

SEIN UND HABE LUXUS

„Bauer“
zieht blankDer Wert von Kunst zeigt
sich erst, wenn man ihre
Geschichte kenntDas „Hotel Bauer“ in Venedig
lässt die Ausstattung versteigern

Wenn die Biennale eröffnet, ist das „Hotel Bauer“ der Treffpunkt für den Kulturjetset, der nach Venedig strömt. An allen Tagen ist es eine der nobelsten Herbergen der Stadt. Dabei wirkt die Fassade für venezianische Verhältnisse brutal nüchtern. Dahinter erstreckt sich bis zum Canal Grande ein Palast aus dem 18. Jahrhundert.

1880 als Hotel eröffnet, wurde das „Bauer“ in den 1940ern in einem eklektizistischen Stilmix von gotisch-byzantinisch bis Art déco eingerichtet. Jetzt soll renoviert werden – und alles muss raus. Das Auktionshaus Artcurial wurde beauftragt, die 10.000 Ausstattungstücke zu versteigern. Möbel, Lampen, Textilien und Tischdekor kommen ab 24. April unter den Hammer. Die Offerte erzählt von der einzigartigen Schaffenskraft venezianischer Kunsthandwerker. So wird ein großer Spiegel aufgerufen, wie ihn über Jahrhunderte nur die Glasbläser von Murano herstellen konnten (Taxe 3000 Euro). Von der Glasmanufaktur Seguso stammt ein Paar Jakobsmuschel-Leuchten (200 Euro). Ein klingender Name ist auch Bevilacqua. Die 1875 gegründete Weberei belieferte Könige wie Hoteliers mit Goldbrokat und Seidensamt. Stoffe aus den Zimmern werden ab 300 Euro aufgerufen.

Wer nie in einer Suite des „Hotels Bauer“ abgestiegen ist, kann immerhin das monumentale Leuchterpaar aus der Lobby kennen, das als Höhepunkt versteigert wird (30.000 Euro). Die Laternen mit mundegeblasenen Muranoglasblumen krönt der Löwe von Venedig. MARCUS WOLLER

Schluss mit der Geheimnistuerei

Während ethnologische Museen ihre
Besitztümer restituieren, bemüht sich der
Handel mit außereuropäischen Objekten
um Transparenz. Das Geschäft floriert

Tribal Art“ erlebt derzeit einen Boom auf dem Auktionsmarkt. Stammeskunst, die früher als „Ethnographica“ bezeichnet wurde, bringt spezialisierten Auktionshäusern kräftige Handelszuwächse. Die gegenwärtige öffentliche Diskussion über kulturelle Aneignung und die Legitimität des Besitzes von außereuropäischen Artefakten scheint ihrer Verkauflichkeit nicht zu schaden.

VON MATTHIAS BUSSE

Rückblick ins Jahr 2021: Frankreich gab der afrikanischen Republik Benin Schätze aus dem Königreich Abomey zurück. Britische Institute übereigneten Benin-Bronzen an Nigeria. Museen in den USA wie in Deutschland bereiteten ähnliche Verträge vor. Gerade in jenem Jahr vermeldeten aber auch Auktionshäuser weltweit ihre höchsten Umsätze mit Artefakten aus Afrika, Asien, Ozeanien und Amerika. Gar als „irre“ bezeichnet die Preisdatenbank Artkhade in ihrem aktuellen Report die Verkaufsergebnisse von 107,6 Millionen Euro für 2021 – fast doppelt so viel wie die 58,5 Millionen Euro im Jahr 2019 vor dem Pandemiestillstand. Aber schon vor dem Umsatzsprung seien seit 2010 die Jahresumsätze von gut 51 Millionen Euro fast kontinuierlich gestiegen.

