



**Ausmisten, Platz machen und auch noch
Geld verdienen – das Buch zur Erfolgsserie**

FBV



**Das Buch zur
Erfolgsserie**



**Das Praxisbuch zum Ausmisten -
Platz machen - und auch noch Geld verdienen**

FBV



Inhalt

Vorwort	5
1. Der Trödeltrupp	9
Faszination Trödeltrupp	9
Freunde fürs Leben	21
Mauro, der Aufräum-Held	27
Otto, der Schrauber-Gott	34
Sükrü, das Verhandlungs-Genie	41
2. Flohmarkt-Tipps & -Tricks	49
Mythos Flohmarkt	49
Ein Korb, drei Kisten, alles aussortiert	56
Wie verkaufe ich am besten?	61
Muss ich das Geld versteuern?	71
Darf mein Kind verkaufen?	77
Das Sperrmüll-ABC	80
Fundgrube: Haushaltsauflösungen	84
Schätze auf den zweiten Blick	87

3. Schrott oder Schatz? 93

Schallplatten	94
CDs/ DVDs/ VHS-Kassetten	102
Emaillé-Werbeschilder	105
Comic-Hefte & antiquarische Bücher	110
Kleidung	117
Briefmarken	124
(Blech-)Spielzeug & Puppenkiste	133
Gebrauchte Fahrräder	139

4. Antiquitäten oder antiker Müll? .. 143

Porzellan	144
Münzen	148
Schmuck	154
Taschenuhren	160
Gemälde	163
Antike Möbel	167
Tiffany-Lampen & Co	173

Noch kein Ende in Sicht 177

Danke an die besten Fans der Welt .. 179





Irgendwann waren wir alle mal Jäger und Sammler. Die Zeiten, in denen wir ein Mammut jagen oder uns gegen Säbelzahn tiger behaupten müssen, sind natürlich längst vorbei. Doch bei einem Blick in Keller und Dachboden wird wohl jedem klar, dass in unserem Gen-Pool zumindest das Sammler-Erbgut bis heute ausgeprägt vorhanden ist. Seit jeher bunkert der Mensch aus Angst vor Mangel. Diese Überlebensstrategie funktionierte 7600 Generationen lang hervorragend. Erst seit drei, vier Generationen leben wir im anhaltenden Überfluss, und wir haben nie gelernt, damit umzugehen. Die Folge: volle Schränke! Viel zu volle Schränke! Der durchschnittliche Deutsche besitzt in etwa 10 000 Gegenstände. Dazu zählt wirklich alles, von der silbernen Taschenuhr des Ur-Großvaters bis hin zur Pfeffermühle aus Kirschholz-Imitat. In den Dingen, die wir aufheben, spiegelt sich unsere Persönlichkeit. Sie festigen unsere Identität, heißt es in der Psychologie. Vieles davon ist für uns daher unersetzlich, manches davon ist schlicht Schund, aber ein kleiner, feiner Teil gehört ganz klar in die Trödel- und Flohmarkt-Kiste. Hier kommen wir ins Spiel!

Im Duden wird »Trödel« abwertend als »wertlose Gegenstände« beschrieben. Doch der Duden mag in puncto Rechtschreibung ein echtes Genie sein, von Trödel hat er keine Ahnung. Denn nicht alles, was auf

den ersten Blick als Ramsch erscheint, ist es auch. Im Sommer 2017 wurde im berühmten Londoner Auktionshaus Sotheby's ein Diamantring für 656 750 Pfund verkauft, das sind rund 750 000 Euro. Der Besitzer hatte den 26,28-Karat-Brilli per Zufall auf einem Trödelmarkt zum Spottpreis von zehn Pfund ergattert. Mode-Schmuck, stand auf dem Verkaufsschild geschrieben. Drei Ringe für den Preis von zwei. Ein gutes Geschäft.

