

Weihnachtsbaumkauf

Herr B hat noch nie einen Weihnachtsbaum gekauft. Er hat keinen Platz dafür in seiner Wohnung. Das ist ihm nicht unbequem, denn Herr B mag Dinge nicht besonders, die sich nur für kurze Zeit in seiner Wohnung aufhalten. So ein Baum nadeln vielleicht schon nach zwei Tagen, er verbreitet einen der Wohnung völlig fremden, harzigen Geruch und es braucht einige Zeit, ihn erst zu schmücken um ihn bald schon wieder seines Schmuckes zu entkleiden. Die Gefahr, die von den Kerzen ausgeht, wäre ja glücklicherweise durch die elektrischen Lichterketten gebannt. Herr B hat ohnehin das ganze Jahr über eine Kerze auf seinem Wohnzimmertisch stehen und er findet, dass sie für gemütliche Stimmung vollkommen ausreicht.

Im vergangenen Frühjahr verschüttete Herr B ein Glas roten Saft auf einen seiner beiden Sessel. Er musste den Sessel vom Sperrmüll abholen lassen. Da er sich seitdem noch nicht zum Kauf eines neuen Sessels entscheiden konnte, klafft nun in der linken Ecke seines Zimmers eine Lücke.

„Dann können Sie ja dieses Jahr einen Weihnachtsbaum haben“, schlug ihm Frau A vor, „so wäre die Lücke wenigstens für ein paar Wochen nicht so groß.“ Sie mag es weihnachtlich geschmückt und versucht schon seit Jahren, auch Herrn B dazu zu bringen.

Frau A hat oft gute Einfälle, findet Herr B. Als sie aber den Weihnachtsbaum-Vorschlag äußerte, schreckte er zurück. Um nicht weiter darüber sprechen zu müssen, versprach er, er wolle es sich noch überlegen. Das war im Oktober. Frau A ließ in den folgenden Wochen nicht locker. Sie bot all ihre Überzeugungskraft auf und seit gestern steht nun fest: Herr B wird sich einen Weihnachtsbaum kaufen. Dazu Weihnachtsbaumschmuck.

Nicht einfach scheint ihm die Auswahl des richtigen Baumes zu sein. Die Größe und damit die Menge des zu kaufenden Schmuckes sind abhängig von der Sessellücke. Diese auszumessen ist etwas anderes, als die Maße eines Sessels zu nehmen. Eine Sessellücke hat eine andere Form als das sie zurücklassende Möbelstück. Herrn Bs Messungen ergeben, dass die Grundfläche etwa 60x60 cm beträgt. Sie hat eine Neigung zum Kreisförmigen. Herr B geht davon aus, dass ein Baum, von oben betrachtet, Kreisform hat. Jedenfalls gesteht er sie seinem Weihnachtsbaum zu. Vielleicht kann er die Lücke durch Verstellen der Stehlampe oder des Beistelltisches ein wenig für den Baum optimieren. Seine Höhe sollte zwei Meter nicht übersteigen. Das ergibt sich zum einen aus der nur wenig größeren Zimmerhöhe, vor allem aber aus der Trockenübung, die Herr B unternommen hat, um herauszufinden, in welcher Höhe er noch Weihnachtsschmuck anbringen kann – ohne die Gefahr vom Hocker zu fallen.

Die messenden Vorbereitungen sind getroffen, die Farben der Kugeln und des Lametta hat Frau A bestimmt. Er kann sich also aufmachen, einen dazu passenden Baum zu kaufen. Doch noch ist November.

...

Die dezemberliche Weihnachtswelt scheint sich fast nur um Werbung für Weihnachtsbäume zu drehen. Lastwagen fahren mit großen Plakaten für Standard-Weihnachtsbäume durch die Stadt; in der U-Bahn hängen etwas kleinere Plakate; auf dem Parkplatz des Supermarktes stehen etliche Hinweisschilder für einen „großen Weihnachtsbaummarkt“; im Treppenhaus liegen Handzettel eines Bestellservice. Herr B wusste bisher nicht, dass es so viele Anbieter von Weihnachtsbäumen gibt.

