Handelsblatt
WOCHENENDE 14./15./16. AUGUST 2015, NR. 155

Handelsblatt
WOCHENENDE 14./15./16. AUGUST 2015, NR. 155

Bilder und Zerrbilder

Fortgesetzte Skandale kratzen am Image der Kunsthändler. Was leisten sie? Wie entstehen ihre Preise? Was können sie besser als der Laie? Versuch einer Ehrenrettung. *Von Susanne Schreiber*

Alexander Kunkel: Der Münchener Händler vor Werken von Franz von Bayros, Heinrich Kley und Ferdinand Dorsch (v.l.n.r.).

Markus Kohl/Kunkel Fine Art

Die Serie von Kunstskandalen der letzten Jahre hat einem Berufsstand ganz besonders geschadet: den Galeristen sowie den Kunst- und Antiquitätenhändlern. Die alarmierenden Fälschungs- und Betrugsprozesse von Wolfgang Beltracchi und Helge Achenbach haben das Image einer ganzen Branche arg ramponiert. Anklagen gegen die ganz großen Player wie den Galeristen Guy Wildenstein und jüngst gegen Yves Bouvier, den Freeport-Betreiber, haben das Vertrauen nachhaltig erschüttert.

Es wird Zeit, einmal ein paar Dinge klarzustellen - vor allem mit Blick auf den Kunsthandel in Deutschland, bei dem sich viel im Sekundärmarkt abspielt. Der Secondary Market umfasst An- und Verkauf von Kunst älterer Epochen, von Werken bereits verstorbener Künstler oder von Arbeiten, die nicht direkt aus dem Atelier eines lebenden Künstlers (Primärmarkt) stammen.

Was leistet ein solider Kunsthändler/Galerist eigentlich? Wie setzen sich seine Preise hierzulande zusammen? Kauft der Händler in Auktionen günstig ein und schlägt dann keck ordentlich was auf?

Solch ein (Zerr-)Bild mag leicht entstehen. Denn seit die Preisdatenbanken von Artnet und Artprice Wissen über Versteigerungspreise verkaufen, ist es auch für den Laien ziemlich einfach, zu ermitteln, was ein bestimmtes Kunstwerk in einer Auktion gebracht hat. Erkennt der Laie ein Bild oder ein Möbel dann auf einer Messe wieder, wundert er sich vielleicht über einen, wie er findet, gehörigen Aufschlag.

Zweierlei ist dabei zu beachten. Erstens: Wäre sich der Laie sicher gewesen, dass das Bild oder Möbel werthaltig ist, hätte er ja in der öffentlichen Auktion mitbieten können und sich an einem möglicherweise günstigen Einkaufspreis erfreuen können.

Zweitens: Der Händler rechnet natürlich sein geschultes Auge, seine profunde Kenntnis dieses Sammelgebiets, seine Erfahrung und die realen Kosten ein in seinen Verkaufspreis. Täglich durchpflügt er dicke Kataloge und lange Webseiten - stets auf der Suche nach dem besonderen Objekt. Überall muss er sich anmelden, Aufgeld bezahlen, internationale Überweisungen tätigen, Transport- und Versicherungskosten begleichen. All das kostet viel Zeit und auch Geld.

Neben Ladenmiete, Gehältern, Druck- und Messekosten schlagen im Handel vor allem Reisekosten zu den Quellen und für die Netzwerkpflege zu Buche. Ohne die tiefe Verflechtung in der internationalen Szene und die systematische Literaturauswertung „käme ich gar nicht exklusiv an Kunstwerke heran, die Sie nirgendwo anders finden können", sagt Alexander Kunkel im Gespräch mit dem Handelsblatt. Der promovierte Kunsthistoriker pflegt seit ein paar Jahren von München aus die Malerei und Zeichnungen der Zeit zwischen 1850 und 1920. Obwohl jung und erst kurz dabei, stellt Kunkel seine deutschen Italianisten und die Künstler des Simplicissimus bereits auf renommierten, jurierten Messen aus und verkauft an Museen.