Kein Einzelfall: Bei einer Herbstauktion von Sotheby's in Hongkong ist im Oktober 2017 sogar ein Rekorderlös von 38 Millionen Dollar erzielt worden. Über 20 Minuten wurde wie wild um die Wette geboten. Ziel der Begierde war nicht etwa der »Heilige Gral«, was bei dem Preis als gar nicht mal so unrealistisch erscheinen mag – sondern ein zartgrünes Porzellanschälchen, das einst zum Auswaschen von Pinseln diente. Der Clou hierbei ist die exklusive Herkunft. Die Schale stammt aus einem berühmten altchinesischen Brennofen namens »Ru« und ist 900 Jahre alt. Nicolas Chow, Sotheby's-Experte für chinesisches Porzellan, bestätigte die Echtheit der kostbaren Ru-Keramik. Schließlich ist es die berühmteste und gleichzeitig die am häufigsten gefälschte chinesische Keramik. Gut, wer einen Experten an der Hand hat. Wir sind gleich drei davon.

Wir, das sind Mauro Corradino, Sükrü Pehlivan und Otto Schulte von der erfolgreichen RTL II-Doku-Soap »Der Trödeltrupp – Das Geld liegt im Keller«. Seit 2009 machen wir es uns zur Aufgabe, in den Kellern Deutschlands nach verborgenen Schätzen zu suchen und – das ist der springende Punkt – diese auch zu finden. Jeder von uns besitzt die eine oder andere Rarität. Dabei muss es sich nicht einmal um Gold-Schmuck oder seltene Antiquitäten handeln, es genügt bereits ein verbleichtes Comic-Heftchen, etwa eine »Micky Maus«-Ausgabe, die vor dem Zweiten Weltkrieg gedruckt wurde und von Sammlern auf über 10 000 Euro geschätzt wird. Der Trick dabei ist, genau das anzubieten, was andere wollen. Angebot und Nachfrage regeln bekanntlich den Preis. Das gilt ebenso für Trödel.

Natürlich ist es leichter, eine größere Masse an zahlungswilligen Händlern oder Schnäppchenjägern zu erreichen, wenn wie bei uns ein Kamerateam dabei ist. Nichtsdestotrotz lässt sich selbst zur besten Sendezeit nur dann etwas verkaufen, wenn es einen gewissen Wert hat. Und diesen Wert gilt es herauszufinden. Bisher haben wir beim »Trödeltrupp« für über 1 Million Euro Trödel verkauft. Der lukrativste Fund war ein alter Porsche 901, der 107 000 Euro eingebracht hat. Auch nicht schlecht waren die 35 500 Euro, die in einem Aktenordner steckten. Auf der anderen Seite gab es da noch die 80 000 Tesafilm-Rollen, die jemand über Jahre gehortet hatte, die aber leider nicht weiterveräußert werden konnten, weil die Garantie abgelaufen war.

Dass an guten Tagen fast 1,5 Millionen Menschen gebannt vor dem Bildschirm sitzen, wenn wir den Trödel vom Müll trennen, ist kein Zufall. Der Erfolg kommt daher, dass Trödel boomt. Natürlich ist es für uns jedes Mal aufs Neue spannend, einen Blick in fremde Keller oder extra angemietete Garagen zu werfen. Doch viel spannender ist dabei, der Mehrwert für die Menschen, die dahinter stehen, und auch für uns selbst. Wer einmal »Der Trödeltrupp« gesehen hat, sieht sein eigenes Gerümpel mit ganz anderen Augen an, mitunter mit jeder Menge blinkender Dollar-Noten darin. Denn Flohmärkte,



Secondhand-Läden und Antiquitätengeschäfte erleben in den letzten Jahren eine echte Renaissance. Der Shabby Chic ist Trend. Und wer das Wort »antik« googelt, erhält nicht umsonst rund 100 Millionen Treffer.

Wir, Mauro, Sükrü und Otto, können mit Stolz sagen, dass wir zu den Pionieren dieses Ausmistens gehören. Wir sind neben »Indiana Jones« die weiteren drei Jäger des verlorenen Schatzes. Unsere ganze Erfahrung, unsere besten Verkaufstricks und Verhandlungs-Taktiken, all das ist in diesem Buch zusammengefasst. Dass es jeder von uns damit zum Trödel-Millionär schafft, wird nicht garantiert. Aber man ist auf einem guten Weg.