Auch am Marktplatz wird in der Adventszeit eine Umzäunung aufgebaut, innerhalb derer ein kleiner Wald aus Fichten und Tannen Platz hat. Hier ist der einzige Verkaufsstand, der Herrn B seit Jahren vertraut ist, auch wenn er bisher nie einen Baum gekauft hat. Da auch Weihnachtsbaumkauf Vertrauenssache ist, will er dort seinen Baum kaufen.

Aneinander oder an den Zaun gelehnt warten die gekappten Bäume darauf, in eine warme Stube oder vorerst auf einen kalten Balkon gebracht zu werden. Der Verkäufer war in den letzten Jahren immer ein älterer Herr, der mit seinen kurzen Beinen und seinem warm verpackten, kräftigen Körper aussah, als wäre er als verkaufender Waldgnom zusammen mit den Bäumen aus Finnland angeliefert worden.

Herr B hat diesen Mann in den letzten Jahren gerne beobachtet: Wie er schwungvoll die ihn meistens überragenden Fichten am Stamm fasste und ein-, zweimal fest auf den Boden stampfte, um für einen interessierten Kunden die Zweige zu öffnen. Und so ist die Enttäuschung groß, als Herr B erkennt, dass hier in diesem Jahr ein Anderer die Bäume verkauft: Es ist ein junger Mann, der mit lustlosem Blick und Zigarette im Mundwinkel die Bäume eben einfach nur verkauft – ohne Hingabe, ohne gute Worte über den jeweiligen Baum. Bei dem möchte Herr B seinen Baum nicht erwerben, obwohl ihm die Bäume gerade noch mehr leid tun.

Wo soll nun aber Herr B seinen Baum kaufen? Katalog? Parkplatz? Sogar der Pizza-Service bietet ab 16. Dezember kleine Fichten an. „Vielleicht ja mit Brokkoli und Paprikaringen an den Zweigen“ denkt sich Herr B. Nein so etwas kommt für ihn nicht in Frage. Er will den Baum, der dann für Wochen in seiner Wohnung stehen soll, vorher mit eigenen Augen sehen.

Schließlich entwickelt er einen Auswahl-Plan. Bei seinen Spaziergängen hat er rund um seinen Wohnort siebzehn Stellen gezählt, an denen Bäume verkauft werden. Der Marktplatz fällt aus beschriebenen Gründen heraus. Der Vorplatz der großen Tankstelle ebenfalls, denn Herr B mag Autos nicht. Es bleiben also fünfzehn Verkaufsstellen, die er ohne Probleme zu Fuß erreichen kann.

Da ihm sehr daran gelegen ist, von einem kompetenten Verkäufer bedient zu werden, schreibt er sich drei Fragen zu Weihnachtsbäumen auf, die er den Verkäufern stellen will: „Warum sticht der Nordmann nicht?“, „Ist die Edeltanne eine echte Tanne?“ und – diese Frage hält er für sehr unbequem – „Warum brennt Nadelbaumharz so gut?!“

In der ersten Auswahl-Runde stellt Herr B den Verkäufern seine Fragen. Das gestaltet sich recht kompliziert, denn ein Drittel der Männer, die er anspricht, erweisen sich als gar nicht dem Verkaufspersonal zugehörig. Andere Verkäufer sind der deutschen Sprache nicht soweit mächtig, dass sie die Fragen verstehen könnten. Der Rest hat erstaunlich unterschiedliche Antworten parat. Herrn B interessiert der Inhalt der Antworten nicht. Viel wichtiger ist ihm, wie sehr die Verkäufer sich bemühen, eine richtige oder wenigstens richtig klingende Antwort zu geben.

Nach dieser ersten Runde geht Herr B nach Hause. Er markiert bei einem Tee auf einer dafür skizzierten Stadtteilkarte die „guten“ und die „schlechten“ Verkaufsstände. Es bleiben acht Stände für die zweite Runde übrig. Die besteht daraus, dass Herr B zu den ausgewählten Ständen geht und den Verkäufern schweigend seinen Zettel mit den Maßen unter die Nase hält.

