



F

Für Kunstwerke aller Art ist das Auktionshaus nichts anderes als eine Zwischenstation. Und der Auktionator ihr diskreter Vermittler. Als Kommissionär agiert er auf eigene Rechnung in fremdem Auftrag. Er ist verpflichtet, die Identität derjenigen, die ihr Hab und Gut zur Verwertung weitergegeben haben, nicht bekanntzugeben. Umgekehrt bleibt auch der Käufer anonym, wenn er nicht im Auktionsaal sein Inkognito lüftet. Doch seit mindestens zehn Jahren kommt die Mehrzahl der Gebote über Telefon und Netz. Der Saal mutiert so zur dekorativen Kulisse, vor der der Auktionator seinen Hammer schwingt.

VON ANNEGRET ERHARD

Von jeher muss das Auktionshaus die ihm anvertrauten Objekte sorgfältig und fachgerecht behandeln, den Einlieferer so weit möglich als rechtmäßigen Besitzer oder dessen Vertreter verifizieren und mindestens vier Wochen vor der Versteigerung eine Aufstellung der Objekte mit einer zugehörigen Beschreibung veröffentlichten. Damit soll die Möglichkeit gegeben sein, eventuelle Einwände gegen einen Verkauf vorzubringen. Und so sorgt es manches Mal für böse Überraschungen bis hin zur einstweiligen Verfügung, die noch am Tag der Auktion vorgebracht werden kann. Das gleicht ein bisschen dem Aufgebot beim Standesamt.

Da nehmen sich die einzelnen Häuser nicht viel. Spätestens während der Vorbesichtigung beginnt das Spiel. Seinen Höhepunkt findet es, wenn der Auktionator ans Pult tritt. Das ist ein stark von seinem Naturell, seiner Attitüde bestimmter Moment. Jetzt zählt das Gefühl des Auktionators für den einfühlsamen Wechsel der Tempi, sein Wissen um Gleichmaß, seine Reaktionsfähigkeit. Auch sein Führungstalent mit manipulativem Einschlag. Bei maximal identischer Zielsetzung könnten hier die Unterschiede von Haus zu Haus nicht größer sein.

Einst reichte die Bandbreite vom als mitreißend gedachten Auftritt von Simon de Pury, der, als er noch die Phillips-Versteigerungen leitete, Sprünge am Pult vollführte, die in ihrer Schnellkraft an einen sorgfältig gedopten Leichtathleten denken ließen, über den unschlagbar dreisten, heute sicherlich zeitgemäßen Berliner Witz von Tilman Bassenge, bis zum trocken abgespulten Programm von Karl Hartung, der die stets beängstigend drangvolle Enge in seinen Münchener Räumen möglicherweise als wirksames Druckmittel für eine rasche Entscheidungsbereitschaft der Bieter einbezog. Heute ist das ein bisschen anders:

Wer den HAMMER hält

Kunst versteigern ist ein archaisches Geschäft, bei dem Millionenwerte übers Pult gehen. Doch wer sind die Menschen dahinter? Und wie schlagen sie zu?



JONGLEUR MIT PASSION

Gut einstudiert mit ausladenden, kraftvoll vorschnellenden Armbewegungen wie ein antiker Redner, unbeirrbar, aber auch druckvoll beherrscht das Pult am Imponierendsten: **Jussi Pykkänen**, Chef-Auktionator und Global President bei Christie's. Er leitet die großen Abendauktionen in London und New York souverän, mit Witz, frech auch und sehr zugewandt. „He can read the room“ wie kaum ein anderer, orchestriert die Meute der Telefon- und Internetbieter, wacht über den Saal mit den oft allzu diskreten Bietern und lässt keine Zweifel am Potenzial der Stunde aufkommen. Das kann dauern. Elf Minuten zum Beispiel, wenn er Pablo Picassos „Les Femmes d'Alger“ aufruft und schließlich bei knapp 180 Millionen Dollar zuschlägt. Er jongliert blitzschnell mit den Zahlen, zum Buchhalter wird er dabei nie, er bleibt leidenschaftlich, denn es geht um Hoffnungen, Emotionen, Machtdemonstrationen und Illusionen gleichermaßen. Pykkänen ist der Herr der Stunde, und doch scheint er mit den dezent aufgeregten Bietern, den mehr oder weniger überraschten Beobachtern, den zahlreichen, oftmals sehr geduldigen Kollegen an den Telefonen lediglich ein gemeinsames Abenteuer zu absolvieren. Alles Theater, gewiss, doch sehr sympathisch.