Der Trödeltrupp

Faszination Trödeltrupp

» **»** Einer für alle. Alle für einen. **«**

Dieses berühmte Motto der drei Musketiere beschreibt am besten, warum es bei »Der Trödeltrupp – Das Geld liegt im Keller« geht und was uns dreien am Herzen liegt. Dass wir mit einem riesigen Müllcontainer anreisen, um hier einen Keller oder dort eine Scheune zu entrümpeln,



gibt nicht annähernd das wieder, was unsere eigentliche Aufgabe ist. Dass wir innerhalb von drei bis vier (Dreh-)Tagen mit zwei Teams einen Flohmarkt auf die Beine stellen und unser Händler-Netzwerk alarmieren, um den Trödel gewinnbringend zu verkaufen, gehört natürlich ebenso zu uns und zu unserer Sendung. Aber auch das ist nur ein kleiner Teil davon. Einen Flohmarkt zu organisieren ist kein Hexenwerk. Einen Keller auszuräumen ebenso nicht. Dazu braucht es nur Zeit und ein bisschen Energie. Dazu brauchen die Familien keine Experten wie uns. Was also macht unsere Aufgabe aus?

All diese riesigen Berge von Trödel haben eines gemeinsam: Darunter liegt das Schicksal einzelner Menschen im wahrsten Sinne des Wortes vergraben.

Sich hieraus zu befreien, sich aus diesem Berg regelrecht herauszugraben, um endlich – eben befreit von der Last – aufatmen zu können, ist aus eigener Kraft fast nicht zu bewältigen. Nicht für einen allein. Genau jetzt kommen wir ins Spiel. Wir helfen. Wir organisieren Helfer. Wir bieten Hilfe zur Selbsthilfe.

Wenn jemand allerdings glaubt, er holt uns zu sich nach Hause, damit wir seine Probleme im Alleingang für ihn lösen, während er sich zurücklehnt und uns dabei zusieht, der wird sehr schnell auf die Nase fallen, beziehungsweise über seinen eigenen Trödel. Denn das ist nicht unser Job. Wir unterstützen, trösten, reden, zeigen neue Wege auf, helfen beim Ausmisten und beim Verkauf. Das entscheidende Stichwort lautet hier: helfen! Die Hauptarbeit liegt bei den Familien selbst. Was auch richtig und wichtig ist. Wer etwas verändern will, muss sich selbst verändern. Er muss der Erste sein, der morgens aufsteht, und der Letzte, der nachts ins Bett fällt. Er muss härter arbeiten als alle anderen. Schließlich geht es um ihn.

Natürlich gibt es auch Formate im Fernsehen, bei denen am Ende der Sendung ein Geldkoffer winkt oder eine romantische Kreuzfahrt in der Karibik. Ja, aber so etwas gibt es eben nicht bei uns.

Wir zeigen die Realität. Bei uns gibt es keine Kandidaten, sondern Bewerber. Bei uns gibt es keine Million zu gewinnen, sondern die Chance auf einen Neuanfang mit dem nötigen Startkapital aus den Verkäufen. Wir können so sein, wie wir sind und auch so unsere Expertise zur Geltung bringen. Das Einzigartige am »Trödeltrupp« ist: Alles ist echt!

Selbstverständlich haben wir einen Realisator dabei, so etwas wie einen Regisseur, der dafür sorgt, dass am Ende des Tages auch eine Sendung produziert wurde. Dessen Job ist es, darauf zu achten, dass beispielsweise die Geldübergabe gefilmt oder das Eintreffen des Containers in Szene gesetzt wird. Er kümmert sich darum, dass jeder zu Wort kommt. Er stellt die Fragen im Hintergrund, lässt uns und unsere Bewerber zwischendurch ein Fazit ziehen. Kurz gesagt: Der Realisator organisiert das Chaos in dem Chaos. Das Schwierige nämlich ist, dass eben niemand von uns ein gelernter Schauspieler ist. Weder wir noch unsere Bewerber noch die Händler. Es wird mitunter hemmungslos durcheinandergeredet, mal leise, mal laut, mal im tiefsten Dialekt. Wird ein Handel im Hof abgeschlossen, während wir mit der Kamera gerade im Keller sind, ist das dumm gelaufen. Einen zweiten Versuch gibt es nicht. Die Zuschauer

zu Hause merken davon nichts. Klar, was nicht gefilmt wird, kann nicht gezeigt werden. Eine Szene nachzustellen gehört vielleicht zu einem Film dazu, aber niemals zu einer Doku wie unserer. Realitätsgetreu ist für uns das oberste Gebot.

