

# Kunstmarkt

## Konkurrenz für die Kunsthändler

Private Vermittlungen werden in schwierigen Zeiten immer wichtiger für große Auktionshäuser wie Sotheby's und Christie's. Das zeigen die Bilanzen. Diskretion ist in diesem Geschäft die treibende Kraft.

LONDON, Ende August  
Während der Auktionator Los um Los aufruft und auf lebhaftes Bietgefechte und Rekordpreise hofft, stehen in allen Ecken des Auktionsaals schwarz gekleidete junge Damen in spitzen Designer-Pumps und machen sich Notizen. Was sie wohl festhalten? Unter anderem, wer auf welchem (reservierten) Platz auf welches Los ein Gebot abgibt und damit sein Interesse an einem bestimmten Künstler bekundet. Vor der Versteigerung haben zudem Sammler bereits ihr potentiell Interesse an bestimmten Werken registrieren lassen. Trotzdem kann nur der Höchstbietende das Werk am Ende sein Eigen nennen, der Unterbieter geht leer aus. Oder?

In Boomzeiten sind Auktionen oft der beste Ort, um den höchsten Preis für ein Kunstwerk zu bekommen. Die Nachfrage

Halbjahresbilanz: Sotheby's und Christie's. **Kunstmarkt, Seite 40**

ist groß, Rekordmeldungen überschlagen sich – das gibt den Einlieferern Vertrauen. Diese Zeiten sind vorbei, und mit dem vielzitierten „global downturn“ sind auch die Auktionsumsätze der beiden größten Häuser Sotheby's und Christie's eingebrochen. Die guten Nachrichten kommen von einem kleinen und diskreten Geschäftsarm: „Private Sales“, dem Geschäft mit privat vermittelten Verkäufen. „Während der Markt seit September um Vertrauen rang, sind viele Kunden auf uns zugekommen und haben daran gegeben, einen privaten Verkauf zu einem ausgehandelten Preis zu arrangieren – anstelle einer Auktion“, sagte Edward Dolman, Geschäftsführer von Christie's International, kürzlich der Nachrichtenagentur Reuters. Das bestätigt Francis Outred, seit Januar bei Christie's Geschäftsführer der Sparte Gegenwartskunst in Europa; bis Mai 2008 war er für Abendauktionen und private Vermittlungen bei Sotheby's in London zuständig: „Im Januar erreichte die Stimmung ihren Tiefpunkt. Es bestand eine ausgeprägte Ablehnung gegenüber dem Verkauf in einer Versteigerung. Die Stärke lag bei den privaten Verkäufen. Privat konnte man zu diesem Zeitpunkt immer noch ungefähr die vorausgehenden Preise veranschlagen.“ Mittlerwei-

ANZEIGE

**DOROTHEUM**  
EXPERTENBERATUNG UND ÜBERNAHME ZUR AUKTION  
Klassische Moderne, Zeitgenössische Kunst  
Gemälde des 19. Jahrhunderts, Alte Meister, Meisterzeichnungen, Jugendstil, Glas, Porzellan, Möbel, Briefmarken, Juwelen, Uhren  
Dorotheum Düsseldorf 3. – 4. Sept.  
0211-210 77-47, duesseldorf@dorotheum.de  
Dorotheum München 14. – 16., 18., 25. Sept.  
089-244 434 73-0, muenchen@dorotheum.de  
www.dorotheum.com

le sind die Preise der Private Sales – je nach Künstler und Werk – wohl dem Auktionsniveau angepasst oder auch darunter, je nachdem, was ein Käufer bereit ist zu bezahlen.

Die Abteilung für Private Sales bei Christie's wurde 1990 von Dominique Lévy gegründet, und ihr Anteil am Gesamtumsatz des Hauses ist seitdem beständig gewachsen. In der gegenwärtigen wirtschaftlichen Situation kann ein privater Verkauf besonders attraktiv sein. Zwar mangelt es den Auktionen an marktfrischen Spitzenwerken über der Millionen-Grenze, weil ihre Besitzer im derzeitigen Klima nicht verkaufen wollen. Auf der anderen Seite gibt es aber Verkäufer, die dringend Kunstwerke in Bargeld umwandeln müssen, um Schulden zu tilgen, oder nicht auf einen passenden Auktionstermin warten wollen. Da kaum noch Garantien vergeben werden, fühlen sie sich sicherer mit einer privaten Vermittlung. Außerdem gilt: Auktionshäuser und Verkäufer wollen das schnelle und damit risikoreiche Wiederaufkaufen eines Werks auf einer Auktion – womöglich zu einem niedrigeren Preis, der Wertverluste bestätigt – vermeiden. Verkaufswillige schätzen auch die Tatsache, dass die Trennung von einem Werk nicht durch Kataloge, Auktionen und durch die Presse bekannt wird und damit eventuell Rückschlüsse auf ihre Finanzlage gezogen werden könnten. Stephane Comery, Geschäftsführer der Sparte für Private Sales bei Sotheby's weltweit, bringt es auf den Punkt: „Private Sales erlauben allen Beteiligten die unmittelbare Abwicklung einer Transaktion, ohne Öffentlichkeit.“