ROUTINIERTER DIRIGENT

Ganz ähnlich **Robert Ketterer**. Allerdings vergleichsweise in Zeitlupe. Bedächtig, aber immer im Modus des tonangebenden Dirigenten. Selbstsicher, fordernd und bei gefühltem jedem Los in Erwartung eines Triumphs. Rasante Steigerungen der Toplose basieren auf (von seinen Einlieferern vertrauensvoll gewährten) niedrigen Limiten, die regelmäßig zu „exorbitanten“ Bietgefechten führen. Das muss man allerdings auch hinkriegen, die Einlieferer mit dieser schon aus riskanten Strategie vertraut zu machen. Er ist ein Routinier, hat das, von seinem Vater übernommene (seit 1991 Ketterer Kunst genannte) Haus seinerzeit aus einer nicht ungefährlichen Talsohle geführt und steht in der Pole Position in Deutschland, die er nicht bereit ist zu gefährden. Er liebt den Wettbewerb, fast mehr noch als den eindrucksvollen Kundenbesuch im Cockpit seines Privatjets, hasst seinem Temperament und Selbstverständnis zuwiderlaufende Verbandssitzungen und dergleichen. Ein straffer Führungsstil fordert sein Team zu Höchstleistungen. Am Pult performt er im Vollblutmodus und erzielt so schon mal weit über sechs Millionen Euro für Alexej von Jawlenskys „Mädchen mit Zopf“ von 1910.



SPHINX MIT NERVEN

Seit 1875 ist das Kölner Auktionshaus im Besitz der Familie Hanstein. **Henrik Hanstein** gibt den Patriarchen am Pult mit ruhiger Hand; kühl, nur hin und wieder lässt er sich zu einer, na ja, humorigen Bemerkung hinreißen. Er hat das Geschehen im Saal und an den Apparaten im Griff und dabei eine schwer zu beschreibende, einer Sphinx gleichende Ausstrahlung. Er leitet das Mehrspartenhaus mit Dependancen in Brüssel und Berlin zusammen mit seinen Töchtern und dem langjährigen Geschäftsführer Takuro Ito, denen er auch zunehmend bereitwillig den Hammer überlässt. Der Eindruck, dass er sich als Präsident des Europäischen Versteigererverbands und als Sprecher der European Art Market Coalition ganz besonders wohl fühlt, täuscht nicht. Das Alltagsgeschäft mit all den Widrigkeiten und Machtkämpfen absolviert er stoisch, erfahren und scheinbar unbeeindruckt, genauso wie seinen Auftritt am Pult. Der ihm zum Beispiel in der Altemeistersparte 2020 mit einem Zuschlag von 4,3 Millionen Euro zu einem Weltrekord für Georges de la Tours „Mädchen in ein Kohlebecken blasend“ verschafft hat. Nun gehört das Bild dem Louvre.

sprache mit potenziellen Käufern, die Beseitigung technischer und Klärung juristischer Hindernisse, sich in einem kurzen Moment am Pult zuspitzen und das Urteil gesprochen wird. Pathetisch? Vielleicht. Dramatisch auf jeden Fall. Manchmal auch tragisch. Wenn die Erwartungen so gar nicht erfüllt werden.



