

Der kleine Raum ist schlicht eingerichtet: ein Tisch und wenige Stühle, mehr nicht. Hier soll ich mich für meinen großen Auftritt sammeln? Vor mir liegt eine Liste mit Künstlern des 19. und 20. Jahrhunderts, Namen, die mir größtenteils wenig sagen. Daneben stehen Preise. Es geht um Geld, viel Geld, so viel wird auf den ersten Blick klar. Doch bevor ich die Summen einigermaßen ordnen kann, stört mich jemand: „Kommen Sie, es geht los!“

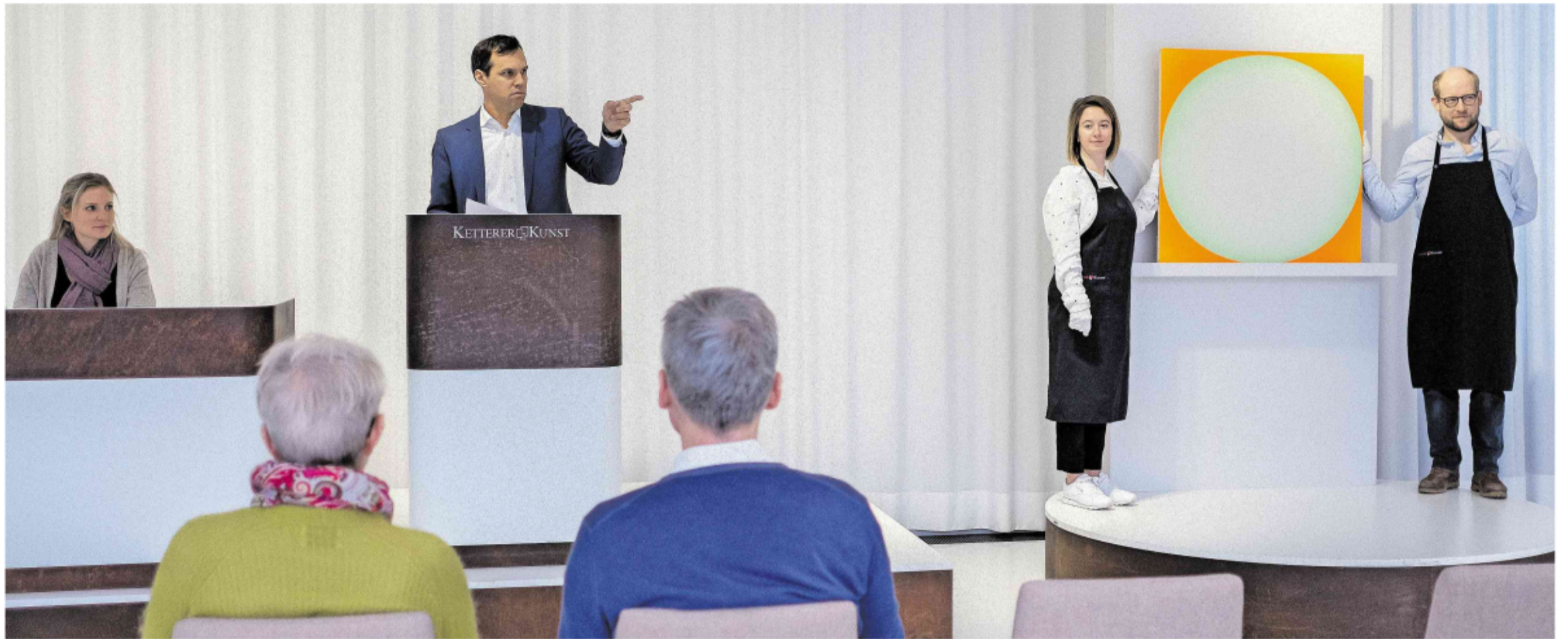
Journalisten neigen dazu, sich selbst zu überschätzen. Ich bin da keine Ausnahme. Als vor einiger Zeit die Idee zu einem verrückten Experiment entsteht, bin ich darum sogleich Feuer und Flamme. Ich will eine Kunstauktion leiten – und zwar nicht irgendwo, sondern in einem der bekanntesten Auktionshäuser der Republik, bei Ketterer in München. Ich habe nie Kunstgeschichte studiert, kann eher mühsam einzelne Kunstepochen voneinander unterscheiden. Aber ich gehe gerne ins Museum. Das muss doch zu irgendetwas gut sein.

