einem so ein Prachtexemplar, oder man muss halt selber Ausschau halten“, sagt die junge Frau. Die Erlangerin schlendert über den Trempelmarkt und steuert gezielt Kleiderstände an. Die Chancen stehen gut, dass einer der über 2 000 privaten und professionellen Händlerinnen und Händler aus der ganzen Republik das Wunschstück im Angebot hat.





Früh übt sich auf dem Gostenhofer Hofflohmarkt: Der dreijährige Carlo trennt sich von einigen Stofftieren.

Im Herzen der Stadt vom Hauptmarkt über die Pegnitzbrücken bis in die Fußgängerzone reihen sich dicht an dicht Waren aller Art: Klamotten, Blechspielzeug, Antiquitäten, Silberlöffel, Bücher, Bleikristallvasen – Kitsch und Hässliches liegen friedlich neben Schönerem und Wertvollem. Originale aus den 1930er bis 1980er Jahren verkauft Michael Weingart an seinem Stand hinter der Lorenzkirche. Die orangen Lampen und tiefblauen Sessel aus den bunten und wilden 1970er Jahren springen ins Auge. „Ich empfehle jedem, dem die alten Formen und Farben gefallen, sich keine Kopien zu kaufen, die Möbelhäuser massenhaft anbieten“, rät der Spezialist, der auch einen Laden hinter dem Hauptbahnhof betreibt.

Als Kugelleuchten und Schalensessel noch nicht retro, sondern fabrikneu waren, steckte der Treppelemarkt gerade in den Anfängen. Er ist ein Kind des Dürerjahres 1971. „Damals war ich selber ein fleißiger Trepler, habe verkauft und gekauft, zum Beispiel eine alte Haustür aus einem Gutshaus in der Rhön für unser Haus, die bis heute hält“, sagt Helmut Nordhardt.

Wer Möbel und Lampen aus den wilden 1970er Jahren sucht, ist bei Michael Weingart richtig.



Mittlerweile ist er Leiter des Marktamts und damit oberster Hüter des Marktgeschehens. Der nach Pariser und Londoner Vorbild geplante Flohmarkt entwickelte sich mit einer Verkaufsfläche von 5 000 bis 6 000 Quadratmetern bald zu einem der größten Innenstadt-Flohmärkte in Deutschland. An je einem Wochenende im Mai und im September flanieren, stöbern, suchen, feilschen und kaufen am Freitag von 16 bis 24 Uhr und am Samstag von 7 bis 18 Uhr bis zu 200 000 Besucher.

Anfassen erlaubt

Konkurrenz durch eBay und andere Online-Auktionen fürchtet Helmut Nordhardt nicht. „Den persönlichen Kontakt, interessante Geschichten und echte Ware zum Anfassen gibt es eben nur im wirklichen Leben. Da ist die virtuelle Welt nur ein schwacher Abklatsch“, sagt er. Ausruhen auf dem Erfolgsmodell wollen sich die Marktamtsmitarbeiter aber nicht. Um den Händlern den Zugang zu erleichtern, stellte die städtische Behörde die Standvergabe von der Reservierung mit Platzkarten, die persönlich abgeholt werden mussten, im vergangenen Jahr auf ein Online-System um. Bequem von zuhause aus können die Trepler ihren Stand am Hauptmarkt oder in der Fußgängerzone auswählen. Rund acht Euro pro Quadratmeter sind als Gebühr fällig.

Keinen Cent kostet der Verkaufsplatz, den die vierjährige Noemi ergattert hat. Rings um die Frauenkirche und im Schmuckhof zwischen Hauptmarkt und Pegnitz liegt das gebührenfreie Revier der Nachwuchströdlern. Bauklötze und andere Spielsachen warten auf Kunden. „Alles, was nicht mehr geliebt wird und ein neues Zuhause sucht“, sagt Mutter Katharina Borbelj. Den Erlös des ersten Verkaufstags hat Noemi an einem benachbarten Stand gleich wieder angelegt. Sie ist jetzt stolze Besitzerin einer Meerjungfrau-Barbiepuppe mit blauer Frisur. „Die kann die Haarfarbe wechseln. In kaltem Wasser werden die Haare lila“, beschreibt sie entzückt ihre Errungenschaft.

Während das Warenangebot, das die Mädchen und Buben in der Kindertreppelzone vor sich auf Decken ausgebreitet haben, klein und fein ist, zählt auf dem Flohmarkt in der Witschelstraße vor allem Masse. Als Neuware türmen sich Glühbirnen, Armaturen und Staubsauger in langen Reihen auf dem großen



Parkplatz. Dazwischen begutachten Schnäppchenjäger Satellitenanlagen und Handys. Auf Stammkunden zählt Schmuckhändler Armin Bauer. Seit 25 Jahren bietet er jedes Wochenende auf verschiedenen Märkten der Region Silberschmuck und selbstgemachtes Geschmeide an. „Ich habe das Händler-Gen“, erzählt der Roßtaler stolz. Schon seine Großmutter verkaufte vor mehr als 100 Jahren Kräuterbonbons. Wind und Wetter können Armin Bauer nicht abhalten, morgens um 3.30 Uhr aufzustehen, zum Markt zu fahren und die Waren zu dekorieren. Bei Minusgraden stellt er für die klammen Finger seiner Kunden Kupfer-Wärmflaschen bereit, damit sie problemlos Ringe und Ketten anprobieren können. Der Preis des Silberschmucks richtet sich nach dem Gewicht.

