

CYRIL KOLLER

Boom-Business: Der Kunstmarkt boomt. An den grossen Auktionen werden momentan regelmässig Rekordpreise erzielt, so auch in der Schweiz. Gegenüber “persönlich” erläutert Cyril Koller, Chef des gleichnamigen Zürcher Auktionshauses, die Eigenheiten seiner Branche. Seine Galerie, welche im nächsten Jahr ihr 50-Jahr-Jubiläum feiert, gehört mittlerweile zu den zehn ertragsstärksten Auktionshäusern der Welt.

Interview: **Matthias Ackeret** Bilder: **Marc Wetli**

Herr Koller, Ihre Galerie wurde vor 49 Jahren gegründet und gehört mittlerweile zu den zehn ertragsstärksten Auktionshäusern der Welt. Wie haben Sie dies geschafft?

“Das ist eine lange Geschichte. Mein Vater hat unser Auktionshaus 1958 in Zürich an der Rämistrasse gegründet. Im Laufe der Zeit sind wir kontinuierlich gewachsen. Mittlerweile haben wir auch noch einen zweiten Sitz in Genf sowie verschiedene Depenancen und Büros im Ausland, so in New York, Moskau, Deutschland und Belgien. Damit wollen wir neue Auktionsobjekte und Kunden gewinnen.”

Wie wichtig ist der Auslandsmarkt für Ihre Galerie?

“Sehr wichtig, über 70 Prozent unseres Umsatzes erzielen wir mit internationalen Sammlern. Gleichzeitig garantiert uns der Finanzplatz Zürich eine gesunde geschäftliche Basis. Seit fünf Jahren arbeiten wir in der Vereinigung ‘International Auctioneers’ (IA) mit sieben führenden Auktionshäusern in Frankreich, Skandinavien, Österreich und Tschechien, Italien, den USA und Deutschland zusammen. Obwohl wir im internationalen Markt auch Konkurrenten sind, kooperieren wir sehr gut. So haben wir im Jahr 2006 einen Gesamtumsatz von 500 Millionen Dollar erzielt. Ich hatte von 2003 bis 2005 das Vergnügen, Präsident dieser Vereinigung zu sein. Dank IA können wir weltweit 350 000 Kunden erreichen und verfügen über eine Auswahl von 200 Experten für 35 Kunst- und Sammelgebiete.”

Gab es in den letzten Jahren jenen berühmten magischen Moment, in welchem sich Ihr Business sprunghaft nach vorne entwickelte?

“Wir haben in der Vergangenheit unser Geschäft step by step weiterentwickelt. Natürlich arbeiten wir ständig daran, gute Objekte und Sammlungen anvertraut zu bekommen. Im Auktionswesen gilt der Grundsatz, sobald man ein gutes Objekt verkauft, zieht es weitere gute nach. Es gab in den vergangenen Jahren einen solchen – wie Sie sagen – ‘magischen Moment’. Ein Quantensprung war für uns im Bereich der antiken Möbel eine ausserordentlich interessante Sammlung von Empire-Möbeln – Möbel aus der Zeit von Napoleon –, die wir in der zweiten Hälfte der Neunzigerjahre verkaufen konnten. Diese Auktion hat damals wirklich weltweit eingeschlagen.”

Wussten Sie bereits im Voraus, dass diese Sammlung so wertvoll ist?

“Als wir diese Sammlung erstmals sahen, erkannten wir sogleich deren Potenzial und konnten sie gegen starke internationale Konkurrenz zu uns ziehen. Dadurch konnten wir unsere Position im Möbelbereich verstärken. Seither gehören wir im Bereich der französischen und deutschen Möbel aus dem 18. Jahrhundert zu den weltweit führenden Häusern.”

Warum konnten Sie diese Sammlung mit den französischen Möbeln gegen internationale Konkurrenz akquirieren?