Wer sich unseren Dreh wie einen Hollywood-Film vorstellt, mit Wohnwagen für die Darsteller, mehreren Kamera-Kränen und einer Kamera, die auf Schienen fährt, sogenannte Track-Runner, der wird überrascht sein, wie klein es bei uns zugeht. Und wie flexibel wir arbeiten.

In der Regel haben wir einen Kameramann, der uns mit seiner Schulterkamera den ganzen Tag begleitet. Hinter ihm steht ein zweiter Mann, mit einem dieser langen Angel-Mikrofone in der Hand, einem riesigen Micky-Maus-Kopfhörer auf den Ohren und einem ziemlich schweren Mischpult auf den Bauch gespannt, der dafür sorgt, dass der Ton stimmt und jeder Dialog sofort verstanden wird. So ein Team wird meist zu zweit gebucht, als Duo. Das hat den Vorteil, dass die beiden nicht nur ihr Equipment, sondern ebenso ihre Laufwege aufeinander abgestimmt haben. Denn alles, was der Kameramann vor sich sieht, wird aufgenommen. Also muss alles, was nicht auf dem Videoband und in der anschließenden Sendung erscheinen soll, im Rücken des Kameramanns bleiben. Wie eben der Mann mit dem Mischer, unser Realisator und dessen Aufnahmeleiterin. So weit, so gut. Weil aber beim Entrümpeln jeder und jede kreuz und quer durch die Gegend wuselt, muss sich der Kameramann ebenso schnell kreuz und quer bewegen, um alles im Kasten zu haben. Man muss sich das wie eine Art ungewolltes Fernsehballer vorstellen, nur ohne Tutu, dafür mit jeder Menge Kabel. Ein Schwenk nach rechts und eine kleine Menschentraube tänzelt nach rechts, ein Schwenk nach links und die Traube tänzelt zurück. Vorwärts, rückwärts, seitwärts, stehen. Dazu leise sein, keine Geräusche verursachen und darauf achten, dass der Schatten (wenn die Sonne im Rücken steht), nicht ins Bild fällt. Auf eine Kamera-Disc passen circa 45 Minuten Filmmaterial. Für eine 45-Minuten-Folge braucht es durchschnittlich 15 dieser Discs. 675 Minuten Material mag viel klingen, ist es aber nicht.

Tatsächlich werden wir mit Absicht im Ungewissen gelassen. Das Einzige, was wir vor der Sendung erfahren, sind der Drehort, die Drehzeit und der Name der Familie. Mehr nicht. Die Auswahl der Familie trifft allein die Produktion – und hat dabei die Qual der Wahl. In Spitzenzeiten bewerben sich bis zu 100 Familien pro Tag. Und das seit der allerersten Sendung. Die Familien werden nach zwei Kriterien ausgesucht. Erstens: Sie müssen über eine gewisse Mindestmenge an Trödel verfügen, der nicht nur aus Müll bestehen darf. Zweitens: Die Protagonisten müssen offen und redselig sein, nicht schüchtern.

Das Thema Trödel betrifft eigentlich jeden – sowohl jung als auch alt. Junge Leute erben oft besondere Stücke von Verwandten, die manchmal sogar von Generation zu Generation weitergegeben worden sind. Die älteren unter uns gehören dann eher zur Gruppe der Sammler. Die Faszination liegt aber eben auch genau darin, dass der »Trödeltrupp« den Charakter einer modernen Schatzsuche hat. Viele wollen danach auf dem Dachboden nachschauen, weil sie denken, dass auch sie vielleicht etwas gekauft haben, was viel wert sein könnte. Die Atmosphäre dazu ist warm, herzlich und entspannt. Und man lernt auch etwas.