Die Auktionshäuser profitieren; denn sie müssen das Werk nicht teuer durch Kataloge und Ausstellungen bewerben, keine Garantien vergeben oder einen möglichen Auktionsrückgang publizieren. Die Käufer können Preise aushandeln, ohne sich auf ein nervenaufreibendes Bietgefecht im Saal einzulassen, und bezahlen oft weniger Kommission. Für eine private Vermittlung ist die Information, wer an welchem Künstler und welchem Werk als Unterbieter bei einer Auktion Interesse zeigte, so kostbar wie das durch jahrzehntelange Beziehungspflege angesammelte Wissen, das die Spezialisten der Häuser über Sammlungen in der ganzen Welt anhäufen. Sie wissen oft, wer was kaufen oder verkaufen will. Derzeit werden von Christie's International in New York und im Freihafen von Singapur, am Flughafen Changi, Hochsicherheits-Lagerhäuser für wertvolle Kunstwerke gebaut, welche die Vermittlung in neuerschlossene Märkte wie Asien und Südamerika weiter unterstützen sollen (siehe auch der Kommentar auf dieser Seite). Diskretion und Fingerspitzengefühl sind oberstes Gebot und jede Transaktion unterliegt vertraglich der Schweigepflicht. Im April berichtete jedoch die „New York Times“, ein abstraktes Bild von de Kooning aus den siebziger Jahren sei privat für dreißig Millionen Dollar vermittelt worden, ein hängendes Herz von Jeff Koons für elf Millionen Dollar.

Auktionshäuser haben zwar eine lange Tradition privater Vermittlungen, doch nie zuvor machten sie einen so großen Anteil des Gesamtumsatzes aus, bedingt natürlich auch durch fallende Auktionsumsätze. Der Anteil stieg bei Christie's von 8,5 Prozent im ersten Halbjahr 2008 auf 11,3 Prozent 2009. Damit bewegen sich die Firmen immer weiter von ihrem Kerngeschäft – der Auktion – weg und in das Terrain von Galeristen und Beratern. Beide Häuser bieten mittlerweile Private Sales für alle Genre, für Alte Meister, Kunsthandwerk, Impressionismus und Gegenwartskunst – allerdings geben sie nicht die Umsätze der einzelnen Abteilungen bekannt. Im Jahr 2008 verbuchte Christie's für seine Private-Sales-Abteilung 487 Millionen Dollar, fast doppelt so viel wie 2006, und überholte damit den Vorreiter Sotheby's. Dieser erreichte im Jahr 2007 noch 668 Millionen Dollar, erzielte aber 2008 nur noch 370 Millionen Dollar.

Die Konkurrenten liefern sich nun ein Kopf-an-Kopf-Rennen: Insgesamt schlugen bei Christie's im ersten Halbjahr bereits 199,7 Millionen Dollar durch Private Sales zu Buche, dicht gefolgt von Sotheby's mit 198,4 Millionen Dollar. Die Zahlen beziehen auch die Verkäufe der Galerie Haunch of Venison (im Besitz von Christie's) und Noortman Master Paintings (im Besitz von Sotheby's) mit ein. Zwar sanken die Umsätze auch in dieser Kategorie zwischen Oktober 2008 und März 2009, allerdings weniger dramatisch als bei den Auktionen. Im ersten Quartal 2009 reduzierte sich der Umsatz mit Private Sales gegenüber 2008 zu nächst deutlich: Bei Sotheby's um 43 Prozent, Christie's macht dazu keine Angaben. Im zweiten Quartal wurde von beiden Auktionshäusern plötzlich ein starker Anstieg registriert: Bei Christie's um vierzig Prozent, bei Sotheby's um 134 Millionen Dollar um 46 Prozent. Auf das gesamte erste Halbjahr bezogen, fiel der Umsatz also bei Sotheby's mit privaten Vermittlungen nur um vier Prozent, bei Christie's um 34 Prozent (2008 waren es noch 301 Millionen Dollar). Hier ist allerdings zu beachten, dass die Prozentsätze differieren, je nachdem, ob man die Ergebnisse in Dollar oder Pfund vergleicht – generell sind die Reduzierungen in Dollar berechnet größer. Vergleicht man die Ergebnisse von Christie's in britischen Pfund, ergibt sich eine Umsatzreduzierung von nur dreizehn Prozent.

