

Wie um die Schätze des «Baur au Lac» gefeilscht wird

Ein abenteuerlicher Rundgang zwischen herrlichen Fauteuils, barocken Kommoden und funkelnden Silberschalen

Wenn das Nobelhotel Baur au Lac sein auserlesenes Mobiliar versteigert, geht es zu wie auf einem Basar. Doch ein Besuch bei Liquidator Jürg Hoss lohnt sich auch, wenn man nichts kauft.

Cédric Russo

Der Security-Mitarbeiter an der Eingangstür kontrolliert bei jedem Käufer, ob er auch die richtige Anzahl Waren mit nach Hause nimmt. Zwischen zwei Kunden huschen wir durch die schmale Tür hinein in ein Gewimmel von Menschen. Hastig wuseln Händler, Sammler, Kunstinteressierte und Leute auf der Suche nach neuen Einrichtungsgegenständen durch die Gänge, bleiben abrupt stehen, um den Gegenstand ihres Interesses genauer in Augenschein zu nehmen. Es ist ein Hindernislauf. Einem heranströmenden Kunden springen wir im letzten Augenblick aus dem Weg und sind dann nur noch einen Fingerbreit davon entfernt, den filigranen Papagei aus Porzellan von seinem angestammten Fensterplatz auf den verhängnisvollen Fussboden zu befördern.

Schlange stehen für Swissair

Hier, im Geschäft des Liquidators Jürg Hoss, wird nicht irgendwelcher Ramsch verkauft, sondern auserlesene Stücke aus der Liquidation des «Baur au Lac» in Zürich. Das renommierte 5-Sterne-Hotel muss sich von einigen hundert Einrichtungsgegenständen trennen, die wegen Umbauten in den letzten Jahren nicht mehr zur Ausstattung passen. Da präsentieren sich Louis-XVI-Fauteuils und ein monumentaler Kassetenschrank aus dem 18. Jahrhundert, während eine Heerschar von Deckeltassen



Neue Besitzer gesucht: Ausgedientes Mobiliar aus dem Zürcher Nobelhotel Baur au Lac.

CHRISTOPH RUCKSTUHL / NZZ

um Aufmerksamkeit glänzt. Die Preise zeugen von der Exquisitität der Ware; ein simpel mit «Holzschrank» beschriftetes Möbelstück kostet 4600 Franken, eine Kaviarschale 940 Franken und ein Buffet aus Holz gar 8600 Franken. Trotzdem scheinen die Besucher hier noch kauffreudiger zu sein als dieser Tage in deutschen Supermärkten nahe der Schweizer Grenze. Die fünf Verkäuferinnen kommen zwischen Beratern. Re-

servieren, Abrechnen und Transporthilfe kaum noch zum Luftholen. Es herrscht eine Geschäftigkeit wie auf einem Basar.

Inmitten all dieses Trubels sticht eine Person hervor: Jürg Hoss, Geschäftsinhaber und Veranstalter der Liquidation an der Uraniastrasse 31 in Zürich. Er ist immer unterwegs, von einem Raum zum anderen, verhandelt mit Kunden über den Preis, gibt Auskunft,

weist seine Mitarbeiterinnen an und findet dazwischen noch die Zeit, unsere Fragen zu beantworten. Das Geschäft hat er 2006 von seinem Vater übernommen. Anfangs war es noch ein kleiner Familienbetrieb, heute sind Hoss und sein Geschäft landesweit bekannt: Hat er doch beispielsweise nach der Bruchlandung der Swissair deren Inventar veräussert. Damals seien die Kunden zwei Stunden lang Schlange gestanden,

um die Objekte ihrer Begierde zu ergattern. Interesse, mit seinem Geschäft zu expandieren, hegt Hoss indes nicht. Viel wichtiger sei ihm die Qualität seines Services. Er möchte, dass sich die Kunden bei ihm wohl fühlen und ein offenes Ohr für alle ihre Anliegen erhalten. Lange Zeit zum Plaudern hat Hoss nicht, schon steht wieder eine Traube von Menschen um ihn herum, und jeder muss ihn unbedingt etwas fragen. Geduldig gibt er Auskunft. Dabei verschwindet der Derwisch in der Masse, wir versuchen Schritt zu halten.

Flink wie eine Katze

Doch wo Hoss sich wie eine Katze durch die Menge winden kann, versagen wir in guter alter Trampeltier-Manier schon bei der ersten Hürde: Ein älteres Paar müht sich mit dem Transport eines eben erworbenen roten Polstersessels ab und versperrt bei dieser Herkulesaufgabe beinahe den ganzen Flur. Einen Wimpernschlag zu lange gezögert, und schon ist es Essig mit der geplanten Flucht ins Ausstellungszimmer zu unserer linken Hand. Es wird von hinten gedrängt und geschubst, so dass wir wie durch eine Pastamaschine an dem flauschigen Sessel samt neuen Besitzern vorbeigezogen werden. Noch beschäftigt mit dem Lecken unserer Schürfwunden, stehen wir wieder unvermittelt vor Jürg Hoss. Ein Kunde feilscht mit ihm gerade um den Preis eines Ölgemäldes: Ob er es ohne den Rahmen nicht günstiger haben könne? «Den Rahmen schenke ich ihnen dazu», lautet Hoss clevere Antwort, und schon ist er wieder verschwunden, um am nächsten Ort, an dem er dringend gebraucht wird, aus dem Nichts zu erscheinen.