

SOTHEBY'S UND DEUTSCHE SAMMLUNGEN

Zehn Fragen an Alexis Maggiar, Deputy Director und Spezialist für Afrika und Ozeanien des Auktionshauses Sotheby's

Am 12. Dezember 2012 haben Sie Stücke aus der deutschen Sammlung Karl-Heinz Krieg angeboten. Wie sind Sie auf diese Objekte gestoßen?

Teils gehen wir auf die Sammler zu, deren Sammlung wir kennen, und teils sind es die Sammler, die uns kontaktieren. Wir nehmen dann gemeinsam eine Auswahl der zu verkaufenden Objekte vor. In diesem Fall waren es die Erben von Karl-Heinz Krieg, die Fotos einiger Objekte schickten. Ich kannte die meisten Werke dieser Ghana-Sammlung, da sie in dem Ausstellungskatalog *The Arts of Ghana* (Cole/Ross, *The Arts of Ghana*. Los Angeles, 1977) publiziert sind, und ich fand es sehr interessant, die Kunst dieser Region, die selten in Auktionen vertreten ist, zu fördern.

Die Objekte lagen im Schätzpreis des Auktionskataloges bei insgesamt etwa 100 000 Euro und wurden dann für über 700 000 Euro verkauft. Hat Sie das überrascht?

Das wesentliche Stück war der Akan-Kopf. Hier lagen die meisten Gebote vor. Wir hatten zwischen 40 000 und 60 000 Euro geschätzt,



weil wir kein vergleichbares Objekt aus einer Auktion kannten, und er wurde bei über 540 000 Euro zugeschlagen. Ein Auktionsweltrekord sowohl für ein Terrakotta-Objekt als auch für ein Werk aus Ghana.

Was macht diesen Kopf im Vergleich mit anderen der Akan so besonders?

Es sind weltweit nur zwei vergleichbare Akan-Köpfe dieses Typs bekannt. Der eine, aus der ehemaligen Sammlung Baudoin de Grunne, wurde 2003 in der Ghana-Ausstellung des Musée Dapper gezeigt und befindet sich auch heute noch dort (Inv.Nr. 2.799). Der andere, in der Jean-Paul Barbier-Müller Sammlung in Genf, ist sehr ähnlich, abgebildet in *Mattet, Arts d'Afrique et d'Océanie, Fleurons du musée Barbier-Mueller*, 1997, S. 152 f. Ich vermute, dass er aus der gleichen Werkstatt kommt. Es gibt eine Vielzahl von Stilen bei den Gedenkköpfen der Akan, und dieser Typus ist eine Rarität. Ich war sofort fasziniert von diesem Stück. Die Frisur, bestehend aus einer Vielzahl von Knoten, ist exzeptionell. Der Kopf ist jetzt neuer Teil einer sehr großen Sammlung wunderbarer Stücke!

Welche Bedeutung haben deutsche Sammlungen für Sotheby's?

Wir hatten bereits zahlreiche Objekte in Auktionen, die aus Deutschland kamen, aber eher selten waren es ganze Sammlungen. Um es an einigen markanten Beispielen zu zeigen: Die Sammlung von Karl-Ferdinand Schädler war die erste große deutsche Sammlung, sie wurde im Jahr 1999 in New York versteigert. Wir hatten dann im Jahr 2007 die Sammlung Andreas und Kathrin Lindner, die in Paris mehr als sechs Millionen Euro erzielte. Und im Jahr 2008 verkauften wir etwa ein Dutzend Lots der Sammlung Christina und Rolf Miehler (München).

Welches waren Meisterwerke Afrikas mit besonderen Auktionsergebnissen?

Unter den besonders markanten Stücken aus deutschen Sammlungen war im Jahr 2007 eine wunderbar gearbeitete Bronzeplatte aus Benin, ehemals Sammlung Ludwig Bretschneider, die für 680 000 Euro versteigert wurde. Eine sehr wichtige, große Lobi-Figur (1,40 m) der Sammlung Fred Jahn (München) für 204 000 Euro, eine außerordentliche Fon-Statue der Sammlung Michael Werner (Köln) für 340 000 Euro. Im Juni 2009 war es eine sehr fein gearbeitete Schalen-trägerin der Luba aus der Sammlung Claus Schmidt-Luprian (München), die mehr als 200 000 Euro erreichte. Somit brachte der Akan-Kopf der Sammlung Karl-Heinz Krieg das zweithöchste Ergebnis, nach der Benin-Platte, das je bei Sotheby's für ein Objekt einer deutschen Sammlung erzielt wurde.