Robert Ketterer heißt der Mann, der es wagt, sein Geschäft in meine Hände zu legen. Wobei der Inhaber des Auktionshauses selbstverständlich nicht wahnsinnig ist. Mir eine echte Auktion anzuvertrauen wäre nicht nur rechtlich problematisch, sondern auch ein wirtschaftliches Risiko, was man sofort versteht, wenn man sich vor Augen führt: Ketterer hat im vergangenen Jahr für Deutschland einen Rekord erzielt. Mit ihm am Auktionspult ging Wassily Kandinskys „Treppe zum Schloss“ für stolze zwei Millionen Euro an einen nicht genannten Bieter. Zu diesem sogenannten Zuschlagspreis kommen am Ende noch 25 Prozent hinzu, also 500 000 Euro. Dies nennt man Aufgeld, es geht überwiegend ans Auktionshaus – ein lukratives Geschäft.

Seit dieser Heldentat habe ich die Gewissheit, dass Robert Ketterer der perfekte Ausbilder für mich sein wird. Schon sein Vater hat Kunst versteigert, der Sohn, seit 1994 an der Spitze der Firma, hat das Auktionshaus nach schwierigen Anfangsjahren mittlerweile zu einem der wirtschaftlich starken Häuser in seiner Branche gemacht. Der Mann, öffentlich bestellter und vereidigter Auktionator, versteht offensichtlich sein Handwerk.

An einem frostigen Januartag mache ich mich auf, von Ketterer zu lernen. Er will mich in die Geheimnisse seiner Arbeit einweihen, eine Art Kurzausbildung gewissermaßen. Allerdings soll dies nicht alles sein, sondern am Ende soll eine Prüfung stehen: Ketterers Team wird eine echte Auktion für mich simulieren, mit allem, was dazugehört. Mit Publikum im Saal, mit Telefonbietern, mit echten Bildern. Kann ja so schwer nicht sein, denke ich. Bis ich Robert Ketterers spitzbübischen Gesichtsausdruck an diesem Morgen registriere. „Wir haben ein paar hübsche Fallen für Sie eingebaut“, sagt er süffisant. Dass er die Idee zwar großartig, meinen Anspruch aber reichlich vermessen findet, wird bald darauf klar. „Nachher sage ich Ihnen dann, um wie viel Geld Sie unser Auktionshaus gebracht hätten.“ Ich ahne: Ganz so im Vorübergehen lässt sich dieser Beruf wohl doch nicht erlernen.

Doch bevor es so richtig losgeht, müssen wir noch über Porsche sprechen, über den Porsche Typ 64, um genau zu sein. Es war im Sommer des vergangenen Jahres, als einem Versteigerer des Auktionshauses Sotheby's das Schlimmste passierte, was einem in diesem Beruf passieren kann. Eine Millionenauction entglitt ihm damals so sehr, dass sie am Ende abgebrochen werden musste. Bei der Versteigerung des seltenen Oldtimers sprach der Auktionator so undeut-



Zuschlag für 80 000 Euro: Dennis Kremer (am Pult) während der Versteigerung von Rupprecht Geigers Gemälde „647/72“

Foto Diana Cabeza Rojas

Auktionator für einen Tag

Kunstwerke zu versteigern kann doch nicht so schwer sein. Das dachte sich F.A.S.-Redakteur Dennis Kremer. Also hat er es selbst probiert – und ein paar blöde Fehler gemacht.

lich, dass die Sache im Chaos endete: Der Porsche wurde nicht verkauft. Der Arbeitseinsatz des Auktions-Teams – die oft monatelange, manchmal jahrelange Suche nach dem Objekt, das Marketing – war in wenigen Sekunden hinfällig. Am Ende, das zeigt der Fall, hängt alles am Auktionator. Robert Ketterer weiß auch nicht, was genau dem Kollegen da widerfahren ist. Aber sein erster Tipp ist keine Überraschung: „Sprechen Sie deutlich, mit Intonation. Dann verstehen Sie alle, und es schläft auch niemand ein.“ Und: „Hüten Sie sich vor Gags auf Kosten des Objekts oder gar der Zuschauer. Das kann nach hinten losgehen.“ Meine erste Lektion lautet: Ein guter Auktionator muss es zwar lieben, vor den Leuten zu stehen. Aber er darf seine Rolle nicht mit der eines Showmasters verwechseln.