Drei Monate im Jahr ist Alexander Kunkel auf Recherchereisen. Nur so ist sich der eloquente Händler sicher, dass er mehr bieten kann, als das, was auch ein Liebhaber auf einem Portal wie Lottissimo oder durch einen Datenbank-Alert zu entdecken im Stande ist.

Außergewöhnliches findet der Kunst- und Antiquitätenfreund bei vielen deutschen Kunsthandlungen. Nehmen wir zum Beispiel Eric Meletta, ebenfalls München. Uns fielen seine pfiffigen Messestände auf, weil hier mal eine rare Akademiefigur des 19. Jahrhunderts den sicheren „Showstopper" gab. Oder weil ein signierter Dokumentenschrank aus Eisen und Gold die Rauheit der Metalloberfläche mit eleganter Proportion zu verbinden weiß und modern wirkt.

Quellen für die Hingucker im Handel können Kunden, Provinzversteigerungen, Händlerkollegen, Großhändler oder „Runner" sein. Letztere grasen Flohmärkte und Trödler ab, filtern Unterbewertetes heraus und geben es in die nächste Vermarktungsstufe - für ein kleines Kommissionsentgelt.

Verkaufspreise werden im deutschen wie im internationalen Handel gern zum Tabuthema stilisiert. Alexander Kunkel spricht darüber mit unüblicher Offenheit: „Zwischen null und mehreren Hundert Prozent ist alles drin", erklärt er seine Mischkalkulation. Bei niedrigpreisigen Antiquitäten liegen die Margen bei Meletta um 100 Prozent.

Bis an seine Schmerzgrenze geht Kunkel, „wenn das Objekt so gut ist, dass es Werbung macht für mich". Da reicht es ihm schon, wenn er eine schwarze Null schreibt. Anders bei Zeichnungen und Gemälden im vierstelligen Bereich. Da liegen bei „Kunkel Fine Art" die Margen am höchsten. Auch bei Objekten von 10 000 Euro müssten Kennerblick und Finderglück eine Handelsspanne von über 30 Prozent abwerfen, findet der 36-Jährige.

Beherzt zugreifen, wenn es die Masse nicht tut. Das ist das Geheimnis des günstigen Einstandspreises - für Privatsammler wie für Profis. Kenner wie Hans Maulberger, ebenfalls Galerist in München, haben lange vor dem Tod von Otto Piene dessen Feuerbilder gekauft. Unter anderem bei Van Ham und Lempertz waren die Werke des bis zu seiem Tod 2014 krass unterbewerteten Zero-Künstlers noch nach der Lenz-Schönberg-Auktion von Sotheby's im Jahr 2010 für ein paar Tausend Euro zu haben. Jetzt offeriert sie Maulberger zu marktüblichen Preisen.

Seriöse Händler sind Mitglied in einem der Berufsverbände. Sie leisten etwas, das der klickende Laie auf Schnäppchenjagd selbst nicht vermag: Sie bürgen für die Qualität und haften für die Echtheit ihrer Ware. Sie schließen Raubkunst aus und konsultieren das Art Loss Register. Sie verschweigen dem Kunden keine einzige Retusche. Sie ordnen das Gemälde oder die Grafik, das Möbel oder die Silberschale ein in den historischen und kunstgeschichtlichen Kontext. Erst so erhält die unikale Handelsware ihre Geschichte und ihre Geschichten zurück.

Dieser Mehrwert geht natürlich ein in den Preis. Doch nicht jedes Werk im Handel ist teurer als in einer Auktion, in der sich die Gebote bisweilen hochschaukeln. Gewiefte Sammler haben stets beide Quellen im Blick. In Deutschland ist vor allem der Mittelmarkt stark. Sammler geben hier überwiegend vier- und fünfstellige Summen für die Objekte ihrer Begierde aus. Nur selten machen sie eine halbe oder gar eine Million für ein Kunstwerk locker.