Sparfüchse finden auf dem Parkplatz in der Witschelstraße alles, von Golfschlägern über Ski bis zur kompletten Kinderzimmereinrichtung mit Etagenbett. „Es gibt fast nichts, was sich nicht verkaufen lässt“, sagt Andreas Bogner, der den Markt organisiert. Seit 25 Jahren und bereits in der zweiten Generation veranstaltet seine Familie hauptberuflich Flohmärkte. Sie informiert mit Faltblättern, Plakaten und im Internet über die Termine, mietet geeignete Flächen und lässt sie nach Marktschluss wieder gründlich reinigen. In der Witschelstraße verlangt Bogner für einen vier Meter langen Stand mit Autostellplatz 20 Euro.

Die beliebtesten Flohmarkttag sind Samstag und Sonntag. Im Frühling und Sommer bei angenehmen Temperaturen bieten über drei Viertel private Händler ihre Waren an. „Viele bessern damit

Gleich neben dem Schönen Brunnen auf dem Hauptmarkt haben diese Treplerinnen ihren Stand aufgebaut.





Ein Parkplatz in der Witschelstraße verwandelt sich samstags in einen riesigen Flohmarkt.

ihre Urlaubskasse auf“, weiß Andreas Bogner. Im Winter dreht sich das Verhältnis zugunsten der Profis um. „Der Flohmarkt ist wie eine Familie, die Leute helfen sich gegenseitig und machen den Kollegen schon mal darauf aufmerksam, dass er da eine Meißner-Vase im Angebot hat, für die er viel mehr als fünf Euro verlangen kann“, sagt Andreas Bogner.

Ohne Handeln macht das Kaufen und Verkaufen keinen Spaß. Doch für Steffi Selk, die an der Witschelstraße Bierkrüge, Geschirr und Gläser ihres verstorbenen Vaters verkauft, gibt es auch Grenzen. „Manche Leute wollen alles geschenkt haben. Wenn sich jemand für etwas interessiert, dann frage ich immer: ‚Was ist Ihnen das wert?‘“, erzählt sie. Sie teilt sich den Stand mit ihrer Freundin, die Kleidungsstücke anbietet. „Bei mir muss der Schrank leer werden für neue Sachen“, sagt Mila Grabowski, bevor sie eine Interessentin für eine karierte Bluse berät.

Kleider sind auch der Renner beim Flohmarkt für Baby- und Kindersachen des Bayerischen Roten Kreuzes (BRK). Carola Engelhardt hat viele Anziehsachen für ihre beiden Töchter secondhand erstanden. Gebrauchte und häufig gewaschene Kinderkleidung sei frei von Schadstoffen und damit gesünder für den Nachwuchs, findet sie. Inzwischen verkauft sie selber zwei- bis dreimal im Jahr. „Viele Sachen sind einfach viel zu schade zum Wegwerfen“, meint sie. Aber nur wirklich gut erhaltene Dinge kommen auf den Verkaufstisch, den sie für fünf Euro im Rotkreuzsaal in der Nunnenbeckstraße gemietet hat. Das sieht auch Nicole Lange mit Kennerblick. „Für den Kindergarten müssen es ja nicht immer neue Sachen sein“, sagt die zweifache Mutter. Nicht nur aus Kostengründen stöbert sie leidenschaftlich gerne auf Secondhand-Märkten: „Ich habe den Jagdinstinkt!“ Seit 2009 veranstaltet das BRK den Flohmarkt für Eltern dreimal jährlich. „Das passt gut in unser Pro-



gramm als Familienzentrum“, erklärt Organisatorin Bettina Bahl. Die Tische sind immer schnell vergeben. Und auch die Kunden, die anfangs noch rarer waren, strömen jetzt reichlich.

Auf selbst gebackene Plätzchen setzen Barbara, Johannes und Carlo Süß zur Kundengewinnung beim Hofflohmarkt in Gostenhof. Hier und in St. Johannis haben 2010 erstmals Stadtteil-Bewohnerinnen und -Bewohner ihre Hinterhöfe geöffnet. Versteckte grüne Fluchten bilden die Kulisse für Kunst und Krempel. Luftballons an den Eingängen weisen den Weg zu den Hausgemeinschaften, die ihre Schätze aus Kellern und Dachböden anbieten. „Hier geht es aber nicht nur um das Kaufen und Verkaufen, sondern auch darum, dass die Menschen ins Gespräch kommen“, sagt Gerhard Gassner, Leiter von Vischers Kulturladen. Die städtische Einrichtung übernimmt in Johannis die Organisation.

Während sich in Gostenhof der dreijährige Carlo Süß von Stofftieren trennt, versucht Vater Johannes Lichterketten und andere Weihnachtsartikel an den Mann und die Frau zu bringen. Auch wenn sie voraussichtlich einige Ladenhüter wieder in den Keller räumen wird, ist Familie Süß mit ihrem ersten Hofflohmarkt hoch zufrieden. „Für uns steht mehr das Nachbarschaftliche im Vordergrund“, sagt Barbara Süß, die sich schon auf einen Abstecher in die Umgebung freut. „Es gibt hier wunderschöne Höfe, in die man sonst nie kommt“, sagt sie. ■