“Der persönliche Kontakt war damals ganz sicher ausschlaggebend. Das ist heute noch genauso. Aufgrund unseres internationalen Netzwerkes können wir für jedes Verkaufsobjekt weltweit die notwendigen Marketingmassnahmen lancieren, um die entsprechende Kundschaft anzusprechen. Neben dem Standortvorteil

Schweiz ist für viele Käufer entscheidend, dass sich unser Auktionshaus immer noch in Familienbesitz befindet. Das heisst, wir stehen mit unserem Namen dafür ein, wenn wir ein Objekt in Empfang nehmen und es anschliessend verkaufen, und nicht irgendeine anonyme Gesellschaft. Ein Grossteil unserer Kunden schätzt diese persönliche Betreuung. Zum Zweiten nehmen wir bei einer zum Verkauf stehenden Sammlung nicht nur einzelne Filetstücke heraus, sondern versuchen alle Exponate in unseren dafür geeigneten Auktionen zu offerieren. Dies wird von unseren Kunden sehr geschätzt.“

In den vergangenen Jahren sind namhafte Auktionshäuser beinahe in Konkurs gegangen, weil sie ihren Kunden Verkaufsgarantien gegeben haben. Wie beurteilen Sie diese Entwicklung?

“Ich kenne zwei Beispiele aus den letzten 20 Jahren, in denen Kunstexperten ein Auktionshaus mit absolutem Topanspruch gegründet haben. Um dieses Ziel zu erreichen, hat man den Einlieferern richtige Kampf-Konditionen angeboten, mit der Garantie, ihr Objekt zu einem bestimmten Höchstpreis zu verkaufen, unabhängig, ob man einen Käufer findet oder nicht. Dies funktioniert aber nur in wirtschaftlich guten Zeiten, wenn man die Objekte auch wirklich verkaufen kann. Denn wenn der Zuschlag unter dem garantierten Preis erfolgt, muss das Auktionshaus dem Einlieferer ja trotzdem die vereinbarte Garantie bezahlen. Das kann für ein Auktionshaus richtig schmerzhaft werden. Das erste Auktionshaus geriet deswegen bei der Börsenflaute von 1992 in finanzielle Turbulenzen, das zweite bei der Rezession von 2002. Und auch für den Einlieferer ist eine hohe Garantie gar nicht immer vorteilhaft. Sicher weiss er natürlich, dass er auf jeden Fall die Garantiesumme in der Hand hat. Nehmen Sie aber einmal an, einem Einlieferer wird eine Garantie von einer Million gegeben. Erzielt das Objekt jetzt aber zwei Millionen, geht von diesem grösseren Gewinn normalerweise ein grosser Teil an das Auktionshaus, denn das ist ja auch ein hohes Risiko eingegangen. Wird dagegen keine Garantie vereinbart, zahlt der Einlieferer eben nur einen festen Prozentsatz des Hammerpreises als Kommission.“

Wo legen Sie persönlich Ihre Grenzen?

“Wir sind bei aussergewöhnlichen Objekten gerne bereit, dem Einlieferer auch aussergewöhnliche Konditionen anzubieten.“

Worin besteht Ihre grösste Herausforderung?

“Unsere grösste Herausforderung ist es, die besten Objekte zu akquirieren. Sobald man sich auf eine bestimmte Preisklasse konzentriert, wächst auch die internationale Konkurrenz. Selbstverständlich möchten wir die Resultate der vorhergehenden Auktion auch immer übertreffen. Wir veranstalten pro Jahr etwa 40 bis 50 Spezialauktionen zu den verschiedenen Themenbereichen wie

Altmeister, Moderne Kunst, Schweizer Kunst, Möbel, Schmuck. Dies ist eine sehr hohe Kadenz.“

Gehen Sie direkt auf die Einlieferer zu?

“Wir gehen nur aktiv auf die Einlieferer zu, sobald wir einen ersten Impuls bekommen. Häufig sind wir in der Schweiz und in der EU unterwegs, um Kunstwerke zu akquirieren. Das ist ein wichtiger Teil meiner Tätigkeit. Mit vielen potenziellen Einlieferern stehe ich seit Jahren bereits in einem persönlichen Kontakt und zeige regelmässig Interesse an deren Objekt. Dabei hoffe ich, dass sie es unserem Haus überlassen, sobald sie gewillt sind, es zu verkaufen. Besonders interessant ist es für uns, wenn die Werke schon länger im Besitz der Sammler sind, dann sind sie nämlich marktfrisch. Zum Beispiel konnten wir vor einigen Monaten ein Bild von Giovanni Giacometti für rund 1,2 Millionen Franken versteigern. Ich habe dieses Bild schon vor 15 Jahren bei einem Privatsammler gesehen, damals hatte er an einem Verkauf aber noch kein Interesse. Stattdessen hat er uns aber einen Hodler angeboten. Immer wieder habe ich dem Sammler, das ist ein regelmässiger Besucher unserer Auktionen, mein Interesse an dem Giacometti gezeigt, bis es in diesem Jahr schliesslich klappte. Aufgrund des hohen Zuschlags meldete sich ein anderer Kunde bei uns, der uns in der Folge ein Aquarell von Paul Klee anbot.“

Welches Gefühl empfinden Sie bei einem solchen Angebot?

