

Vertrauen ist das A und O

Rekordumsatz in der Pandemie: Wie Sotheby's das erreicht hat und was deutsche Sammler auszeichnet, erklärt Bastienne Leuthe, Chefin der Zeitgenossen-Abteilung des Auktionshauses in Deutschland.

Sotheby's hat gerade einen bisherigen Jahresumsatz von 7,3 Milliarden Dollar bekannt gegeben, das beste Ergebnis seit Gründung des Hauses 1744. Wie erklären Sie diesen Erfolg nach der schwierigen ersten Pandemiephase 2020?

Die Maßnahmen, die Sotheby's in den letzten achtzehn Monaten umgesetzt hat, darunter die Einführung einer Vielzahl innovativer Onlineangebote und Verkaufsformate, der Ausbau der Auktionen, der Verkaufsplattformen und Kategorien, zogen ein breiteres Publikum an. Zeitgleich kam deutlich mehr qualitativ hochwertige Kunst auf den Markt, die auf eine hohe Nachfrage nach großartigen Kunstwerken und schönen Luxusartikeln durch etablierte und neue Sammler traf.

Wie hat Covid-19 das Auktionsgeschäft verändert?

Wir konnten uns im vergangenen Jahr sehr schnell an die neue Situation anpassen mit der Umwandlung von klassischen Auktionen in Onlineauktionen und den live aus London gestreamten Auktionen. Aber wir sind froh, wieder Auktionen mit Publikum durchführen zu können. Das ist schon ein anderes Gefühl. Am Anfang der Pandemie haben sich viele von uns gefragt: Wie geht es weiter? Wird der Markt einbrechen? Wie wird das Geschäft der Zukunft aussehen? Jetzt muss man schauen, welche Auktionen online bleiben oder zu Live-Formaten werden.



Bastienne Leuthe Foto Getty for Sotheby's

Was halten Sie als Spezialistin für zeitgenössische Kunst vom NFT-Hype?

Es ist ein neues Feld, das sich noch wahnwitzig ausweiten wird. Dass digitale Künstler sich jetzt anders vermarkten können, ist eigentlich nur gut. Dadurch, dass die deutschen Kunden bei NFTs noch nicht so viel mitmischen, habe ich damit allerdings tagtäglich wenig zu tun.

Wie erleben Sie den deutschen Sammlernachwuchs im Vergleich zur älteren Generation?

Die Jüngeren wagen mehr und sind forscher. Man hat eine andere Sprache mit ihnen und mehr Interaktion. Sie interessieren sich nicht nur für zeitgenössische Kunst. Ich sehe junge Sammler, die sich verschiedenen Kunstrichtungen mit viel Hingabe und Sachverstand zuwenden. Die neuen Onlineformate werden sehr gut angenommen. Ich berate auch junge Sammler, die zwar kein großes Volumen oder sehr hohe Preise stemmen können, aber ich finde es wichtig, dass auch sie gute, kleinere Arbeiten kaufen und die richtigen Schritte zur eigenen Sammlung unternehmen.

Wie bauen Sie gute Beziehungen zu Sammlern auf, die Sie beraten?

Das ist ganz unterschiedlich. Es gibt Sammler, die sich gerne oft austauschen. Sammler, die man schon lange kennt, kontaktiert man, wenn man etwas gesehen hat, das sie besonders interessieren könnte, oder man ihnen mitteilen möchte, was gerade im Markt passiert. Insgesamt geht es um Vertrauen. Das ist gerade bei deutschen Sammlern das A und O. Man muss sich erst einmal beweisen, damit sie wissen, man berät sie gut.

Sieht die Betreuung in den USA oder Asien anders aus?

Deutschland und Europa haben eine jahrtausendealte Sammlerkultur, die ganz anders kulturell verankert ist als in Amerika, wo viel später mit dem Kunstmarkt begonnen wurde. In Deutschland ist eine Sammlung außerdem ganz stark eine Repräsentation der eigenen Individualität. Der Investment-Gedanke

ist nicht so prononciert wie in Asien oder Amerika. Amerikaner kaufen und verkaufen auch viel eher mal schnell etwas. Ich würde nicht sagen, dass die Asiaten oder Amerikaner weniger Wissen haben, aber sie lassen sich stärker beraten. In Deutschland kommt das erst jetzt. Die meisten Sammler hier beraten sich selbst und gehen auch sehr unterschiedlich vor. In Deutschland gibt nicht viele „Mainstream“-Sammlungen, die ähnlich zusammengestellt sind.

