

„Wir lernen am effektivsten über den eigenen Geldbeutel“

Nicht erst seit der Corona-Pandemie erfreuen sich Online-Auktionen steigender Beliebtheit. Capital sprach mit Markus Eisenbeis vom Kölner Auktionshaus Van Ham über Kunst per Mausclick, Tipps für Neu-Sammler und die schönsten Versteigerungen in Hollywoodfilmen

von Siems Luckwaldt

12. April 2020

f t in ↗



Markus Eisenbeis, Van Ham Kunstauktionen

Van Ham Kunstauktionen

Markus Eisenbeis übernahm vor knapp 25 Jahren das 1959 von seiner Mutter gegründete Auktionshaus Van Ham in Köln. Zuvor absolvierte er eine Ausbildung zum Bankkaufmann Sal. Oppenheim und studierte Kunstgeschichte, Archäologie und BWL in Bonn und London, wo er zudem bei Christie's praktische Erfahrungen sammelte. Heute gehört Van Ham mit einem Jahresumsatz von 35 Millionen Euro zu den vier wichtigsten Kunstversteigerern in Deutschland – und ist mit seinem Auktionsangebot im Internet einer der Innovationstreiber der Branche. Der Fokus des Hauses liegt bei Werken der Moderne, der Nachkriegszeit und Newcomern für Kunden jüngerer Generationen oder begrenzte Budgets.

Erbitterte Bietergefechte in prallvollen Sälen, in denen man bis auf den Hammer des Auktionators bloß noch eine Stecknadel fallen hören kann? Das gehört auf absehbare Zeit der Vergangenheit an, wer mag sich so eine Szene auch mit Zwei-Meter-Abstand zwischen Stühlen und Atemschutzmaske vorstellen.

Wie gut, dass Kunstversteigerer in Deutschland und weltweit lange vor der Corona-Pandemie das Internet für sich entdeckt haben, auf den Spuren von eBay, jedoch mit gänzlich anderer Preisgestaltung und Informationstiefe. Das reicht von der Videoübertragung einer Auktion für registrierte Nutzer im Web, die von daheim direkt mit Geboten ins Geschehen eingreifen können, bis zu reinen Online-Aktionen mit weniger Adrenalinausschüttung, ohne Hammer, dafür aber mit längerer Laufzeit.

So oder so finden übers Internet längst Werke mit Preisen in Millionenhöhe einen neuen Besitzer, so etwa ein Gemälde von Pierre Soulages, das bei Christie's 2018 für 2,6 Millionen Euro versteigert wurde. Ein Auktionshaus, das auf diesen neuen virtuellen Wegen und Angeboten zu den Pionieren seiner Zunft hierzulande gehört, ist Van Ham aus Köln. Capital sprach mit Inhaber Markus Eisenbeis über Online-Only-Auktionen, die wichtigsten Ratschläge für den ersten Kunstkauf und die schönsten Auktionsszenen aus Hollywoodfilmen.

Markus Eisenbeis, wie betroffen sind Sie derzeit vom Shut- oder Lockdown in Deutschland?

Ich kann sagen, dass wir ein klein wenig Glück im Unglück haben. Zunächst einmal können wir weiterarbeiten, jeder in seinem Büro und unter Beachtung aller vorgeschriebenen Schutzmaßnahmen. Und dann ist unsere nächste große Präsenz-Auktion für Ende Mai angesetzt, mit einem Terminpuffer bis Mitte Juni. Das bedeutet, wir befinden uns in der heißen Schreibungsphase für den Katalog, der Ende April gedruckt wird. Auktionen im Haus müssen derzeit also nicht abgesagt werden. Was die dort zu erzielenden Preise betrifft, rechnen wir mit etwas niedrigerem Niveau als üblich, aber durch den unfreiwilligen Hausarrest vielleicht auch mit gestiegenem Interesse. Nackte Wände fallen schließlich erst auf, wenn man Tag für Tag darauf starren muss.

