

# KARL & FABER

Journal 2021



# Im Austausch

Kunst der Sammlung · Dr. Sonja Lechner · Johann König

JETZT EINLIEFERN!

### Einlieferungsschluss Frühjahr 2021

Alte Meister & 19. Jahrhundert: Mitte April 2021

Moderne & Zeitgenössische Kunst: Mitte Mai 2021

### Einlieferungsschluss Herbst 2021

Alte Meister & 19. Jahrhundert: Mitte September 2021

Moderne & Zeitgenössische Kunst: Anfang Oktober 2021



Folgen Sie uns auf Facebook, Instagram,  
YouTube, Pinterest und LinkedIn

karlunfaber.de

*Liebe Leserinnen und Leser, liebe Freunde unseres Hauses,*

das vergangene Jahr hat uns alle vor große Herausforderungen gestellt. Auf die sich ständig ändernden Umstände mussten wir alle mit Flexibilität und Einfallskraft reagieren. Für uns bei KARL & FABER bedeutete das vor allem, die Digitalisierung voranzutreiben. Neben unseren klassischen Online-Only-Auktionen haben wir als erstes Auktionshaus in Deutschland ein neues Auktionsformat eingeführt: die Real-Time-Onlineauktion, eine live übertragene Auktion ohne Saalpublikum, aber mit Telefon- und Internetbietern. Wir waren auf Instagram, Facebook, YouTube und Pinterest sehr aktiv und haben das Konzept „KARL & FABER im Austausch“ entwickelt. Dabei haben wir uns immer wieder auf das konzentriert, was die Existenzberechtigung des Kunstmarkts ausmacht: das Sammeln. Zwei Auszüge unserer Austausch-Gespräche mit diesem Schwerpunkt finden Sie im vorliegenden Journal. Während Johann König und Rupert Keim den Grund des Sammelns diskutieren, stellen Sonja Lechner und Sheila Scott sich der Frage, ob Künstlerinnen gezielt gefördert werden sollten. Der Artikel „Glitter in Their Eyes“ verdeutlicht, dass immer mehr Sammler und vor allem eine wachsende Zahl finanziell unabhängiger Sammlerinnen auf das Potenzial der Kunst von Frauen setzen. Ab S. 58 gibt eine Münchner Sammlerin eine sehr persönliche Antwort auf die Frage, ob Frauen anders sammeln als Männer. Letztendlich hat unser Verständnis für und Know-how über Sammeln auch zu einer Sonderauktion einer Ulmer Privatsammlung geführt. Mehr über diesen White Glove Sale erfahren Sie ab S. 64.

Das Sammeln vereint uns, das ist gerade in diesen Zeiten ein schönes Gefühl. Der Erfolg unserer Maßnahmen aber hängt von Ihnen, unseren Freunden des Hauses, ab. Sie haben uns mit Begeisterung zugesehen, sind uns auf den Social-Media-Kanälen gefolgt und haben mitgeboten, sodass 2020 zum erfolgreichsten Jahr in der langen Geschichte unseres Auktionshauses werden konnte. Dafür sind wir Ihnen sehr dankbar. Trotz all diesen wundervollen digitalen Möglichkeiten: Der direkte Kontakt mit Ihnen fehlt uns! So hoffen wir, dass wir Sie bald wieder in unseren Räumen in München, Hamburg oder Düsseldorf begrüßen dürfen oder Sie zu Hause oder in Ihrer Galerie aufsuchen können. Bis dahin soll Ihnen dieses Journal ein bisschen vom KARL & FABER-Feeling vermitteln.



Ihr Dr. Rupert Keim, *Geschäftsführender Gesellschafter & Ihre Sheila Scott, Geschäftsführerin*



JETZT EINLIEFERN!

**Einlieferungsschluss Frühjahr 2021**

Alte Meister & 19. Jahrhundert: Mitte April 2021

Moderne & Zeitgenössische Kunst: Mitte Mai 2021

**Einlieferungsschluss Herbst 2021**

Alte Meister & 19. Jahrhundert: Mitte September 2021

Moderne & Zeitgenössische Kunst: Anfang Oktober 2021

*Termine 2021*

Expertentage	4
Vorbesichtigungen & Auktionen	5

*Kontakt*

KARL & FABER München	6
Repräsentanten & Dependancen	8

*Top-Ergebnisse 2020*

11

*Titelthema*

KARL & FABER – Die Kunst der Sammlung	34
Warum sammeln wir Kunst?	36
„I didn't want to be a woman artist. I just wanted to be an artist.“	44
„Glitter in Their Eyes“	52
Sammeln Frauen anders als Männer?	58
Perfekte Paarung – Der Private Deal	60

*Rückblick 2020*

Tendenzen der Abstraktion	64
Echtzeit made in Munich	69
Der andere Blick – Kolumne von Max Scharnigg	70

*Ausblick 2021*

Ausblick Zeitgenössische Kunst	72
Ausblick Moderne Kunst	75
Ausblick Kunst des 19. Jahrhunderts	78
Ausblick Alte Meister	80

*Praxistipps*

Ins Schwarze getroffen	84
------------------------	----

Impressum

88

## EXPERTENTAGE FRÜHJAHR 2021

### ALTE MEISTER & KUNST DES 19. JAHRHUNDERTS

Hamburg	2./3.3.
Tegernsee	4.3.
Basel & Zürich	10. – 12.3.
München & Süddeutschland	15. – 19.3.
Salzburg & Wien	22./23.3.
Düsseldorf	24./25.3.
London	24./25.3.
New York	12. – 16.4.

### MODERNE & ZEITGENÖSSISCHE KUNST

Hamburg	2./3.3.
Wien	11./12.3.
Mailand	16. – 20.3.
Schweiz	23. – 25.3.
Frankfurt am Main	24./25.3.
London	24./25.3.
Berlin	24./25.3.
Freiburg	24./25.3.
Fünfseenland	30./31.3.
München	12. – 16.4.
New York	12. – 16.4.
Düsseldorf	22./23.4.
Brüssel	23./24.4.

Wir freuen uns auf ein persönliches Gespräch und Ihre Einlieferung!  
*Vereinbaren Sie mit uns einen persönlichen Termin,  
auch außerhalb der Expertentage.*

KARL & FABER Kunstauktionen GmbH  
Amiraplatz 3 · Luitpoldblock · D 80333 München  
T +49 89 22 18 65 · F +49 89 22 83 350  
info@karlunfaber.de

*Expertentage für die Herbstauktionen 2021 auf karlunfaber.de  
(Änderungen vorbehalten)*

## AUKTIONEN FRÜHJAHR 2021

### EINLIEFERUNGSSCHLUSS

Mitte April 2021: Alte Meister & 19. Jahrhundert  
Mitte Mai 2021: Moderne & Zeitgenössische Kunst

### LIVE-AUKTIONEN IN MÜNCHEN

Mittwoch, 16. Juni 2021: Alte Meister & Kunst des 19. Jahrhunderts  
Mittwoch, 14. Juli 2021: Moderne & Zeitgenössische Kunst  
Donnerstag, 15. Juli 2021: Moderne & Zeitgenössische Kunst

### REAL-TIME-ONLINEAUKTION

Mittwoch, 21. April 2021: Made in Munich (Zeitgenössische Kunst)

### ONLINE-ONLY-AUKTIONEN

Mittwoch, 10. März bis Mittwoch, 24. März 2021: Alte Meister & Kunst des 19. Jahrhunderts  
Mittwoch, 14. April bis Mittwoch, 28. April: Moderne & Zeitgenössische Kunst  
Mittwoch, 26. Mai bis Mittwoch, 9. Juni 2021: Alte Meister & Kunst des 19. Jahrhunderts  
Mittwoch, 23. Juni bis Mittwoch, 7. Juli 2021: Moderne & Zeitgenössische Kunst

## VORBESICHTIGUNGEN FRÜHJAHR 2021

### ALTE MEISTER & KUNST DES 19. JAHRHUNDERTS

Hamburg Mittwoch, 26. und Donnerstag, 27. Mai 2021  
Düsseldorf Freitag, 28. und Samstag, 29. Mai 2021  
München Montag, 7. bis Dienstag, 15. Juni 2021

### MODERNE & ZEITGENÖSSISCHE KUNST

Düsseldorf Freitag, 18. Juni und Samstag, 19. Juni 2021  
Hamburg Montag, 21. Juni und Dienstag, 22. Juni 2021  
Wien Donnerstag, 24. Juni 2021  
München Montag, 5. Juli bis Dienstag, 13. Juli 2021

*Alle Orte sowie weitere Termine auf karlunfaber.de (Änderungen vorbehalten)*

## KONTAKT KARL & FABER MÜNCHEN

### GESCHÄFTSFÜHRUNG



Dr. Rupert Keim  
*Geschäftsführender  
Gesellschafter*  
+ 49 89 22 18 65  
info@karlundfaber.de



Sheila Scott  
*Geschäftsführerin*  
+ 49 89 24 22 87 16  
sscott@karlundfaber.de

### ZEITGENÖSSISCHE KUNST



Dr. Julia Runde  
*Leiterin  
Zeitgenössische Kunst*  
+ 49 89 24 22 87 29  
jrunde@karlundfaber.de



Nina Wieland  
*Expertin  
Zeitgenössische Kunst*  
+ 49 89 24 22 87 220  
nwieland@karlundfaber.de



Caroline Klapp  
*Expertin  
Zeitgenössische Kunst*  
+ 49 89 24 22 87 12  
cklapp@karlundfaber.de



Alexandra Liebherr  
*Expertin  
Zeitgenössische Kunst*  
+ 49 89 24 22 87 18  
aliebherr@karlundfaber.de

## KONTAKT KARL & FABER MÜNCHEN

### MODERNE KUNST



Annegret Thoma  
*Expertin Moderne Kunst*  
+ 49 89 24 22 87 222  
athoma@karlundfaber.de



Benedikt Müller  
*Experte Moderne Kunst*  
+ 49 89 24 22 87 228  
bmueller@karlundfaber.de

### ALTE MEISTER & KUNST DES 19. JAHRHUNDERTS



Heike Birkenmaier  
*Leiterin Kunst des 15.  
bis 19. Jahrhunderts*  
+ 49 89 24 22 87 15  
hbirkenmaier@  
karlundfaber.de



Katharina Wieland  
*Leiterin Druckgrafik*  
+ 49 89 24 22 87 231  
kwieland@karlundfaber.de



KARL & FABER  
Kunstauktionen seit 1923  
Amiraplatz 3 · München  
T + 49 89 22 18 65  
F + 49 89 22 83 350  
info@karlundfaber.de

## KARL & FABER IN IHRER NÄHE / UNSERE REPRÄSENTANTEN



Christiane Zapp  
*Tegernsee, Rheinland*  
+ 49 179 242 10 38  
czapp@karlundfaber.de



Gabrielle J. Fehse  
*Schweiz*  
+ 41 612 72 12 13  
gfehse@karlundfaber.de



Anastasia Gabrielle Hoyos  
*Österreich*  
+43 660 516 67 67  
ghoyos@karlundfaber.de



Benedikt Graf Douglas  
*Österreich*  
+ 43 66 01 35 08 02  
bdouglas@karlundfaber.de



Teresa Meucci  
*Italien*  
+ 39 33 38 63 32 55  
tmeucci@karlandfaber.com



Dr. Amelie Beier  
*London*  
+ 44 794 152 73 37  
abeier@karlundfaber.de



Dr. Sabine Caroline Wilson  
*US Market Liaison  
New York*  
+ 1 917 328 10 15  
swilson@karlandfaber.com

## NIEDERLASSUNG HAMBURG



Erika Wiebecke  
*Repräsentantin*  
+ 49 40 82 24 38 23  
ewiebecke@karlundfaber.de



Frauke Willems  
*Repräsentantin Hamburg*  
+ 49 40 82 24 38 23  
fwillems@karlundfaber.de



Johanna Dürbaum  
*Expertin*  
+ 49 40 82 24 38 23  
jduerbaum@karlundfaber.de



KARL & FABER Hamburg  
Magdalenenstraße 50 · 20148 Hamburg  
Termine nach Vereinbarung:  
hamburg@karlundfaber.de

## DEPENDANCE DÜSSELDORF



Alexa Riederer von Paar  
*Repräsentantin*  
+49 211 91 19 41 14  
ariederer@karlundfaber.de



KARL & FABER Düsseldorf  
Mannesmannufer 7 · 40213 Düsseldorf  
Termine nach Vereinbarung:  
duesseldorf@karlundfaber.de

## Neue Website karlunfaber.de

Entdecken Sie die neue Webseite von  
KARL & FABER und nutzen Sie  
unseren individuell auf Ihre Bedürfnisse  
zugeschnittenen Service.



Folgen Sie uns auf Facebook,  
Instagram, Pinterest,  
YouTube und LinkedIn



@ karlunfaber



@ Karl & Faber Kunstauktionen



@ karlandfaber



@ Karl & Faber Kunstauktionen



@ Karl & Faber Kunstauktionen GmbH

## Top-Ergebnisse 2020

„KARL & FABER in München  
verkündet die beste Bilanz seit  
Bestehen mit knapp 20 Millionen  
Euro und 320 Ergebnissen im  
fünf- und sechsstelligen Bereich.“

Christian Herchenröder, Handelsblatt vom 18./19./20.12.2020

## KARL & FABER IN ZAHLEN

**Gegen den Trend:** Während der europäische Kunstauktionsmarkt 2020 um 30 % gegenüber dem Vorjahr **einbrach**, zeigte der deutsche Kunstauktionsmarkt mit einem Plus von 4 % ein **solides Wachstum**.

**KARL & FABER** hat als einziges süddeutsches Kunstauktionshaus seinen Umsatz gesteigert, und das um **fulminante 30 %** (Quelle: Artnet). Mit einem **Umsatz von über 20 Mio. EUR** in 2020 gehört **KARL & FABER** zu den fünf großen Häusern in Deutschland.

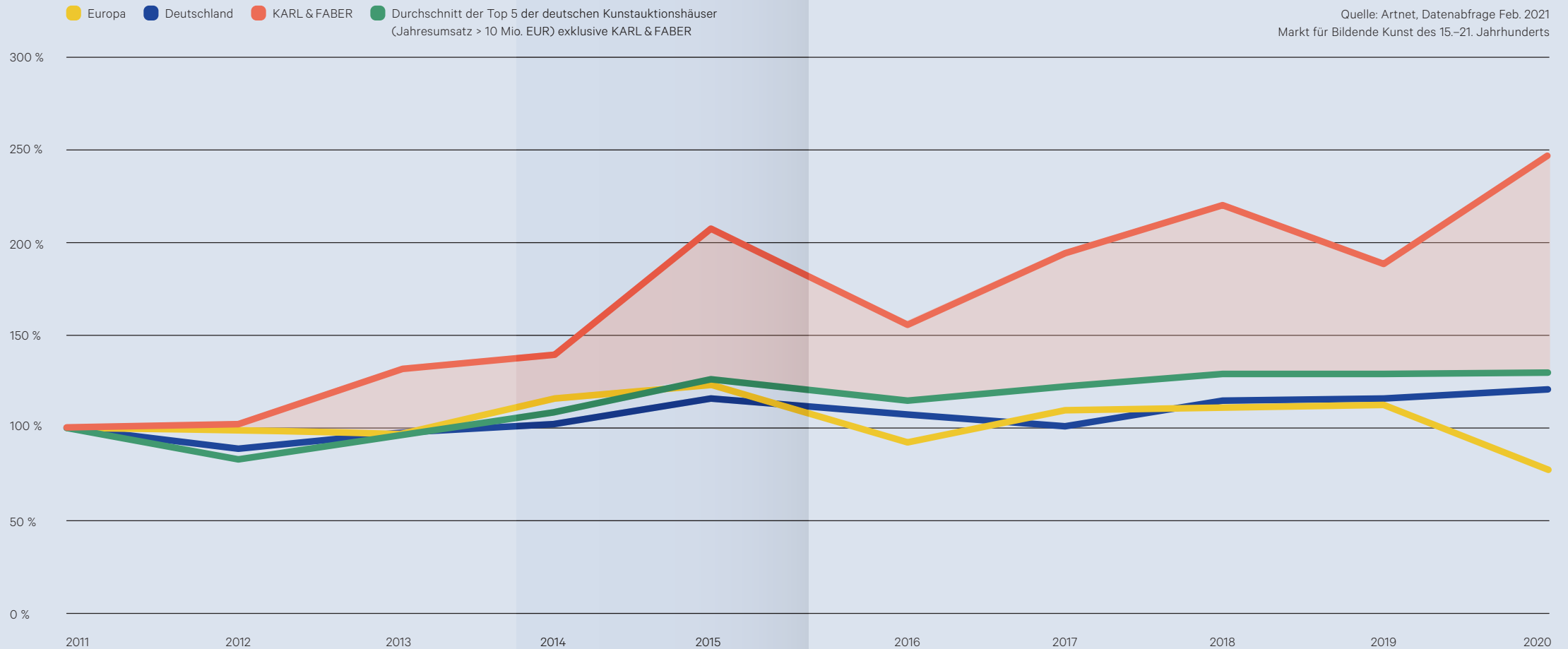
**KARL & FABER** konnte seinen **Marktanteil** in Deutschland 2020 **um 25 % steigern**. **KARL & FABER** hat sich von allen größeren Kunstauktionshäusern der D-A-CH-Region seit **2011 am dynamischsten** entwickelt (plus 249%).