Sotheby's erzielte damit zwischen April und Juni ganze 16,53 Prozent des Umsatzes mit privaten Vermittlungen, welche in den vergangenen Monaten stark mit Flugblättern in den Auktionskatalogen und Hinweisen auf den Websites der Firmen beworben wurden. Francis Outred nennt als Grund für den rezenten Erfolg der Vermittlungen und der Abendauktionen im Juni: „Viele Käufer sind in den vergangenen Monaten selbstbewusster geworden. Mit der Stabilisierung der Finanz- und Immobilienmärkte haben sie einen besseren Überblick über ihre Finanzen.“

Die befragten Galeristen für zeitgenössische und moderne Kunst können dagegen nicht von einem Anstieg der Vermittlung von Kunstwerken aus zweiter Hand berichten, und so mancher sieht die Expansion der privaten Verkäufe durch die Versteigerer mit Sorge. Der Londoner Galerist David Juda kommentiert: „Ich bin der Ansicht, dass Auktionshäuser in den vergangenen zehn Jahren in unser Territorium vorgedrungen und nicht mehr die unabhängigen Vermittler zwischen Käufer und Verkäufer sind. Unglücklicherweise verhalten sie sich wie Galeristen, nur dass sie nicht in die Karriere von Künstlern investieren und viel kommerzieller sind als wir. Es ist schade, dass Galerien nicht ihre Aufgabe für die Künstler erfüllen können, aber die Auktionshäuser den Job für ihre Klienten.“ ANNE REIMERS



Blütenzupfen: Pipilotti Rists „Ohne Titel 16“ bei Hauser & Wirth zeigt eine Szene aus ihrem Kinofilm „Peppermint“, der beim Filmfestival in Venedig nächste Woche Premiere feiern wird und am 9. und 10. September in Zürcher Kinos läuft. Fotos Galerien

## Pepperminta bittet zum Tanz

Pionierarbeit: Die Zürcher Galerien eröffnen die Herbstsaison. Ein Rundgang

ZÜRICH, Ende August

In dieser Woche haben die meisten Galeristen in Zürich ihre Sommerpause beendet und sind fulminant in den Kunstherbst gestartet. Nicht weniger als fünfzig Ausstellungen haben eröffnet – viele gute Gründe für einen ausgedehnten Besuch. Ungeduldig wartete das Publikum auf die seit Jahren erste Einzelausstellung von Pipilotti Rist in der Schweiz. Hauser & Wirth im Löwenbräu-Areal zwischen Limmat und Hardbrücke gaben der Künstlerin eine Carte blanche und dürfen sich über einen komplett umgestalteten Galerieraum freuen. Rist hat sich häuslich eingerichtet: In der Mitte des Raums steht ihre neueste Erfindung, eine „Wohnzimmerdisco“ mit Sofa, Stehlampe und bewährten Lichteffekten, abgeschirmt durch einen Vorhang aus bunten Druckstoffen. Umgeben wird dieses unterhaltende Herzstück von großformatigen Reminiszenzen an Rists eigene Arbeit, zum Beispiel von der Tapete „I Never Taught In Buffalo“ aus den Jahren 2000 bis 2003, einem überdimensionierten Fotocollage-Tagebuch. Noch dominanter sind die als Leuchtkästen oder gigantische Tapeten ausgeführten Filmstills aus Pipilotti Rists neuestem Werk „Peppermint“. Dieser achtzigminütige, grelle Kinofilm ist in der kommenden Woche Wettbewerbsbeitrag bei den Filmfestspielen in Venedig; er nimmt den Zuschauer mit auf eine schräg-phantastische Reise, die sich aus LSD-getränkten Traumsequenzen zusammensetzt. Ein Motto des schnell geschnittenen und sehr bunten Films lautet: „Mach immer, was du dich nicht traust, und schau, was passiert.“