“Das ist wohl das gleiche Glücksgefühl, welches ein Sammler empfindet, wenn er ein Bild ersteigert hat. Es ist für uns eine grosse Befriedigung, wenn wir ein gutes Objekt erhalten. Es wird uns ja für eine gewisse Zeit anvertraut, man befasst sich intensiv damit, forscht darüber und kann es hoffentlich gut vermitteln. Das ist wirklich sehr beglückend.“

Wie viele Kunstwerke verkaufen Sie pro Jahr?

“Wir verkaufen pro Jahr in unseren Dependancen in Zürich und Genf rund 12 000 Objekte.“

Wie arbeiten Sie mit dem Kunsthandel zusammen?

“Wir kennen viele Händler, die wir bei der Suche nach neuen Objekten regelmässig kontaktieren. Und Händler sind in einzelnen Bereichen auch sehr starke Käufer.“

Wie verhält sich das Preisgefüge zwischen Galerien und Auktionshäusern?

“Es gilt in den Kunstkreisen zunehmend als chic, seine Objekte zu ersteigern. Nicht zuletzt, weil sich die Auktionshäuser heute viel intensiver den eingelieferten Objekten widmen als noch vor 10, 20 Jahren und diese auch wissenschaftlich untersuchen und beschreiben. Das war früher das Kapital der Kunsthändler.“

Ist eine solche Beratung überhaupt erforderlich?

“Grundsätzlich ja, in einzelnen Bereichen sicherlich stärker als in anderen. Beratungsbedarf sehe ich vor allem bei den Altmeistern. Das sind Einzelobjekte, die sich nur schwer miteinander vergleichen lassen. Vielfach sind diese Gemälde nicht signiert, sodass man zuerst deren Autorenschaft feststellen muss. Da diese Bilder ein paar Jahrhunderte alt sind, benötigt man auch eine Expertise über den qualitativen Zustand. Wer sich nicht mit dieser Materie beschäftigt, ist bei den alten Meistern also auf eine externe Beratung angewiesen, der er vertrauen kann. Bei der Klassischen Moderne zum Beispiel ist das etwas anders. Ein Laie, der einen Picasso aus dem Jahre 1950 besitzt, kann sich heute mit Hilfe des Internets problemlos eine recht gute Vorstellung über den Preis des Gemäldes machen.”

Momentan überschlagen sich die Rekordmeldungen aus den Auktionshäusern. Dauert dieser Trend weiterhin an?

“Ich glaube, dass langfristig die Preise von Werken sehr bekannter Künstler weiter kontinuierlich steigen werden. So gesehen wird sich der Kunstmarkt an die allgemeine Wirtschaftsentwicklung anhängen, die ja auch, betrachtet man das über Jahrzehnte, nach oben geht. Bei weniger bekannten Künstlern oder solchen der Gegenwart, deren Bedeutung noch nicht erkennbar ist, werden wir wohl erst später erfahren, ob die hohen Preise, die heute gezahlt werden, gerechtfertigt waren oder nicht.”

Ist der Markt mit der Zeit nicht völlig ausgereizt? Irgendwann ist jeder Picasso verkauft ...

“Picasso ist die klassische Ausnahme, weil er über 40 000 Werke hinterlassen hat. Ich habe aber keine Bedenken, dass der Markt irgendwann versiegen könnte. Vor allem durch Erbschaften kommen immer wieder bedeutende Bilder auf den Markt. Gerade bei der modernen Kunst sehe ich überhaupt kein Manko. Ich versuche auch neue Trends zu setzen, indem wir beispielsweise die Bilder junger chinesischer Künstler direkt in China akquirieren und diese an unseren Auktionen anbieten.”