Ganz schön seriös, denke ich. Mit einem Mal durchfährt es mich heiß und kalt: Bin ich doch zu meinem großen Auftritt reichlich leger erschienen. Mit Jackett zwar, aber ohne Krawatte und noch dazu in Jeanshosen. Ketterer mustert mich kritisch, hat dann aber keine Einwände: „Früher trug man in jedem Fall Krawatte, und man saß. Heute steht der Auktionator, und eine Krawatte ist nicht mehr notwendig.“ Glück gehabt.

Meine zweite Lektion hat mit Rhythmus zu tun. Ich habe viele Jahre privat Musik gemacht, darum traue ich mir dies eigentlich ohne Probleme zu. Allerdings habe ich auch hier die Rechnung ohne meinen Ausbilder gemacht. „Rhythmus in die Auktion“ bringen, wie er es nennt, bedeutet nämlich frei übersetzt: den Käufern bloß nicht die Kauflaune verderben. Eigentlich kein Problem, oder?

„Was machen Sie also, wenn bei einem Werk niemand bietet?“, lautet Ketterers Testfrage an mich. Na klar, denke ich. „Ich frage den Saal: Gibt es überhaupt ein Gebot?“ Dass meine spontane Antwort nicht richtig sein kann, bemerke ich an Ketterers Gesichtsausdruck, schon bevor ich den Satz zu Ende gesprochen habe. Untergebote einzufordern, wie wir Auktionatoren das nennen, kann zu einem Fiasko führen. „Dann hat man den Eindruck, Sie würden ein Werk verramschen“, sagt Ketterer. Besser sei es, das Werk zurückzustellen und einfach weiterzumachen. Also den Rhythmus zu halten, komme, was da wolle.

Bleibt noch eine dritte Lektion: „Egal, was auch passiert: Nichts ist in einer Auktion wichtiger, als das richtige Objekt zum richtigen Preis aufzurufen – und dabei stets transparent zu sein“, klärt mich Ketterer auf. Aber was bitte ist der richtige Preis? Ich lerne: zunächst einmal das Minimum, das der Verkäufer eines Bildes dafür haben will. Auch dies ist nicht so einfach, wie es scheint. Oft liegen zu einem Werk bereits vor der Auktion schriftliche Gebote von einigen potentiellen Käufern vor. Diese bieten nicht aktiv mit, geben aber vorher an, wie viel sie maximal bereit wären, für ein Bild zu zahlen. Das macht die Sache knifflig.

Wieder prüft mich Ketterer auf Herz und Nieren. Er hat einen Beispielfall vorbereitet, in dem der Verkäufer eines Bildes, auch Einlieferer genannt, mindestens 18 000 Euro haben will. Zwei Interessenten liegen mit schriftlichen Geboten von 22 000 Euro und 28 000 Euro bereits darüber. Zu welchem Preis sollte ich also jetzt aufrufen? Für mich ist die Sache klar: Ich würde mit 28 000 Euro

beginnen, schließlich wollen wir hier Geld verdienen.

Wieder daneben. 23 000 Euro wäre der richtige Preis, um die Auktion zu beginnen, erklärt mir Ketterer. „Sie sollten zugunsten des Höchstbietenden aufrufen, aber einen Schritt über dem zweithöchsten Gebot.“ Es sei ein Unding, zu einem höheren Gebot zuzuschlagen, als es der Auktionsverlauf erfordern würde, wenn der Bieter in der Auktion säße. „Schließlich werden alle Gebote immer im Vertrauen darauf abgegeben, dass die maximale Zahlungsbereitschaft nur dann ausgeschöpft wird, wenn es wirklich nötig ist.“ Und der Herr oder die Dame soll ja beim nächsten Mal wieder mitbieten.

Ich fühle mich nun bereit, die Arena zu betreten. Es sei ein bisschen wie bei einem Fußballspiel, hatte mein Mentor mir vorher gesagt. Doch als ich den kleinen Vorbereitungsraum aufsuche, um mich zu konzentrieren, will keine rechte Stadionatmosphäre aufkommen. Gerade hat man mir das Auktionsbuch mit den sieben zu versteigernden Werken in die Hand gedrückt. Echte Auktionen können leicht auf 30 oder mehr Werke pro Stunde kommen, sieben Bilder sind im Vergleich dazu lächerlich. Trotzdem schwirrt mir der Kopf.