Abb. 1: Terrakotta-Gedenkopf der Akan (24 cm), Zuschlagspreis 540 750 Euro



Abb. 2: Reiterfigur der Senofo (32,5 cm) Zuschlagspreis 90 750 Euro. Erworben 1964 von Karl-Heinz Krieg im Dorf Kanakoro, geschnitzt von Bouhé Konaté (Blessegué), der um 1940 verstarb.



Abb. 3: Holzfigur der Ashanti (40 cm), Zuschlagspreis 102 750 Euro

Wie suchen Sie den Kontakt mit den Sammlern?

Sotheby's verfügt über vier Standorte in Deutschland: Berlin/Hamburg, Frankfurt am Main/Stuttgart, Köln und München. Die enge Zusammenarbeit mit diesen Büros ist fundamental für die Beziehung mit unseren Kunden, denn die Auktionsorte für Kunst aus Afrika und Ozeanien sind ausschließlich Paris und New York. Paris kann als historische Hauptstadt dieses Marktes betrachtet werden, es ist der weltweit bedeutendste Auktionsplatz. Hier „entdeckten“ die Künstler der Moderne zu Beginn des 20. Jahrhunderts die Kunstwerke Afrikas und verschafften der „Art Primitif“ erstmals Anerkennung. In Paris befinden sich die größten Händler, Auktionshäuser und Museen (Pavillon des Cessions im Louvre und Musée du quai Branly) und so auch die größte internationale Messe: der „Parcours des Mondes“.

Wie werden die Objekte von Sotheby's ausgesucht?

Dies geschieht in enger Kooperation unserer Experten, also Jean Fritts in London sowie Heinrich Schweizer und Alexander Grogan in New York. In Paris wird die Abteilung seit 2006 von Marguerite de Sabran geleitet, mit der ich eng zusammenarbeite. Eine enge Kooperation besteht weiterhin mit Patrick Caput, einem internationalen Berater. Als Experte ist meine Aufgabe vor allem die Recherche und der Vergleich. Bevor ein Meisterwerk in den Verkauf geht, wird es von allen genannten Experten gemeinsam diskutiert und nur dann in die Auktion aufgenommen, wenn wir uns einig sind. Wir haben alle eine Vision und eine unterschiedliche Sensibilisierung, und die Konfrontation unserer Expertisen erlaubt es uns, bei der Auswahl der Werke rigoros zu sein.

Wie können Sie angesichts der großen Vielfalt unterschiedlicher Kulturen Afrikas den gesamten Kontinent abdecken? Arbeiten Sie mit externen Experten?

Nein. Wir bearbeiten jedes einzelne Objekt. Das erfordert sehr viel Recherche, Vergleich und Suche nach bereits bekannten Stücken. Wir sind alle Generalisten, aber jeder von uns hat auch Spezialkenntnisse. In meinem Fall ist der Schwerpunkt die Kunst Afrikas, allerdings gibt es kein bestimmtes Land, auf das ich spezialisiert bin.

Wir fragen auch bei anerkannten Spezialisten einer Region an, z.B. Louis Perrois für die Kunst Gabuns oder Barbara Blackmun für die Kunst Benins, um bei wichtigen Werken die beschreibenden Texte redigieren zu lassen oder um ihre Meinung und Kenntnisse einzubeziehen. Aber wir treten nicht an Berater heran, damit sie uns bei unserer Expertise helfen.

Welches sind Ihre Kriterien bei der Objektauswahl?

Erstes Kriterium ist die Authentizität des Werkes, also die Frage, ob es hergestellt wurde, um in einem traditionellen Kontext verwendet zu werden. Natürlich auch das Alter, die künstlerische Qualität, der Erhaltungszustand und die Einordnung im bisher bekannten Werkscopus. Erst wenn alle diese Kriterien erfüllt sind, kann das Stück in die Auktion aufgenommen werden.

Welche Rolle spielen der Name des Sammlers oder eine Expertise bei Ihrer Entscheidung?

