

Vergiss nicht, Blumen zu kaufen

José Weber ist Deutschlands einziger jüdischer Heiratsvermittler. Von seinem Büro im Nordend aus bringt er Juden und Jüdinnen auf der ganzen Welt zusammen. Ein Beruf, der vor allem eines erfordert: Menschenkenntnis.

Von Elisa Makowski

José Weber ist ein ehrlicher Mann. Der Chef der jüdischen Heiratsagentur Simantov in Frankfurt macht seinen Kunden nichts vor. „Wenn ein älterer Mann hier anruft und sagt, er will eine junge, schöne und reiche Frau, dann befreie ich ihn erst einmal von seiner Träumerei.“ Er mache seinen Kunden keine überzogenen Versprechen, erklärt der Heiratsvermittler. „Wenn es eine solche Frau gäbe, hätte ich sie nämlich selbst schon geheiratet“, sagt er. Darauf folgt ein kurzer Moment, in dem Weber schweigt. Seine Augen funkeln, dann bricht es aus ihm heraus. Wenn der kleine, unteretzte Mann lacht, vibriert sein ganzer Körper.

Der 67 Jahre alte Weber ist der einzige professionelle jüdische Heiratsvermittler in Deutschland. Auch er ist Jude. „In der jüdischen Tradition ist es sehr wichtig, zu heiraten und Kinder zu bekommen“, sagt er. Schon in der Tora stehe: Hei du deine Kinder, lebst du nicht. Juden seien sehr familienbezogen, eine Partnerschaft bedeute das Glück auf Erden. Das hebräische Wort für Heiratsvermittler ist Schadchen. Dieser Beruf gilt unter Juden als ehrenwert. Denn ein Schadchen vervollständigt das Werk Gottes auf Erden. „Wir Juden sind nicht so viele“, sagt Weber, „deshalb brauchen wir jemanden, der für uns den perfekten Partner sucht.“

Auch wenn Weber nicht religiös ist, hält er an der jüdischen Tradition fest, nur untereinander zu heiraten. Die schönsten Erinnerungen, die er an seine Kindheit habe, seien die jüdischen Feiertage wie Chanukka, das jüdische Weihnachten: „Das will man doch seinen Kindern weitergeben.“ Im Judentum sind nur die Kinder jüdisch, deren Mutter eine Jüdin ist. Warum solle man diese Linie unterbrechen, fragt Weber. Auch er wollte immer nur eine jüdische Frau heiraten.

Weber ist 1947 in Kolumbien geboren, als Sohn eines deutschen und einer polnischen Holocaust-Überlebenden. Ein Jahr lang lebte die Familie 1961 in Israel, bis sein Vater es nicht mehr aushielt. „Er war ein richtiger Jecke, ein deutscher Jude: pünktlich, ordentlich und direkt.“ Die israelische Mentalität habe er nicht ertragen. Doch das Fernweh blieb: 1970 ging Weber nach Israel zurück und lernte dort seine erste Frau kennen. Die Ehe hielt nicht. „Manchmal reicht es eben nicht, dass beide jüdisch sind“, sagt er. Ihm sei klar geworden, dass er mehr als vermutet mit seinem Vater gemein habe. Auch er, der Sohn, wollte nur in Deutschland leben.

Weber war nicht immer Heiratsvermittler. Er machte eine Banklehre und war später Vermögens- und Anlageberater in Frankfurt. Geschäftsführer von Simantov ist er eher durch Zufall geworden: 1982, als er wieder in Deutschland lebte, ist er zwei Jahre lang vergeblich auf der Suche nach einer neuen Partnerin gewesen. Er wandte sich an Simantov – an eine jüdische Heiratsagentur, die damals noch in Straßburg ansässig war. Bald lernte er über die Agentur seine zweite Frau kennen. Ein paar Jahre später kam die Geschäftsführerin von Simantov noch einmal auf ihn zu. Sie suchte einen Nachfolger. Er willigte ein. „Ich war blauäugig und dachte, es sei eher ein Hobby als ein Beruf.“ Bald gab er seinen alten Beruf auf und widmete sich ganz dem Heiratsgeschäft. 180 bis 200 Kunden zählte die Kartei damals, heute sind es 1650.

Weber organisiert alles von seinem Büro an der Eckenheimer Landstraße



Masel tov: Bis das Brautpaar vor den Rabbi tritt, muss der Vermittler oft viel Geduld investieren.