Drei wesentliche Wachstumsgründe:

1. Wir bieten Ihnen als Einlieferer individuelle, **maßgeschneiderte Lösungen** abgestimmt auf Ihre Bedürfnisse.
2. Wir haben über die letzten Jahre zum Nutzen aller Beteiligten regelmäßig in Technologie, Internet und Social Media investiert und damit unsere Reichweite und die **Anzahl der aktiven Bieter** enorm **erhöht**.
3. Wir sind ein über Jahre gewachsenes **Team** aus erfahrenen Expertinnen und Experten, das in seiner **Diversität** wichtige Entscheidungen optimal für unsere Einlieferer gemeinsam erarbeitet.

Sowohl teure Einzelobjekte (siehe S. 14–33, 54) als auch ganze Sammlungen (siehe S. 64–67) haben wir dadurch sehr erfolgreich verkauft und an neue Sammler vermittelt. Wir freuen uns, auch Sie bald bei uns willkommen zu heißen!

Indiziertes Wachstum der letzten zehn Jahre im Vergleich



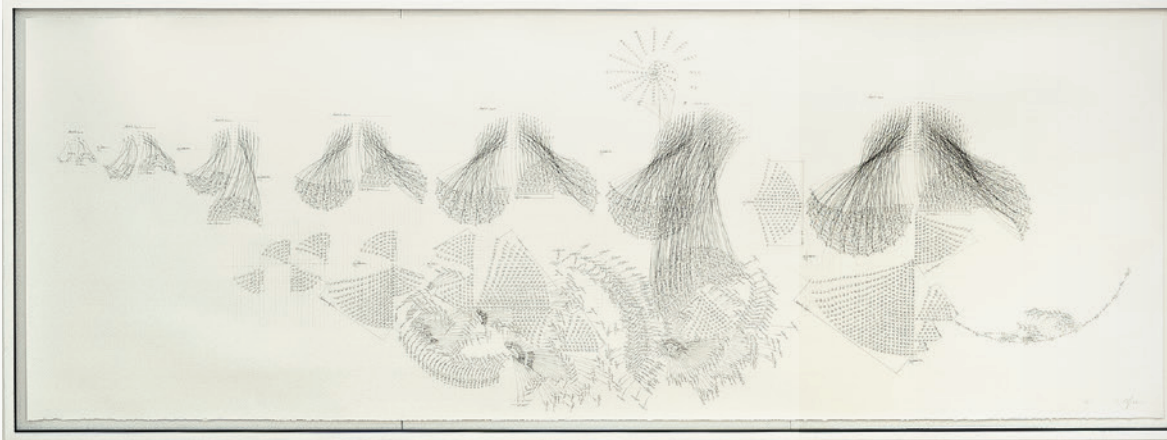


„Mit taxgerechten 205.000 Euro  
den höchsten Preis erzielte  
Günther Ueckers genageltes  
„Wolkenfeld“ von 1967.“

Johannes Sander, Kunstmarkt.com, 12.01.2021



Nägel und weiße Farbe auf Leinwand auf Holz, 43 × 43 × 7,5 cm



Tinte über Bleistift auf festem Velin (3- teilig), 114,5 × 300 cm (Perm I),  
114,5 × 200 cm (Perm II) und 114,5 × 100 cm (Perm III)

„Bei der Gegenwartskunst, deren Ergebnisse sich vorwiegend im fünfstelligen Bereich bewegen, setzte das Haus einen Auktionsrekord für Jorinde Voigt. Die dreiteilige Zeichnung „Perm I bis III“ übernahm ein Frankfurter Käufer für 175.000 Euro.“

Sabine Spindler, Handelsblatt, 24./25./26.07.2020



Öl auf Leinwand, 162 × 130 cm

\*INKLUSIVE AUFGEELD © 2021 GEORG BASELITZ



Tusche, Buntstift und lithographische Kreide auf Nepalpapier, Collage, 8 Glühbirnen aus Papiermaché, Holz, Glimmer und Schnur, 211 × 324 × 7 cm

„Heftig umworben waren auch zwei Arbeiten von Kiki Smith. Die große Papierarbeit „Assembly“ von 2009 kostete 137.500 Euro. Die Bronze „Fox on the Ground“ von 2004 wurde für 125.000 Euro ebenfalls nach New York verkauft. Für eine Papierarbeit als auch für eine plastische Arbeit der Künstlerin sind das Rekordpreise.“

Sabine Spindler, Handelsblatt, 24./25./26.07.2020

© 2021 KIKI SMITH, COURTESY PACE GALLERY

„Der Rückzug auf klassische Werte gilt in Krisenzeiten als typisches Verhalten. Das bestätigte vorige Woche die Auktion von KARL & FABER mit moderner und zeitgenössischer Kunst. Ein Berliner Sammler machte Max Liebermanns impressionistische Ansicht „Allee im Tiergarten“ aus der Zeit zwischen 1925 und 1930 mit 512.500 Euro (alle Preise mit Aufgeld) zum teuersten Kunstwerk der Auktion.“

Sabine Spindler, Handelsblatt, 23.07.2020

Allee im Tiergarten mit Spaziergängern, einer Droschke und einer Straßenbahn, 1925–27



Öl auf Leinwand, 51,5 × 71,5 cm

FRANZ MARC

Recto: Abstrakte Formen –

Verso: Rötliches Tier, 1913/1914

Ergebnis: € 437.500\*



Bleistift über Tusche bzw. Aquarell und Tempera über Bleistift auf Skizzenblatt, 22 × 17 cm

PABLO PICASSO

Homme à l'agneau, mangeur de  
pastèque et flûtiste, 1967

Ergebnis: € 375.000\*



Braune Kreide auf Velin, 48 × 63 cm

„Die besten Plätze belegte die Klassische Moderne. So auch in der Dezember-Auktion, als Franz Marcs mit dem Aquarell „Rötliches Tier“ und schwarzen „Abstrakten Formen“ recto und verso gefülltes Blatt durch einen Neukunden an die Spitze kam, der mit 350.000 Euro die untere Schätzung bestätigte.“

Brita Sachs, FAZ, 16.01.2021

GABRIELE MÜNTER  
Dame im Park (Mariahalde), 1914

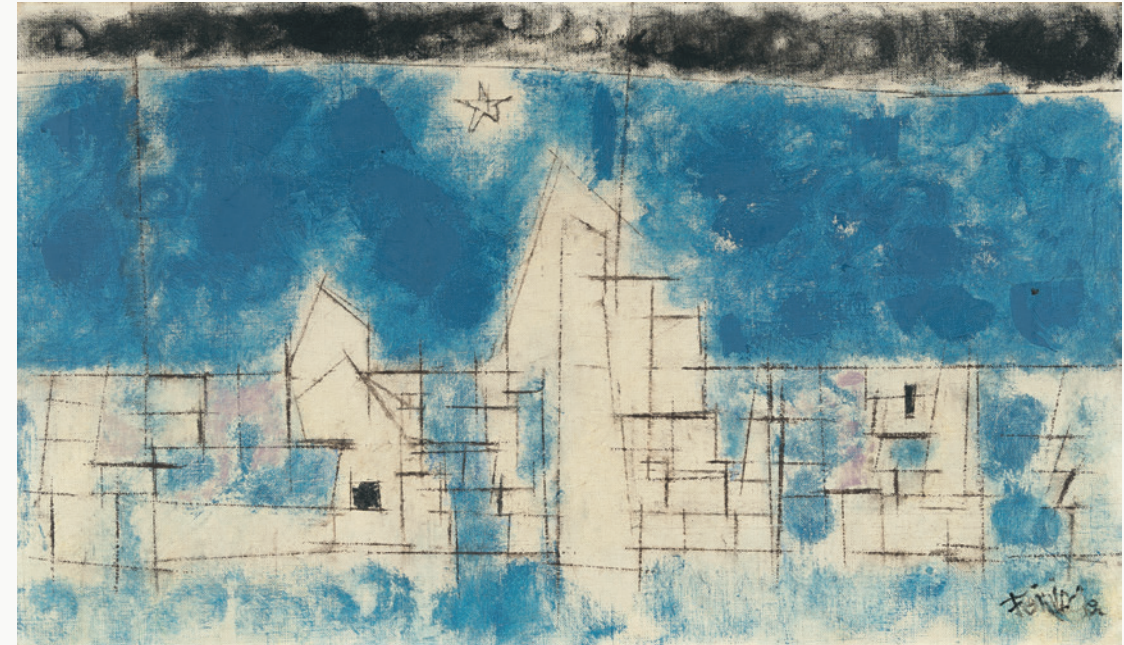
Ergebnis: € 312.500\*



Öl auf Malpappe, 33 × 40 cm

LYONEL FEININGER  
B-B Town, 1946

Ergebnis: € 231.250\*



Öl auf Leinwand, 39,5 × 66,5 cm

„Bei den Gemälden legte der französische Orientalist Étienne Alphonse Dinet einen Höhenflug hin mit dem Gemälde „Joueur de flûte. Environs de Laghouat“ von 1897. [...] Seine Gruppe von Berbern am Lagerfeuer, einst in der Sammlung von Piotr Chtchoukine, rief viele Bieter auf den Plan und endete mit dem Hammer-schlag bei 200.000 Euro [...], das Fünf-fache der Schätzung.“

Brita Sachs, FAZ, 14.08.2020



Öl auf Leinwand, 46 × 72,5 cm

CARL SPITZWEG  
Der Geologe, um 1850

Ergebnis: € 50.000\*



Öl auf Karton, 34,5 × 29 cm

JOHANN GEORG VON DILLIS  
Süddeutsche Landschaft mit Wanderern, um 1820/30

Ergebnis: € 37.500\*



Öl auf Velin, auf feste Pappe aufgezogen, 21,6 × 33,6 cm



„Bei den Alten Meistern hatte zuvor der Antwerpener Sebastian Vrancx mit seiner um 1625 gemalten „Plünderung der Schlacht“ gepunktet, die ein russischer Bieter für 85.000 Euro (40.000/60.000) nahm.“

Brita Sachs, FAZ, 16.01.2021



Öl auf Holz, 60 × 113,5 cm

JACOB PHILIPP HACKERT  
Im Englischen Garten von Caserta, 1800

Ergebnis: € 87.500\*



Öl auf Leinwand, 118 × 167 cm

ALBRECHT DÜRER  
Das ungleiche Paar  
(Der Liebesantrag), um 1495

Ergebnis: € 47.500\*



Kupferstich auf Bütten mit Wz „Hohe Krone“ (Meder Wz. 20), 15 × 14 cm

Die Gründe, Kunst zu kaufen und zu sammeln, können sehr verschieden sein. Aber eines haben alle Sammlungen gemeinsam: Stets ist ihr Besitzer stolz, etwas Schönes, Seltenes und Wertvolles erworben zu haben.

Sammlungen haben nichts Endgültiges, sind nicht festgefügt und haben einen eigenen Lebenszyklus. Sie und Ihre Sammlung durch diesen Zyklus langfristig zu begleiten, das verstehen wir bei KARL & FABER als die *Kunst der Sammlung*<sup>®</sup>.

Titelthema

# *DIE KUNST DER SAMMLUNG*

Warum sammeln wir Kunst?	S. 36
„I didn't want to be a woman artist. I just wanted to be an artist.“	S. 44
„Glitter in Their Eyes“	S. 52
Sammeln Frauen anders als Männer?	S. 58
Perfekte Paarung – Der Private Deal	S. 60

# WARUM SAMMELN WIR KUNST?

Geschieht es aus Leidenschaft oder monetärem Interesse? Welche Ziele stecken dahinter? Sammeln Frauen anders als Männer?

Dr. Rupert Keim, Geschäftsführender Gesellschafter von KARL & FABER Kunstauktionen, im Austausch mit Johann König, Galerist & Geschäftsführer der KÖNIG GALERIE.



**Dr. Rupert Keim:** Herzlich Willkommen, liebe Freunde und Kunden von KARL & FABER. Ich begrüße Sie zu unserer neuesten Folge von KARL & FABER im Austausch und freue mich sehr, heute Johann König aus Berlin als Gast zu haben. Obwohl die meisten von Ihnen den Namen Johann König schon gehört haben – schließlich ist er der „Popstar unter den deutschen Galeristen“ – stelle ich ihn noch einmal kurz vor: 1981 in Köln geboren, Mitglied einer weit verzweigten Kunstfamilie.

Deinen Vater Kasper kennt man gut, auch deinen Onkel Walther König, und du hast Brüder und Schwäger, die im Kunstbereich unterwegs sind. Wofür man dich aber kennt, ist die Tatsache, dass du dich beim Hantieren mit Schwarzpulver und Patronen einer Schreckschusspistole verletzt und seither einen Teil deines Augenlichts verloren hast. Daher rührt auch der Titel deiner 2019 erschienenen Biografie „Blinder Galerist“.

Nichtsdestotrotz hast du im Jahr 2002 eine Galerie gegründet, mit der du immer weitergewachsen bist, von einem Ort zum anderen. Du warst in Berlin erst am Rosa-Luxemburg-Platz, dann in einer Industriehalle in der Nähe vom Martin-Gropius-Bau und bist jetzt in der Kirche von St. Agnes, wo du auch Messen veranstaltest. Seitdem bist du auch quasi ein Priester des deutschen Kunsthandels, denn in St. Agnes ist die Messe regelmäßig zu Gast. 2017 folgten dann noch Eröffnungen von Galerien in London und in Tokio. Das heißt, du bist auf einem regen Expansionskurs. Zu Beginn unseres Gesprächs möchte ich aber gar nicht so viel hören über Handel und von deiner Tätigkeit als Galerist, sondern mehr zu einem anderen Thema: Warum sammeln Menschen Kunst?

**Johann König:** Man sammelt immer aus Leidenschaft. Selbst wenn es nachgelagerte monetäre Interessen wie eine steuerliche Motivation gibt oder es Geltungsdrang ist, steht trotzdem die Leidenschaft an erster Stelle. Dann ist der Wunsch groß, etwas aufgrund der Identifikation damit zu besitzen. So geht's mir zumindest, wenn ich von einem Kunstwerk begeistert und emotional bewegt bin. Das entsteht aber auch nur dann, wenn die Möglichkeit besteht, dass man das käuflich erwerben kann. In meinem Geschäft erlebe ich gerade die zweite große Krise beziehungsweise die dritte – als ich anfang mit der Galerie steckten wir in dieser Post-Neuer-Markt-Dotcom-Krise. Dass sich der Kunstmarkt momentan erstaunlich gut durchlaviert, das hat auch mit der Leidenschaft zu tun, mit der alle Teilnehmer ihr Geschäft machen und auch kaufen – ob als Händler oder Sammler, man kann einfach oft nicht anders.

**RK:** Primär ist es also die Leidenschaft, die Identifikation mit etwas, sprich Sammeln durch Identifikation. Wenn du mit deinen Kunden sprichst, was spürst du da, wenn es um dieses Thema geht? Merkst du, dass sie bei dir kaufen, weil du zeitgenössische Künstler vertrittst? Und weil diese letztendlich diejenigen sind, die Themen und Probleme unserer heutigen Welt am besten adressieren, wir uns dadurch angesprochen fühlen und uns deswegen mit ihrem Werk identifizieren? Warum kaufen die Kunden bei dir deine Künstler?



Johann König und Dr. Rupert Keim haben eins gemeinsam: die Leidenschaft für die Kunst.