Wir wissen genau so wenig wie der Zuschauer vor dem Fernseher und können ihn daher hautnah miterleben lassen, was uns selbst erwartet. Unsere Reaktion stimmt mit der unserer Zuschauer daher fast immer überein. Wenn wir in einem überfüllten und völlig vermüllten 400-Quadratmeter-Schuppen verzweifelt die Hände über den Kopf zusammenschlagen, dann machen unsere Zuschauer zu Hause auf dem Sofa das meist ganz genauso.



2008 standen wir drei selbst auf der Bewerber-Seite. Mehrere Trödelhändler, darunter wir drei, wurden von der Fernsehproduktion «Good Times» angefragt und zu einem großen Casting eingeladen. Es fand damals, wo auch sonst, in einer Flohmarkthalle statt. Keiner hatte großartige Erfahrungen damit, vor der Kamera zu stehen. Dementsprechend nervös und aufgeregt waren wir bei der ersten Sendung. Da bekommst du selbst als gestandener Kerl ganz schnell weiche Knie, und deine große Klappe wird plötzlich sehr leise und kleinlaut. Die erste »Der Trödeltrupp«-Folge wurde am Sonntag, den 22. Februar 2009 ausgestrahlt. Übrigens passend zur 81. Oscar-Verleihung im Kodak Theatre in Los Angeles. Es war das Jahr, in dem der Film »Slumdog Millionär« gleich acht Oscars abräumte. Der in Indien gedrehte Film erzählt von dem Tag im Leben des achtzehnjährigen Jamal Malik, an dem er den Hauptpreis – 20 Millionen indische Rupien – in der Fernsehsendung »Who Wants to Be a Millionaire?« gewinnt. Zwar kommt keiner von uns drei aus dem Ghetto, und ebenso wenig ist einer von uns durch den »Trödeltrupp« zum Millionär geworden. Dennoch hat sich die Doku für uns ebenfalls als eine Art »Hauptpreis« erwiesen.

Seit diesem Tag im Februar haben wir drei uns also in jeder Sendung aufgeteilt, um überall in Deutschland und in Österreich den Trödel an den Mann und den Müll in die Tonne zu bringen. Gleich blieb nur der Vorspann: »Das sind die Männer, die jeden Schatz finden und jeden Schrott gnadenlos entsorgen. Sie sind die Könige der Flohmärkte. Sie sind die Besten der Besten. Sie sind der RTL II-Trödeltrupp.«



Dass sich die Produktion letztendlich für uns drei entschieden hat, war weniger Zufall. Vielmehr lag es daran, dass wir so unterschiedlich sind und uns dementsprechend ergänzen können. Was bringt es, wenn alle drei sich mit Antiquitäten auskennen, aber niemand Ahnung von Motoren hat? Also wurden mit einem Deutsch-Italiener, einem Deutsch-Türken und einem Ruhrpottler drei Männer ausgewählt, die neben Fachwissen und Verhandlungsgeschick – wenn wir unseren Fans Glauben schenken dürfen – ebenso ein großes Herz haben. Jeder von uns bringt seine eigenen Stärken mit ins Team.

Einzelnen sind wir (ohne arrogant klingen zu wollen) schon gut, weil wir unseren Job nun mal beherrschen. Wenn wir – wie in den »Trödeltrupp«-Spezialfolgen – auch noch zu dritt auftreten, sind wir unschlagbar. Einmal gemeinsam in Fahrt gekommen, bombardieren wir die Händler mit Verkaufsargumenten und bringen quasi alles an den Mann – und das zu einem hervorragenden Preis. Unsere Teamarbeit ist eine Mischung aus Good Cop/Bad Cop, »drei Fäuste für ein Halleluja« und dem A-Team – und sieht ungefähr so aus: Erst fragen wir die Familie nach ihren Preis-Vorstellungen, damit wir eine ungefähre Ahnung haben, wo wir bei einem Verkaufsgespräch ansetzen können. Es ist wichtig, dass die Besitzer sich damit auseinandersetzen, wie viel sie für etwas verlangen wollen. Schließlich müssen sie mit dem erzielten Gewinn letztendlich zufrieden sein, nicht wir. Dann loten wir die unterste Schmerzgrenze aus, also den absoluten Mindestpreis, für das etwas verkauft werden soll oder eben nicht.