Die eingangs erwähnte kriminelle Energie entzündet sich indessen kaum an Mittelmarkt-Objekten. Es sind die seit Jahren nach oben strebenden Höchstpreise vornehmlich im Zeitgenossen-Markt, die mit ihrem Versprechen auf ein schnelles Geschäft die sogenannten „Wheeler-Dealer" (hyperaktive Geschäftemacher) und Hasardeure aller Couleur anlocken. Lassen wir also die Kirche im Dorf und inkriminieren nicht einen ganzen Berufsstand.

Ganz besonders leiden derzeit gesetzestreu arbeitende Antiken-Händler unter Imageverlust. Unabhängig davon, ob sie sich den hohen ethischen Standards der IADAA (International Association of Dealers in Ancient Art) verpflichtet haben oder nicht. Seit die Terrormiliz des IS Museen an der Wiege der Menschheit plündert und systematisch zerstört und vermutlich von illegalen Raubgrabungen profitiert, muss der Antikenhandel pauschal herhalten als Sündenbock. So auch in Günther Wessels flott geschriebener Fallsammlung historischer Beispiele, „Das schmutzige Geschäft mit der Antike", die diese Woche im Ch. Links Verlag erschienen ist (18 Euro). Wer es nicht wusste, liest bei Wessel, wie nicht unumstrittene Kronzeugen beschreiben, was es braucht, um illegale Werke zu legalen zu machen oder sie mit feinen Provenienzen auszustatten. Keines der geschilderten Beispiele betrifft übrigens ein IADAA-Mitglied. Wessel folgt mit der Argumentationslinie der institutionellen Archäologie (Handelsblatt vom 7. August 2015) auch der Kulturstaatsministerin, die Antiken künftig nur mehr mit Ausreisepapieren hereinlassen möchte. Die IADAA hingegen plädiert für effektiven Schutz vor Ort. In einer Stellungnahme zu Wessels Buch weist IADAA-Sprecherin Ursula Kampmann darauf hin, warum das Deutsche Archäologische Institut nicht bei Ägyptens Regierung vorstellig wird. Internationale Forscherteams fürchten, „dass ihnen das Ministerium für Altertümer ihre Lizenz entzieht und ihre Ausgrabung stoppt". Für Kampmann ist Wessels Buch „ein politisches Pamphlet", das Politiker in ihrer Haltung zum Kulturgutschutzgesetz beeinflussen soll.

Die falsche Bahn

Sotheby's muss seinen Kurs korrigieren: Der Kampf der Auktionshäuser um das Geschäft mit der Kunst wird härter.

Matthias Thibaut
London

Der Bilanzbericht von Sotheby's fürs zweite Quartal war wieder vom alten Paradoxon geprägt: steigende Kunstumsätze, sinkende Gewinne. Sotheby's Nettogewinn für das wichtige zweite Quartal fiel um 17 Prozent gegenüber dem Vorjahr von 87,8 Millionen auf 73,1 Millionen Dollar. Und das, obwohl die Gesamtumsätze im ersten Halbjahr um fünf Prozent auf 3,7 Milliarden Dollar stiegen und 2015 ein weiteres Kunstrekordjahr werden könnte. Schon 2014, im bisherigen Bestjahr, lag Sotheby's Gesamtgewinn um 45 Prozent unter dem Ergebnis des Wunderjahrs 2007.

Der neue Chefmanager Tad Smith konnte eine Menge Gründe anführen - und seinem Vorgänger vage Schuld in die Schuhe schieben. „Wir machten eine Menge Fortschritte, seit ich vor vier Monaten übernahm, aber es gibt eine unglaubliche Menge zu tun", sagte er bei einer Telefonkonferenz und versprach, das Unternehmen „auf die richtige Bahn zu verbesserten Gewinnen" zu führen. Die Märkte waren sich nicht so sicher und schickten den Kurs erst einmal mit 7,5 Prozent talwärts.