**JK:** Das ist total unterschiedlich. Jeder und jede hat eine andere Motivation. Zum Beispiel erlebe ich oft, dass es gar nicht unbedingt um einen monetären Zuwachs geht. So habe ich die deutsche Künstlerin Alicja Kwade, über die aktuell viel berichtet wird, bereits aus der Akademie heraus ausgestellt und gekauft. Da ist es so, dass sich die Kunden damit identifizieren und sich nicht nur freuen, wenn ein Werk im Wert steigt, sondern auch, wenn eine Künstlerin oder ein Künstler eine Karriere macht. Das Sammeln von gerade jungen Positionen ist die beste Kunstförderung, die es gibt. Weil das Geld, das man einsetzt, direkt bei den Künstlern ankommt oder bei den Galerien, die sie vertreten. Aber genauso wichtig ist auch der Zweitmarkt – etwa über die Auktionshäuser – fürs Primärmarktgeschäft. Denn wenn es keinen Zweitmarkt gibt, gibt es auch keinen Erstmarkt. Ich wundere mich, warum viele Kolleginnen und Kollegen das nicht sehen. Aber das ist ein anderes Thema. Neben der Motivation, früh dabei zu sein, gibt es eine, die ich oft auf Messen bemerkt habe. Da gibt es zum Beispiel einen Sammler aus Chicago, der immer eine Sammlung von hundert Kunstwerken hat und immer die besten haben will. Immer wenn er zu dem Schluss kommt, dass ein Kunstwerk besser ist, also bedeutender, relevanter als eines der hundert, die er schon hat, verkauft er eines, um davon ein anderes zu finanzieren. So ist es jetzt auch bei meiner guten Freundin Julia Stoschek, die es sich zum Ziel gesetzt hat, die bedeutendste Mediensammlerin zu sein. Das hat sie auch geschafft. Alle sind durch unterschiedliche Motivationen getrieben, aber meist ist es ein sehr Entrepreneurial Approach, ein unternehmerischer Ansatz. Abgesehen von den künstlerischen Positionen, die ich vertrete – ob primär oder sekundär – was Sammlerinnen und Sammler und mich verbindet, ist eben auch so eine Art Unternehmergeist, nämlich teilzuhaben an einer Entwicklung, in welcher Form auch immer.

*„DA DENKE ICH AUCH DARAN, WAS GERHARD RICHTER EINMAL SAGTE: ‚WIRKLICH GUTE BILDER VERSCHWINDEN NICHT. AM ENDE LANDEN SIE DOCH IM MUSEUM.‘ IN DER REGEL STIMMT DAS.“*

**RK:** Unternehmergeist, weil sich etwas bewegt – gerade im zeitgenössischen Bereich. Das heißt, man möchte dabei sein, wenn sich etwas in eine positive, schöne Richtung entwickelt. Und das andere ist auch ein sozialer Aspekt, schlicht und einfach, dass man einen bestimmten Künstler, eine bestimmte Künstlerin auf ihrem Weg begleiten und unterstützen will, sodass er/sie den weiter gehen kann.

**JK:** Genau, zum einen auf die Künstlerinnen und Künstler bezogen, aber zum anderen haben auch wir das ganz stark in der Corona-Krise gemerkt. Da meldeten sich Sammlerinnen und Sammler und fragten, ob sie uns unterstützen können, wenn sie etwas kaufen. Das war eine Zusammenarbeit auf allen Ebenen.

**RK:** Du sagst in einem Interview mit „Collectors Agenda“, du glaubst, dass deine Frau und du wohl bessere Berater als Sammler seid. Ihr habt ja selbst einige hundert Kunstwerke zu Hause. Warum ist es leichter, jemand anderen zu beraten?

**JK:** Zum Beispiel nehme ich mir immer wieder vor, nicht so Kleinkram zu kaufen, so im Vorbeigehen Editionen, Jahregaben und Subskriptionseditionen für Publikationen, weil das am Ende des Jahres auch wieder 20.000 bis 30.000 Euro sind, die man dafür ausgibt. Dafür hätte man sich auch etwas Substanziel-

les kaufen können. Da bremsen ich mich immer wieder. Wobei es auch schön ist, das zu haben. Aber wenn ich Sammler begleite, was wir ja tun für Firmen oder Privatsammlungen, und gemeinsam Entscheidungen getroffen werden, dann tue ich das natürlich als professioneller Berater viel analytischer. So erinnere ich sie daran, dass wir uns das Ziel gesetzt haben, in eine Richtung zu gehen und eine Linie zu verfolgen. Das Budget sollte nicht für Spontankäufe draufgehen. Das Problem ist oft, dass man etwas von einer Position kaufen will, das Topwerk nicht bekommt und dann ein Nebenwerk kauft. Als Berater ist man freier und fokussierter, als wenn es eine emotionale Sache ist. Da nimmt man sich oft vor, eine Nacht darüber zu schlafen, macht das aber doch nicht. Dann wird es – wie in unserer eigenen Sammlung – ein bisschen ein Sammelsurium. Aber das ist natürlich auch ein Abbild der eigenen Persönlichkeit, der selbst erlebten Vergangenheit und Geschichte. Vieles hat man ja auch von Reisen mitgebracht und das ist auch ganz schön so. Als Berater ist es oft besser zu sagen, bis Summe X kaufst du, was dir vor die Flinte kommt, und wenn es substanzieller wird, muss man schauen, ob es zu den Zielen passt, die man sich gesetzt hat.

**RK:** Also geht manchmal mit einem der Jagdinstinkt durch, weil man irgendetwas erlegen will? Obwohl das, was einem vor die Flinte läuft, gar nicht das ist, was man erlegen will?

**JK:** Genau, das passiert mir natürlich dauernd, und ich habe ja niemanden, der mich korrigiert.

**RK:** Agieren Männer da anders als Frauen? Ist der Jagdinstinkt beim Mann ausgeprägter als bei Frauen? Sind die geplanter in ihrem Vorgehen, etwas weniger getrieben?

**JK:** Interessant ist, dass die Kunstmarktstudie von Clare McAndrew zu dem Schluss kommt, dass Frauen die besseren Sammler seien. Sie sammeln demnach konzentrierter, langfristiger und kontinuierlicher – was immer das heißt. Bei uns ist das ein Mischmasch, wir kaufen oft auch Sachen, die meiner Frau wichtig sind. Oder wir verkaufen welche aus dem gleichen Grund nicht. Es war aber auch schon so, dass wir ein Werk installiert und unabhängig voneinander gemerkt haben, dass es nicht das ist, was wir erwartet haben ...

**RK:** ... dass es einem dann doch nicht so viel gibt, wie man beim Kauf vermutet hat. Man steht ja doch im Dialog mit dem Kunstwerk, das man erwirbt.

**JK:** Ja. Und dann gibt es Sachen, die vermisst man, und es gibt andere, von denen man überrascht ist. Das kann dann auch wieder eine Kraft sein. Manchmal gibt es Editionen, an denen man sich täglich erfreut. Allerdings leben wir nicht mit so viel Kunst, weil wir kleine Kinder haben. Aber als Galerist, als der ich den potenziellen Wert oder die ganze Marktanalyse im Hinterkopf habe, kann ich durch kein Museum laufen, ohne Mängel zu sehen oder mir zu über-

legen, wie haben die das oder jenes gemacht. Das höre ich auch von vielen Sammlern. Geht es dir auch so?

**RK:** Du meinst die „Déformation professionnelle“? Natürlich wird man mit jedem Jahr, in dem man handelt oder sammelt, anspruchsvoller. Ich muss gestehen, das Level steigt immer höher, bis man wirklich befriedigt ist von einer guten Arbeit. Das ist manchmal fast undankbar und wird nicht immer dem Werk gerecht. Aber das ist, wie die Sprossen einer Leiter hinaufzusteigen. Man muss erst ein paar nehmen, um schauen zu können, wie man weiterkommt, wo es hingeht. Wie du sagtest: Jede Sammlung ist auch ein Stück Biografie. So wie wir uns und auch unser Kontext sich verändern, entwickelt sich die Sammlung mit einem.

**JK:** Ja, ich bin auch am Überlegen, was langfristig das Ziel ist. Hin und wieder erwirbt man ja relevante Werke. Ob man nach einem Vorbild wie Beyeler einen Ort schafft, für den man Stück für Stück sammelt. Er hat als Händler und Sammler mit der Fondation Beyeler einen unglaublichen Ort geschaffen. Aber selbst diese prominente Sammlung kann natürlich bei Weitem nicht mithalten mit der des Kunstmuseums Basel. In der öffentlichen Hand sind die Werke in der Regel auch besser aufgehoben. Da denke ich auch daran, was Gerhard Richter einmal sagte: „Wirklich gute Bilder verschwinden nicht. Am Ende landen sie doch im Museum.“ In der Regel stimmt das.

**RK:** Noch eine Frage: Wir sind in heißen Corona-Zeiten – wer im Kunstmarkt ist der Gewinner der Krise?

**JK:** Die Auktionshäuser haben auf jeden Fall einen Vorteil. Wenn das nötige Vertrauen da ist und die Professionalität über Condition Reports und Ähnliches, tun sich durch die vermeintlich oder häufig niedrigen Schätzpreise Chancen auf – vor allem durch die Transparenz. Diese ist das größte Problem, das wir im Primärmarkt haben. Durch Corona ist dort jetzt mehr Transparenz in der Preispolitik entstanden, was einen Schub bewirkt hat. Die Verlierer sind die Messen.

**RK:** Dann darf ich einen Punkt zurückgeben: Was die Leute aber wieder mehr zu schätzen wissen oder was sie vermissen in der jetzigen Zeit, das ist etwas, das ihr als Galeristen besser liefern könnt als wir Auktionshäuser: das gemeinsame Erleben, Mitfiebern, Entwickeln mit einem Künstler oder einer Künstlerin. Diese auf ihrem Weg zu begleiten, sie zu treffen und diesen persönlichen Bezug auch zum Schöpfer des Kunstwerks zu haben. Das ist etwas, was ihr liefern könnt, die Auktionshäuser aber nicht so.

**JK:** Besondere Galerieausstellungen sind vermutlich auch Gewinner. So ist ein Besuch bei uns aufgrund der Architektur einmalig – wie in vielen anderen Galerien. Man muss leider sagen, je größer, desto besonderer ist der

Besuch. So eine kleine Rigips-Galerie hat natürlich nicht die Erfahrung wie St. Agnes oder die Kollegen von Sprüth Magers in ihrem ehemaligen Ballsaal. Und das Erleben von Kunst in Architektur ist natürlich eine vom Künstler oder von der Künstlerin komponierte Ausstellung. Das ist etwas anderes als eine Vorbesichtigung beim Onlinebieten.

Die Rezeption von Kunstwerken in von Galerien veranstalteten Ausstellungen ist ohne Frage spannender als der Messebesuch. Auch wenn wir jetzt vielleicht alle ein bisschen weniger Umsatz machen, haben wir auch weniger Kosten. Für die Kunst ist es besser, so wie es jetzt ist, statt auf zwölf Messen im Jahr präsent sein zu müssen.

**RK:** Schauen wir mal, was die Zukunft bringt. Ich bin sehr gespannt. Vielen Dank Johann, dass du da warst.

Auszüge aus dem Gespräch vom  
11. November 2020 bei KARL & FABER.  
Den kompletten „Austausch“ finden  
Sie als Video unter folgendem QR-Code



Transkription: Ronja Vogel  
Redaktion: Nicola Scheifele

*Johann König gehört zu den bedeutendsten Galeristen Deutschlands. Als Sohn einer Schauspielerin und eines Ausstellungskurators ist er seit seiner Kindheit von Kunst umgeben. Nach einem Unfall mit explodierenden Schwarzpulverkugeln aus einer Schreckschusspistole verlor Johann König 1992 einen Großteil seines Augenlichts. Dennoch gründete er 2002, im Alter von 21 Jahren, die KÖNIG GALERIE für zeitgenössische Kunst in Berlin, die 2015 in die ehemalige St. Agnes Kirche in Berlin-Kreuzberg einzog und 2017 weitere Standorte in London und 2019 in Tokio eröffnete. In seiner 2019 veröffentlichten Biografie „Blinder Galerist“ beschreibt er seinen Alltag mit der Sehbehinderung. Seit 2020 veranstaltet Johann König auch die Kunstmesse „Messe in St. Agnes“ mit Kunstwerken aus dem Primär- und Sekundärmarkt.*

„I DIDN'T WANT TO BE  
A WOMAN ARTIST.  
I JUST WANTED TO BE  
AN ARTIST.“\*

Künstlerinnen sind in der Kunstwelt nach wie vor weniger präsent als ihre männlichen Kollegen. Wie lässt sich ein Paradigmenwechsel herbeiführen? Und wie kann der Kunstcharakter über den Gendergedanken siegen?

Diese und andere Fragen erörterte *Sheila Scott*, Geschäftsführerin und Leiterin Moderne Kunst bei KARL & FABER, vorigen Sommer im Austausch mit *Dr. Sonja Lechner*, Geschäftsführerin Kunstkonnex Artconsulting.



FOTOGRAFIE ULRIKE MYRZIK



**Sheila Scott:** Liebe Freunde des Hauses KARL & FABER, ich begrüße Sie herzlich zu einer weiteren Folge von *KARL & FABER im Austausch*. Ich freue mich sehr, heute Frau Dr. Sonja Lechner bei uns zu haben. Sie ist Finnin und Deutsche, in Deutschland aufgewachsen, hat Kunstgeschichte an der Ludwig-Maximilians-Universität München studiert und 1999 mit einem M. A. abgeschlossen. 2005 kam die Promotion über Caravaggio als Aktmaler. Seit 2001 ist sie selbstständige Kunstberaterin, 2005 war sie Mitbegründerin von *Kunstkonnex Artconsulting* und ist dort seit 2016 alleinige Geschäftsführerin. Sonja, du engagierst dich ja seit Langem für das Thema *Frauen in der Kunst*. Du veranstaltest etwa das Event *Ladies Art Lunch*, wobei du die Männer nicht vergisst: Es gibt auch einen *Gentlemen Art Lunch*.

Aber generell sind Frauen ein Thema für dich, immer wieder auch in deinen Vorträgen. Bei uns dieses Mal zum Glück auch. In unserer Auktion 296 haben wir sehr schöne, wichtige Arbeiten von zeitgenössischen Künstlerinnen – wie Katharina Grosse, Isa Genzken, oder Jorinde Voigt –, aber auch in der Moderne. Etwa ein Porträt von Paul Girieud aus dem Jahr 1908, das Emily Charny zeigt, eine Künstlerin, die zeitgleich mit ihm gearbeitet hat. Sie war ebenfalls berühmt-berüchtigt, weil sie Akte malte, und zwar weibliche. Ein Skandal damals. Diese Bewegung hin zu Künstlerinnen auf dem Kunstmarkt, die gibt es bereits seit den 1970er Jahren, bald 50 Jahre. Sonja, warum ist das immer noch ein aktuelles Thema?

**Dr. Sonja Lechner:** Die amerikanische Kunsthistorikerin Linda Nochlin stellte 1971 in ihrem Essay die Frage: „Why have there been no great women artists?“ Damit trat sie etwas los, worauf sich auf jeden Fall etwas geändert hat. Aber der längst anstehende Paradigmenwechsel ist ausgeblieben. Das liegt an der simplen Tatsache, dass bis nach dem Ersten Weltkrieg den meisten Frauen der Zutritt zu den Akademien, wo die Ausbildung stattfand, verwehrt war. Wir haben natürlich über die Jahrhunderte hinweg immer wieder Einzelgestalten, die hervorstechen. Aus meiner Sicht als Kunsthistorikerin ist es unsere Aufgabe, diese weiter zu erforschen und ihnen diese Sichtbarkeit zu verleihen, die sie brauchen, um in der Kunstgeschichte ihren Platz – gleichberechtigt neben Männern – zu bekommen und in der Folge auf dem Kunstmarkt bei der Preisgestaltung ähnlich bewertet zu werden. Ein Beispiel: Artemisia Gentileschi, die als Barockmalerin schon damals bekannt und geachtet war.

Durch die weitergehenden kunsthistorischen Forschungen hat sie an Renommee immens gewonnen und wird jetzt auf demselben Niveau wahrgenommen wie andere Barockmaler. 2018 Jahr erwarb die National Gallery in London ihr Selbstbildnis als Heilige Katharina. Das Werk ist jetzt im Museum zugänglich, gleichberechtigt neben anderen, und hat damit natürlich auch eine Ausstrahlung auf alle anderen Gebiete. Dieses Segment gilt es nicht zu vernachlässigen: Auf der einen Seite die Künstlerinnen, die teilweise noch gar nicht bekannt sind, an die Oberfläche zu holen, wie uns das Beispiel der schwedischen Malerin Hilma af Klint zeigt. Aus meiner Zweitheimat Finnland kann ich da von einer ganz persönlichen Erfahrung erzäh-



Sheila Scott und Dr. Sonja Lechner im Gespräch über das Thema *Frauen in der Kunst*.

len: Helene Schjerfbeck war in Finnland seit jeher bekannt, seit ihrer aktiven Zeit. Als junge Studentin in München schlug ich kühn vor, über sie zu promovieren. Ich erhielt eine abschlägige Antwort mit der Begründung, dass die gesamte Literatur auf Finnisch abgefasst sei – zum damaligen Zeitpunkt, also um 2000. Die hätte ich rezipieren können. Aus meiner Sicht wäre ich die ideale Partnerin gewesen, um die Künstlerin in Mitteleuropa weiter zu verorten. Aber der, bei dem ich damals vorsprach, hätte diese Arbeit nicht korrigieren können, zumindest was die Forschungslage anbelangt, weil er des Finnischen nicht mächtig war. Es scheiterte an diesem Sprachhindernis. Zum Glück ist sie jetzt auch ohne meine Mithilfe etabliert und ich wurde bei einem anderen Professor promoviert. Aber das ist eines dieser Beispiele, wie manche Frauen lokal zwar Berühmtheit erlangen, aber nicht international. Da gilt es weiter zu forschen.

