

Glaser als erfolgreiche Einrahmer

„Bei uns ist der Kunde noch König“

Geschrieben stand dieser Slogan auf einer gerahmten Tafel, gehalten in den Händen einer als König verkleideten Schaufensterpuppe, die der Glasermeister, Einrahmer und Kunsthändler Josef Raab in eines der drei Schaufenster seines Ladens in der Münchener Fraunhoferstraße stellte. Damit erreichte er einen hohen Grad an Aufmerksamkeit für sein Geschäft und die darin angebotenen Produkte und Dienstleistungen.

Wer auf eine solche Idee kommt, ist bestimmt ein findiger Kopf. Josef Raab zeichnet sich nicht nur dadurch aus, sondern auch durch handwerkliche Fähigkeiten, durch einen ausgeprägten Schönheitssinn und schließlich durch eine freundliche und verbindende Art, mit Menschen umzugehen. Schon während seiner Ausbildung zeigte er eine Neigung für die Tätigkeit des Bildeinrahmers. 1972 machte sich der damals 27jährige Glasermeister mit einer Werkstatt für Bildeinrahmung in München selbständig. Nie hat er seine Entscheidung bereut. Die Einrahmerei und das dazu gehörende Ladengeschäft befinden sich heute im Haus Fraunhoferstr. 22, gelegen in der Innenstadt der Isar-Metropole. Der Blick der Passanten fällt hier auf drei große und attraktiv gestaltete Schaufenster mit der Aufschrift



Ein Rabe, plastisch in einem Rahmen in Szene gesetzt, steht hier für den Namen Raab

„Fachgeschäft für Bild und Rahmen. Einrahmungen, Grafik, alte Rahmen, Gemälde, Restaurierungen“.

Josef Raab absolvierte seine Lehre im Glaserhandwerk bei der Firma Zachner in München. Hier lernte er nicht nur den Glasbau, sondern auch



das Glasschleifen, die Kunstglaserei und darüber hinaus die Bildeinrahmung praktisch kennen. Die Meisterprüfung legte er 1968 „mit Auszeichnung“ ab. Bereits vier Jahre später ging er den Weg in die Selbstständigkeit.

Der kleine Betrieb, wo neben dem Chef ein Mitarbeiter in der Werkstatt und eine Verkäuferin im Laden mitwirken, floriert ganz offensichtlich, denn in der Werkstatt sieht es nach viel Arbeit aus, und im Laden stehen viele im Kundenauftrag gerahmte Bilder zur Abholung bereit. Am Tag unseres Besuches findet noch gegen Abend eine Kundenberatung statt. Eine langjährige Kundin, Ärztin von Beruf und nach ihrer letzten Sprechstunde hierher geeilt, bringt zwei Aquarelle und vier Grafiken. Hierfür werden passende Rahmen und Passepartouts gesucht. Josef Raab steht selbst am Beratungstisch. Mit sicheren Geschmack und der Routine des erfahrenen Bildeinrahmers findet er rasch das Passende aus einer großen Auswahl an Musterecken heraus. Die Kundin akzeptiert seine Vorschläge und ist damit gut beraten.



Immer abwechslungsreich gestaltet: Die Schaufenster des Ladengeschäfts von Josef Raab in der Fraunhoferstraße in München

den er als Glaser virtuos zu handhaben versteht.

Zuverlässigkeit ist das Wichtigste

Josef Raab hat seinen Betrieb aus bescheidensten Anfängen heraus aufgebaut. Den ganz am Anfang in Anspruch genommenen Bankkredit konnte er bereits nach zwei Jahren zurückzahlen, dank seines Fleißes und seiner Zielstrebigkeit. Um Aufträge von Kunden zügig auszuführen, arbeitete er sogar manche Nacht durch. Wenn er einen Termin nennt, zu dem das fertig gerahmte Bild zur Abholung bereitstehen soll, so kann sich der Kunde bei ihm in der Regel darauf verlassen. „Gewissenhaftigkeit bei der Behandlung des uns von den Kunden anvertrauten Rahmungsgutes und Zuverlässigkeit in jeder Hinsicht, darauf kommt es in unserem Gewerbe ganz besonders an“, sagt er, „Kunden sind mit Recht enttäuscht, wenn sie

