



Titelthema

Standort Deutschland

Krisenmanagement im Mittelstand

Special

Energie für Großabnehmer

»Berliner Redex« 2009
Bundespräsident Horst Köhler

Länderfinanzausgleich
Ministerpräsident Oettinger

Gute Preise für Kunst
Kapitalanlage & Vermögen

Kunst in der Finanzkrise

Rückkehr zum Käufermarkt

Die große Krise ist derzeit das alles beherrschende Thema. Nach anfänglich demonstrativem Optimismus wurde in den letzten Monaten deutlich, dass auch der Kunstmarkt, der sonst kaum mit den Aktienmärkten korreliert, vom weltweiten wirtschaftlichen Abschwung betroffen ist. Doch obwohl die Negativmeldungen zunahm, steht es gar nicht ganz so schlecht. Im Gegenteil: Die aktuelle Situation bietet durchaus spannende Angebote für Sammler.

Am stärksten vom Abschwung betroffen sind die »Stars« des Booms, die renommierten Auktionshäuser. Die Aktie von Sotheby's brach seit September 2008 um mehr als 60 % ein und wurde zuletzt nur noch mit rund zehneinhalb US-Dollar gehandelt. Die Marktkapitalisierung ging von über 2 Mrd. US-Dollar entsprechend zurück. Konkurrent Christie's handelte in der ersten Jahreshälfte 2008 noch mit Kunst im Wert von über 3,1 Mrd. US-Dollar, um dann zu erleben, wie sich der Umsatz in der zweiten Jahreshälfte halbierte.

Einstweilen ist keine Besserung zu sehen. Die großen Mai-Auktionen in New York erbrachten für Sotheby's, Christie's und Phillips de Pury Erlöse von rund 313 Mio. US-Dollar, während es im Vorjahr noch stolze 1,27 Mrd. US-Dollar waren. Ein Rückgang um 75,3 %. Das ärgste Problem der Auktionshäuser bestand in Garantien, die unlängst noch für Toplose gegenüber den Verkäufern ausgegeben wurden. Dieses finanzielle Entgegenkommen eröffnete den Auktionshäusern Zugang zu umworbenen Spitzenwerken. Seit Beginn der Finanzkrise wuchs sich die lange risikolose Geste für die Auktionshäuser zum Verhängnis aus: Die Lose blieben entweder unverkauft oder sie schlossen unter den Garantiepreisen. In der Praxis ein Debakel. Sotheby's verlor allein bei Auktionen zeitgenössischer Kunst im November letzten Jahres unglaubliche 28,2 Mio. US-Dollar durch geplatze Garantien. In Folge dessen überraschte die Ankündigung nicht, die Ausgabe von Garantien bis auf Weiteres einzustellen.

Die Museen sind ebenfalls von der Krise betroffen. Zum einen, weil der Wert ihrer Sammlungen sank, vor allem aber, weil sie empfindliche Rückgänge bei den Spenden und Sponsorengeldern von Unternehmen



Friederike van Delden
1858 Ltd., Art Advisory,
Düsseldorf

und privaten Förderern verspüren. Zur Zeit dürfte es jedenfalls undenkbar sein, jene rund 900 Mio. US-Dollar für die Erweiterung eines »MoMA« in New York einzu-

Die Auswirkungen der Finanzkrise auf den Kunstmarkt verschonen kaum eine Region. Die gefeierten neuen Sammlereliten aus Russland und Asien, die 2008 mehrfach für Auktionsrekorde in London und New York sorgten, sind wirtschaftlich mittlerweile auch betroffen und halten sich mit Akquisitionen zurück. Auch aus diesem Grund hat beispielsweise Sotheby's seine Auktion für russische Nachkriegs- und zeitgenössische Kunst im März in London abgesagt. Die Lose werden nun anlässlich der turnusmäßigen jährlichen russischen Auktion im Juni versteigert.

Bei alledem gibt es auch unterhalb der absoluten Premiumschwelle nach wie vor einen sehr aktiven Markt. Ein vitales Zeichen, das nicht unbedingt für alle anderen Segmente der Warenwelt gilt. Mehr noch: Die momentane Situation bietet viele Chancen für Sammler, vor allem, wenn Sie als Käufer auftreten. Der Markt hat sich in den letzten Monaten von einem reinen Verkäufer- zu einem Käufermarkt entwickelt. Vermögende Kunstfreunde, die sich teilweise



Christie's | »Impressionist and Modern Art Evening Sale« | Auktion im Juni 2008

sammeln, wie 2005 geschehen. Die Albertina in Wien büßte Anfang des Jahres 2 Mio. Euro Fördermittel ein, was in der Praxis dazu führte, dass aufwendig konzipierte Ausstellungen, etwa die Gerhard Richter Retrospektive, die am 30. Januar eröffnet wurde, kurzfristig ohne Sponsor waren.

schon länger aus dem überhitzten Geschäft der letzten Jahre zurückgezogen hatten, kehren zurück, um nun Werke aus einer guten Verhandlungsposition zu inzwischen wieder gemäßigten Preisen zu erwerben.

Seit der letzten Kunstmarktkrise im Jahr 1991, die damals durch japanische Verkäufe



im Milliarden-Bereich ausgelöst wurde, standen die Chancen auf solide Konditionen für herausragende Kunst nicht mehr so gut. Die fallenden Märkte führen dazu, dass Galerien, die sonst lange Wartelisten für ihre Exponate pflegten, diese nun auch an nicht ganz so etablierte, nicht ganz so bekannte Sammlungen veräußern. Auf den Auktionen setzt langsam ebenfalls eine Regulierung der Preise mit der Tendenz zu konservativeren Bewertungen ein. Schätzwerte werden nach unten »korrigiert«.

