

# Die Transparenz ist nicht erwünscht

Ziemlich verwirrend: Die deutschen Auktionsfirmen haben keine einheitlichen Grundlagen für ihre Bilanzen. Das ist nicht gut für die Kundschaft. Hier ein Orientierungsversuch.

In den Jahresbilanzen, die deutsche Kunstauktionatoren veröffentlichen, stecken regelmäßig ein paar Tücken. Denn interessant sind solche Bilanzen ja speziell für Kunden und für solche, die es werden wollen. Doch um Schlüsse aus den angegebenen Zahlen zu ziehen, braucht es den Vergleich zwischen den Häusern. Und da klemmt es.

Was der Bilanzen-Leser also wissen muss: Die Berechnungsgrundlagen der Häuser sind mitnichten einheitlich. So sind die von allen in die Resultatberechnung einbezogenen Aufgelder auf die Hammerpreise teilweise nicht nur kompliziert gestaffelt, sie liegen auch unterschiedlich hoch. In der Regel werden die Jahresbilanzen auch mit den Nachverkäufen aufgepeppt – und manchmal mit *private sales*. Wenn man, zum selben Zweck, nicht sogar noch die Umsatzsteuer hineinpackt. Kurz, jeder bastelt sich seine Bilanz, wie es ihm gefällt.

Das Gerangel um die Positionen im Ranking – keinem anderen Zweck kann das Gebastel dienen – nimmt gelegentlich bizarre Formen an. Rupert Keim, der Geschäftsführer der Münchner Firma Karl & Faber und Präsident des Bundesverbands Deutscher Kunstversteigerer (BDK), berichtet von einem Haus, das im Kopf-an-Kopf-Rennen um Platz eins sogar einmal die Folgebeträge einbezogen hat. Ein anderes Haus rechnet gern die veröffentlichten Bilanzen der Konkurrenz – anhand der Ergebnislisten – nach und reicht diese „Korrekturen“ an die Presse weiter.

Der BDK-Präsident will Konsens, berichtet aber, dass sein Vorstoß, die Einheitlichkeit der Darstellung von Jahresresultaten voranzutreiben, auf der jüngsten Sitzung des Verbands noch keine Mehrheit gefunden hat. Was immerhin beweist, dass mehr Transparenz schlicht nicht erwünscht ist. Und was der potentielle Kunde als Bilanzen-Leser endlich auch berücksichtigen sollte: Die deutschen Mehrsparten-Häuser haben unter-

Artnet auf den Plätzen zehn bis zwölf. Hier zum Vergleich: Europas Umsatznummer eins war 2017 Sotheby's in London mit 1,04 Milliarden Euro.

Deutsche Kunst der Klassischen Moderne und der Nachkriegsjahrzehnte lieferten mit Abstand die meisten Spitzenergebnisse (F.A.Z. vom 23. Dezember 2017). Ketterer meldet für die Klassiker einen Umsatz von neunzehn Millionen, für Kunst nach 1945 bis heute von 22,8 Millionen Euro. Das Haus erzielte einen überraschenden Weltrekord für Ernst Wilhelm Nay, dessen 1955 gemalte „Scheiben und Halbscheiben“ im Dezember den Hammerpreis von 1,85 Millionen schafften. Im Frühjahr hatte bei Ketterer Max Beckmanns „Château d'Iff“ 1,35 Millionen Euro gebracht.

Mit denselben Künstlern feierte Grisebach Erfolge: Für Beckmanns „Tiergarten im Winter“ gelang ein Zuschlag von 1,5 Millionen Euro; für Beckmanns „Braunes Meer mit Möwen“ von 1941 waren es 1,2 Millionen. Nay war bei Grisebach mit stolzen 800 000 Euro für „Chromatische Scheiben“ von 1960 dabei. Mit vier Zuschlägen war Grisebach am häufigsten bei den Top Ten vertreten: Denn auch Günther Ueckers Nagelbild „Fluß“ versteigerte das Berliner Haus für 840 000 Euro. Grisebach nennt 23,5 Millionen Umsatz bei der Moderne und für Gegenwartskunst 12,3 Millionen Euro. War hier eine Steigerung gegenüber 2016 zu verzeichnen, sank der Umsatz beim 19. Jahrhundert auf 3,9 Millionen Euro, blieb aber der stärkste dieser Sparte im Land.

Lempertz macht keine differenzierten Angaben zum Jahresumsatz 2017. Das Kölner Haus kommt im Ranking der höchsten Zuschläge dreimal vor, darunter, wie schon 2016, mit einem Werk aus seiner Domäne der Alten Meister: Diesmal erreichte eine um 1605 gemalte Flusslandschaft vom älteren Jan Brueghel 1,2 Millionen Euro. Außerdem spielte Georges Braques „Le moulin à café“ im Dezember 820 000 Euro ein und Gerhard Richters „Teydelandschaft (Skizze)“ 800 000 Euro.