Einrahmer aus Passion

Wer es mit Josef Raab zu tun hat, spürt sofort, daß er Einrahmer aus Passion ist. Noch nach 27 Jahren ist er mit Begeisterung bei der Sache. Nochmals vor die Wahl gestellt, würde er sich ohne Zögern wieder für „dieses faszinierende Metier“ entscheiden. „Der Glaser bringt dafür gute Voraussetzungen mit, denn er ist in einem Handwerkszweig ausgebildet, zu dessen Tätigkeitsfeldern ja auch das Einrahmen von Bildern gehört, wenn mitunter auch nur am Rande. Auf dieser Grundlage läßt sich aufbauen, wenn man bereit ist, dazulernen. Der wichtigste Faktor für beruflichen Erfolg als Bildeinrahmer ist die Begeisterung für die Sache. Wer die mitbringt, kann sich mit einer Werkstatt für die Einrahmung von Bildern auch in der heutigen Zeit eine berufliche Existenz aufbauen. Er kann dabei zumindest sein Auskommen finden. Eine Einrahmerwerkstatt läßt sich schon mit verhältnismäßig bescheidenem Kostenaufwand einrichten. Es müssen ja nicht gleich die teuersten Geräte und Maschinen sein, jedenfalls am Anfang nicht. Un-

verzichtbar sind jedoch eine Gehrungssäge, eine Rahmenheftmaschine, eine Pappschere und ein Passepartoutschneider. Es sollte sich dabei um erstklassige Geräte für Präzisionsarbeit handeln.“

Der Raum, in dem Josef Raab die Leisten für seine Rahmen zuschneidet, befindet sich im Souterrain.

Er arbeitet hier an einer alten Gehrungssäge von „Ulmia“, die nach fast drei Jahrzehnten des unentwegten Einsatzes noch immer Präzisionschnitte ausführt, was für die hervorragende Qualität dieser Maschinen spricht, die noch heute auf dem Markt sind und von Profis sehr begehrt. Passepartouts schneidet er mit einem Gerät von Biedermann. Für den Zuschnitt von Kartons und Rückwänden auf Außenmaß dient eine Pappschere mit Hebelarm. Ein pneumatisch arbeitender Rahmenhefter Marke „Casese“ erleichtert ihm die Arbeit beim Verleimen der Rahmen. Für alle übrigen Arbeiten, die in einer Einrahmerwerkstatt vorkommen, kommt er mit einem kleinen Arsenal herkömmlicher Werkzeuge aus. Darunter befinden sich auch der Handglasschneider,



Der Glasermeister Josef Raab ist seit 27 Jahren begeisterter Einrahmer

vergeblich zu einem vereinbarten Termin kommen, um ihr fertig gerahmtes Bild abzuholen, oder wenn man sie am Telefon vertröstet und



„Der besondere Rahmen“ ist das Thema der Gestaltung dieses Schaufensters

ihnen sagt, sie möchten doch bitte eine Woche später kommen, man sei leider noch nicht dazu gekommen, das vor vierzehn Tagen gebrachte Bild zu rahmen. Enttäuschte Kunden verliert man nicht nur, sie empfehlen einen auch nicht weiter. Nur durch zufriedene Kunden kommt Mundpropaganda zustande, die wichtigste Art der Werbung überhaupt, zumal sie ja auch nichts kostet.“

Nicht von ungefähr zählt Josef Raab etliche Prominente aus Wirtschaft, Politik und Kultur zu seinen Kunden. Sie wissen, daß ihre Bilder bei ihm in guten Händen sind, und der Weg in die Fraunhoferstraße ist leicht zu finden. Bis zum Deutschen Museum am Isar-Ufer geht man nur etwa drei Minuten zu Fuß. Auch zum Gärtnerplatz und zum Sendlinger Tor ist es nicht weit. Diese Geschäftslage mitten in der City von München trägt freilich mit zum Erfolg des angesehenen Einrahmers und Kunsthändlers bei. Josef Raab kann sich andererseits durchaus vorstellen, Werkstatt und Laden auch in weniger begünstigen Lage von München zu betreiben. Daß er auch dann noch erfolgreich sein würde, glaubt man dem ideenreichen Handwerker gerne.



Historische Fächer, attraktiv gerahmt, lenken die Blicke der Passanten auf dieses Schaufenster

Immer wieder anders

Besonderen Wert legt Josef Raab darauf, die Dekoration seiner Schaufenster häufig umzugestalten, darin immer wieder Neues und Interessantes zu zeigen, um von der Kundschaft durch den steten Wechsel des Gezeigten besser wahrgenommen zu werden. Gerne gestaltet er seine Fenster nach thematischen Gesichtspunkten. So zeigt er nebeneinander oder nacheinander abwechselnd, um nur ein paar Beispiele zu nennen, alte Stiche in besonderen Passepartouts, moderne Bilder in Kopien alter Rahmen, attraktiv gerahmte Fächer oder andere Objekte wie alte Postkarten, Glückwunschkarten, Exlibris, Münzen, Plaketten, Kameen, Votivgaben, Urkunden und Kuriositäten, ein anderes Mal Gruppen verschiedenartiger Rahmen mit und ohne darin eingefasste Bilder. Er führt damit ein-

drucksvoll vor Augen, daß es vielerlei gibt, was rahmen zu lassen sich lohnt und was oft erst durch Präsentation in einem passenden Rahmen faszinierend wirkt. Es sind ja keineswegs nur Bilder, die man rahmen kann, obgleich Bilder in der Einrahmerei doch am häufigsten vorkommen. Horst Weidmann