Wir erinnern uns an einen Fall, in dem eine Frau die alten Motorräder ihres Vaters verkaufen wollte. Die Schmerzgrenze bei einem der Zweiräder lag bei 1500 Euro. Die Verkaufsszene mit dem Händler lief dann ungefähr so ab.



Sükrü: »Für nur 4000 Euro gehört das Motorrad dir!«

Der Händler: »Das ist viel zu viel. Ich gebe euch 1200 Euro für das alte Motorrad. Mehr ist diese Kiste nicht wert.«

Otto: »1200? So eine Maschine in diesem Zustand findest du nirgendwo mehr. Das sind alles Original-Teile.«

Der Händler: »Okay, 1500 Euro.«

Sükrü: »Wir beiden wissen doch, dass dieser Klassiker mindestens 4000 Euro wert ist.«

Der Händler: »Nein, so verhandelt man doch nicht. Du musst mir mit dem Preis schon entgegenkommen. 2000 Euro, mein letztes Wort!«

Mauro: »Pass auf, wir kommen dir entgegen. Wir packen noch eine zweite Maschine drauf, die du dann ausschachten kannst. Die ist alleine bereits 1000 Euro wert. Machen wir zusammen 4000 Euro. Deal?«



Eines muss noch erwähnt werden: Wir würden niemals etwas verkaufen, was nicht dem Wert entspricht. Genauso wenig wie die Händler etwas Wertloses kaufen würden, nur weil da eine Fernsehkamera läuft. Abgesehen von den Flohmärkten, bei denen ganz »normale« Menschen aus der Nachbarschaft zur Schnäppchenjagd kommen, haben wir es in der Regel mit Experten wie uns zu tun. Die meisten dieser Händler leben – genau wie wir selbst – vom Einkauf und Verkauf von Trödel. Wir haben mit den Jahren ein riesiges Netzwerk in ganz Deutschland aufgebaut mit über Tausenden von Kontakten. Wenn einer dieser Händler also ursprünglich 1200 Euro für ein Motorrad bietet und wir dafür 4000 Euro haben wollen, ist es keine Abzocke. Die Maschine ist dann tatsächlich 4000 Euro wert. Es schmälert eben nur den Gewinn des

Händlers, schließlich wird gekauft, um weiterverkauft zu werden. Das ist uns wichtig. Wie gesagt, wir haben es mit echten Menschen zu tun, die wiederum ihrem ganz realen Tagesgeschäft nachgehen, um ihre Familie zu ernähren oder den Hauskredit abzustottern. Den Preis hoch anzusetzen, wenn er sich denn im Rahmen bewegt, gehört schlicht zum Handeln dazu – solange es fair bleibt.

Seit der 200. Folge spielen wir dieses Spiel auch zu dritt. Mauro, Sükrü und Otto gemeinsam in Aktion? Das kann ja heiter werden, dachten wir spontan. Wurde es auch. Dass wir trotz wunderbarer Quoten nach unserer ersten gemeinsamen Spezialfolge baden gehen mussten, hatte allerdings einen anderen Grund. Aber dazu kommen wir später noch.

Mit einem silberfarbenen Bus folgten wir bei unserem ersten Dreier-Fall einem Hilferuf aus Schleswig-Holstein. Kay, Heike und Manja wohnten in einer aus 19 Ortsteilen bestehenden Gemeinde direkt an der Ostsee. Das Schicksal hatte der Familie in den Jahren zuvor übel mitgespielt: Zuerst musste Familienoberhaupt Kay seinen Motorradladen aufgeben. Aus gesundheitlichen Gründen hatte er die Leitung seines Unternehmens einem Mitarbeiter anvertraut, mit fatalen Folgen. »Er wurde beschissen, das Geld war weg«, brachte es seine Tochter Manja auf den Punkt. Die Neunzehnjährige selbst hatte ebenfalls eine regelrechte und ziemlich schmerzhaftes Odyssee hinter sich. Manja wurde mit einem offenen Gaumen geboren, verbrachte ihre halbe Kindheit im Krankenhaus und hat wohl mehr Operationen hinter sich als die meisten von uns. Nach der Pleite des Motorradladens verlor die Familie auch noch ihr Eigenheim, musste in eine 32 Quadratmeter kleine Wohnung umziehen. Zu dritt, wohlgermerkt. Das sind 10,6 Quadratmeter für jeden Einzelnen, für Mutter, Vater und Tochter. Damit nicht genug: Als kurz darauf Heikes Vater starb, brach für sie die Welt völlig zusammen. Sie verfiel in Depressionen. Ihr Vater war ein leidenschaftlicher Trödeljäger gewesen, er liebte alte Motorräder und Oldtimer. Seine Schätze bewahrte er in einer 400 Quadratmeter großen, zweistöckigen Halle auf. Zum Vergleich: Das sind zwei Hallenfußball-Felder übereinander. Und das