Foto laif

aus. Von außen wirkt es völlig unscheinbar: Nur ein kleines Schild weist auf die Agentur hin. Drinnen ist es eng und einfach. In einem Zimmer empfängt Weber die Kunden, die ihn persönlich kennenlernen wollen, das zweite ist sein Büro. Auf dem großen Schreibtisch stehen mehrere Computer und Telefone, die Oberfläche ist mit Kabeln bedeckt. An den Wänden hängen Dankesbriefe von Kunden, Familienfotos und viele Zettel. Auf einem steht geschrieben: „Geduld ist die Kraft, bei einer Sache zu bleiben, bis sie ausgereift ist.“

Eine erfolgreiche Vermittlung dauere in der Regel ein bis zwei Jahre, aber manchmal auch zehn, sagt Weber: „Qualität ist meine Stärke, nicht Quantität.“ Normalerweise reichen drei bis sechs Vorschläge, um ein passendes Paar zusammenzubringen, berichtet Weber. Wenn es mehr Versuche brauche, sei auch das im Service inbegriffen.

Die eigentliche Vermittlung liegt dabei ganz in seiner Hand: Die Kunden melden sich auf der firmeneigenen Homepage an und laden ein Foto hoch, danach folgt ein Kundengespräch, manchmal persönlich, meistens über Skype. Das erste Kennenlernen sei das Herzstück seiner Dienstleistung, sagt Weber. „Hier erfahre ich, wen meine Kunden suchen, welcher Typ Mensch sie sind oder welche Erwartungen sie an einen Partner haben.“ Manchmal brauchten die Heiratswilligen, die sich bei ihm meldeten, aber erst einmal ein kleines Training.

Weber hilft seinen Kunden gerne über die bloße Vermittlung hinaus: „Ich bin ein sehr gefühlsbetonter Mensch.“ Des-

halb könne er anderen Menschen sehr gut beistehen, gerade auch, wenn sie Hemmungen hätten oder ungeschickt seien in Liebesdingen. Er gebe ihnen Tipps, baue sie auf und mache ihnen Hoffnung, damit sie nicht zu schnell enttäuscht seien und abprängen. Deshalb sind seine Beratungen sehr konkret. „Immer am Ende der Woche bekommen meine Kunden die Vorschläge“, sagt Weber. Übers Wochenende sollten sich beide freuen auf das erste Kennenlernen am Telefon. „Genau so sage ich das meinen Kunden auch. Ich projiziere die Vorfreude direkt in ihre Köpfe“, erklärt Weber. So bringe er die Menschen zum Träumen.

Dann folgt wieder ein konkreter Vorschlag, diesmal nur an den Mann. „Du ruft am Sonntag so gegen 11 Uhr an – nicht um 13 Uhr, da macht sie Mittag.“ In lautm, bestimmtem Ton fügt er hinzu: „Und dann redest du keine zwei Stunden mit ihr, sondern verabredest dich zu einem Skype-Rendezvous. Du sagst nicht: Ich will dich sofort sehen! Die Dame will sich nämlich vorher schönmachen und braucht Zeit.“ Erst nach ein paar Telefonaten und Skype-Treffen rät er zu einem persönlichen Kennenlernen. „Und wie macht man ein richtiges Date?“, fragt Weber dann seinen männlichen Kunden. „Du bist der Gentleman und lädst die Dame ein. Vergiss nicht, Blumen zu kaufen.“

Anders als bei einer Datingplattform im Internet, auf der sich die potentiellen Partner gegenseitig kontaktieren können, wählt Weber die Menschen aus, die sich verstehen könnten. Außer Alter und Bildungsstand sollten die Interessen und die Träume passen. Der zukünftige Lebenspartner sollte eben nicht nur sexy und nett sein, sondern auch die gleiche Mentalität haben. „Wenn jemand nur ein Abenteuer sucht, kann er es billiger woanders haben. Ich vermittele nur Menschen, die eine Liebe fürs Leben suchen“, fügt Weber hinzu. Ob sie heiraten oder nicht, sei zweitrangig – auf eine dauerhafte Partnerschaft komme es an, am liebsten kinderreich.

Webers Kunden sind traditionsbewusste Juden, jedoch selten streng religiös. „Den Ultraorthodoxen bin ich nicht koscher genug“, sagt er und lacht. Die Heiratswilligen kommen von überall her: aus Deutschland, Frankreich, Russland und England. Weber kann mit allen kommunizieren: Er spricht fünf Sprachen, alle mit einem kleinen Akzent. Es gibt Dependancen in London und Paris, bald ist auch eine in seiner alten Heimat, Kolumbien, geplant.