Die meisten Verkäufer verstehen sofort. Sie beginnen, ebenfalls schweigend, ihm mehrere Bäume zu zeigen. Einer der Verkäufer verwendet sogar die Herrn B so

vertraute Technik des Öffnens der Zweige. Doch Herr B will sich nicht vorzeitig beeinflussen lassen. Er lässt sich, mit dem Hinweis, dass er noch nachdenken müsse, einige Bäume für den nächsten Tag zurückstellen. Der Verkäufer vor dem Supermarkt weigert sich, einen vierten Baum zurückzustellen, weshalb ihn Herr B beinahe von seiner Liste streichen will – wenn er nicht das Gefühl hätte, dass der dritte Baum der Richtige ist. Er hat so eine elegant gekrümmte Spitze, die Herrn B gefällt.

Es ist bereits dunkel, als Herr B mit einigem Hunger wieder nach Hause kommt. Auf seiner Stadtteilkarte sind nun 23 kleine Kreuzchen zu sehen, von denen eines mit einem Kringel versehen ist. – Der erwähnte dritte Baum.

Die nächste Runde ist die Schwierigste und es ist gut, dass Herr B vorher eine Nacht schlafen kann. Denn jetzt geht es darum, aus der Vorauswahl den Richtigen zu nehmen – sich zu entscheiden. Das mag Herr B denn doch nicht ohne die Hilfe von Frau A tun. Sie lässt sich trotz Nieselregen gerne zu diesem Einkaufsbummel einladen. Und natürlich verrät er ihr nicht, dass es nur einen Baum gibt, von dem Herr B hofft, dass sie ihn vorschlagen wird.

Die beiden lassen sich einen Baum nach dem anderen vorstellen. Sie lassen die Bäume drehen und prüfen genau, ob dabei nicht schon zu viele Nadeln fallen. Eine Entscheidung wird noch nicht getroffen, darauf besteht Herr B, bis sie wirklich alle 23 Exemplare begutachtet haben.

Ein besonders angenehmer Moment ist dann die halbe Stunde Pause, die sie sich gönnen, um bei einem Glühwein über die gesehene Auswahl zu beraten. Er lädt sie zu dem Getränk ein und ist sogar zu Scherzen aufgelegt, die unterschwellig jeden einzelnen Baum in seinem Wuchs aufs Korn nehmen – bis auf den einen, den er unerwähnt lässt.

Dann kommt es zur Entscheidung. Vielleicht hat Frau A seine Signale verstanden, vielleicht hat sie wirklich die gleiche Meinung von Weihnachtsbäumen wie Herr B – sie schlägt den Richtigen vor. Mit glühenden Wangen gehen die beiden dann zum Baum ihrer Wahl.

Als er sich über seine Freude ein wenig beruhigt hat, stehen die beiden bereits im Kaufhaus und kaufen einen Weihnachtsbaumfuß, etliche Kerzen samt Kerzenklemmhalter – Frau A setzt sich damit über seine Sicherheitsbedenken hinweg –, sowie Lametta und ein Dutzend rote Glaskugeln. Herr B ist derart in Hochstimmung, dass er auf dem Heimweg am liebsten einem vorübergehenden älteren Paar den Baum und alles Andere schenken will. Oder war das der letzte Versuch einer Art Notbremse zum Schutz seiner Wohnung? Frau A kann ihn noch rechtzeitig von einer Schenkung abbringen.

Das Aufstellen des Baumes wird Herr B, so nimmt er sich vor, alleine machen, um Frau A damit zu überraschen. Sowie mit dem Geschenk, dass er im Sommer für sie gekauft hat. Aber bis zum Schenken hat es noch ein paar Tage Zeit und Herr B ist froh, sich bis dahin von der Einkaufshektik, die er trotz der Anwesenheit von Frau A verspürte, erholen zu können.

(c) Manfred Beseler (1999 / Februar 2005 / November 2015)