Können Sie ein Beispiel geben?

Vor ein paar Wochen hatte ich das Glück, dass mir ein langjähriger Sammler seine Kollektion zum ersten Mal gezeigt hat. Das war eine unglaublich beseelende Erfahrung, die mich wieder daran erinnert hat, was meinen Beruf ausmacht. Es geht nicht immer um den finanziellen Wert oder Verkauf. Es gibt einfach Sammler in Deutschland, die mit einem unglaublich guten Auge kaufen, sich wirklich interessante Positionen herausuchen und sie einander gegenüberstellen: Zeitgenossen mit afrikanischer Kunst und Antike etwa.

Warum hat Sotheby's vergangenes Jahr eine Niederlassung in Köln eröffnet?

Wir haben den deutschen Markt lange beobachtet: wie viel die deutschen Kunden kaufen, wie erfolgreich unsere Wettbewerber sind. Bei den Toplosen sind deutsche Bieter vielleicht nicht so präsent, aber im mittleren Markt. In Deutschland gibt es viel Vermögen, und es wird auch für Kunst ausgegeben. Außerdem können wir gute Werke aus der Bundesrepublik und aus den umliegenden Ländern beziehen. Die Wahl fiel auf Deutschland, weil es zentral liegt, und auf Köln wegen der Kunstverbundenheit des Rheinlands, der vielen Sammler und Künstler und der Art Cologne. Es gibt auch Galerien, die aus Berlin an den Rhein zurückkommen.

Wie hat sich der Brexit auf den Standort London ausgewirkt?

London wird immer ein wichtiger Standort bleiben. Man darf nicht vergessen, dass zahlreiche Sammler aus Asien, Russland und dem Nahen Osten Wohnsitze in London haben. Die Beteiligung asiatischer Sammler bei unseren Londoner Abendauktionen im Oktober war unglaublich. Was schwieriger und teurer geworden ist, sind die Transporte, die Zollabwicklung, der organisatorische Aufwand für das Auktionshaus. Da ist es manchmal einfacher für uns, ein Werk in Paris, Mailand, Zürich oder jetzt auch in Köln anzubieten.

Paris scheint immer wichtiger zu werden.

Der Standort Paris ist seit einigen Jahren sehr stark und wächst beständig. Unsere deutschen Kunden hatten schon immer eine gewisse Affinität zu den Pariser Auktionen und machen gerne einen Kurzurlaub daraus. Es kommt allerdings immer darauf an, was wir verkaufen. Ich denke, Paris wird sich noch weiter öffnen, was das internationale Angebot angeht.

Im August wechselte der für Amerika zuständige Direktor Noah Horowitz von der Messe Art Basel zu Ihnen, was das junge „Sotheby's Gallery Network“ auszubauen. Was steckt dahinter?

Es geht darum, Synergien zu nutzen. Der Radius eines Auktionshauses ist riesig, wir können sehr viele Menschen erreichen. Und es gibt viele kleinere und mittlere Galerien, die gute Künstler an der Hand haben oder interessante Lagerbestände, bei deren Verkauf wir helfen können. Von dieser Zusammenarbeit können beide Seiten profitieren.

Künstlerinnen wie Frida Kahlo konnten in diesem Jahr Auktionsrekorde aufstellen, doch die Spitzenplätze sind immer noch männlich dominiert. Können Sie sich vorstellen, dass eine Frau irgendwann das teuerste Kunstwerk stellt?

Nichts ist ausgeschlossen. Ich denke allerdings nicht in diesen Kategorien. Mir geht es um die Kunst an sich. Viele Künstlerinnen spielen jetzt schon ganz oben mit, wie Bridget Riley oder Helen Frankenthaler.

Sammeln Sie eigentlich auch selbst?