Der wohl höchste Zuschlag des Auktionsjahrs kam spät ans Licht. Denn Hampel in München hatte erstaunlicherweise kein Aufhebens davon gemacht, als dort im Dezember der Hammer bei 2,4 Millionen Euro (Taxe 1,8/2,5 Millionen) für George Stubbs' „Portrait of a Gentleman upon a Grey Hunter“ von 1781 fiel; zugunsten eines englischen Privatsammlers, heißt jetzt auf Nachfrage die Auskunft. Denn, so der Geschäftsführer Vitus Graupner: „Wir verbreiten weder besonders gute noch schlechte Resultate.“ Bei so viel Diskretion bleibt es denn auch das Geheimnis des Gentleman hoch zu Ross, warum er – der laut Katalog „bis jetzt“ in englischem Privatbesitz war – im Oktober 2017 von der Galerie Trinity House, London und New York, für 2,9 Millionen Dollar auf der „San Francisco Art Fair“ angeboten wurde. Und warum das Bild nun, immerhin das Werk eines absoluten Lieblingsmalers der Engländer, ausgerechnet über München seinen Weg zurück nach England nahm.

Bis der Reiter von Stubbs auftauchte, hielt bei Van Ham in Köln Günther Ueckers „Both“ von 2011 mit 2,2 Millionen Euro die Spitze der Top Ten. Van Ham in Köln meldet das zweitbeste Jahr seiner Geschichte: Dies vor allem dank zeitgenössischer Kunst, die mit fünfzehn Millionen Euro zu Buche geschlagen habe; dort punktete der Achenbach-Anteil an der Sammlung Rheingold. Mit Abstand folgen die Moderne, bei 5,3 Millionen, und die Alte Kunst, bei 4,3 Millionen Euro. Mehr als europäisches Kunstgewerbe brachten Van Ham mit 3,3 Millionen Euro die Asiatika, ein Zuwachs von vierzig Prozent im Vergleich zu 2016. Im Juni kam ein chinesischer Weihrauchbrenner auf den Zuschlag von 350 000 Euro. Aber die Nase vorn hat bei Asiatika nach wie vor das Auktionshaus Nagel in Stuttgart: Mehr als die Hälfte des Umsatzes dort fuhr mit 14,5 Millionen Euro diese Spezialität ein – und tanzte im Ranking mit zwei Porzellanvasen aus China für 1,35 Millionen und 870 000 Euro aus der Bilder-Reihe.

Während Neumeister in München abermals keine Aussagen zu Umsätzen macht, kommt Karl & Faber erstmals aus der Deckung. Sein bestes Jahr von bislang dreizehn Jahren im Haus nennt Rupert Keim 2017. Er beziffert den Umsatz mit 12,8 Millionen Euro – beachtlich ist dieses Resultat für ein Haus, das seinen guten Ruf nicht zuletzt der Kunst auf Papier verdankt. Altmeisterliche Druckgraphik etwa hielt bei Karl & Faber im Herbst wieder internationales Preisniveau. Einträglicher waren allerdings Moderne und Ölmalerei: Heinrich Campendonks „Mädchen mit Katze“ schaffte es mit 780 000 Euro unter die zehn höchsten Zuschläge 2017. BRITA SACHS

## ANZEIGE

art  
KARLSRUHE  
Klassische Moderne  
und Gegenwartskunst  
22. - 25. Februar 2018

schiedliche Stärken. Da verhält es sich wie überall im Handel: Dass einer gut im Sportwagen-Geschäft dasteht, muss ja auch nicht heißen, dass er kleine feine Oldtimer-Nischen beherrscht.

Das Jahr 2017 geriet in Deutschland zu einem erfolgreichen Auktionsjahr, wenn auch nicht generell zu einem Spitzenjahr. Platz eins erklomm das Münchner Haus Ketterer mit einem veröffentlichten Umsatz von 44,5 Millionen Euro; Bücher und private Transaktionen sind nicht mitgerechnet. Dicht darauf folgt Grisebach in Berlin mit 43,4 Millionen Euro. Lempertz in Köln meldet einen Jahresumsatz von 57 Millionen Euro.

Doch errechnet der Online-Informationssdienst „Artnet“ für Lempertz 32,3 Millionen Euro, damit den dritten Platz: Außen vor gelassen wurden von Artnet Lempertz' Auktionen außereuropäischer Kunst in Brüssel und Schmuckversteigerungen in Monaco. Als nicht in Deutschland abgehaltene und als Sparten geltende Veranstaltungen, die Artnet grundsätzlich nicht einbezieht – so wenig wie Bücher und Manuskripte bei der – Lempertz angegliederten, Firma Venator & Hanstein.

Im europäischen Ranking stehen diese drei bestplatzierten inländischen Häuser – Ketterer, Grisebach und Lempertz – laut