Sollte man es nicht zu Ihnen nach Köln schaffen, wie ersteigert man ein Kunstwerk im Web?

Zunächst einmal ist es wichtig, zwischen zwei Arten von Internetauktionen zu unterscheiden. Beim sogenannten „Live Online Bidding“ verfolgt man am Computerbildschirm das Geschehen in einem Auktionshaus und kann, wenn man registriert und freigeschaltet ist, per Mausclick in Echtzeit mitsteigern. Unsere eigene Plattform erlaubt es, dass ich als Auktionator die Gebote der Online-Interessenten direkt sehe und mit einem Dank in die Kamera reagieren kann. Das bindet die Web-Bieter direkt ein. Und wer auf Seiten wie the-saleroom.com geht, der kann durch unsere und viele andere Live-Auktionen weltweit zappen wie mit der Fernbedienung durchs TV-Programm.

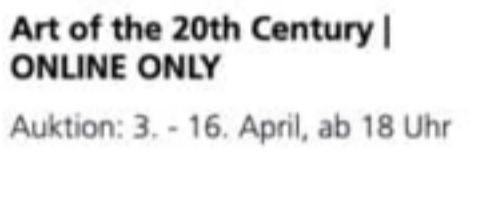
Zusätzlich bietet Van Ham „Online Only“-Auktionen an. Was ist da anders?

Seit 2017 kann man bei uns mehrmals im Jahr Kunst auf ähnliche Weise ersteigern wie man es vielleicht von eBay kennt. Hierfür stellen wir 50 bis 150 Werke oder Objekte zu Losen (engl. „lots“) zusammen, die dann auf unserer Website für zwischen einer und vier Wochen in einem aussagekräftigen Katalog mit Bildern und Textinformationen präsentiert werden. Für alle Lose gibt es ein Start-/Mindestgebot und während der Laufzeit können einzelne Gebote oder auch Maximalgebote abgegeben werden. Die Lose laufen am Schluss üblicherweise im Minutentakt aus, also das Los Nr. 1 beispielsweise um 18.00 Uhr, das Los Nr. 2 um 18.01 Uhr und so weiter.

Sie gelten hierzulande als ein Pionier bei Onlineauktionen. Trifft das zu?

Meines Wissens bieten überhaupt nur drei Auktionshäuser, die Mitglied im Bundesverband Deutscher Kunstversteigerer (BDK) sind, in Deutschland „Online Only“-Versteigerungen an. Wir sind dank eigener Systeme auch technisch besonders gut aufgestellt, und wir weisen alle Ergebnisse unserer reinen Internetauktionen transparent auf unserer Homepage aus.

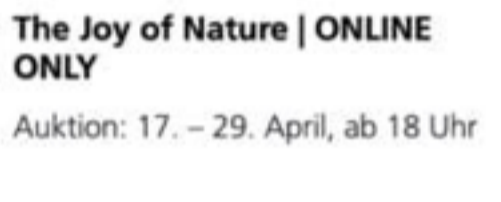
Aktuelle Auktionen



Art of the 20th Century | ONLINE ONLY
Auktion: 3. - 16. April, ab 18 Uhr



SØR Rusche Collection – Abstraction and Colour | ONLINE ONLY
Auktion: 10. - 23. April, ab 18 Uhr



The Joy of Nature | ONLINE ONLY
Auktion: 17. - 29. April, ab 18 Uhr

„Online Only“-Auktionen bei Van Ham

Welche Größenordnung hat dieses Marktsegment, wie wichtig ist es?

Offizielle Marktzahlen sind ein schwieriges Thema, da viele Auktionshäuser die Ergebnisse ihrer reinen Online-Auktionen nicht veröffentlichen. Für Van Ham aber kann ich sagen, dass wir unseren Umsatz in diesem Bereich von 256.000 Euro im Jahr 2017 auf 1,59 Millionen Euro in 2019 in etwa versechsfacht haben. Das dürfte sich in diesem Jahr fortsetzen, bis jetzt haben wir bereits sieben „Online Only“-Aktionen durchgeführt, gerade ist eine weitere gestartet.