Ja, natürlich – im Rahmen meiner Möglichkeiten. Ich kaufe bei Galeristen, die ich kenne und die wissen, was mir gefällt. Und es ist spannend, auf Messen neue Künstler kennenzulernen. Mittlerweile kann ich allerdings nichts mehr hängen. Wir haben ein altes Haus mit vielen Fenstern, aber zu wenig Wandfläche. Selbst die Kinderzimmer sind mit Kunst bestückt. Von meinem Onkel habe ich ein paar Werke der ZERO-Gruppe geerbt, und die halte ich sehr in Ehren, aber ich kaufe internationale und sehr zeitgenössische Positionen.

Bastienne Leuthe leitet als Senior Director und Senior Specialist die Zeitgenossen-Abteilung von Sotheby's Deutschland. Die gebürtige Hamburgerin studierte Angewandte Kulturwissenschaften in Lüneburg und Pavia. Sie lebt mit ihrem Mann und Kindern in Stuttgart.

Die Fragen stellte **Anne Reimers**.

Spitzentanz mit der Moderne

Bei Ketterer in München fallen im „Evening Sale“ Rekorde

Heißen Bieterkämpfen in Ketterers „Evening Sale“ setzte der Hammer fünfmal erst in Millionensphären ein Ende: Gleichmäßig verteilen sich diese Toplose von Klassischer Moderne bis in unsere Epoche. Platz eins erklimm überraschend Albert Oehlens monumentales Triptychon eines von abstrakten Kompositionen flankierten Kopfes von 1988. Mit 3 Millionen Euro bewilligte ein Sammler aus Benelux den bisher höchsten jemals bei Ketterer erteilten Zuschlag. Plus Aufgeld findet der Käufer 3,6 Millionen auf der Rechnung für das auf 1,5 bis 2,5 Millionen Euro taxierte Werk.

Online kam das zweithöchste Gebot des Tages aus der Schweiz in den nach Corona-Regeln gut besetzten Saal. Es galt dem wieder aufgetauchten Jawlensky-Gemälde „Frauenkopf mit Blumen im Haar“ von etwa 1913 und erzielte mit 2,4 Millionen nicht ganz die Untertaxe. Der Einlieferer, dessen Familie das Gemälde hundert Jahre lang besaß, gab bekannt, mit dem Erlös einen ökologischen Landwirtschaftsbetrieb in seiner Heimat fördern zu wollen, er hofft auf Nachahmer seines Beispiels. Den nächsten Rang belegt eine am 3. August 1954 von Pierre Soulages gemalte „Peinture“. Sie huldigt seiner favorisierten Farbe Schwarz in breiten, raumstiftenden Pinselstrichen und ging nach international ausgetragenen Ringen bei 1,85 Millionen Euro (Taxe 700 000/900 000) an ein Gebot aus Frankreich. Nur 6 von 63 Losen blieben hängen an diesem Abend, der mit 30 Millionen Euro entscheidend beitrug zum Halbjahresergebnis von fast 42 Millionen Euro, das Aufgeld eingerechnet.

Vor allem Privatsammler befeuert Preissteigerungen, die Museen und Handel in der Regel aussteigen lassen. Für Aufwind sorgen momentan Faktoren wie die Niedrigzinsen, sagt Robert Ketterer, sowie der Brexit, durch den weniger Auktionen in England stattfinden; hinzu kommt, dass wegen der hohen Inflationsrate Sachwerte gesucht sind. Emil Nolde's „Buchsbaumgarten“, gemalt 1909, einst Eigentum des Essener Museumsdirektors Ernst Gosebruch und kürzlich den Erben des späteren Eigentümers Ismar Littmann restituiert, schaffte mit 1,8 Millionen Euro mühselos die obere Taxe. Ein Freund des Brücke-Expressionismus nahm eine wuselige Bordellzene von Kirchner für 80 000 Euro (400 000/600 000), um gleich noch für eine freizügige Darstellung mit drei badenden Mädchen Otto Muellers von 1911 mit



Zuschlag bei 520 000 Euro: Georg Kolbe „Javanische Tänzerin“, 1920, patinierte Bronze, 73 Zentimeter hoch

Foto Katalog

850 000 Euro mehr als doppelte Obertaxe zu bewilligen. Auch die leichtfüßige „Javanische Tänzerin“ schnitt glänzend ab, als ein Sammler Georg Kolbes schöne Bronze für stolze 520 000 Euro heim nach Berlin holte (120 000/180 000). Spielte die Sammlung Deutsche Bank schon im Frühjahr exzellente Ergebnisse ein, erwiesen sich jetzt weitere Werke als sehr gefragt: Willi Baummeisters „Ideogramm I“ von 1937 – es zeigt biomorphe, vor hellem Grund schwebende Formen – kletterte dank Privatgebot aus der Schweiz von 40 000 Euro auf 220 000 Euro. Da gelangen es auch Nays „Freien Rhythmen“ von 1957, mit 460 000 Euro die Obertaxe (200 000) rasant zu überwinden.