alles sollte jetzt geleert werden. Keine leichte Aufgabe, vor allem emotional. Denn um mit der Vergangenheit endlich abschließen zu können, mussten die Sammlerstücke des Vaters verkauft werden. Ein klarer Fall für den »Trödeltrupp«.

»Ich hatte so sehr darauf gehofft, dass wenigstens einer von euch kommt. Mit gleich allen drei hätte ich nicht gerechnet. Obwohl ich zu meinem Mann gesagt habe: Das hier ist so viel Trödel, das ist doch für einen alleine nicht zu schaffen.« Es war Heike, die diesen Satz zu uns sagte und die Situation damit genau auf den Punkt brachte. Die Produktion wusste von dem Mammut-Projekt – wir nicht. Die Produktion wusste, dass es für einen allein nicht zu schaffen war – wir nicht. Also wurde die erste »Trödeltrupp«-Spezialfolge geboren, passend zum Jubiläum ausgestrahlt.

Das Projekt bei der Familie ist tatsächlich bis heute eines der größten Herausforderungen für uns gewesen. Vielleicht erinnern wir uns deshalb noch so detailliert an alles. Über 15 Motorräder standen in der Halle, zwei Autos, zwei Traktoren, eine Jukebox, um nur mal die größten Teile aufzuzählen. Die meisten Sachen waren leider in einem sehr schlechten Zustand, und so mussten wir erst einmal all das reparieren, was noch zu reparieren war. 50 000 Euro hatte sich die Familie von dem Verkauf erhofft. Ein Preis, der allerdings völlig utopisch und niemals zu erreichen war. Die Autos waren zerschlagen, die Trecker verrostet, die Motorräder ebenso allesamt nicht fahrbereit. Dennoch war es spannend zu sehen, wie gut wir denn mit unserer jeweils persönlichen Einschätzung liegen würden. Otto machte den Anfang und legte mit »über 12 000 Euro« die erste Messlatte hin. Mauro und Sükrü blieben unter 12 000 Euro. Es war die erste interne Wette zwischen uns, aber lange nicht die letzte. Tatsächlich haben wir seit jeher immer gewettet, wer am besten verkauft, am schnellsten ausmistet oder die meisten Helfer organisieren kann. Der Wetteinsatz dieses Mal war, dass der Verlierer einmal in die Ostsee hüpfen muss. Splitterfasernackt. Wir müssen dazu sagen, dass wir diese Folge zwar im Juni gedreht haben, es an dem Tag aber sehr kühl und windig war. Wer schon einmal in der Ostsee gebadet hat, der weiß, dass das Wasser selbst im Hochsommer bei 35 Grad Hitze immer noch recht frisch ist, um es mal vorsichtig zu formulieren. Bei einer Außentemperatur von sieben Grad gleicht die Ostsee einem flüssigen Kühlschranks.

Wir haben der Familie von Anfang gesagt, dass wir nicht alles schaffen werden, weil es schlicht zu viel ist. Dann hätte man zehn Sükrüs, zehn Mauros und zehn Ottos mitbringen müssen. Doch nach drei Drehtagen war der Anfang gemacht: Der Container war voll, die Halle halbwegs leer, alle Motorräder waren fahrbereit und verkaufsfertig aufgemöbelt.