Weber prüft alle seine Kunden auf ihre jüdischen Wurzeln hin – ob sie Geburtsju-

den sind oder konvertiert. „Ich frage dann zum Beispiel: Woher kommt deine Omi, woher dein Opi? Was ist eine Barmizwa, und was bedeutet die Zahl Sieben im Judentum?“ Ein richtiger Jude wisse, dass man mit der Barmizwa die religiöse Mündigkeit erlange und die Sieben eine Sonderstellung in der jüdischen Religion einnehme. „Wenn sich Nichtjuden bei mir melden, erkläre ich ihnen freundlich, dass ich ernste Schwierigkeiten habe, für sie einen Partner zu finden“, sagt Weber. Denn seine Kunden wendeten sich ja gerade an ihn, das Schadchen, um mit einem jüdischen Partner verknüpft zu werden.

So wie Robert Mühlheimer. Der 38 Jahre alte jüdische Unternehmer aus Stuttgart sucht eine Jüdin zur Frau – doch die Auswahl in der Hauptstadt Baden-Württembergs ist überschaubar. Mühlheimer ist bekannt in seiner Heimatstadt, deshalb möchte er anonym bleiben und heißt eigentlich auch anders.

Die meisten Juden in Stuttgart seien aus Russland nach Deutschland emigriert, erzählt er. „Ich hatte schon zwei russische Freundinnen, und das ging immer schief. Die kulturellen Differenzen sind einfach zu groß“, sagt Mühlheimer. Die meisten hätten sehr tradierte Vorstellungen und wollten für ihren Traummann gleich ihren Beruf aufgeben. Er suche jedoch eine selbständige und moderne Frau. Zeit, sie sich selbst zu suchen, habe er aber kaum. „Die letzten zehn Jahre habe ich nur gearbeitet und hatte nicht wirklich Zeit, mich um Privates zu kümmern“, berichtet er. Deshalb habe er Weber und Simantov kontaktiert.

Er sei nicht gläubig, aber als Nachfahre von Holocaust-Überlebenden habe er die Verpflichtung, eine jüdische Frau zu heiraten. „Meine Großeltern haben mir immer gesagt, dass es wichtig ist, dass wir weiterleben“, sagt Mühlheimer. Seit einem halben Jahr ist er in der Kartei von Simantov; sieben Frauen aus New York, London und Paris hat Weber ihm schon vorgestellt. „Herr Weber meinte, ich passe gut ins Beuteschema: Ich bin nicht hässlich, jung, erfolgreich und möchte Kinder“, fügt Mühlheimer nicht ohne Selbstbewusstsein hinzu. Dennoch habe Weber auch ein bisschen gebraucht, bis er herausgefunden habe, welchen Typ Frau er suche. Vor fünf Tagen habe er eine neue Kandidatin vorgestellt bekommen, die vielversprechend sei. „Wir telefonieren jetzt, und dann schauen wir einmal, wie es weitergeht“, sagt Mühlheimer.

„Simantov“ ist das hebräische Wort für den Segen, den man dem Hochzeitspaar zur Trauung wünscht – möge die Heirat unter einem guten Zeichen stehen. Bis dahin müssen Weber und seine Kunden zusammenarbeiten. „Ob es wirklich klappt, liegt nicht in meiner Hand, denn ich bin nicht der liebe Gott“, sagt er. Er helfe dem Schicksal ein bisschen auf die Sprünge, indem er seinen Kunden Chancen biete. Fünf Prozent sprängen aber dennoch ab. Das wurmt ihn. „Wenn sich an einem Tag drei oder vier unglückliche Kunden melden, dann bin ich abends fix und fertig – ich leide richtig mit denen mit.“

Doch eigentlich sei er ein fröhlich-optimistischer Mensch. „Wenn ein Kunde oder eine Kundin anruft und mir erzählt, dass er oder sie verliebt ist und dabei weint, dann bin ich sehr glücklich“, sagt Weber und strahlt. 276 Paare hat er in den vergangenen 27 Jahren zusammengebracht. Hat es geklappt, schreiben ihm manche Kunden Dankesbriefe: „Sehr geehrter Herr Weber! Dank Ihrer Mühe fängt jetzt ein neues Leben mit Shoshana an.“

José Weber liebt seine Arbeit. Er sei süchtig danach, sagt er. Gott wolle, was er heute mache, glaubt er. „Als ich von meiner ersten Frau geschieden war, war ich so verzweifelt. Dann hat Gott mir die Agentur gegeben.“ Ein Leben ohne seinen Beruf will er sich nicht vorstellen. „Ich bin nicht der Typ, der in seiner Rente am Main spazieren geht, ich brauche diese Arbeit.“ Dennoch hat er vorgesorgt: Vor zwei Jahren hat er eine Bekannte zur Geschäftsführerin gemacht. „Damals war ich krank und habe gemerkt, dass ich Simantov nicht für immer leiten kann“, erklärt Weber. Doch noch wird er als Schadchen gebraucht: „Ohne meine Arbeit wäre es für viele Juden in Deutschland schwierig, einen Partner zu finden.“