Das Segment „Contemporary Art“ sah nach Albert Oehlen Jean Scully auf Erfolgskurs: bei 1,1 Millionen fiel der Hammer für die „Blue Yellow Figure“ mit in die Leinwand eingefügten „Insets“ (600 000/800 000). Es siegte ein deutsches Privatgebot. So auch im Falle von Christos zweiteiligem Objektbild zum Central-Park-Projekt „The Gates“, das 600 000 Euro einspielte (350 000/500 000) und bei einer Komposition bunter Scheiben von Katharina Grosse, zugeschlagen bei 400 000 Euro (100 000/150 000). Das ist Auktionsrekord für die Künstlerin.

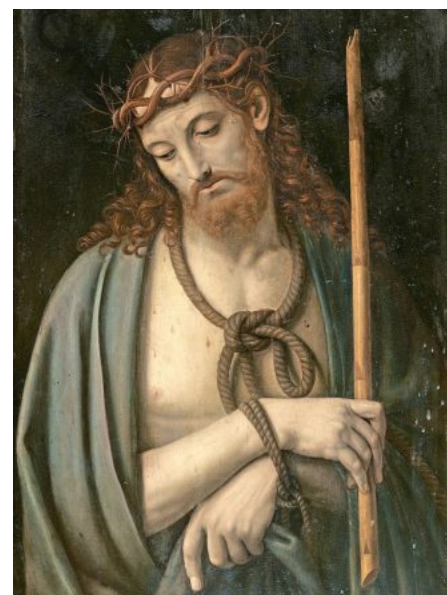
Die diesjährige Bilanz, so Robert Ketterer, habe man „nach den Rekordumsätzen der letzten beiden vergangenen Jahre nochmals fast um die Hälfte steigern“ können: Das Aufgeld eingerechnet, meldet er für 2021 einen Jahresumsatz von 88 Millionen Euro. Berücksichtigt sind dabei die beiden Buchauktionen in Hamburg sowie die Online-Only-Versteigerungen. Ketterer besitzt damit laut eigener Angabe abermals den ersten Rang im Umsatz-Ranking der deutschen Kunstauktionsbetriebe. Ein Scherlein steuerte noch die Suite zum 19. Jahrhundert bei: So stieg dort etwa Caspar David Friedrichs Zeichnung von „Hofmusikanten in Greifswald“ von 20 000 auf 100 000 Euro. Liebermanns „Dorfhäuser mit Sonnenblumen“ in Öl kamen von 70 000 auf 95 000 Euro, und Peder Mönstedts friedliche „Flusslandschaft im Spreewald“ mit Gehöft brachte mit 220 000 Euro die elffache Taxe – Weltrekord für den Dänen. BRITA SACHS

Erkaltet die Liebe zur Tradition?

Kölner Ergebnisse: Alte Meister und 19. Jahrhundert bei Lempertz und Van Ham

Die „Fine Art“ hat es gerade nicht leicht. Bei den Old Masters in London blieben bei Christie's und Sotheby's unter anderem zwei wiederentdeckte Ölskizzen von John Constable hängen – Toplose mit einer Taxe von zwei bis fünf Millionen Pfund (F.A.Z. vom 11. Dezember). Auch bei den Kölner Auktionshäusern Van Ham und Lempertz fanden etliche Spitzenlose der Alten Kunst keine Käufer. Andrea Solarios eindrückliche, zwischen 1507 und 1509 entstandene „Ecce Homo“ mit einer Schätzung von 200 000 bis 250 000 Euro und das wunderbare Früchtstillleben von Cornelis de Heem (Taxe 200 000 bis 240 000 Euro) blieben bei Lempertz unverkauft.