Die Künstlerin fühlt sich wohl in der modernen Welt und plaziert ihre Alter-Ego-Filmheldin Peppermint nicht nur auf der Leinwand, sondern gleich auf allen heute verfügbaren Kanälen von Facebook über Twitter bis Youtube. Der Film, der im Frühjahr 2010 auch in Deutschland anlauft, und noch mehr die Ausstellung werden zu einer alle Sinne einbeziehenden Rist-Welt. Und er gibt Antworten auf ihre Frage „Was wollen Sie wirklich? Wirklich, wirklich!“. Wer am Ende immer noch weiß, was er will, kann die in Zürich ausgestellten Arbeiten für Preise zwischen 5000 und 250 000 Franken erwerben.

Eine Etage höher im selben Gebäude, bei Bob van Orsouw, präsentieren Anders Lutz und Anders Guggisberg ihre Skulpturen und Gemälde klassischer, dennoch fehlt auch hier nicht die Ironie. Das vom Zürcher Künstlerduo eingerichtete „Schlechtezimmer“ zeigt vierzig Arbeiten, von denen einige vorgeben, in edlen Stein gehauen zu sein, in Wirklichkeit jedoch aus Gips und Lack bestehen, etwa die „Mondflosse“ von 2008 in weichen Formen (13 000 Franken). Im Kontrast dazu stehen fragile Konstruktionen wie die „Mondrakete“ (18 500), die wie phantastische Technikmodelle oder Architekturmminiaturen anmuten. Dem reichen Fundus an Materialien in den

### Kurze Meldungen

Die **Sculptura**, Berlins Spezialmesse für Skulpturen im Schlüterhof des Deutschen Historischen Museums, feierte im November 2008 Premiere und wurde für ihren ersten Auftritt hoch gelobt. Jetzt ist bekanntgeworden, dass die Verkaufsschau zu einer Biennale umgetauft wurde und somit erst wieder 2010 stattfinden wird. Der „Termin folgt“ steht auf der Internetseite. Hoffentlich. swka

Das **Marta in Herford** veranstaltet am 6. September eine Benefizauktion. Mit den Erlösen will das Museum für zeitgenössische Kunst und Design einen eigenen Ankaufsetat schaffen. Henrik Hanstein von



Gestrüpp: Lutz & Guggisbergs „Mondrakete“ von 2009, 115 Zentimeter hoch, bei Bob van Orsouw für 18 500 Franken



Kreuzweise: Kenton Nelsons Gemälde „Water Supply“ von 2009, 92 mal 92 Zentimeter groß, bei Haas für 32 800 Dollar

Skulpturen stehen vielfältige Assoziationen und Parodien in den Malereien auf kleinem Format gegenüber (um 8000 Franken): Hybride Gestalten und Fabelwesen bevölkern Bildwelten, in denen die Alltagswelt auf dem Kopf steht; so etwa wenn sich Musikinstrumente in koboldartige Wesen transformieren oder die „Sammlerin“ von 2009 ihre Schätze hortet.

Die Galerie Haas präsentiert die erste Ausstellung des Amerikaners Kenton Nelson in der Schweiz. In seinen „Neuen Bildern aus L.A.“ zeigt er klischeehaft das Flair der dreißiger und fünfziger Jah-

Lempertz wird die Auktion leiten. Die Taxen reichen von 100 bis 3500 Euro für eine Collage von Tobias Rehberger. Auf der Wunschliste stehen ein großformatiges Gemälde von Förg aus dem Jahr 2007 und das Foto „Unterwegs“ von Tamara Grcic aus dem Jahr 2005. F.A.Z.

Rolf Hengesbach zieht von Köln nach Berlin um. Am Freitag, dem 18. September, eröffnet der Galerist seine Räume in der Charlottenstraße 1. Zum Auftakt gibt es mit „Pushing Pictures“ Malerei von Dirck Eicken und Volker Wevers. Weiterführen wird Hengesbach seinen Ausstellungsraum in Wuppertal. F.A.Z.