Ein Aufzug und ein neuer Saal

Im Holzhausenschlösschen wird bald wieder gespielt

Die Tür des Holzhausenschlösschens ist verrammelt, der Teich um das Gebäude im westlichen Nordend abgelassen. Doch bald werden dort wieder Besucher Konzerten und Lesungen lauschen können. Der Umbau des Schlösschens sollte am 13. September zu Ende sein, denn an diesem Tag feiert die Frankfurter Bürgerstiftung von 13 bis 18 Uhr ein Bürgerfest zur Wiedereröffnung ihres dann barrierefreien Domizils. Vielmehr: Das Gebäude muss schon am 10. September benutzbar sein, denn zu diesem Termin findet mit einer Tagung zum Ersten Weltkrieg die erste Veranstaltung statt.

Zwei entscheidende Neuerungen erwarten die Gäste. Zum einen können sie dann mit einem neu eingebauten Aufzug in den ersten und zweiten Stock fahren. Zum anderen werden sie zum ersten Mal die Akustik im neuen Saal erleben können, der künftig außer dem ersten auch in Form einer Empore den zweiten Stock umfasst.

Benannt wird er nach Ernst Max von Grunelius, denn die Stiftung dieses Bankiers hat zwei Millionen zu dem drei Millionen Euro teuren Umbau beigesteuert. Von seiner guten Akustik wird auch der Jazzler Emil Mangelsdorff profitieren, der seit 18 Jahren mit seiner Band und Gästen jeweils am ersten Montag im Monat im Holzhausenschlösschen spielt. Am Montag gibt er, der im Herbst 90 Jahre alt wird, von 19.30 Uhr an noch einmal ein Konzert im Exil im Haus am Dom.

Musik steht im Mittelpunkt der Saison 2014/15. Drei neue Konzertreihen hat Geschäftsführer Clemens Greve gestern angekündigt, finanziert werden sie von der Cronstett- und Hyn-



Bald barrierefrei: Das Holzhausenschlösschen

Foto Henner Rosenkranz

pergischen Stiftung sowie der Cronstett-Stiftung. Für deren Konzeption hat er drei Hannoveraner Musikprofessoren für drei Jahre gewonnen. Oliver Wille bereite die „Quartettaffairs“ vor, ein kleines Streichquartett-Festival vom 23. bis zum 29. November, in dessen Mittelpunkt Haydns Werkgruppe Opus 33 steht. Die Reihe „Liedblicke“ organisiert Jan Philipp Schulze, der vor allem die frischen und innovativen Facetten der leicht angestaubten Gattung Kunstlied vorstellen möchte. Markus Becker verantwortet die Reihe „Klavierplus“, die an sieben hintereinanderfolgenden Sonntagen Klavierensembles präsentiert.

Welch reichhaltiges Angebot die Bürgerstiftung von Herbst an macht, ist schon daran zu erkennen, dass das neue Programmheft etwa doppelt so dick ist wie das der vorherigen Saison. Etwa 300 Veranstaltungen sind geplant, davon 150 Konzerte. Die andere Hälfte bilden Vorträge, Lesungen, Theateraufführungen, Kinderprogramm sowie Diskussionsabende und Führungen. Die Bürgerstiftung finanziert dies alles aus privaten Mitteln und Eintrittsgeldern. Künftig können Besucher Eintrittskarten über das Internet buchen: frankfurter-buergerstiftung.de. rieb.



Gläubig: José Weber ist überzeugt, ein gottgefälliges Werk zu tun.

Foto Patrick Slesiona



DER NEUE NISSAN JUKE.
NACHWEISLICH AUFREGEND.

NISSAN JUKE VISIA
1.6i, 69 kW (94 PS)
AB € 15.450,-

• Noch sportlicheres Design
• LED-Tagfahrlicht
• 40% größerer Kofferraum!

JETZT PROBE FAHREN!

Gesamtverbrauch l/100 km: innerorts 7,6, außerorts 5,0, kombiniert 6,0; CO₂-Emissionen: kombiniert 138,0 g/km (Messverfahren gem. EU-Norm); Effizienzklasse D.
Abb. zeigt Sonderausstattung. *Gegenüber dem Vorgängermodell.

Autohaus am Westbahnhof GmbH

Kurfürstenstraße 60 • 60486 Frankfurt/a.M. • Tel.: 0 69/9 70 63 13 • www.autohaus-westbahnhof.de