Zum höchstdotierten Los stieg die 101 mal 72 Zentimeter große Holztafel mit der Muttergottes und dem Jesuskind von Peter Paul Rubens und Werkstatt auf, die nach dem Tod des Meisters von einem Mitarbeiter fertiggestellt wurde: 170 000 Euro genehmigte ein russischer Sammler (180 000/240 000). Ebenso viel investierte Schweizer Handel für die Darstellung einer jungen Danziger Patrizierin von Anton Möller, die seit 1935 die Sammlung des Kölner Unternehmers Heinrich Neuerburg zierte (180 000/200 000). Jan Baegardts wohl zwischen 1510 und 1515 entstandene



Blieb unverkauft: Andrea Solarios „Ecce Homo“ von 1507 bis 1509 Foto Lempertz

„Krönung Mariens“ wurde nach Bietergefecht erst bei 160 000 Euro von englischem Handel übernommen (70 000/90 000). Caesar Boetius von Everdingens erotisches Bildnis einer Bäuerin erreichte seine Untertaxe mit 140 000 Euro (bis 180 000).

Bei Van Hams Alten Meistern blieben gar alle Spitzenlose hängen: sei es die marktfrische Holztafel mit dem Martyrium des Heiligen Sebastian von Fernando Yáñez de la Almedina (50 000/80 000), Sebastiano Lazzaris „Trompe-l'œil mit Früchten, Globen und Spielkarten“ von 1783 bis 1785 (50 000/60 000) oder der 1567 gemalte Evangelist Johannes von Paolo Farinati (30 000/40 000). Höchstdotiertes Los wurde eine um 1500 entstandene Federzeichnung Marcantonio Raimondis, die vermutlich den Vulcanus darstellt: Das Blatt aus deutschem Privatbesitz, Taxe 8000 bis 10 000 Euro, war einem französischen Online-Bieter 35 000 Euro wert.

Lempertz' Skulpturenangebot wurde angeführt von einer um 1400 in der Normandie aus Kalkstein gearbeitete „Madonna mit Kind“, die mit einer Taxe von 140 000 bis 180 000 Euro ihr Marktdebüt gab, und einer Heiligen aus Eichenholz vom Meister Arnt (30 000/35 000). Beide fanden keine Abnehmer. An die Spitze setzte sich überraschend Anton Sohns marktfrischer, um 1822 entstandener „Totentanz aus Zizenhausen“, der aus 21 farbigen, je 13 bis 15 Zentimeter messenden Tonfiguren besteht, mit einem Zuschlag bei 26 000 Euro deutlich über seine Erwartung (5000/6000). Bei Van Ham erreichte Franz von Stucks 65 Zentimeter hohe Bronze „Reitende Amazone“ mit 30 000 Euro die Obertaxe. Ein vollplastischer, aus dem 18. Jahrhundert stammender Medusenkopf aus italienischem Marmor reüssierte bei 16 000 Euro und geht in die Schweiz (6000/8000).

Petrus von Schendels Nachtstück vom Gemüse- und Fischmarkt in Den Haag aus dem Jahr 1851 überzeugte mit dem Ergebnis seiner unteren Schätzung von 60 000 Euro unter Lempertz' Angeboten des 19. Jahrhunderts (bis 80 000), dicht gefolgt von Friedrich Nerly's Ansicht des Palazzo Contarini in Venedig mit 55 000 Euro (50 000/70 000). Der „Fischmarkt in Rom“ von Michael Neher schaffte 32 000 Euro (30 000/35 000), während Ferdinand Bellermanns „Ansicht der Stadt Valencia

in Venezuela“ aus dem Jahr 1856 hängen blieb (40 000/50 000). Bei Van Ham triumphtierte Willem Koekkoeks Ansicht des Turms in Culemburg: Der Hammer für die Leinwand fiel bei 80 000 Euro (60 000/70 000), dem höchsten Ergebnis für diesen Künstler seit zehn Jahren. Emilie Preyers zartes Stillleben erreichte 39 000 Euro (25 000/30 000), während Werner Peiners 1948/49 entstandener, aus 25 Gouachen bestehender Zyklus „Die Apokalypse“ unverkauft blieb (60 000/80 000). Die „Fine Art“ setzte bei Van Ham insgesamt 1,3 Millionen Euro um – gegenüber einer Erwartung von 1,5 Millionen. Lempertz' Auktion brachte es auf 3,3 Millionen Euro, die Schätzung lag bei 3,6 Millionen. FELICITAS RHAN