Haben die Debatten über Rückgaben aus kolonialen Zusammenhängen dem Markt also sogar gutgetan? Möglicherweise hat diese Diskussion die Kunst Afrikas wieder stärker in unser Bewusstsein zurückgeholt“, erwägt David Zemanek vom Auktionshaus Zemanek-Münster in Würzburg. Das Familienunternehmen ist der einzige auf außereuropäische Antiken spezialisierte Versteigerer, der in Deutschland verkauft. Am 15. April veranstaltet das Haus seine 100. Aktion „Außereuropäische Kunst“, vom Nischenanbieter hat es sich seit 1991 zum Global Player entwickelt – mit international üblichen Preisen.

Sogar bei den Auktionsriesen hat das Jahr 2021 (trotz Pandemie) einiges durcheinandergewirbelt. Christie's machte mit Stammeskunst einen Umsatz von 79,1 Millionen Euro – zehnfach mehr als im Vorjahr – und übernahm mit seinen Pariser Auktionen die Pole-Position des Sammelgebiets noch vor Sotheby's mit 9,8 Millionen Euro.

Wohin man auch hört: Verantwortlich für den Boom sei die Frische der Objekte. Derzeit kommen ungewöhnlich viele

Privatsammlungen auf den Markt. Ein Grund dafür ist, dass für die in den 1980er-Jahren begonnenen Kollektionen heute oft interessierte Erben fehlen. Dabei haben die sachkundig zusammengesetzten Objekte zum Teil hervorragende, weit zurückreichende Provenienzen. Und diese belegbare Sammlungsgeschichte ist die Hauptwährung beim Handel mit „Tribal Art“. Zemanek be-

tonnt, dass er inzwischen aus einem Überangebot auswählen könne. In den vergangenen Jahren habe sich sein Fokus vom Verkauf von Einzelstücken auf den von kompletten Nachlässen verlagert. Mit namhaften internationalen Sammlungen von gut dokumentierten Rücken kämpfte sich das Auktionshaus aus dem wirtschaftlich schwierigen Mittelfeld in die höherpreisigen Regionen.



Der geschnitzte Hocker gehörte wahrscheinlich einem Luba-König im belgisch besetzten Kongo. 1909 wurde er von einem Leutnant in Deutsch-Ostafrika nach Deutschland mitgebracht und kam erstmals 2008 aus dessen Familienbesitz auf den Markt. Das Auktionshaus Zemanek-Münster taxiert ihn nun auf 8000 bis 15.000 Euro

Auch dem Kölner Auktionshaus Lempertz ist kürzlich ein guter Griff gelungen. Tim Teuten, der die Spezialauktionen am Standort Brüssel betreut, konnte für die Auktion im vergangenen Februar Teile der Sammlung des 2016 verstorbenen amerikanischen Anwalts Seymour Lazar akquirieren. Der ehemalige Christie's-Experte Teuten konnte sich über einen „White-Glove-Sale“ freuen, bei dem jedes einzelne Los zugeschlagen werden konnte. Der Erfolg habe sich auch daraus ergeben, dass die „Objekte seit einer beträchtlichen Zeit nicht mehr auf dem Markt sichtbar waren“.

27 Lose brachten insgesamt 1,26 Millionen Euro – nahezu das Dreifache des Lempertz-Ergebnisses bei der entsprechenden Auktion im Vorjahr. Zwei Höchstzuschläge von je 50.400 Euro inklusive Aufgeld erzielten Darstellungen weiblicher Figuren der Mossi aus Burkina Faso und aus Südafrika (bei niedrigen Schätzungen von 4000 bis 6000 Euro). Noch vor der kommenden Auktion am 10. Mai würde Lempertz mit diesem Ergebnis schon jetzt vom zehnten Platz der Artkhade-Rangliste aus dem Jahr 2021 auf Platz fünf vorrücken.