Wir nehmen kein Objekt allein wegen eines Namens. Sicher, die Provenienz ist wichtig, sie hilft. Es ist ein heikler Markt, und die Werke sind nicht signiert. Alles hängt von unserer Expertise ab, und wir dürfen uns nicht den kleinsten Fehler erlauben. Die Provenienz ist eine Information, die uns erlaubt, die Geschichte eines Werkes zurückzuverfolgen oder es in einen historischen Kontext



Abb. 4: Schalen­trägerin der Luba, Zuschlagspreis 204 750 Euro

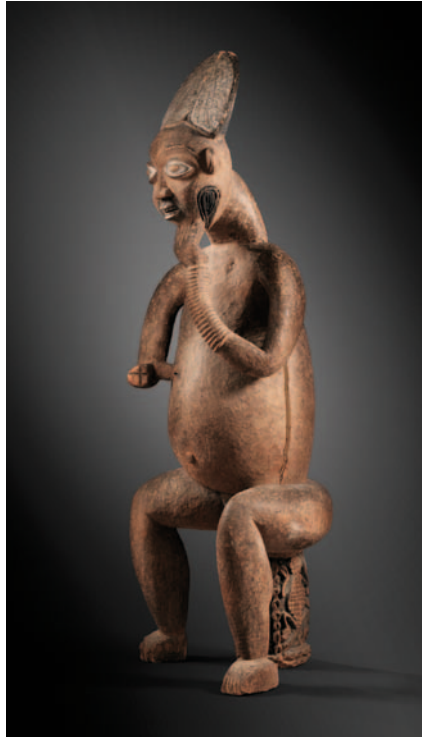


Abb. 5: Fon-Statue, Zuschlagspreis 336 250 Euro

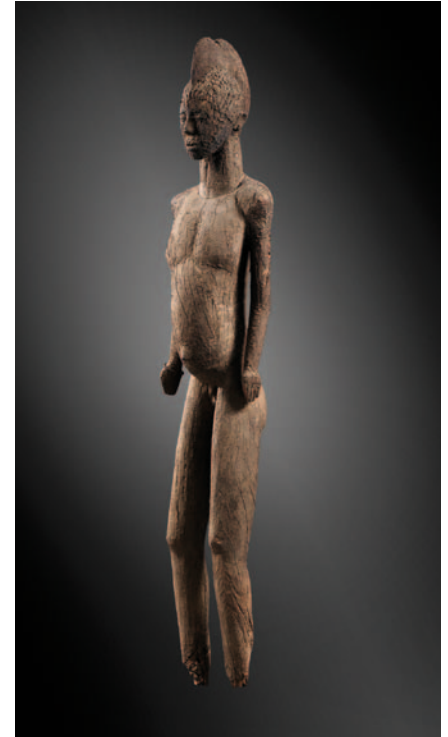


Abb. 6: Lobi-Figur (140 cm), Zuschlagspreis 204 250 Euro



Abb. 7: Bronze-Platte aus Benin, XVI - XVII Jahrhundert, Zuschlagspreis 681 850 Euro

zu setzen, indem wir das Jahr des Ersterwerbes kennen, manchmal ein Zeitpunkt, zu dem der Werkcorpus noch kaum bekannt war. All diese Informationen können den Wert steigern, besonders für den Käufer. Aber für mich ist entscheidend, dass uns die Werke ansprechen, ob sie uns berühren oder nicht, und es ist nicht die Provenienz, die uns ein Werk schätzen lässt. Die Käufer träumen nicht von der Provenienz!

Interview: Audrey Peraldi
Übersetzung: Andreas Schlothauer



Alexis Maggiar

Bereits durch den Großvater Claude-Arthus Bertrand, einen Verleger von Kunstbüchern, für Kunst sensibilisiert, studierte Alexis Maggiar zunächst Ökonomie, bevor er sich ausschließlich seiner größten Leidenschaft, der Kunst, zuwandte. Seine erste Begegnung mit afrikanischer

Kunst im Jahr 2001 war für ihn „eine Offenbarung“. Von da an beschäftigte er sich intensiv mit außereuropäischer Kunst und arbeitete zunächst zwei Jahre bei dem Experten Alain de Monbrison, mit dem er gemeinsam im Jahr 2003 den Verkauf der Sammlung André Breton organisierte, und anschließend für Cyrille Cohen, den Auktionator und Direktor des Auktionshauses Calmels-Cohen. Im Jahr 2007 – mit der Übernahme von Calmels-Cohen durch Sotheby's – wurde Cohen dort Vize-Präsident, während Maggiar in die Abteilung „Arts d' Afrique et d' Océanie“ integriert wurde. Heute ist er Deputy Director und Spezialist für Afrika und Ozeanien.

ABBILDUNGSNACHWEISE:

Abb. 1,2: Sotheby's/DamienPerronet/ArtDigitalStudio

Abb. 3: Dorina Hecht, veröffentlicht in Hecht, Dorina/Kawik, Günter (Hrsg.): Afrika und die Kunst. Einblicke in deutsche Privatsammlungen, Bottrop 2010, S. 330

Abb. 4-7: Sotheby's/DamienPerronet/ArtDigitalStudio

Porträt: © PhilippeServant