Bei Kaiser Karl zu Hause

Lagerfeld-Auktionen erzielen hohe Preise

Von Bettina Wohlfarth, Paris

Nachdem in Monaco knapp 600 Lose mit Objekten aus dem Nachlass von Karl Lagerfeld versteigert worden waren (F.A.Z. vom 11. Dezember), ging es in Paris mit 414 Losen in Live- und Online-Auktionen weiter. Insgesamt spielten die Veranstaltungen in der französischen Hauptstadt 6,2 Millionen Euro ein und damit das Dreifache der Erwartung. Emblematisch für das von dem Modeschöpfer kultivierte öffentliche Bild seiner selbst steht ein kleiner Scherenschnitt aus einem Foto auf rosa Papier, in dem er sich mit seinem typischen Profil verewigte: Das Souvenir erzielte mit 26 000 Euro einen Zuschlag weit oberhalb der Taxe von 2000 bis 3000 Euro.

Der Auktionsreigen mit Einrichtungsgegenständen, Kunstwerken und Garderobe aus seinen Wohnungen in Monaco, Paris und Louveciennes führt indes ins Private und offenbart: Der Couturier umgab sich als kenntnisreicher Sammler mit zeitgenössischem Design, Art déco und Antiquitäten. Lagerfelds Wohnung am Quai Voltaire („ein Raumschiff“, so sein humorvoller Kommentar) und das Apartment in der Rue des Saints-Pères richtete er mit minimalistischen Stücken ein: etwa Marc Newson – ein Sessel aus Aluminium erreichte 65 000 Euro (Taxe 40 000 bis 60 000) – oder Konstantin Grcic, dessen gläserne Fauteuils 30 000 Euro einbrachten (8000/12 000). Allen voran steht Martin Szekely. Lagerfeld rühmte sich, niemand besitze so viele Möbel des Designers wie er. Szekelys sachliche eleganten Konsolentische wurden auf 42 000 und 50 000 Euro gehoben (je 10 000/15 000). Zwei Tische mit zylindrischen Beinen erzielten 170 000 und 210 000 Euro (je 20 000/30 000). Als Szekelys Rundspiegel „Schwarze Sonne“ bei 10 000 Euro aufgerufen wurde, entbrannte ein Gefecht zwischen Telefon- und Onlinebietern und trieb das Werk auf 300 000 Euro, Rekord für den Designer.

Die Pandemie hat die Auktionsatmosphäre verändert. Selbst bei diesen Versteigerungen saßen unter den spärlichen Zuschauern kaum mehr als drei oder vier Bieter – das eigentliche Geschehen spielt sich online und an Telefonen ab. Um die schwarze Chanel-Tasche, die Lagerfeld oft mit sich trug, kämpften zwei Telefonbieter. Sie wurde schließlich mit einem Rekordpreis von 75 000 Euro bewertet (2000/4000 Euro). Eines der persönlichsten Lose, ein goldseidenes Louis-XVI-Bett mit Baldachin stand in den Neunzigerjahren in Lagerfelds Schlafzimmer. Diese Intimität bestimmte seinen Wert, als es bei 210 000 Euro zugeschlagen wurde (10 000/15 000). Im März findet in Köln der letzte Teil der Auktionsreihe statt.

TEFAF wird verschoben

„The European Fine Art Fair“, kurz TEFAF, wird ihre 35. Ausgabe im Frühjahr nicht wie geplant vom 12. bis zum 20. März 2022 in Maastricht abhalten. Mit Blick auf die Entwicklung der pandemischen Lage wurde sie auf unbestimmte Zeit verschoben. Messechef Hidde van Seggelen nennt dies „eine schwierige, aber notwendige Entscheidung“. eer.



ALEXEJ VON JAWLENSKY Erlös: € 2.905.000

DEUTSCHLANDS NR. 1 FÜR KUNSTAUKTIONEN

Ihr Vertrauen ist unsere Motivation

Weitere Informationen: Tel. 089 55244-0 · www.kettererkunst.de

KETTERER KUNST