Der Auszug hat begonnen

## Inventur im Zollfreilager

Am Zollfreilager in Genf entzündet sich die Phantasie. Mit dem, was hier eingelagert ist, könne man fünf Museen füllen, hat einmal ein Kunsthändler gesagt. Ein anderer zählte „mehr Picassos als sonst in ganz Genf“. Von Teppichen aus dem Morgenland und Schmuck in rauen Mengen handeln die Legenden. Wein, Kaviar und Uhren. Manche vermuten Drogen und Waffen. Genaueres wissen auch die Betreiber nicht. Es ist der Staat. Die Republik Genf. Sie ist Mehrheitsbesitzerin des Zollfreilagers, das einer Aktiengesellschaft gehört – auf Französisch heißt das sinnigerweise: „Société Anonyme“. Die operative Führung überlässt die Stadt ihren Juniorpartnern. Journalisten dürfen die unwirtliche Halle im Industriequartier, wo früher der Schlachthof stand und heute das Fußballstadion steht, durchaus besuchen. Sie werden auch von kundiger Führung betreut und begleitet. Aber was hinter den Türen der Lagerräume aufbewahrt wird, ist Geheim- und Vertrauenssache. Meistens wissen es auch die Mieter nicht, die mit ihren Kunden so diskret umgehen wie früher die Banken. Offiziell wird hier Ware gelagert, die nicht – oder noch nicht – verzollt werden soll. Und solange die Beamten nicht kassieren, dürfen sie auch nicht kontrollieren. Das Freilager ist deshalb auch ein riesiges Versteck. Rund zwei Dutzend gibt es von ihnen in der Schweiz. Genf ist das berühmteste und berichtigste. In den neunziger Jahren wurden hier mehr als 3000 archaische Schätze aus Italien entdeckt. Durchsucht wurden gewisse Räume von italienischen Polizisten in Begleitung von Schweizer Kollegen. Sammler, Händler und Beamte waren involviert. Den „tombaroli“ – Grabräubern – konnte das Handwerk gelegt werden. Weitere Affären folgten. Doch die Schweizer Behörden leisteten nur widerwillig Rechtshilfe. Die Zollfreilager waren dem Land so heilig wie das Bankgeheimnis. Das ist der Finanzkrise zum Opfer gefallen. In Verfall geriet das Zollfreilager auch wegen der Skandale um die Beutekunst. Mit Verspätung unterzeichnete die Schweiz die Konvention der Unesco und erließ 2005 ein strenges Gesetz gegen Raubkunsthandel. Seither müssen Güter, die ins Zollfreilager kommen, deklariert werden. Und Händler sind angehalten, sich nach der Herkunft zu erkundigen – so wie Banker, denen ein Kunde einen Koffer voller Geldscheine bringt. Am 1. Mai 2009 ist eine weitere Maßnahme in Kraft getreten: Die Zollfreilager werden nicht mehr als Ausland betrachtet. Damit verbunden ist eine Pflicht zur Inventur. Man will endlich wissen, was hier alles lagert. Die Betreiber haben erreicht, dass die Waren und die Namen der Besitzer nicht automatisch den Behörden der Herkunftsländer mitgeteilt werden. Doch viele Güter sind in den vergangenen Wochen überraschend spontan zurückgegeben worden. Mieter haben ihre Verträge mit dem Zollfreilager gekündigt. Der Kunsthandel stöhnt, die Auktionshäuser sehen schwarz – und passen sich an. Der Auszug hat begonnen. Einer der wichtigsten Kunden, die Genfer Firma Natural le Coultre für Umzüge und Transporte, baut in Singapur ein Zollfreilager mit 30 000 Quadratmetern Nutzfläche. Auch das Auktionshaus Christie's engagiert sich dort. J.A.

## Heute

Wer, was, wann und wo?

Die Herbstsaison der Galerien ist eröffnet. Zürich hat den Anfang gemacht. Nächste Woche folgen Düsseldorf, Köln und Frankfurt. Wie es weitergeht, steht auf... **Seite 40**

## ERWÄGEN SIE DEN VERKAUF IHRER JUWELEN?

Am 10. September 2009 wird unser Juwelenexperte Frankfurt besuchen. Nutzen Sie die Möglichkeit einer kostenlosen Schätzung Ihrer Pretiosen durch den Experten und kontaktieren Sie uns.



**Sotheby's** EST. 1754

Nächste Auktion  
Magnificent Jewels  
GENF, 17. NOVEMBER 2009

AUSKUNFTE FRANKFURT AM MAIN 0 69 74 07 87 / KÖLN 0 221 20 71 70  
HAMBURG 0 40 44 40 80 / MÜNCHEN 0 89 2 91 51 31 | SOTHEBYS.COM