Gründe für den Gewinnrückgang gibt es viele. Etwa die Verluste von acht Millionen Dollar im immer härteren Geschäft mit Garantien. Oder die Entschädigungszahlungen wegen der umstrittenen Authentizität eines Werks, das laut Finanzchef Patrick Clymont „vor mehreren Jahren verkauft wurde" - dies schlägt sich in einem Anstieg der „Verwaltungskosten" von drei auf zehn Millionen Dollar nieder. Dazu kommen die Kosten für eine stornierte Auktion, Währungsfluktuationen und neun Millionen Dollar Kosten für den Wechsel in der Chefetage. Was am schwersten wiegt: Die Anfang des Jahres verhängte Erhöhung der Aufgelder verpuffte fast spurlos am anhaltend hohen Konkurrenzdruck im Spitzensegment: Der Anteil der Prämien, den Sotheby's beim Auktionieren realisieren konnte, stieg um nur 0,3 Prozent auf 15,5 Prozent.

Auf der Plusseite steht das bei Sotheby's zuletzt rückgängige Privatgeschäft - um 32 Prozent mit Einnahmen von 22 Millionen Dollar legte es zu. Und einer der lukrativsten Geschäftsbereiche, Sotheby's Financial Services, expandierte sein Loan Book um 30 Prozent auf 774 Millionen Dollar. Smith versprach „größten Wert für Aktionäre bei umsichtigem Risikomanagement".

Tad Smith will den Zeitgenossen-Bereich ausbauen, Sotheby's technologisch und online besser platzieren, die Bedürfnisse der Ultrareichen im Bereich Juwelen und Automobile noch besser bedienen. Interessant war sein Bekenntnis zum „Mittelmarkt", wie man es von der bisherigen Geschäftsführung nie so deutlich hörte: Objekte im Preisbereich von 25 000 bis eine Million Dollar machten fast die Hälfte von Sotheby's jährlichen Einnahmen aus, erklärte Smith. Seine Mission: Sotheby's solle die „führende Anlaufstelle der Welt sein, um Wert in Objekten zu entdecken, zu erfahren und zu handeln".

KORREKTUR

Zahlensalat bei Umsätzen

Das Handelsblatt hat am 31.7.2015 auf Seite 57 in einer Tabelle Halbjahresumsätze deutscher und europäischer Versteigerer veröffentlicht. Verkäufe wurden von Artnet in Dollar angegeben und nicht wie irrtümlich geschrieben in Euro. Wir bitten, dies zu entschuldigen. Das zwölfseitige Zahlenwerk wurde uns von Ketterer zugespielt. Artnet bilanziert dort ausschließlich die Umsätze im Bereich Fine Art und Design. Verkäufe von Kunsthandwerk, Antiquitäten, Büchern, Juwelen und Oldtimern aber, die in etlichen Auktionshäusern im deutschsprachigen Raum sichere Umsatzgaranten sind, finden dort keinerlei Niederschlag. Umsatzzahlen auf einer vergleichbaren Grundlage in dieser Branche zu bekommen ist wie Flöhe hüten. Der Wettbewerb ist auch in Deutschland knallhart. So mancher greift da zu einem Trick. Jeder Chef eines Versteigerungshauses rechnet ganz selbstverständlich noch die Nachverkäufe zum Umsatz, auch wenn er sie erst Tage oder Wochen nach der Auktion realisieren kann. Das ist sogar nachvollziehbar, weniger allerdings die Tatsache, dass auch Mehrwertsteuer, Folgerechtsabgabe und sogar Privatverkäufe (ohne Kenntlichmachung) aufaddiert werden - nur um im Ranking eine verdammt gute Figur zu machen. Es ist an der Zeit, dass der Verband der deutschen Versteigerer seine Mitglieder auf klare Bilanzstandards verpflichtet. sds

© Handelsblatt GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Zum Erwerb weitergehender Rechte wenden Sie sich bitte an nutzungsrechte@vhb.de.