Und auf der anderen Seite: Warum ist das Thema noch immer virulent? Kunst ist ein Beispiel oder ein Seismograf für die Machtverhältnisse und die Zustände in der Gesellschaft. Solange wir alle nicht in jedem Bereich gleichberechtigt sind, solange sind es auch die Künstlerinnen nicht. Und solange diejenigen, die über Kunst und deren Preisgestaltung entscheiden, nicht auch Frauen in Spitzenpositionen sind, solange wird es dieses Gefälle geben.

**SS:** Das ist klar in der zeitgenössischen Kunst zu sehen. Der teuerste Künstler, Jeff Koons, verkaufte sich 2019 mit seiner *Rabbit*-Skulptur für 91,1 Millionen Dollar. Die teuerste zeitgenössische Künstlerin ist Georgia O’Keeffe, ihr Gemälde *Jimson Weed/White Flower No. 1* erzielte 2014 knapp den halben Betrag. Seither gab es keinen höheren Preis für Werke von Frauen. Für frei-



Dr. Sonja Lechner und Sheila Scott ist es ein wichtiges Anliegen, sich für Künstlerinnen starkzumachen.

berufliche Künstlerinnen ist es schwierig, in führende Positionen zu kommen. Wie kann man sie fördern?

**SL:** Inzwischen sind Künstlerinnen in Ausstellungen, Galerien, Museen und im Bewusstsein der Menschen präsent. Unsere Generation und erst recht die nach uns folgenden machen diesen Unterschied nicht mehr. Aber in der Preisbildung schlägt sich das nicht gleichermaßen nieder. Kunst ist nicht erfolgreich, wenn ein Werk nur extraordinär ist, es bedarf auch eines Netzwerks aus Galeristinnen, Galeristen, Museumsmenschen, Sammlerinnen und Sammlern, die diesen Kunstwerken die Achtung, die Würdigung und monetäre Wertschätzung entgegenbringen, die es verdient. Ich habe dazu beim jüngsten Ladies Art Lunch einen interessanten Artikel aus der „Times“ zitiert.

Der handelte von Ergebnissen, die Neurowissenschaftler herausgefunden haben. Danach fördert das menschliche Gehirn das, was ihm vertraut ist. Wenn wir vom momentanen Status quo ausgehen, dass die Spitzenpositionen jedes Bereiches, nicht nur unseres Kunstbereiches, immer noch vorwiegend von Männern besetzt sind, dann fördern diese unbewusst, ich unterstelle da keine Absicht – zumindest nicht bei jedem – das, was sie kennen und ihnen vertraut ist. Wir brauchen also im Kunstbereich in den Spitzenpositionen – im Museum, in den Galerien und auch bei engagierten Sammlerinnen – Frauen,

die das fördern, was ihnen vertraut ist: Frauen. Ein Beispiel: Als ich Kunstgeschichte studierte, bestand unser Semester gefühlt zu 90 Prozent aus Frauen. Wohin ich blickte, sah ich Frauen. Wenn ich mir jetzt die Museumslandschaft, etwa in München, anschau, dann sind auch hier die meisten Spitzenpositionen von Männern besetzt, Frau Dr. Angelika Nollert ist als Direktorin der Neuen Sammlung eine rühmliche Ausnahme. Das Gefälle zwischen denen, die Kunstgeschichte studieren, und denen, die letztendlich machtvoll in unserem Segment agieren, ist immer noch beachtlich.

Gerade geschieht ein Umbruch. In der Münchner Akademie der bildenden Künste ist der überwiegende Teil der Professoren weiblich. Wir haben da nicht nur Spitzenkünstlerinnen wie Pia Fries, Karin Kneffel, Karen Pontoppidan oder Anke Doberauer, sondern auch Frauen, die vermutlich selbst erleben, dass ihnen nicht immer nur der rote Teppich ausgerollt wird. Wir kennen beide etwa die Zäsur der Mutterschaft, was das für eine Karriere bedeutet. Sie haben sicher erlebt, dass es Irrungen, Wirrungen und steinige Pfade gibt. Deshalb fördern und unterstützen sie auch Künstlerinnen, die sich in ähnlichen Situationen befinden, davon gehe ich aus. Bis das zum Tragen kommt, braucht es aber Zeit. Wir sind da mitten im Umbruch, aber es ist sehr wichtig, dass auch wir in unserem Bereich das tun, was wir tun können, um Künstlerinnen Sichtbarkeit zu verleihen.

**SS:** Im Moment wird Kunst oft von älteren Leuten gekauft, die eine finanzielle Stabilität haben. Da ist es sehr oft der Mann, der das Geld hat und dementsprechend kauft. In einem Artikel im „Handelsblatt“ vom Mai 2020 stand, dass es eine neue Begeisterung für Werke weiblicher Künstler gebe. Viele ihrer Werke verzeichneten hohe Kurssprünge. Ist ja toll! Und dann schreiben sie, ich zitiere: „Fast könnte man meinen, die #Metoo-Debatte hätte den Kunstmarkt mit frischem Elan belegt.“ Glaubst du auch, dass diese Debatte einen Einfluss auf das Kaufverhalten hatte?

**SL:** Was mich 2018 schon erstaunte, als die Debatte noch aktueller war als heute, war, dass damals im Ranking der einflussreichsten Personen im Kunstmarkt David Zwirner natürlich auf Platz 1 stand, aber die #Metoo-Debatte auf Rang 3. Sie hielt tatsächlich Einzug in einen Bereich, der nicht unbedingt dafür vorgesehen war. Aber es zeigt, was ich vorher angesprochen habe: Kunst ist ein Seismograf für die Machtverhältnisse in der Gesellschaft. In dem Moment, wenn #Metoo an die Öffentlichkeit bringt, wie Macht missbraucht werden kann, betrifft es natürlich den Kunstbereich. Es gab bestimmt keinen direkten Einfluss, indem man jetzt sagte: „Nun kaufen wir erst recht.“ Aber es schuf ein Bewusstsein, dass die Gleichberechtigung, wie wir sie vielleicht annehmen, noch gar nicht existent ist. Es ist nicht so sehr der Aspekt, ob bewusst oder unbewusst Werke von männlichen Künstlern gekauft werden, es ist vielmehr eine Frage der Möglichkeiten. Aus den vergangenen Jahrhunderten und den jüngsten Jahrzehnten gibt es eben viel weniger Künstlerinnen. Rein quantitativ stehen ihre Werke hinten. Erst jetzt kommt eine Generation,

# „WAS ZÄHLT IST GUTE KUNST – EGAL OB DIESE EINE FRAU ODER EIN MANN GESCHAFFEN HAT.“

die ganz selbstverständlich ausgebildet wird von Professorinnen, die als Künstlerinnen international erfolgreich sind. Damit sind Quantität und Qualität erstmals gleichwertig. Vorher hatten Frauen nicht die gleichen Chancen. Sie waren vom System exkludiert und konnten nicht in dem Maß partizipieren wie Männer. Das ist jetzt anders. Bei Kunstkonnex ist zum Beispiel eine Säule die Kunstberatung, die andere sind die Kuratierungen. Wenn uns Museen, Galerien oder Institutionen damit beauftragen, dann kuratieren wir. Eins meiner Herzensprojekte ist das Kunstforum Münchner Bank. Wir zeigen dort zwei Mal im Jahr ausschließlich Kunst der Akademie München. Von Absolventen, Meisterklasseschülern oder Studierenden. Dabei habe ich bisher stets darauf geachtet, gleichwertig Positionen männlicher und weiblicher Künstler zu zeigen. Das wurde dann absolut entsprechend rezipiert, sowohl in der Presse als auch bei den Sammlern. Da gab es überhaupt kein Gefälle, was die Verkäufe betraf. Das Besondere an diesem Format ist, dass die Münchner Bank nicht an den Verkäufen partizipiert, die Künstler bekommen alles, was sie dort verkaufen. Dementsprechend war es schön zu sehen, dass es keine Präferenzen gab, etwa nur männliche Künstler zu sammeln. Es ging vielmehr vollkommen gleichwertig vonstatten. Das langfristige Ziel sollte sein, dass sich die Frage nach Gender im Kunstbereich überhaupt nicht mehr stellt, sondern sich die Kunst am Markt durchsetzt, in den Museen erhalten bleibt und kunsthistorisch gewürdigt wird, die den Namen Kunst auch verdient.

**SS:** Da stimme ich dir zu. Eine Frage noch: Du sagtest, Frauen müssten Frauen unterstützen. Kannst du als Beraterin bei Kunstkonnex gezielt Künstlerinnen unterstützen oder ist das mit dieser Funktion nicht vereinbar?

**SL:** Wenn ich mich für Gleichberechtigung einsetze, dann gilt das auch für Männer. Daher zählt für mich der Wert des Kunstwerkes und zwar nicht in erster Linie der monetäre. Aber natürlich versuche ich Positionen von Künstlerinnen, die vielleicht noch nicht bekannt sind, ans Licht zu bringen und mit in die Beratung zu inkludieren, vor allem eben auch in die Kuratierungen. Ich versuche alles, was in meiner Macht steht, um Gleichberechtigung tatsächlich walten zu lassen. Für mich zählt dabei aber nur: Was ist gute Kunst? Ob sie von einem Mann geschaffen wurde oder von einer Frau, ist für mich zweitrangig.

**SS:** Insofern würdest du auch nicht empfehlen, jetzt auf diesen Trend aufzuspringen, Künstlerinnen zu kaufen, nur weil sich die Preise gut entwickeln und es gerade eine gute Investition ist?

**SL:** In der Kunstberatung muss ich natürlich die monetären Werte berücksichtigen. Da müssen wir ganz genaue Prognosen aufzeigen und die lassen sich bei vielen Künstlerinnen über die Jahre schon längst verfolgen. Natürlich empfehle ich Künstlerinnen, aber nicht, weil sie Frauen sind, sondern weil ihre Kunst herausragend ist.

**SS:** Wir sollten also weg von diesem Gendergedanken und einfach die Kunst anschauen, für das, was sie ist?

**SL:** Die amerikanische Malerin Isabel Bishop sagte etwas Wunderbares, das ich in vielen Vorträgen schon zitiert habe: „I didn't want to be a female artist, I always wanted to be an artist.“ Das bringt es auf den Punkt. Es gibt ja auch kein Pendant. Man sagt nicht Picasso, der große männliche Künstler.

**SS:** Das ist ein sehr schönes Abschlusswort. Vielen Dank, dass Du hier warst!

Auszüge aus dem Gespräch vom  
7. Juli 2020 bei KARL & FABER.  
Den kompletten „Austausch“ finden  
Sie als Video unter folgendem QR Code:



Transkription: Ronja Vogel  
Redaktion: Nicola Scheifele

\* Isabel Bishop

*Dr. Sonja Lechner promovierte 2005 an der Ludwig-Maximilians-Universität München mit einer Doktorarbeit zum Thema „Nuda veritas - Caravaggio als Aktmaler. Rezeption und Revision von Aktdarstellungen der römischen Reifezeit“. Seit 2001 arbeitet die Kunsthistorikerin als selbständige Kuratorin, Kunstberaterin und Rednerin. 2005 gründete sie Kunstkonnex Artconsulting mit und ist seit 2016 alleinige Geschäftsführerin. Sie berät Unternehmen und Privatsammler bei der Pflege und Erweiterung von Kunstsammlungen. Ob in von ihr kuratierten Ausstellungen, in ihren Vorträgen oder Veranstaltungen wie dem regelmäßig stattfindenden „Ladies Art Lunch“ – die Gleichberechtigung von Frauen in der Kunstwelt ist eines ihrer zentralen Anliegen.*

## GLITTER IN THEIR EYES...\*

Männer setzen beim Kunstkauf gerne auf große Namen und bestehende Werte. Das lassen aktuelle Zahlen vermuten: Auch 2020 standen auf der Liste der 100 auf Auktionen meistverkauften Künstler nur fünfzehn Frauen.<sup>1</sup> Selbst *Kiki Smith*, für die wir in diesem Jahr bei KARL & FABER Rekordpreise erzielen konnten, ist nicht unter diesen.

Von Caroline Klapp



FOTOGRAFIE CHRIS SANDERS



KIKI SMITH, Fox on the ground, 2004,  
Bronze mit grüner Patina, 105 × 244 × 5 cm,  
Ergebnis: € 125.000 (Taxe: € 25.000/35.000)

Der Löwenanteil dieses überschaubaren Marktanteils verteilt sich nämlich auf nur fünf Künstlerinnen: Yayoi Kusama, Joan Mitchell, Louise Bourgeois, Georgia O’Keeffe und Agnes Martin. Blickt man zurück ins New York der 1940er/1950er Jahre, die Stadt, in der außer Georgia O’Keeffe alle von ihnen künstlerisch geprägt wurden, landet man in einer Zeit, in der geschlechter-spezifische Klischees selbstverständlich waren: Künstlerische Genies, das waren Männer. So soll Hans Hoffmann zu Lee Krasner einmal gesagt haben, eine ihrer Zeichnungen sei so gut, dass man nicht vermuten würde, dass sie von einer Frau stamme<sup>2</sup>.

Solche Ungeheuerlichkeiten waren damals an der Tagesordnung. Nachzulesen ist vieles davon im Katalog zur Ausstellung „Women of Abstract Expressionism“, die das Denver Art Museum mit 60-jähriger Verspätung 2016 all jenen Künstlerinnen widmete, die den Abstrakten Expressionismus entscheidend mitgeprägt hatten. In der kunsthistorischen Aufarbeitung blieben sie oft nur Fußnoten: Die künstlerische Leistung selbst der Bekanntesten unter ihnen wurde lange marginalisiert. Lee Krasner, Helen Frankenthaler und Joan Mitchell erzielten heute auf dem Kunstmarkt ähnliche Preise wie ihre männlichen Kollegen. Damals wurden sie vor allem als die Ehefrauen von Jackson Pollock, Robert Motherwell und Jean-Paul Riopelle rezipiert. Clement Greenberg, der bekannteste Chronist des Abstrakten Expressionismus, erwähnt auf 1269 Seiten seiner gesammelten Kritiken Joan Mitchell ein einziges Mal und das nur beiläufig<sup>3</sup>. Die Frauen wurden im Kunstdiskurs schlichtweg übergangen.

Die männlichen Künstler der Gruppe pflegten in heftigen Trinkgelagen und mit großspurigen Prahlerien Macho-Attitüden<sup>4</sup>, die zu den heftigen Gesten, dem Action-Painting sowie den riesigen Formaten des Abstrakten Expressionismus gut zu passen schienen. Alles, was psychologisch verletzlich, persönlich, zerbrechlich, zart, selbstoffenbarend, exzentrisch oder gar „handgemacht“ war – also all das, was heute in der zeitgenössischen Kunst am meisten geschätzt wird – wurde damals leicht abwertend als „feminin“ abgetan. Zwar gab es damals in New York eine erstaunliche Anzahl einflussreicher Galeristinnen wie Peggy Guggenheim, Betty Parsons, Martha Jackson und etwas später Ileana Sonnabend. Aber sie vertraten vor allem männliche Künstler. Jackson Pollock umgab bereits 1956, als er in den Hamptons tödlich verunglückte, eine Art Star-Kult. Das führte dazu, dass seine Werke bald international zu hohen Preisen gehandelt wurden. Die Galeristinnen wiederum wollten und mussten beweisen, dass sie sich gegen die männlichen Händler behaupten konnten und taten das, was jeder Geschäftsmann tut: Sie lenkten ihren Fokus auf das, was sich besser verkauft. Bis heute beträgt das Verhältnis der in Galerien vertretenen Künstler durchschnittlich 30 % Frauen zu 70 % Männer. Dass die Museumswelt noch bis in die 1990er Jahre eine rein männliche war, half der Sache der Frauen ebenfalls nicht. Kuratorinnen kämpften häufig nicht für Künstlerinnen, weil sie glücklich waren, Kuratorinnen an großen Museen zu sein – in der Regel unter männlichen Chefs. Die Ende der 1960er Jahre aufkommende Frauenbewegung führte zu einem neuen Selbstverständnis der Frauen, auch in der Kunst. Sie wurden sichtbar und positionierten sich mit einem neuen Selbstbewusstsein.