Auf beachtlicher Mittelposition rangiert dort Zemanek-Münster. Dessen Ergebnis von 2021 beziffert Artkhade mit rund 870.000 Euro vor allem aus zwei Live-Auktionen mit insgesamt knapp 1000 Losen. Achtbare 71 Prozent verkaufte Lose verbrachte die Frühjahrskauktion mit neun Endpreisen zwischen 11.000 und 21.000 Euro. Im Herbst erzielte eine Skulptur der Baga aus Guinea 27.000 Euro und ein figürlich geschnitzter Pfosten aus Kamerun 44.000 Euro (einschließlich Provision).

Ohne Kundschaft aus aller Welt, die telefonisch und online mitbietet, wäre das Wachstum kaum möglich gewesen. „Wir sind ein transnationaler Player geworden, haben Kunden in Amerika, auf den Philippinen, in Japan, Australien oder Neuseeland“, sagt Zemanek. Die Internationalisierung bei Käufern und Einlieferern stieg während der Pandemie. Angesichts ausgefallener Messen, geschlossener Galerien und Reiseverbots wichen Sammler auf das Internet aus. Zemanek-Münster bietet neben Präsenzauktionen mit Online-Beteiligung auch rein digitale Versteigerungen an. Aller Beschränkungen zum Trotz überraschte die November-Auktion 2020 überragend hohe Erlöse: Eine Figur der Baule (Elfenbeinkiste) erzielte knapp 31.000 Euro, eine Mutter-Kind-Figur der Vili (Kongo) fast 50.000 Euro.

Dass Interessenten alle Objekte sehen und vergleichen können, dass sie über ihre Echtheit oder die Glaubwürdigkeit der Katalogangaben diskutieren können, erhöhe die Akzeptanz von Onlineofferten. Für den promovierten Ethnologen Zemanek berührt das auch ethische Grundsätze: „Ich will das Wissen allen zur Verfügung stellen, damit die Geheimnistuerei weg ist.“ Er würde seine Angebote daher auch auf der Datenbank des African Heritage Documentation & Research Center veröffentlichen, sodass weltweit Menschen sich informieren und gegebenenfalls auch Ansprüche an Objekte anmelden könnten.

Die kräftigen Zuwächse der Auktionshäuser könnten auch an einer Umsatzverlagerung liegen. Denn der klassische Antiquitätenhandel und spezialisierte Galerien haben in den vergangenen Jahren Federn gelassen. Eine geringere Zahl von Akteuren erleichterte zudem dem Zoll die Kontrolle der verschärften Ausführungsbeschränkungen nach dem Kulturgutschutzgesetz von 2016. Um den Versand nach Übersee abzuwickeln, mussten manche Auktionshäuser sogar Mitarbeiter einstellen, welche die komplizierten Formalitäten der Aus- und Einfuhrbestimmungen regeln.

Die Professionalisierung des Handels mag aber zu neuem Vertrauen beim Sammlernachwuchs beitragen. Sotheby's mache eine neue Käufergeneration aus, sagt eine Sprecherin des Auktionshauses: „Wir sehen ein wachsendes Interesse von denen, die Tribal Art mit moderner und zeitgenössischer Kunst kombinieren.“ In fünf Jahren sei die Zahl der Bieter im Alter von unter 40 Jahren von 18 auf 31 Prozent gestiegen, der Anstieg der über 40 Jahre alten Bieter um ein Drittel und der über 50-Jährigen um 40 Prozent.

Auch Tim Teuten und David Zemanek bemerken bei ihren Ausstellungen mehr jüngere Sammler. Beide sind sich einig, dass sie mit einer großen Bandbreite von unterschiedlich wertvollen Stücken neue Sammlerkreise erschließen können. Zemanek hat angesichts der gegenwärtigen Debatten über Artefakte aus ethnologischen und kolonialen Kontexten einen Wunsch für die Zukunft: „dass junge Leute wieder Spaß am Sammeln haben“. Im November möchte er daher eine Sammlung von zeitgenössischer Kunst aus Kenia anbieten. Er ist sich sicher, dass diese Arbeiten auch dazu anregen könnten, sich mit traditionellen Werken auseinanderzusetzen.