Der Publikumsverkehr bei Auktionen ist seit Jahren eher rückläufig, dafür wird mehr per Telefon oder über den Webzugang geboten. Daher werden wir unser Online-Angebot noch im ersten Halbjahr um Schmuck und Luxusgüter wie Handtaschen und Seidentücher von Hermès erweitern. Auch von anderen Mitbewerbern aus dem Ausland hört man Expansionspläne, so will Bonhams diesen Markt in Kürze besetzen und Philips sich von sieben reinen Internetauktionen im letzten Jahr auf 15 in 2020 steigern. Das größte Angebot international hat übrigens Heritage Auctions in den USA.

Bemerken Sie seit der Viruskrise ein verstärktes Interesse/Traffic?

Es gibt seit Januar ein größeres Interesse an unseren Auktionen, was wir an höherem Traffic und höheren Umsätzen ablesen können. Das trifft auch noch für die letzte Auktion vom 27. März zu, wobei wir seit den Restriktionen des öffentlichen Lebens eher einen Rückgang des Interesses verzeichnen – was jedoch zu gleichen Teilen an allgemeiner Unsicherheit und den angebotenen Objekten liegen kann.

Was gibt Ihnen gerade jetzt in der Krise die Kunst?

Wir haben ja das Privileg, uns jeden Tag mit den interessantesten und schönsten Werken umgeben zu dürfen. Und ich würde schon sagen, dass Kunst für mich eine Art der Kraftquelle ist. Auf jeden Fall merke ich sofort, wenn in einem Raum nichts hängt oder steht, da fehlt für mich dann etwas in der Atmosphäre.

Was darf ich mir denn unter „Popcorn Bidding“ vorstellen?

Das ist eine kleine Spielerei zur Erhöhung der Spannung, die viele andere Auktionshäuser ebenfalls einsetzen. Dabei wird die Gebotszeit automatisch um drei Minuten verlängert, sollte kurz vor dem Ende einer Auktion noch ein Gebot abgegeben werden. Das Los „springt“ damit wie Popcorn zeitlich hinter die anderen ablaufenden „lots“.

Welche Tipps haben Sie für Neulinge beim Ersteigern im Internet?

Informieren Sie sich gut über den oder die Künstler, deren Bilder oder Skulpturen angeboten werden. Mindestens bei den jeweiligen Galerien, die sie vertreten, oder auf ihren eigenen Websites. Dabei spielt der Lebenslauf ebenso eine Rolle wie gewonnenen Preise, bisherige Ausstellungen und deren Locations wie weiterführende Literatur, etwa Kritiken in Fachmagazinen und dergleichen. Bei unseren Auktionen bieten wir eine Kurzbiografie und Links zu Ergebnissen früherer Versteigerungen, wenn sie bei uns stattfanden. Nicht vergessen sollte ein Interessent auch, dass wir ein sogenannter Sekundärmarkt sind, die Angebote also nicht direkt aus dem Atelier, der Druckerwerkstatt oder Galerie stammen. Somit haben sie ihre eigene, manchmal bewegte Geschichte und man sollte die Abbildungen sowie Zustandsberichte sorgfältig studieren oder anfordern, sollte etwas fehlen.

Welche Kunst kommt unter den Online-Hammer, gibt es Werke, die sich dafür eher eignen als andere?

Wir halten uns meist an folgende Kriterien: Bekannte Künstler, gute bis sehr gute Zustände, um hohe Rücklaufquoten zu vermeiden, und Werke, die sich gut für die Angebotsbilder gut reproduzieren lassen wie Gemälde, Arbeiten auf Papier, Grafiken oder Fotos. Interesse finden auch andere Genres wie Uhren, dekorativer Schmuck, Handtaschen, Tücher und Wein.

Ihr teuerstes im Internet versteigertes Kunstwerk?