Carolee Schneemann und Valie Export befördern mit radikalen, tabu-überschreitenden Performances wie „Eye body“ in New York und dem „Tapp- und Tastkino“ in Wien den gesellschaftlichen Diskurs um Körperlichkeit, Sexualität und Geschlechterrollen. Marina Abramovic erweitert mit über alle Schmerzgrenzen hinaus gehenden Körper-Performances tradierte Kunstbegriffe. Jenny Holzer erreicht seit Anfang der 1980er Jahre mit ihren „Truisms“ und der Survival Series (1983–1984), die plötzlich auf riesigen Plakatwänden in New York prangen, eine bisher nie da gewesene Öffentlichkeit. 1989 installiert sie eine monumentale 163 Meter lange Leuchtschrift-Spirale entlang der Innenwände des New Yorker Guggenheim Museums und wird im gleichen Jahr als erste Künstlerin überhaupt berufen, die USA auf der 44. Biennale in Venedig 1990 zu repräsentieren.

Kiki Smith zeigt zu dieser Zeit in New York ihre ersten lebensgroßen, aus Reispapier gefertigten Skulpturen, die in bisher so nicht da gewesener Offenheit das Wesen des weiblichen Körpers und seiner Befindlichkeiten thematisieren. Ebenso wie die fantastische Louise Bourgeois, die zu dieser Zeit bereits 80 Jahre alt ist und in ihrem Studio in Greenwich Village an den legendären „Cells“ arbeitet. Jenseits aller feministischen Bestrebungen gelang all diesen Künstlerinnen vor allem eines: Sie schufen bzw. schafften großartige, signifikante Kunst. Auch wenn der Marktanteil aller von Frauen seit 2008 verkauften Kunst immer noch unter dem der allein von Picasso

# „UNSERE SUBJEKTIVE WAHRNEHMUNG SPIEGELT DIESE ZAHLEN NICHT WIDER UND DIE PRÄSENZ VON KÜNSTLERINNEN AUF INTERNATIONALEN BIENNALEN UND MESSEN NIMMT BESTÄNDIG ZU.“

verkauften Werke liegt: Unsere subjektive Wahrnehmung spiegelt diese Zahlen nicht wider und die Präsenz von Künstlerinnen auf internationalen Biennalen und Messen nimmt beständig zu. Mit einer zunehmenden Anzahl an bedeutenden internationalen Museumsausstellungen, den dazugehörigen Publikationen und der Vertretung durch große Galerien weltweit hat sich in den letzten Jahren eine subtile Verschiebung in der Dynamik des Marktes vollzogen. Immer mehr Sammler und auch vor allem eine wachsende Zahl finanziell unabhängiger Sammlerinnen setzt auf das Potenzial der Kunst von Frauen.

In dem (vor der Pandemie) bis auf den letzten Platz besetzten Auktionsaal von KARL & FABER hatten im Frühjahr 2020 die Leiterin des Franz Marc Museums Dr. Cathrin Klingsöhr-Leroy, die Kunsthistorikerin Christiane Lange und die Malerin Karin Kneffel über eines ihrer im Franz Marc Museum zentral präsentierten großformatigen Werke diskutiert. Es ging um Malerei, die Auseinandersetzung mit kunsthistorischen Traditionen und internationale Erfolge, die Karin Kneffel als Künstlerin aktuell feiert. Unser Haus führte die Fokussierung auf die Kunst von Frauen mit einem eigenen Kapitel fort, das wir im Katalog unserer Herbstauktion herausragenden Positionen feministischer Kunst widmen konnten. Die Verkaufsquote lag bei über 90 %. KARL & FABER konnte 2020 im Bereich der Zeitgenössischen Kunst für Werke von Jorinde Voigt, Carla Accardi, Katharina Grosse und Kiki Smith internationale Rekordpreise erzielen und verkaufte damit mehr Kunst von Frauen als jemals in seiner Firmengeschichte zuvor. Eine höchst erfreuliche Tendenz, die wir in Zukunft gerne fortsetzen.

Bei der Veranstaltung „Karin Kneffel und die Sammlung Hermann Lange“ am 11.2.2020 war das Franz Marc Museum zu Gast bei KARL & FABER.

Dr. Cathrin Klingsöhr-Leroy, Direktorin Franz Marc Museum (Mitte), moderierte das Gespräch zwischen der international gefeierten Malerin Karin Kneffel (links) und der Kunsthistorikerin Christiane Lange (rechts).



*Caroline Klapp M. A. ist Experte für zeitgenössische Kunst, seit Anfang 2017 bei KARL & FABER. Davor war sie über sechs Jahre Direktorin der Galerie Karl Pfefferle in München. Sie schreibt über aktuelle Themen der zeitgenössischen Kunst unter anderem regelmäßig für FRESKO, das Kunst- und Kulturmagazin des Münchner Merkur.*

<sup>1</sup> ArtnetNews: Bidders at the three big Auction houses are overwhelmingly male, Dec 2, 2020

<sup>2</sup> Ausst.Kat: Woman of Abstract Expressionism, Denver Art Museum and Yale University, 2016, S. 153

<sup>3</sup> Ausst.Kat. Abstract Expressionism, Royal Academy of Arts, London 2017, S. 15

<sup>4</sup> Ausst.Kat: Woman of Abstract Expressionism, Denver Art Museum and Yale University, 2016, S. 69

\* Patti Smith, 2000

# SAMMELN FRAUEN ANDERS ALS MÄNNER? EINE SEHR PERSÖNLICHE BEOBACHTUNG

Von Regina Hesselberger-Purmann

Die Sammelleidenschaft wurde mir quasi in die Wiege gelegt. Als Enkelin von vier malenden Großeltern, das heißt auch von malenden Großmüttern, die alle nicht nur Kunst von Kollegen, sondern auch je nach Neigung Kunst von der Antike über alle Zeitläufte hinweg sammelten, ist mir eklektische Sammelweise von Kind an vertraut, ebenso die Begeisterung für Qualität. Meine Kunstleidenschaft, die noch zu Schulzeiten mit islamischer (Iznik)-Keramik begann, dann mich familienimmanent über die Antike zur zeitgenössischen Kunst führte, hat ein Künstlerfreund auf den Nenner „Farbe, Muster und Architektur“ gebracht, was mich „rein privat“ fasziniert und interessiert, auch wenn der Schwerpunkt nach wie vor bei der Malerei liegt.

Um die mir gestellte Frage zu beantworten: Ich bin absolut der Meinung, dass es geschlechtsspezifische Unterschiede beim Sammeln gibt. Bei vielen Frauen, die selbst über die nötigen Mittel verfügen und unbeeinflusst nach eigener Meinung handeln, steht weniger das Investment im Vordergrund als die Liebe zum Kunstwerk. Es überwiegt beim Erwerb die Emotion und nicht der Intellekt, auch wenn oftmals beides zusammenkommt oder zusammenkommen sollte. Sicherlich gibt es bei Frauen wie bei Männern



FOTOGRAFIE ACHIM KUKULIES, DÜSSELDORF © VG BILD-KUNST, BONN 2021



Oben: KARIN KNEFFEL, Teppichtreppe  
Unten: Iznik-Fliese 1525 – 1550



HANS PURRMANN  
Bildnis der Enkelin Regina („Nini“), 1960

© VG BILD-KUNST, BONN 2021

Unterschiede im Sammlungsziel, je nachdem, ob langfristig eine Stiftung, ein Museum oder „nur“ eine private Sammlung geplant ist. Die Privatheit bedeutet eine weniger systematische Suche, weniger ein Horten von Dingen, es ist eher eine Suche nach Kunstwerken, in die man sich verlieben kann, die einen neugierig machen und mit denen man leben möchte. Mir ist z. B. keine weibliche Sammlerin bekannt, die ihre geschlossene Sammlung eines Gebietes verkauft hat, um sich daraufhin einem völlig neuen Sammlungsgebiet zu widmen.

Diese Art der Zielstrebigkeit würde ich eher den Männern zuordnen. Mich selbst hat nie vordergründig das Geschlecht einer Künstlerin oder eines Künstlers interessiert, nur das Objekt in seiner Qualität selbst. In meiner Sammlung sind ebenso Künstlerinnen, wenn auch keine feministischen, vertreten, wie z. B. Karin Kneffel, Katharina Grosse oder Leiko Ikemura, aber eben auch extrem männliche Positionen wie Alex Katz, John Chamberlain oder Ben Willikens. Noch sind 90% der Kunden in Auktionshäusern männlich. Ich hoffe sehr, dass in unserer heutigen Gesellschaft die Zahl der Sammlerinnen ebenso weiter zunimmt, wie die der Künstlerinnen.

# PERFEKTE PAARUNG DER PRIVATE DEAL

Ein guter Auktionator verbindet erfolgreich Verkäufer und Käufer, findet zuverlässig neue Besitzer für ein – meist geliebtes und manchmal nur widerwillig verkauftes – Kunstwerk. Ähnlich eines Matchmakers, also Partnerschaftsvermittlers, muss ein Auktionator ein passendes Kunstwerk mit einem neuen Besitzer verkuppeln.

*Von Sheila Scott*

ELISABETH EPSTEIN  
Selbstportrait, 1911, Öl auf Pappe,  
67,7 × 52 cm, Städtische Galerie  
im Lenbachhaus und Kunstbau München



© RECHTMACHFOLGE EPSTEIN

Es kommt auf Vorlieben an: Sucht der Sammler eher junge Kunst von noch unbekanntem Künstlern oder möchte er etablierte Namen? Geht es um Größe und Alter? Um die Erhaltung oder doch den Seltenheitswert? Der Auktionator hält die Augen offen und denkt, wenn er ein Kunstwerk angeboten bekommt, gleich an potentielle Paarungen, an mögliche Käufer. Manchmal sieht der Auktionator ein Kunstwerk, von dem er sofort weiß, wo es hängen sollte. So bei den beiden fantastischen Selbstporträts von Elisabeth Epstein, die Dr. Rupert Keim in einer Wohnung an der New Yorker Upper Eastside entdeckte. „Als ich diese beiden Gemälde an der Wand sah, wusste ich sofort: Sie gehören ins Lenbachhaus,“ sagt Dr. Keim.

Elisabeth Epstein spielte mit ihren Pariser Kontakten und ihrer Malerei für den Blauen Reiter eine zentrale Rolle: Die Künstlerin heiratete 1898 einen russischen Arzt mit einer Praxis in München. Sie lebte 10 Jahre in der Bayerischen Hauptstadt und nahm in dieser Zeit Malunterricht bei ihren russischen Malerkollegen Wassily Kandinsky und Alexej von Jawlensky. Zu Gabriele Münter verband sie eine enge Freundschaft. 1908 zog sie nach Paris, stand aber weiterhin im regen Austausch mit ihrem Münchner Freundeskreis. Dank ihrer Vermittlung wurden in der ersten Ausstellung des Blauen Reiter in der Galerie Thannhauser 1911





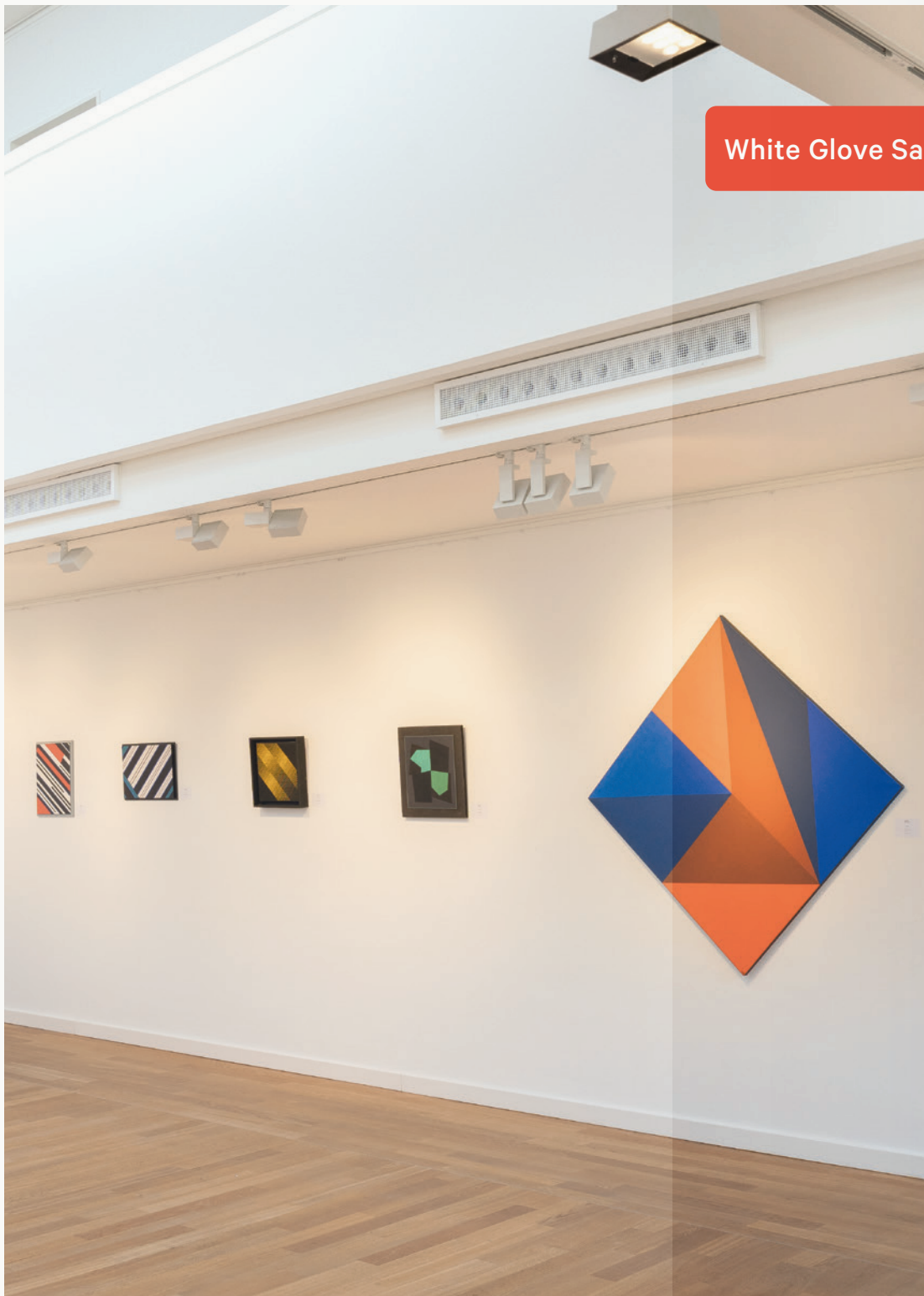
ELISABETH EPSTEIN  
Selbstportrait, 1911, Öl auf Pappe,  
67,7 × 52 cm, Gabriele Münter-  
und Johannes Eichner-Stiftung

Werke von Robert Delaunay ausgestellt. Epstein war, als eine von wenigen Künstlerinnen, ebenfalls mit zwei Werken vertreten, dessen Verbleib heute unbekannt ist. Somit sind diese beiden Porträts die einzigen, bis heute bekannten Gemälde aus der Zeit des Blauen Reiter. Epstein war in der Städtischen Galerie im Lenbachhaus, die weltweit die größte Sammlung zur Kunst des Blauen Reiter besitzt, noch nicht vertreten. So bezeichnet der Direktor Dr. Matthias Mühling den Erwerb der beiden Gemälde „eine kleine Sensation“. Mit ihren ruhigen, klaren Konturen und einfachen Flächen, die sowohl an die Schule von Henri Matisse als auch an die Tendenzen der Neuen Künstlervereinigung München erinnern, fügen sich die Frauenbildnisse ideal in die Sammlung des Lenbachhauses ein.

KARL & FABER freut sich, durch sein Netzwerk und sein Fachwissen auch bei dieser Privatvermittlung erfolgreich agiert zu haben und so die öffentlichen Sammlungen der Stadt München um zwei wichtige Werke erweitert zu haben. Fragen Sie uns nach den Möglichkeiten eines Private Sales. Wir helfen Ihnen bei der „Partnersuche“ für Ihr Werk gerne weiter.

*Sheila Scott ist Geschäftsführerin bei KARL & FABER, Leiterin Moderne Kunst und öffentlich bestellte und vereidigte Auktionatorin.*

Abonnieren Sie unseren Newsletter auf [karlundfaber.de](http://karlundfaber.de) und legen Sie Ihre Vorlieben für gezielte Informationen fest.



White Glove Sale!