(K)EIN ALTER HASE

Vor 20 Jahren hat der Jurist **Rupert Keim** ein weiteres Traditionshaus in München übernommen. Karl & Faber befand sich in einer instabilen Situation, das einstige Renommee war ins Rutschen geraten. Begeisterung für das Versteigerungswesen, Kunstsinn und die Möglichkeit ein namhaftes Geschäft in eine erfolgreiche Zukunft zu überführen, gab eventuellen Bedenken keinen Raum. Jung, ein bisschen ungestüm und auf jeden Fall naiv machte er sich mit nie versiegenden Ambitionen auf den stetig erfolgreicheren Weg. Heute ist von diesen Eigenschaften, die ihn trieben, nichts mehr zu spüren, wenn er am Pult steht, an dem er sich mit seiner Geschäftsführerin Sheila Scott abwechselt. Da gibt er den Gediegenen, den alten Hasen, der schon viel gesehen und erlebt hat. Ein wenig betulich manchmal, doch weit mehr als die Kollegen, gestaltet er den Kontakt zum Saal so persönlich wie irgend möglich. Das ist angenehm, allerdings pflegt auch er die irrige Meinung, dass die ein oder andere humorige Bemerkung die Atmosphäre lockert. Warum sollte sie gelockert sein? Kompetitiv und angespannt, das sind wohl die aussichtsreicheren Attribute in einem aktiv gestimmten Auktionsaal.



COOLER PRAGMATIKER

Seit Langem führt **Cyril Koller** schon das von seinem Vater gegründete Haus in Zürich – die nächste Generation bereits als Experten und Mitarbeiter an seiner Seite – wie ein prototypischer Schweizer. Nüchtern und pragmatisch, mit einer ausgeprägten Hands-on-Mentalität ausgestattet, leitet der Familiemensch sein Haus so unaufgeregt wie es nur gehen kann. Laute Marketingstrategien sind seine Sache nicht. Gute Kunst hat gemäß seinem Credo ihren anerkannten Wert. Und damit ihren Preis. Alle Auktionsteilnehmer behalten folglich ihre Nerven, die Bieter beteiligen sich in wohlgesetzten Schritten, und der allzeit jugendlich wirkende Chef schlägt, wie könnte es anders sein, die Hodler-Landschaft im angemessenen Millionenrahmen zu. Nächstes Los ...



GRAUE EMINENZ

Souverän, geschmeidig und sehr diskret führt **Martin Böhm** das 1707 als Versatzamt unter Kaiser Joseph I. gegründete Dorotheum in Wien seit 2001. Da hat er als junger Hupfer zusammen mit einem waghalsigen Konsortium Gleichgesinnter das überhaupt nicht profitable Staatsunternehmen für über 70 Millionen Euro erworben. Zum Entsetzen aller, die etwas vom Geschäft verstanden. Aus anfänglicher Häme wurde jedoch bald unverhohlene Hochachtung. Heute werden in dem riesigen Palazzo gleich neben der Hofburg nach wie vor Pfänder versteigert, aber auch hochpreisige Kunst – Böhms Kontakte nach Italien sind legendär – und kostbares Kunsthandwerk, dazu Kaiser-Memorabilien und Oldtimer. „Ich bin weder Kunsthistoriker noch ausgewiesener Sammler, ich habe von Anbeginn auf hervorragendes Personal mit bester Expertise gesetzt“, sagt er. Das Konzept hat sich bewährt. Ein paar wenige österreichische Konkurrenzunternehmen machen dem Dorotheum den Rang nicht streitig. Zweifel sind Böhms Sache nicht, grundsätzlich verzichtet er auf laute Töne. Und: Auf dem Pult sieht man ihn sowieso nie. Im Dorotheum stehen dort speziell für diese Aufgabe engagierte, vereidigte Auktionatoren. Sehr nüchtern, sehr geschäftsmäßig und ohne Fi imantenen



CHARMANTE KÄMPFERIN

Auch **Katrin Stoll** hat das Münchener Traditionshaus Neumeister von ihrem Vater übernommen, genauer gesagt aus der Erbgemeinschaft mit ihren beiden Schwestern ausgelöst. Sie ist derzeit die einzige Auktionatorin, die als Eigentümerin eines maßgeblichen Mehrspartenhauses auch persönlich versteigert. Kühl, mit kalkuliertem Charme. Ungerührt sowieso, eine Kämpferin in rauem Gewässer. Es scheint zu existieren, das Auktionatoren-Gen. Ein großer Reiz liegt sicherlich auch für sie wieder und wieder darin, dass die monatelange Arbeit von der Akquise über die Prüfung und Aufbereitung für Kataloge in Print und Online, dass die stimulierenden Ge-

Übrigens: Im Dorotheum fällt auch kein Hammer. Wenn ein Los zugeschlagen wird, klingelt es wie an einer Hotelrezeption, wenn der Portier gerufen wird.