Das war eine Fotografie von August Sander, ein Gelantinesilberabzug aus den späten 1950er Jahren, den wir auf zwischen 2500 und 3500 Euro geschätzt hatten, und der dann bei 13.000 Euro den Zuschlag erhielt.

Wie geht man als absoluter Laie beim Aufbau seiner Kunstsammlung am besten vor – stilistisch, systematisch, ökonomisch?

Setzen Sie sich den unterschiedlichsten Künstlern aus, wenn Sie noch keine(n) Favoriten haben. Lesen Sie sich sicherlich automatisch aus Neugier ins jeweilige Oeuvre und die Vita seines Erschaffers ein. Das ist ein wichtiger und richtiger Anfang. Neben Ihrem eigenen Geschmack sind weitere Qualitätsmerkmale etwa, von welcher Galerie er oder sie vertreten wird, Ausstellungen bei bekannten Institutionen (Documenta, Kunstvereine, Museen) und eventuell gewonnenen Preise (z.B. *Villa Massimo*).

Als ersten Kauf würde ich eine Grafik mit überschaubarem Preis empfehlen. Hängen Sie die bei sich daheim auf und beobachten Sie sich selber: Gefällt sie Ihnen nach einer Woche immer noch? Wenn ja, dann könnten Sie mit einem Original weitermachen. Wenn nein, sehen Sie sich weiter um, denn es ist ebenso gut, zu wissen, was man eher nicht mag. Wir lernen am effektivsten über den eigenen Geldbeutel. Finden Sie sich allmählich sicherer in der Materie? Wunderbar, dann legen Sie sich jetzt ein Jahresbudget zurecht und suchen dafür nach drei bis fünf Arbeiten in Galerien, auf Messen und bei Auktionen.

Welcher Künstler ist derzeit ein Bestseller bei Web-Auktionen?

Bei uns sind Werke des mittlerweile 90-jährigen Malers und Objektkünstlers Günther Uecker sehr beliebt, bisher haben wir 115 seiner Grafiken, Prägedrucke und Multiples für eine Gesamtsumme von 260.000 Euro verkauft.



„Paestum“ von David Schnell

Welches Bild hängt hinter Ihrem Schreibtisch?

Das ist eigentlich das Bild „Paestum“ des deutschen Malers David Schnell, eine fantastische Arbeit im Format 1,2 mal 1,8 Meter, auf der Fragmente antiker Bauwerke zu sehen sind. Da ich neben Kunstgeschichte auch Archäologie studiert habe, liegt es mir sehr am Herzen. Aktuell ist es Teil einer Ausstellung im Drents Museum Assen in Holland, die durch die Corona-Pandemie gerade geschlossen ist und bis in den Herbst verlängert wurde. So lange muss ich also noch auf meine Leihgabe warten.

Hat der Privatmann Markus Eisenbeis einen Tipp für künstlerisch wertvolle Unterhaltung nach Feierabend?

Um ehrlich zu sein, kommt die Muße momentan eher ziemlich kurz, ich verbringe auch zuhause noch viel Zeit damit, die Konkurrenz im Blick zu behalten und nach Ideen für neue Innovationen zu suchen. Immerhin ein Buch habe ich gerade in Arbeit, „Die Pfeiler der Macht“ von Ken Follet, eine akribisch recherchierte Geschichte um eine Bankiersfamilie in London.

Und wo Sie gerade Unterhaltung erwähnen: Versteigerungen kommen recht oft in Filmen vor und der Autor und Produzent This Brunner hat die schönsten dieser Auktionsszenen in einem seiner Bücher aufgeführt. Darunter sind die Komödien „Wie klaut man eine Million?“ mit Audrey Hepburn von 1966 und „Money Talks“ mit Charlie Sheen (1997), der Agenten-Klassiker „James Bond 007 – Octopussy“ mit Roger Moore von 1983 und, als Brunners absoluter Favorit, „Der unsichtbare Dritte“, den Alfred Hitchcock 1959 drehte.