GÜNTER FRUHRUNK, VICTOR VASARELY, HERBERT VOLZ © VG BILD-KUNST, BONN 2021  
© ALMIR DA SILVA MAVIGNIER

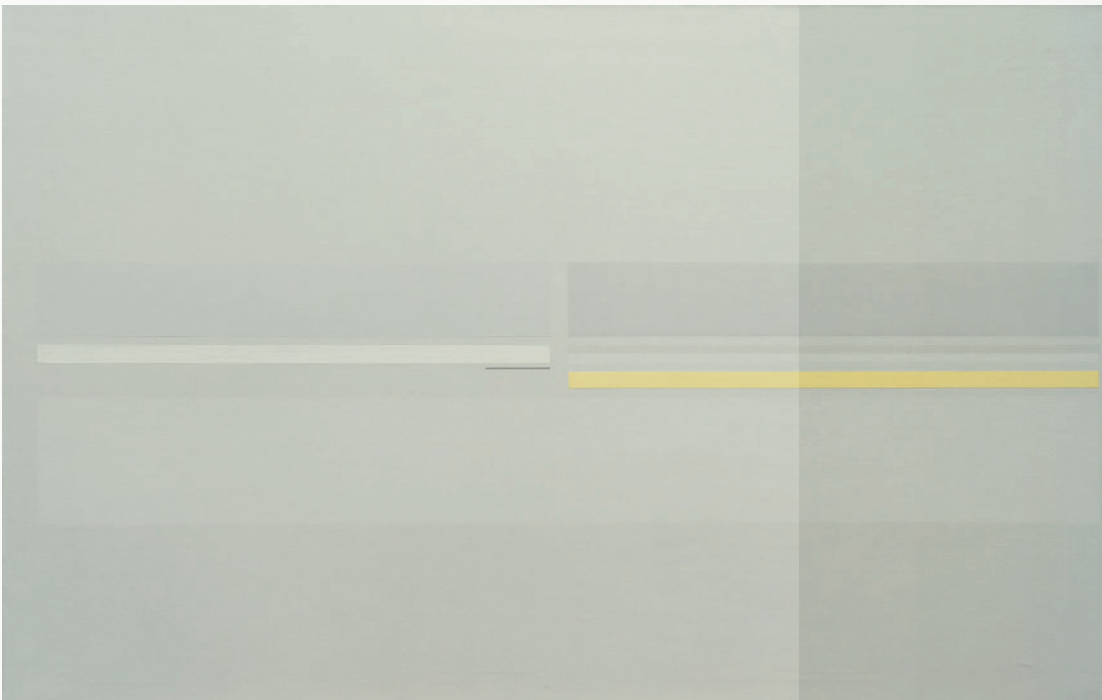
# Tendenzen der Abstraktion. Ein voller Erfolg

Von Julia Runde

Im Sommer 2020 wurde uns eine umfangreiche Privatsammlung aus Baden-Württemberg anvertraut, die wir im Dezember 2020 mit großem Erfolg versteigert haben.

Die geschlossene Versteigerung einer Sammlung zählt zu den schönsten Herausforderungen des Auktionswesens. Es ist eine verantwortungsvolle Aufgabe, da uns in einem solchen Fall häufig das sammlerische Lebenswerk eines Kunstliebhabers anvertraut wird. Bei der Bearbeitung des Bestandes an Werken öffnet sich ein ganz eigener Kosmos, da wir dem Sammler auf seinen Wegen zur Kunst folgen können und so sein Sammlungsprofil erkennbar wird. Im Falle der Ulmer Sammlung, deren wichtigste Inspirationsquelle das Umfeld der legendären Hochschule für Gestaltung war, begegneten uns Künstler des Bauhauses, Vertreter der Gruppe ZERO sowie Künstler wie Almir Mavignier, Jiri Hilmar, Victor Vasarely oder Rupprecht Geiger. Eine Entdeckung war der Taiwanese Richard Lin mit einer streng geometrisch geordneten, feinstofflichen Komposition, die zur Meditation einlädt.

Im Gegensatz hierzu gab es Werke in wildem, gestischem Duktus von u.a. Mario Merz und Markus Prachensky. Es waren *Tendenzen der Abstraktion*, die den Dialog miteinander aufnahmen, es ließ sich kein passenderer Titel finden. Die Sammlung wurde in rund 50 Jahren wohlüberlegt und mit einem anspruchsvollen Auge zusammengetragen, entsprechend hoch ist die Qualität der einzelnen Werke. Provenienzen und Ausstellungen taten das Übrige dazu, dass diese marktfrische Sammlung riesigen Anklang fand. Bei der Versteigerung am 10. Dezember 2020 und dem anschließenden Nachverkauf haben wir sämtliche Lose der Sonderauktion *Tendenzen der Abstraktion* verkauft. Somit ist uns ein *White Glove Sale* gelungen, eine Quote der Lose nach Zuschlägen von 100%! Die Quote nach Hammerpreisen zzgl. Aufgeld liegt bei über 150%. Die höchsten Ergebnisse erzielten wir für Günther Uecker, „Wolkenfeld“ mit € 256.300, Richard Lin, „The estuary from the drive“ mit € 200.000, László Moholy-Nagy „Eisenbahnbild“ mit € 166.300, Rupprecht Geiger „413/65“ mit € 118.800 und Vordemberge-Gildewart, „Mechanisches Zwischenspiel“ mit € 57.500. Neben dem eigenen Auktionskatalog widmeten wir der Sammlung im Oktober auch eine gesonderte Vorbesichtigung, um sie noch einmal geschlossen zu würdigen und die verschiedenen Tendenzen miteinander sprechen zu lassen.

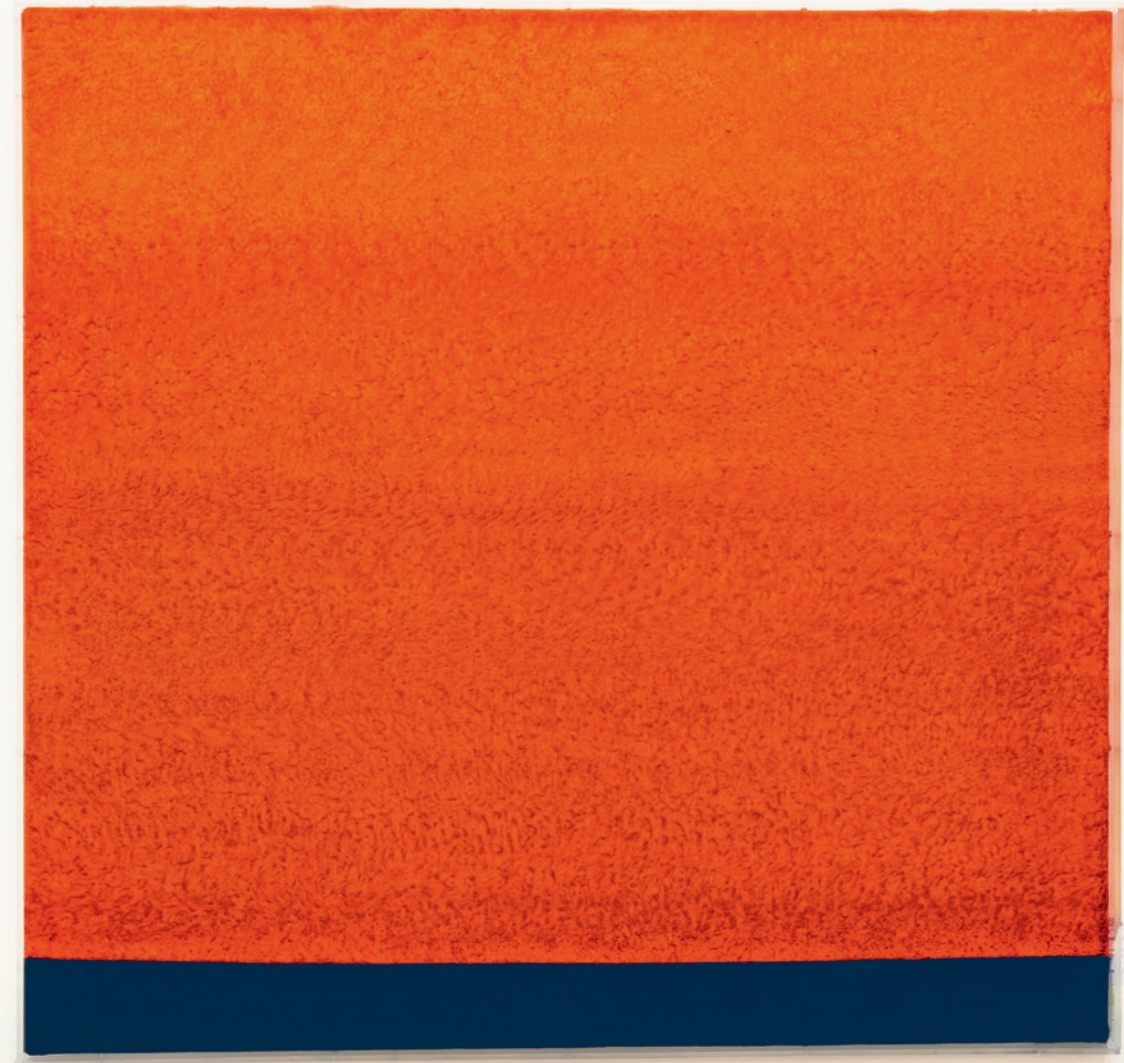


RICHARD LIN, The estuary from the drive, 1971, Öl auf Leinwand und Collage, 101 × 152,5 cm. Ergebnis: € 200.000\*

Das kleine „Museum auf Zeit“ begeisterte die Besucher, besonders die Positionen von Künstlern wie Jiri Hilmar, Lothar Quinte, Almir Mavignier oder Günter Fruhtrunk: Starke Farben, klar strukturierte geometrische Kompositionen und feinstoffliche Gestaltung lagen absolut im Trend. Dieses Phänomen zeigte sich bereits im Frühjahr 2020 bei der Sonderauktion *Made in Munich* und schlug sich bei den *Tendenzen der Abstraktion* abermals im Verhalten gerade jüngerer Bieter nieder. Kaum verwunderlich, die festen geometrischen Strukturen suggerieren Halt und Solidität, gepaart mit heiteren, leuchtenden Farben sind sie die pure Freude fürs Auge. Sie scheinen all das zu verkörpern, wonach sich der Betrachter in turbulenten Zeiten sehnt. Rückblickend lässt sich sagen, der Moment hätte nicht besser sein können, um diese Privatsammlung in andere Hände und neue Sammlungskontexte weiterzugeben.

*Julia Runde ist Kunsthistorikerin und leitet als zuständige Expertin die Abteilung Kunst nach 1945/Zeitgenössische Kunst. Sie verfügt über langjährige Erfahrung im Kunstmarkt. Bevor sie 2009 zu KARL & FABER kam, war sie bereits in der Jablonka Galerie in Köln und bei der Edition Schellmann in München tätig. Sie promovierte bei Professor Günther Binding an der Universität Köln mit einer Arbeit über den Architekten Rudolf Schwarz.*

\*INKLUSIVE AUFGEELD © 2021 RICHARD LIN



RUPPRECHT GEIGER, 413/65, 1965, Öl auf Leinwand, 95 × 100 cm. Ergebnis: € 118.800\*

„Wenn eine Auktion in Deutschland mit einer Zuschlagsquote von über 90 Prozent endet, dann war meistens eine geschlossene Privatsammlung das Objekt der Begierde. So zuletzt auch bei KARL & FABER: Unter dem Titel „Tendenzen der Abstraktion“ und mit der runden Auktionsnummer 300 hatte das Münchner Kunstunternehmen Anfang Dezember etwas über siebenzig zum Teil hochkarätige Werke aus Ulmer Privatbesitz im Angebot.“  
– Johannes Sander, *Kunstmarkt.com*, 12.01.2021

© VG BILD-KUNST, BONN 2021

# Echtzeit made in Munich

KARL & FABER führt Real-Time-Onlineauktionen ein  
Von Julia Runde

*In nur wenigen Wochen ist es KARL & FABER im Frühjahr 2020 gelungen, eine Online-Auktion in Kooperation mit Münchner Galeristen und Editoren ins Leben zu rufen. In Echtzeit wurden 90 Lose im Saal versteigert, während die Bieter zeitgleich über das Internet teilnahmen. Zuvor konnten die Werke in einem virtuellen Rundgang auf unserer Webseite betrachtet werden. Als Pioniere in der D-A-CH-Region haben wir mit diesem Format der „Real-Time-Onlineauktion“ neben der traditionellen Saalauktion und dem Segment Online Only eine dritte Auktionsform eingeführt: Eine live im Saal durchgeführte Auktion ohne Publikum, zeitgleich gestreamt zu den Bietern an den Bildschirmen daheim, kombiniert mit der Möglichkeit des Telefonbietens und des schriftlichen Gebotes. Die Vorzüge einer traditionellen Saalauktion, wie zum Beispiel die Gleichzeitigkeit des Bietens, und das Aufeinandertreffen der Nachfragenden in einem einzigen spannungsgeladenen Moment, bleiben bei diesem Format erhalten und werden simultan in den virtuellen Raum überführt.*

Im März 2020, als die ruhige Winterzeit zu Ende war, wir unsere Reiseaktivitäten wieder aufgenommen hatten und in alle Richtungen ausschwärmten, in dem Moment als die Vorbereitungen für die Frühjahrssaison richtig schön an Fahrt gewonnen hatten, hieß es plötzlich: Rien ne va plus. Das öffentliche Leben, der Kunstbetrieb kam zum Erliegen. Nun war Kreativität gefragt und wir haben über mögliche Projekte im verringerten Radius nachgedacht. Draußen wurde es langsam Frühling. Und David Hockney hatte der Kunstwelt als Kommentar gerade wunderbar ermutigend zugerufen: „Do remember they can't cancel the spring“. In dieser Situation wurde die Idee „Made in Munich“ geboren, eine Sonderauktion im virtuellen Raum, in Kooperation mit Münchner Galeristen und Editoren. Unsere Inspirationsquelle war die gleichnamige Ausstellung im Haus der Kunst 2008, kuratiert von Chris Dercon und Julien Lorz. Seit den 1960er Jahren wurden in München zahlreiche Editionen publiziert, Druckgrafiken und Multiples wurden erdacht und realisiert. Manche dieser Grafiken und Multiples haben Kunstgeschichte geschrieben und zählen heute zu den Klassikern ihrer Gattung. So beispielsweise Blinky Palermos „Prototypen“ (verlegt von Gernot von Papes Editon X) oder Gerhard Richters „Schweizer Alpen II“ (verlegt in der Edition Heiner Friedrich).

Unsere Idee fand großen Anklang und zahlreiche Münchner Galerien und Editore waren an dem gemeinsamen Projekt sehr interessiert. Chris Dercon begleitete diese solidarische Aktion von Galerien und Auktionshaus in schwieriger Zeit mit einem persönlichen Grußwort. In nur vier Wochen haben wir mit dem Archiv Geiger, Barbara Gross, der Galerie Fred Jahn, Sabine Knust, der Galerie

ROSEMARIE TROCKEL  
Der blaue Pullover, 1990,  
Farbige Serigraphie auf Velin, 67,5 × 67,5 cm  
Ergebnis: € 9.300\*



van de Loo, Gernot von Pape Edition X, der Edition Schellmann und der Galerie MaxWeberSixFriedrich eine Sonderauktion mit 90 Losen zusammengestellt. Vertreten waren Werke von u.a. Günter Brus, Maria Lassnig, Rupprecht Geiger, Arnulf Rainer, Imi Knoebel, Bernd und Hilla Becher, Sarah Morris, Dan Flavin, Thomas Ruff, Candida Höfer, Albert Oehlen, Günther Förg und Rosemarie Trockel. Auch bei den Sammlern traf das Projekt auf reges Interesse und wir betreten mit rund 100 Bietern den virtuellen Raum. Für uns, aber auch für den deutschen Kunstmarkt war dieser erfolgreiche Saisonauftakt im Sonderformat ein wichtiges Signal. Bis jetzt ist die Nachfrage ungebrochen und digitale Formate liegen im Trend. Die am stärksten bebotenen Lose der Auktion waren farbkraftige Kompositionen aus dem Bereich der geometrischen Abstraktion, dieses Phänomen konnten wir bei einer weiteren, viel umfangreicheren Sonderauktion in unserem Haus im Herbst 2020 noch einmal beobachten, den Tendenzen der Abstraktion. Lesen Sie dazu mehr auf Seite 65.

Aufgrund des großen Anklangs werden wir im Frühjahr 2021 den Saisonauftakt wieder diesem Thema widmen. Am Mittwoch, 21. April 2021, findet die nächste Sonderauktion mit Druckgrafik und Editionen „Made in Munich“ statt. Dem Format Real-Time-Onlineauktion bleiben wir treu, für Einlieferer bietet es die größtmögliche Flexibilität, da die Auktion in kürzester Zeit realisiert werden kann: Heute gebracht, morgen schon „unter dem Hammer“. Für Bieter bedeutet es, den Reiz und die Spannung einer Saalauktion live daheim mitverfolgen zu können.

# Der andere Blick

Ausblick 2021

Max Scharnigg, Autor und Redakteur der Süddeutschen Zeitung, schreibt an dieser Stelle über sein persönliches Highlight der kommenden Auktion Moderne Kunst am 14./15. Juli 2021. Dieses Jahr hat er sich in ein Ölgemälde des expressionistischen Malers und Grafikers Wilhelm Morgner verguckt.