Zum Teil stehen Häuser wie Sotheby's auch Kaufangeboten vor der Auktion offen gegenüber, bei denen das Werk direkt an einen Sammler verkauft wird (»Private Treaty Sales«). Diese Möglichkeit gab es zwar immer, wurde jedoch vor der Finanzkrise im Hochpreissegment kaum noch aktiv angeboten. Die »Bietergefechte« im Auktionsraum waren lukrativer und prestigeträchtiger. Momentan gehen Auktionshäuser sogar noch weiter und suchen selbst nach Sammlern, die vor einer Auktion ein Gebot auf das Kunstwerk abgeben, um dem Auktionshaus dadurch einen Mindestumsatz zu sichern (so genannte »Irrevocable Bids«).

Viele Teilnehmer des Kunstmarkts sind insofern trotz der Krise positiv gestimmt, weil sich die Preise wieder an den Kernfak-



Christie's | Auktion im Juni 2008


toren eines Kunstwerks wie Provenienz, kunsthistorische Bedeutung, Zustand und Authentizität orientieren. Die zuletzt oft kritisierte Dominanz der führenden Auktionshäuser ist vorerst beendet, während unabhängige und vor allem diskrete Kunsthändler und Kunstberater wieder mehr in den

Vordergrund treten. De facto hat die Krise im Großen einen temporären Zusammenbruch des Auktionsmarktes bewirkt, was eine Wiederbelebung privater Kunstkäufe, bei denen die Transaktion zwischen Verkäufer und Käufer abgewickelt wird, zur Folge hat. Verkäufer schätzen ja generell die Gelegenheit, die Auflösung oder die Abgabe einer Sammlung geräuschlos, speziell hinsichtlich der gezahlten Summe, durchzuführen.

Um die Qualität, einen guten Preis und die lückenlose Provenienz von Kunstwerken zu gewährleisten und zu bewerten, wird bei privaten Transaktionen gern der Sachverstand eines unabhängigen Experten hinzugezogen, der die weltweit führenden, oft verborgen gepflegten Sammlungen kennt und rasch Kontakt zum Sammler herstellt, der womöglich als Käufer auftreten wird. So bleiben Werke marktfrisch und erfahren keine preismindernde breite Exposition.

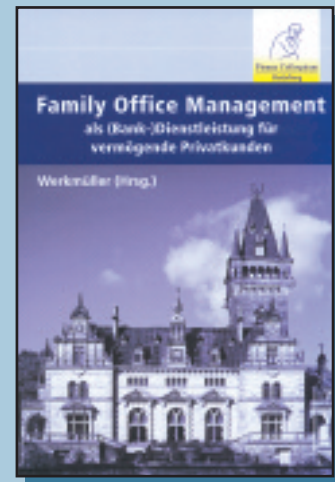
Ein anderer Vorteil der privaten Kunsttransaktion ist der Zeitgewinn, der für Verkäufer wichtig sein kann. Die bisweilen monatelange Wartezeit auf eine große Auktion, in der man das betreffende Objekt platzieren kann, entfällt. Dezente, zügige Abwicklung ist seit Beginn der Finanzkrise gefragt, da es kein Geheimnis ist, dass Verkäufe teilweise auch unfreiwillig zur Schaffung privater Liquidität vonstatten gehen müssen.

Kein prominentes Werk aber sollte, trotz des starken Käufermarktes, unter Wert veräußert werden. Besondere Qualität hat auch in Krisenzeiten ihren besonderen Preis und darf sich nicht verfälschen lassen. Gerade Werke, die lange Zeit in privater Hand waren und erstmals seit Jahren angeboten werden, sind gefragt und wecken Interesse. Mit dem richtigen Marktzugang finden anspruchsvolle Kunstverkäufer im gegenwärtigen Marktumfeld also erstklassige Resonanz.

Das vor allem für Käufer bestehende Zeitfenster, in dem hoch qualitative Kunst aller Preislagen zu attraktiven Konditionen zu erwerben ist, ist freilich begrenzt. Experten mutmaßen zwar, dass sich der Wind bis zum Herbst noch nicht dreht. Dabei sollte man sich jetzt mit dem Angebot befassen, um die Dynamik der nächsten Wochen und die Marktbewertungen optimal zu nutzen. Gute Kunst wird jedenfalls auch über diese Krise hinaus wertstabil bleiben. 



Alles, was man wissen will



Wissenschaftlich fundiertes Handbuch auf dem letzten Stand, das vom Leiter der Vermögensverwaltung bei HSBC Trink-



Dr. M. A. Werkmüller

aus ediert wird. Pragmatische Antworten auf alle interessierenden Fragen zum Thema, von der Begriffserklärung über rechtliche Besonderheiten bis zum Nutzenspektrum der klassischen

Klientel. Ausgesprochen kompetente Informationsquelle und Entscheidungshilfe für Unternehmerfamilien, die den Aufbau eines eigenen »Family Offices« erwägen oder einschlägige Dienstleistungen anderer Anbieter in Anspruch nehmen wollen. Sämtliche Autoren des Sammelbands verfügen über langjährige Expertise.

Dr. Maximilian A. Werkmüller (Hg.) ▶ »Family Office Management als (Bank-)Dienstleistung für vermögende Privatkunden« ▶ Heidelberg 2008 ▶ 413 Seiten ▶ 78,50 € ▶ Finanz Colloquium Heidelberg ▶ ISBN 978-3-936974-83-6

