

„Dieses Modell muss Nachahmer finden“

Fast 30 Jahre lang kennt er den alten Eichenschrank, drei Jahrzehnte, in denen er immer mal wieder nachgefragt hat, ob das Schätzchen denn zu verkaufen wäre: Nein, hieß die Antwort. Bis vor ein paar Monaten: Da konnte Hartmut Ehrlich das Schmuckstück endlich kaufen.

Obernkirchen (rnk). Der Obernkirchener, der in Röhrkasten vor neun Jahren einen alten Hof übernahm, ihn komplett um- und ausbaute und dort heute sein Möbel- und Trödelager auf mehreren Etagen untergebracht hat, kann nicht klagen: „Es kommen viele gute Stücke auf den Markt“, sagt der 53-Jährige, „Stücke, die lange Jahre eben nicht zu kaufen waren.“ Seit 24 Jahren ist Ehrlich selbstständig, hat eine Lehre als Maler und Lackierer absolviert, ehe er in den Handel mit Möbeln seine Zeit und Energie investiert hat. Am Anfang ist er noch von Haus zu Haus gezogen, hat Möbel angekauft und im Gegensatz zu vielen seiner Kollegen, die nur kaufen und dann wiederverkaufen, restauriert Ehrlich seine Schränke und Kommoden in seiner eigenen Werkstatt auch. Für seine Vorliebe für Fichte, Lärche oder Tanne hat er anfangs viel Spott einstecken müssen, „du mit deinem Weichholz“, haben die Händlerkollegen ihn oftmals aufgezogen. Heute ist das ein bisschen seine Marktnische: Schrank an Schrank, Sekretär an Kommode steht in seiner Scheune, von denen ein Teil als Verkaufsraum dient, alles einwandfrei restauriert und oft auch schon verkauft – es sind nahezu alle Stücke, die gut ein Jahrhundert alt sind: „Möbel aus der Gründerzeit eben“, erklärt Ehrlich. Jetzt will Ehrlich zurück, zurück in die Innenstadt, in die Lange Straße, wo er schon einmal ein Geschäft hatte. Das musste er aufgeben, weil es sich am Schluss nicht mehr rechnete: Der Personaleinsatz war zu kostenintensiv. Doch die Zeiten, sie haben sich geändert. Heute haben potenzielle Mieter in der Bergstadt eine andere, deutliche bessere Position. So hat auch Ehrlich seinen neuen Ausstellungsraum ausgehandelt: Er restauriert die beiden kleinen Räume, dafür kommt ihm der Vermieter bei der Mieter entgegen, weit entgegen, wie Ehrlich im Gespräch meint. Wenn es gut läuft, will er die Ausstellungsbüros auch an einem Tag der Woche öffnen, will selbst als Ansprechpartner Präsenz zeigen. Obernkirchen hält er als Geschäftsstandort ein bisschen für unter Wert geschlagen, jedenfalls hätte sich viele gefreut, als sie ihn bei der Sanierung der beiden Büros gesehen hätten: „Schön, dass du wieder da bist“, habe mehr als einer erklärt. An der Langen Straße, so hat Ehrlich festgestellt, „ist viel Fußverkehr“. Nicht die schlechteste Voraussetzung für jemanden, der Ausstellungsräume gesucht und gefunden hat. „Die leer stehenden Räume sanieren und dafür weniger Miete zahlen – dieses Modell muss Nachahmer finden“, sagt Stadtmanagerin Dörte Worm, die seit Wochen für flexible Lösungen bei der Suche nach Nachmietern plädiert. „Das ist aber nicht ganz einfach“, erklärt sie, denn viele Vermieter seien keineswegs auf die Miete angewiesen und würden die Räume lieber leer stehen lassen, als sich mit Mietern herumzuzergern. Und auch der Gedanke, dass man bei einer Vermietung auch Einnahmen erzielen möchte, erschwert die Verhandlungen. Sie sei, so Worm, aber trotzdem davon überzeugt, dass, „wenn man jemanden findet, der eine Vermietung wieder machbar macht, weil er die Räume saniert, dann ist das ein brauchbares Modell.“ Man müsse bei der Miete ja nicht bei null Euro anfangen, möglich sei auch eine Staffelung – je nach Umsatz.