Aus unserer Auktion Moderne Kunst am 14./15. Juli 2021  
WILHELM MORGNER  
Sitzender Bauer mit Sichel, 1911, Öl auf Rupfen, 142 × 172 cm  
Schätzpreis: € 100.000/150.000

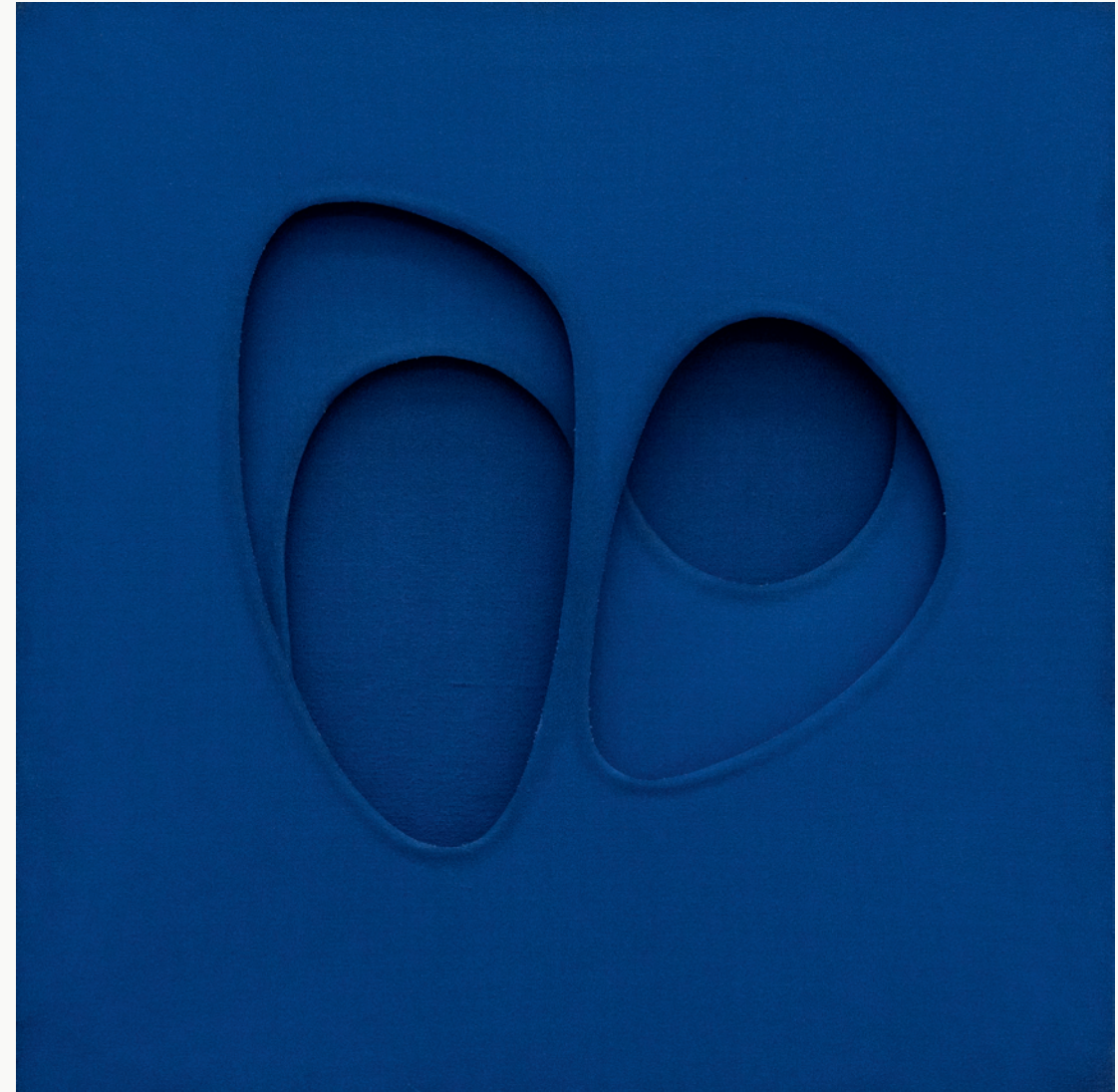
Die ganze Corona-Sache greift langsam offenbar auch unser gesundes Kunstverständnis an. Oder wie ist es sonst zu erklären, dass man sich bei diesem Gemälde von Wilhelm Morgner gleich an eine Person in häuslicher Quarantäne erinnert fühlt? Ist doch ganz eindeutig: Da sitzt einer allein im Mindestabstand rum und denkt an die neuesten Infektionszahlen von heute morgen! Mit seinen Hausschuhen, auf einer zerdrückten Kissenlandschaft und umgeben von einer Welt, die ihre gewohnten Formen verloren hat. In der Hand hat er irgendwas zur Ablenkung – ist es ein Smartphone, ein Buch, ein missglückter Sauerteig? Egal, diese Figur wirkt jedenfalls genauso weltversunken und auf sich zurückgeworfen, wie es viele Menschen in den letzten Monaten waren. Dabei wusste Morgner natürlich nichts von unseren Sorgen, sondern hat hier im Jahr 1911 nur einen Bauern gemalt, der seine Sense schleift und zwar inmitten von Gottes weizenblonder Natur. Wenn wir ein derart friedliches Bild von der inneren Einkehr eines gesunden Naturmenschen mit Seuche und Abschottung assoziieren, dann wird es wirklich Zeit: Für ein Ende der Pandemie und den Anfang des Sommers!

Unser Ziel ist es, Ihr Kunstwerk bestmöglich auf dem internationalen Kunstmarkt zu präsentieren und für Sie den höchstmöglichen Erlös zu erzielen. Denn: Nur Ihr Erfolg ist auch unser Erfolg.



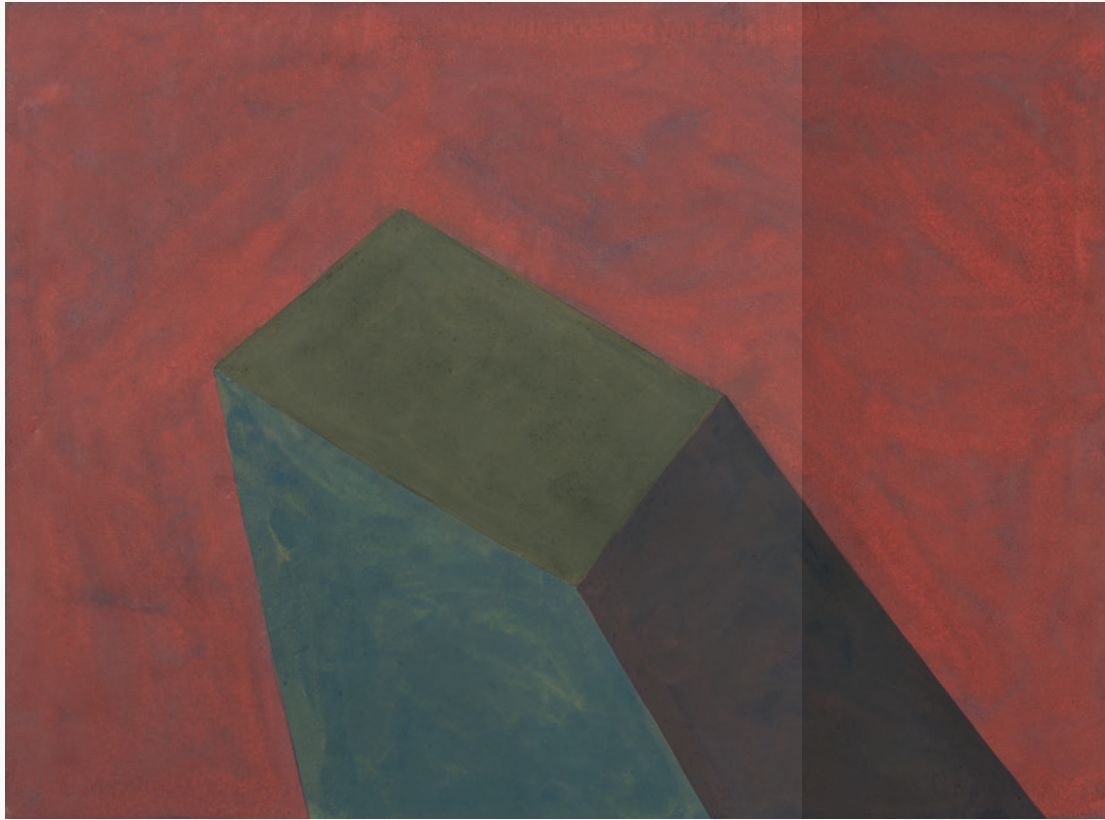
GÜNTER BRUS  
Bestattung im Eigenblut, 1981  
Pastellkreide und Graphit auf Packpapier, 120,5 × 79,5 cm

Schätzpreis: € 50.000/70.000



PAOLO SCHEGGI  
Zone Riflesse, 1963  
Acryl auf 3 übereinander gelegten Leinwänden, 60 × 60 × 5,5 cm

Schätzpreis: € 180.000/250.000



SOL LEWITT  
Form, 1988  
Gouache auf Karton von CM Fabriano, 56 × 75,5 cm

Schätzpreis: € 25.000/30.000



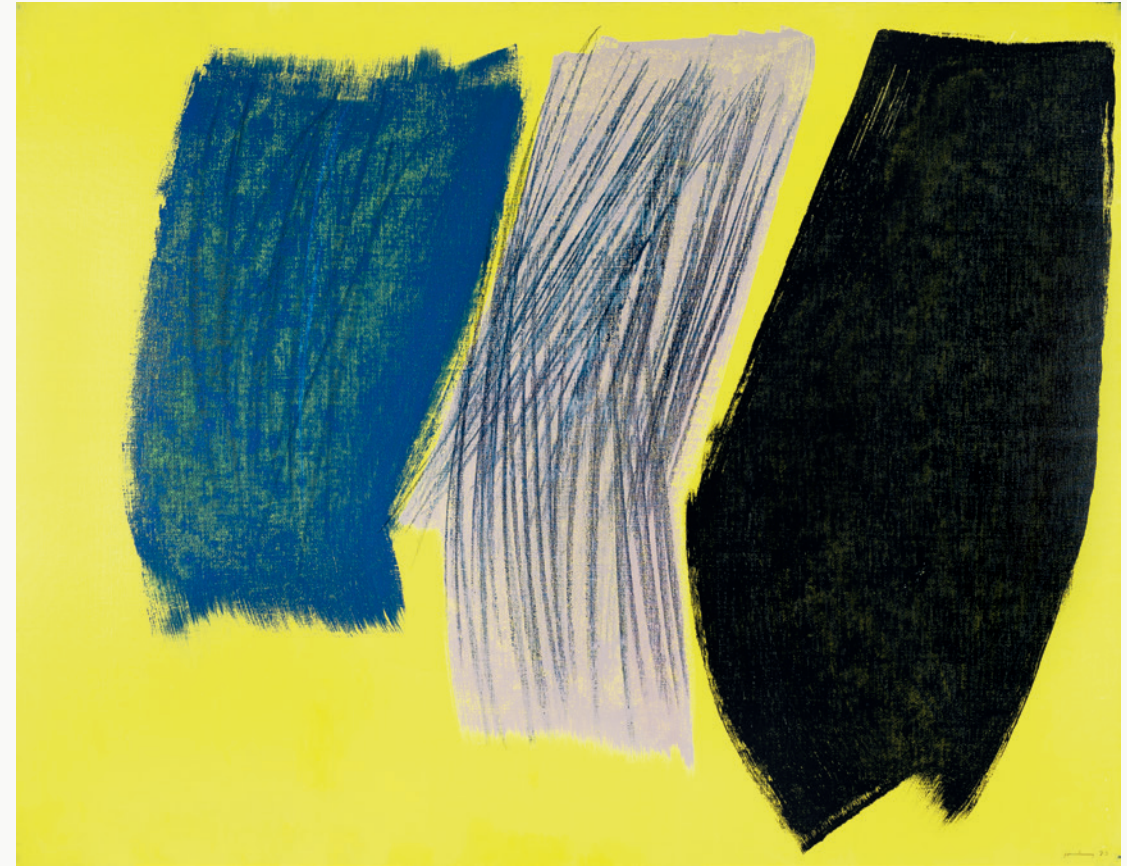
PIERRE AUGUSTE RENOIR  
Fillettes dans un jardin, ca. 1895  
Öl auf Leinwand, 46,3 × 55,2 cm

Schätzpreis: € 300.000/400.000



MAX ERNST  
Oiseaux Spectraux, 1932  
Öl auf Tafel, 34 × 21 cm

Schätzpreis: € 250.000/350.000



HANS HARTUNG,  
T-1970-H37, 1970  
Acryl auf Leinwand, 101,5 × 130 cm

Schätzpreis: € 150.000/200.000





JOHAN CHRISTIAN CLAUSEN DAHL  
Elblandschaft mit ruhenden Schafen, 1824  
Öl auf Velin, auf Leinwand aufgezogen, 35,4 × 42,5 cm

Schätzpreis: € 30.000/35.000



HANS THOMA  
Einsamkeit, 1896  
Öl auf Leinwand, auf Pappe, 69 × 78,5 cm

Schätzpreis: € 25.000/35.000



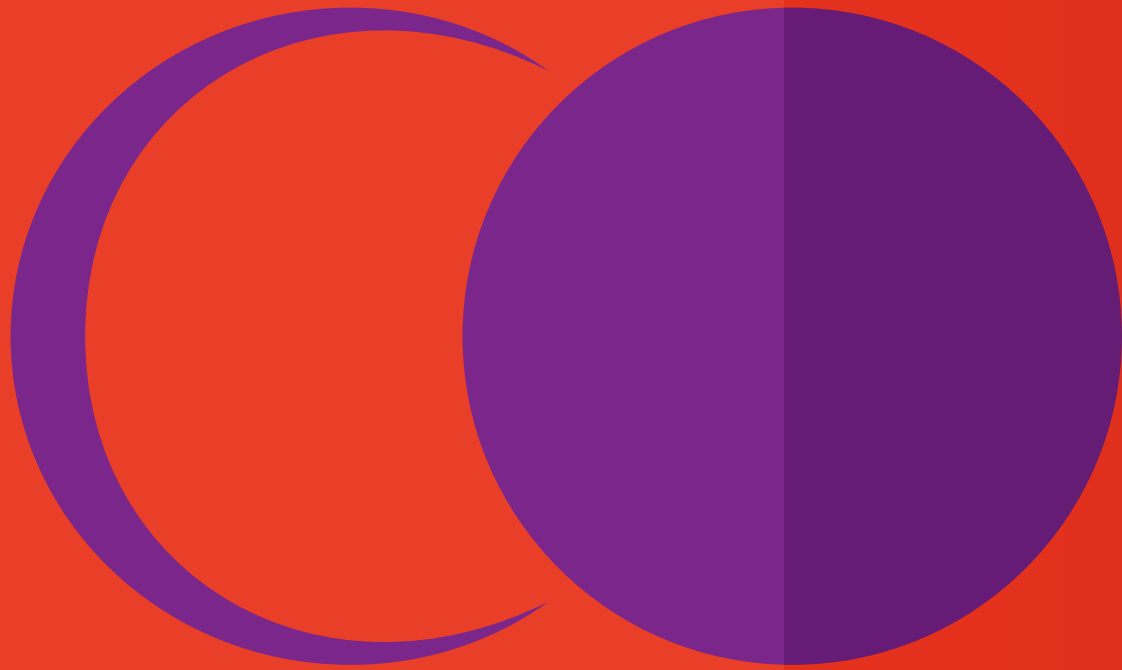
NICOLAS VAN VEERENDAEL  
Blumenbouquet mit Rosen und Tulpen in steinerner Nische  
Mitte der 1670er Jahre, Öl auf Leinwand, 61 × 51 cm

Schätzpreis: € 40.000/50.000



HERMAN SAFTLEVEN  
Bij De Seven Bergen (Im Siebengebirge), 1650er oder frühe 1660er Jahre  
Öl auf Kupfer, 31,5 × 39 cm

Schätzpreis: € 60.000/70.000



OPER, BALLETT,  
KONZERT UND LIED

BAYERISCHE  
STAATSOPER  
25.6.–31.7.21  
MÜNCHNER  
OPERN-  
FESTSPIELE

Infos/Tickets  
[www.staatsoper.de/festspiele](http://www.staatsoper.de/festspiele)  
T +49.(0)89.21851920

Jetzt bei MY KARL & FABER registrieren und von unserem umfassenden Auktionservice profitieren.