Wie schätzen Sie die Problematik der Fälschungen ein?

“Fälschungen zu erkennen ist ganz sicher eine wichtige Aufgabe eines Auktionshauses. Wir prüfen jedes einzelne Objekt, bevor wir es in die Auktion geben. Wenn es erforderlich ist, holen wir die Expertise des weltweit führenden Kenners eines Künstlers ein. Will man zum Beispiel einen Renoir verkaufen, dann geht das nur mit der Expertise eines einzigen, massgebenden Renoir-Experten, der in Paris lebt.”

Gibt es einen Erfahrungswert über Fälschungen?

“Leider gibt es viele Fälschungen auf dem Kunstmarkt. Ganz generell kann man sagen, dass die Fälscher auftauchen, sobald sich die Preise für einen gewissen Künstler nach oben bewegen.”

Welches sind die aktuellen Trends im Kunstmarkt?

“Die zeitgenössische chinesische Kunst habe ich schon erwähnt. Koller war eines der ersten Auktionshäuser in Europa, das in diesen neuen Markt eingestiegen ist. Momentan gibt es weltweit rund hundert chinesische Künstler, die im Kunstmarkt eine Rolle spielen und auch gehandelt werden. Es ist dabei bereits möglich, in der Preisklasse zwischen 100 000 und 500 000 Franken ein gutes Bild zu erwerben. Dies ist ein bescheidener Preis, vergleicht man diesen mit zeitgenössischen Künstlern aus andern Gebieten. Daneben ist China auch ein grosser Kunstmarkt, der ständig im Wachsen begriffen ist und eine enorme Kaufkraft widerspiegelt. Nicht zuletzt deswegen glaube ich auch, dass der chinesische Kunstmarkt keine Blase darstellt. Ein weiterer Trend ist auch die zunehmende Diversifizierung. Wir fokussieren verstärkt auf die einzelnen Bereiche. Beispielsweise bieten wir seit acht Jahren die Gemälde nicht mehr in einer einzigen grossen Auktion an, sondern in verschiedenen Spezialauktionen. Das hat zur Erweiterung des Kundenstamms in den USA und vor allem in Russland geführt.”

Es gibt mittlerweile sehr viele russische Käufer ...

“Die russische Kundschaft ist in den letzten Jahren stark gewachsen, was eine besondere Pflege erfordert. Es genügt nicht, dass man in den russischen Zeitungen lediglich Anzeigen für kommende Auktionen schaltet, sondern man muss auch vor Ort präsent sein. Koller hat eigens einen Experten – einen gebürtigen Russen, welcher mit einer Schweizerin verheiratet ist – engagiert, der seit fünf Jahren intensiv den russischen Markt bearbeitet. Im Vorfeld jeder Auktion reist er für drei Wochen nach Moskau und St. Petersburg, um neue Kunden kennenzulernen oder bereits bestehende aufzusuchen. Aufgrund dieses persönlichen Kontakts konnten wir den Umsatz mit unserer russischen Kundschaft in den letzten zwei Jahren vervierfachen. Im September gelang es uns, zwei Gemälde des bekannten russischen Künstlers Ivan Konstantinovich Aivazovsky für je 1,975 und 1,17 Millionen Franken zu verkaufen, und zwar an zwei russische Sammler. Das erste wechselte drei Monate zuvor in New York für 700 000 Dollar den Besitzer, während das zweite in London keinen Käufer fand. Der Schätzwert betrug damals 900 000 Franken. Ich führe diesen Erfolg vor allem auf die persönliche Betreuung unserer russischen Klientel zurück.”

Wo ist momentan der attraktivste Ort für Auktionen?

“Zürich, obwohl diese Antwort sicher überrascht. Auch wenn ein Bild von Andy Warhol in New York 70 Millionen Dollar erzielt, bedeutet dies längst nicht, dass jedes Objekt in New York einen Spitzenplatz erzielt. Vergleicht man den Verkaufserlös ähnlicher Objekte in den Städten Zürich, New York und London, so sind die hier erzielten Preise keineswegs schlechter. Zudem sind Kol-

ler- Auktionen in Zürich im Gegensatz zu anderen Städten in einer sehr guten Position. Während sich in Zürich drei Auktionshäuser um den gleichen Kuchen streiten, sind es in Paris ungefähr 2000.“