Und dann muss ich auch schon auf die Bühne. Mir klopft das Herz, denn es sieht doch alles verdammt echt aus. Zwei Mitarbeiter mit Handschuhen haben das erste Bild bereits auf einen herausgehobenen Platz gehievt: Rupprecht Geigers „647/72“ aus dem Jahr 1972, ein abstraktes Werk. Links an der Seite sitzen fünf Damen auf einem erhöhten Podest, sie sind mit den Telefonbietern in Kontakt. Und

vor mir die Saalbieter, zwar nicht ganz so zahlreich wie bei einer echten Auktion, aber immerhin. Ich lege los.

„Wir beginnen mit einem sehr schönen Werk von Rupprecht Geiger.“ Habe ich das gerade wirklich gesagt? „Sehr schönes Werk“ klingt ein bisschen so, als würde ich hier gleich das erste Bild verramschen wollen. Doch ich habe Glück, die Bieter spielen mit, am Ende geht das gute Stück für 80 000 Euro weg. 80 000 zum Ersten, zum Zweiten und zum Dritten. Wer sagt's denn, alles nur eine Frage des Rhythmus.

Doch dann stellen Ketterer und seine Leute die Fallen auf, auf die er sich schon im Vorgespräch so gefreut hatte. Ein Telefonanbieter hat sich verspätet, wir müssen ein anderes Bild vorziehen. Kein Problem, ich bleibe cool. Für ein weiteres Werk findet sich zunächst überhaupt kein Bieter, ich erinnere mich an meine Ausbildung und lasse es zurückstellen. Bloß nicht den Rhythmus verlieren. Kurz danach werde ich mutiger und rufe das zurückgestellte Werk sogar ein weiteres Mal auf. „Vielleicht sind Sie ja jetzt in einer besseren Stimmung, meine Damen und Herren.“ Der Saal spielt mit, das Bild wird verkauft, die Sache beginnt mir Spaß zu machen. Ich werde nun übermütig. Als sich ein Telefonbieter darüber beklagt, ich würde die Versteigerung zu rasant gestalten – tatsächlich bin ich von anfänglichen 1000-Euro-Schritten zu 5000-Euro-Schritten und dann zu 10 000-Euro-Schritten übergegangen –, bügele ich ihn ab. „Ich habe das Gefühl, es sind noch mehr Gebote im Saal, darum würde ich gerne bei meinem Tempo bleiben.“ Mein Ausbilder schaut streng, scheint aber zufrieden. Denn das Publikum lässt mir meinen Übermut durchgehen.

Dann aber passiert etwas, womit ich im Leben nicht gerechnet hätte. Mittlerweile bin ich mit einer gewissen Routine bei Bild Nummer sechs angekommen, auch diese Versteigerung läuft gut. 50 000 Euro will jemand für das Bild „Ohne Titel“ von Ida Kerkovius zahlen. Da scheppert es neben mir. Das Bild liegt auf dem Boden, der Rahmen ist zerstört. „Auf keinen Fall aus dem Rhythmus kommen“, schießt es mir durch den Kopf. Ich mache weiter, irgendwie. Ich kann das Bild nur „unter Vorbehalt“ verkaufen, eine Schmach. Später erfahre ich, dass es sich nicht um das Original handelt und dass der Sturz vorher einstudiert wurde.

Aber zum Höhepunkt der Auktion, Max Pechsteins „Tänzer“ aus dem Jahr 1910, habe ich mich wieder gefangen. Schnell erreichen wir die Millionengrenze, dann zwei Millionen. Bei 2,5 Millionen Euro realisiere ich, dass ich ein kleines Gerät auf meinem Pult die ganze Zeit ignoriert habe – den Hammer. Robert Ketterer hatte mir zwar vorher erklärt, dass aus einer rein rechtlichen Perspektive der Hammer nicht nötig sei, um das Geschäft zum Abschluss zu bringen. Aber nun will ich ihn doch benutzen. „Verkauft für 2,5 Millionen Euro.“ Ich schlage mit dem Hammer aufs Pult, treffe aber nicht richtig. Meine Hand schmerzt, trotzdem ist das Geräusch des Hammers kaum zu hören.

Nach nur 16 Minuten ist meine erste Versteigerung vorbei. Mein Lehrmeister ist zufrieden. Er lobt, dass ich souverän geblieben bin und freundlich, egal, wie wild es im Saal zugeht. Auch geschäftlich hat sich mein Auftritt gelohnt: Eine Verkaufsquote von 100 Prozent, ein Umsatz in Millionenhöhe – was will man mehr? „Nur das mit dem Hammer“, sagt Ketterer, „das müssen Sie noch lernen.“