# Ins Schwarze getroffen: Warum eine Kunstversicherung sinnvoll ist

Von Dr. Renate Möller & Susanne Zellner



Transport-Karton mit aufgemalter Zielscheibe und Pfeileinschüssen

Kunstraub – da denken viele an Hollywoodfilme, in denen ein athletischer Gentleman-Verbrecher im hautengen Trikot in das Haus eines steinreichen Kunstsammlers einsteigt, sich auf akrobatische Weise durch ein Gewirr von Laserstrahlen (sichtbar gemacht durch eine Spezialbrille) windet, um schließlich das seltene Fabergé-Ei von seinem Podest zu pflücken und sich – jetzt geht natürlich doch der Alarm los – durch einen Sprung aus dem Fenster zu retten. Der Zuschauer atmet auf und ist unerklärlicherweise erleichtert, dass der kühne Dieb entkommen ist. In der Realität würden wir sicherlich anders reagieren, besonders dann, wenn wir selbst beraubt wurden. Und versetzen wir uns doch einmal in den Kunstsammler, der sein ganzes Leben lang mit zunehmender Kennerschaft und unter großen finanziellen Opfern seine Sammlung zusammengetragen hat. Dem kann man nur wünschen, dass er im Schadenfall eine gute Versicherung hat.

*Sinn einer Kunstversicherung*

Aber warum eine Versicherung? Was nützt und leistet sie? „Weg ist weg“, sagen sich viele. Schließlich sind Kunstwerke zum großen Teil Unikate, und das gleiche Stück bekommt man doch nie wieder. Stimmt natürlich – und auch wieder nicht. In der Kunstversicherung gilt, dass beim Verlust eines Kunstwerks der finanzielle Wert erstattet wird. Das kann entweder ein vorher zwischen Versicherer und Kunde festgesetzter Taxwert sein oder die Summe, die man zum Zeitpunkt des Schadens für ein „Objekt gleicher Art und Güte“, wie es im Versicherungsdeutsch so schön heißt, auf dem Kunstmarkt zahlen müsste. Denn von vielen Künstlern gibt es tatsächlich Werke, die dem gestohlenen oder zerstörten Objekt ähneln. Und der Geschädigte bekommt nun die Summe vom Versicherer, die er aufwenden müsste, um wieder ein vergleichbares Objekt zu erwerben.

Viele Versicherer haben überdies eine Verbindung mit dem größten Netzwerk zur Verfolgung von Kunstdiebstählen, dem „Art Loss Register“. Dort wird weltweit in Auktionshäusern und im Kunsthandel nach gestohlenen Objekten gefahndet. Die Digitalisierung unterstützt diese Suche mehr und mehr. Regelmäßig werden gestohlene Objekte wiedergefunden, sobald sie zum Verkauf angeboten werden. Außerdem wird gerade hochsummige Kunst häufig auch unter dem Aspekt des Anlageobjekts erworben. Hier dient eine Versicherung dazu, dieses Investment für den Käufer oder auch für seine Kinder und Erben zu bewahren.

*Versicherte Schäden und Service*

Doch nicht nur Diebstahl und Raub stellen gute Gründe dar, eine Kunstversicherung abzuschließen. Was ist, wenn die chinesische Ming-Vase durch ein Versehen umgestoßen wird und ein Stück abbricht? Oder ein Gemälde aufgrund einer ungeeigneten Befestigung von der Wand fällt und beschädigt wird? Oder wenn ein offenes Feuer- und auch nur ein Verrußungsschaden die Kunstwerke, Antiquitäten und kostbaren Sammelobjekte entweder gleich komplett ruiniert oder aufwendige Restaurierungsarbeiten notwendig macht? Und was geschieht, wenn ein Kunstwerk beim Versand beschädigt wird? Auch dann kann die Versicherung helfen. Wählen Sie eine sog. Allrisk- oder Allgefahrenversicherung. Bei einer normalen Versicherung sind nur sogenannte benannte Gefahren versichert: Meist sind das Feuer, Einbruch, Leitungswasser und Sturmschäden. Bei der Allrisk-Deckung ist dagegen alles versichert, was nicht explizit ausgeschlossen ist: Jede Art von Beschädigung und Verlust, unabhängig von der Ursache, und vor allem auch eigenes Missgeschick. Die allgemein üblichen Ausnahmen vom Versicherungsschutz müssen schriftlich fixiert werden.

Bei Beschädigungen bezahlt die Versicherung zunächst die fachmännische Restaurierung des Objekts. Überdies wird dem Kunden die entstandene Wertminderung ersetzt. Ob eine solche vorliegt, hängt davon ab, wie umfangreich restauriert werden musste, und wie stark das Objekt danach beeinträchtigt ist. Gerade bei zeitgenössischen Kunst-

werken, etwa mit monochromen oder sehr empfindlichen Oberflächen, kann der kleinste Makel, die geringste Beschädigung den Marktwert auf null setzen. Dies passiert vor allem dann, wenn vom selben Künstler zahlreiche ähnliche unbeschädigte Werke am Kunstmarkt verfügbar sind. Bei Altmeistergemälden dagegen werden Alterungsspuren und Restaurierungen eher toleriert.

Im Falle eines Totalschadens, eines Diebstahls oder sonstigen Verlusts wird im Rahmen der vereinbarten Versicherung der gesamte Wert des Objekts vom Versicherer ersetzt.

#### Worauf achten?

Suchen Sie sich einen erfahrenen Kunstversicherer. Dieser bietet flexible Produkte und ausgebildete Fachkräfte, die Sie sowohl beim Abschluss der Versicherung unterstützen wie auch im Schadenfall schnell und unkompliziert helfen können. Etwa mit ihrer Beratung, was kompetente Restauratoren betrifft, oder welcher Spezialist ein seriöses Gutachten für einen bestimmten Künstler erstellen kann. Und sie kennen den Lebensstil und die Bedürfnisse ihrer Kunden, wozu natürlich auch Diskretion gehört, die in beiderseitigem Interesse ist. Der Begriff der Kunstversicherung umfasst mehrere unabhängige Produkte. Der private Sammler kann beispielsweise seine Kunstsammlung zusammen mit seinem Hausrat und seinem Schmuck in Form einer einzigen Police umfassend versichern. Für reine Kunstsammlungen, für Museen und Ausstellungen sowie für den Kunst- und Auktionshandel gibt es spezielle Kunstversicherungen.

Ein Tipp: Achten Sie darauf, dass auch Transporte mitversichert sind – damit es keine Probleme gibt, wenn Sie etwa ein Bild vom Auktionshaus abholen oder zum Restaurator bringen. Hier gilt die berühmte Formel „Versicherung von Nagel zu Nagel“. Das bedeutet, Ihr Objekt ist vom Abhängen bei Ihnen bis zur Rückgabe versichert. Dies gilt sinngemäß natürlich auch für Kunstwerke, die nicht aufgehängt werden, beispielsweise Skulpturen.

#### Sicherungen

Einbrüche verursachen nicht nur materielle, sondern oft genug auch psychische Schäden. Daher sollte der Wunsch des Versicherers nach guten mechanischen und elektronischen Sicherungen ganz im Sinne des Kunden sein. Denn abgesehen vom Verlust geliebter und unwiederbringlicher Dinge: Wer will schon in einem Haus wohnen, das Einbrecher von oben bis unten durchwühlt und beschmutzt haben?

#### Vorab klären

Welcher Wert soll bei der Entschädigung zugrunde gelegt werden? Wiederbeschaffungswert? Feste Taxe?

Im privaten Bereich wird man bevorzugt den Wiederbeschaffungswert für ein vergleichbares Objekt im Kunsthandel festlegen. Die Entschädigung ist flexibel und wird im Schadenfall ermittelt. Alternativ kann ein vereinbarter Taxewert festgehalten werden, der entweder dem

Wiederbeschaffungswert zum Zeitpunkt des Kaufs entspricht, oder bewusst unterhalb des Marktwerts gewählt wird, etwa um Versicherungsprämie zu sparen. Hier wird im Schadenfall maximal dieser Wert entschädigt – aber auch nicht mehr: Eine eventuelle Wertsteigerung des Objekts wird nicht berücksichtigt.

Wenn möglich, sollte der Kunstliebhaber eine Dokumentation seiner Kunstwerke anlegen und entsprechende Wertnachweise vorlegen können. Die Digitalisierung der Unterlagen (Fotos, Rechnungen, Gutachten, Excel-Listen) kann dabei eine große Hilfe sein. Gut aufgestellte Kunstversicherer haben eigene Kunstexperten, die eine Bewertung vornehmen oder zumindest dabei unterstützen können.

#### Ein amüsanter Schadenbeispiel

Eine Kundin erwarb in einer Galerie eine moderne Zeichnung. Bei Anlieferung des Werkes an ihre Wohnadresse war die Kundin nicht zugegen, die Transportkiste stellte der Unternehmer „wie immer“ an den vereinbarten Platz an die Rückwand des Carports. Unseligerweise kam ein Familienmitglied zeitiger als alle anderen nach Hause und nutzte unwissend die Transportkiste als Ziel für Pfeil und Bogen. Die Pfeile gingen glatt durch die Kiste und durch das darin befindliche Kunstwerk hindurch.

Trotz allem Ärger war die Kundin begeistert, denn der Schaden war versichert (bei dem klärenden Gespräch zum Schadenhergang im Haushalt der Kundin wurden wir nicht hinzugezogen...).

*Dr. Renate Möller studierte Kunstgeschichte, Klassische Archäologie und Pädagogik in München. Nach Tätigkeiten als Lektorin, Verlagsleiterin und Autorin u. a. für den Battenberg Verlag und den Deutschen Kunstverlag arbeitet sie seit 2000 bei der Allianz Versicherung in München als Kunstexpertin und Underwriterin.*

*Susanne Zellner M. A. studierte Kunstgeschichte, Klassische Archäologie und Anglistik in Eichstätt und Wien. Seit 1993 arbeitet sie als Kunstexpertin und Underwriterin bei der Allianz in München.*

## MY KARL & FABER

Jetzt registrieren und die Vorteile Ihres persönlichen Profils genießen!

- Finden Sie alle Kunstwerke bereits vor Erscheinen des gedruckten Katalogs online
- Folgen Sie Ihren Lieblingskünstlern mit dem Artist-Alert
- Sammeln Sie interessante Kunstwerke auf Ihrem Gebotszettel
- Geben Sie Ihre schriftlichen Gebote bequem online ab
- Nutzen Sie die direkte Verlinkung zum Live-Bidding auf Lot-tissimo & Invaluable für unsere Live-Auktionen in München
- Nutzen Sie die direkte Verlinkung auf Invaluable für unsere Online-Only-Auktionen
- Kaufen Sie Werke aus aktuellen Verkaufsausstellungen online zum Festpreis

Weitere Informationen auf [karlunfaber.de](http://karlunfaber.de)

Ihre Meinung ist uns wichtig.

Schreiben Sie uns an: [info@karlunfaber.de](mailto:info@karlunfaber.de)

### IMPRESSUM

Herausgeber: KARL & FABER Kunstauktionen GmbH

Redaktion: Dr. Anne-Cécile Foulon (verantwortlich), Nicola Scheifele (S. 38–51)

Autoren: Regina Hesselberger-Purrmann (S. 58–59), Dr. Rupert Keim (S. 12f), Dr. Rupert Keim und Johann König (S. 38–43), Caroline Klapp (S. 52–57), Dr. Renate Möller und Susanne Zellner (S. 84–87), Dr. Julia Runde (S. 34, 65–69), Max Scharnigg (S. 70), Sheila Scott (S. 1, 60–62), Sheila Scott und Dr. Sonja Lechner (S. 46–51).

Gestaltung: Office von Gross Lingemann (OFF), München

Lektorat: Dr. Anne-Cécile Foulon, Nina Wieland

Fotografie: Allianz Kunstversicherung (S. 84), Murat Aslan, (S. 37), as-photoworks.com (S. 15–19, 21–25, 27–29, 31–33, 54, 61f, 64, 66f, 69f, 72–81), Fabienne Gawlitza (S. 39), Heinrich Holtgreve (S. 9 unten links), Verena Kathrein (S. 10), Achim Kukulies (S. 59),

Stefanie Lippe-Schaal (S. 9 unten rechts), Myrzik & Jarisch (Cover, S. 1, 6–9, 45, 47), Martin Piechotta (S. 2, 48), Anja Prestel (S. 57), Chris Sanders (S. 53)

Druck: omb2 Print GmbH

Bildnachweise: © VG Bild-Kunst, Bonn 2021: Max Ernst (S. 76), Lyonel Feininger (S. 25), Günter Gruhtrunk (S. 64), Rupprecht Geiger (S. 67), Gotthard Graubner (S. 39), Hans Hartung (S. 77), Karin Kneffel (S. 59), Sol LeWitt (S. 74), Gabriele Münter (S. 24), Hans Purrmann (S. 59), George Rickey (S. 57), Paolo Scheggi (S. 10, 73), Rosemarie Trockel (S. 69), Günther Uecker (S. 15), Victor Vasarely (S. 64), Jorinde Voigt (S. 16f), Herbert Volz (S. 64).

© Succession Picasso / VG Bild-Kunst, Bonn 2021 (S. 23), © Georg Baselitz (S. 18), © Günter Brus (S. 72), © Richard Lin (S. 66),

© Almir da Silva Mavignier (S. 64), © 2021 Kiki Smith Courtesy Pace Gallery (S. 19, 54), © Rechtsnachfolge Epstein (S. 61f)

Alle Ergebnisse verstehen sich als Hammerpreis inkl. 25 % Aufgeld.

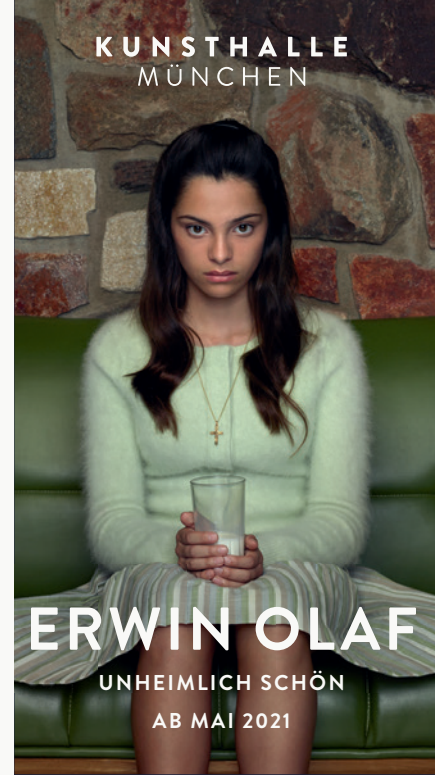
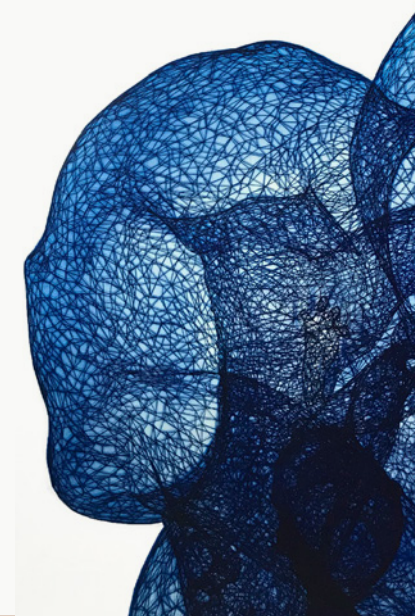
Dank an: Eva Bergmann, Markus Biering, Daniel Biering, Heike Birkenmaier, Nina Boss, Antonella Forte-Wolf, Fabienne Gawlitza, Johannes von Gross, Regina Hesselberger-Purrmann, Nicola Keim, Dr. Rupert Keim, Markus Keller, Caroline Klapp, Susanne Koelber, Dr. Sonja Lechner, Dr. Renate Möller, Ulrike Myrzik, Martin Piechotta, Maresa Pradler, Anja Prestel, Dr. Julia Runde, Verena Sanladerer, Max Scharnigg, Nicola Scheifele, Arne Schultz, Sheila Scott, Mareike Strootmann, Ronja Vogel, Nina Wieland, Olivia Würndl, Susanne Zellner, Roman Zimmermanns.

© KARL & FABER Kunstauktionen 2021



„Kinder Können Kunst...“  
in der Pinakothek der Moderne, München

Marc Gumpinger, *Algorithmische Formation, blau*,  
Kunstsammlung Allianz



KUNSTHALLE  
MÜNCHEN

ERWIN OLAF

UNHEIMLICH SCHÖN

AB MAI 2021

Partner und Versicherer

# KUNST BEWEGT

Seit Jahren engagieren wir uns mit viel Herzblut in verschiedenen Kulturbereichen. Als Förderer von Kunst und Kultur unterstützen wir die Realisierung unterschiedlicher Projekte und tragen dazu bei, Kunst für alle zugänglich zu machen.

KARL  
& FABER