

Art | Basel

© Art Basel/Mina Monsef



Auktionshäuser sind auf Wachstumskurs

Nicola Gräfin Keglevich im Gespräch mit
Dr. Clare McAndrew, Arts Economics, Dublin

Nicola Gräfin Keglevich (NGK): Clare, Sie sind die Nr. 1 unter den Analysten der Branche, berühmt für Ihren jährlichen Bericht über den Kunstmarkt. Aber was ist ein Kunst- oder Kulturökonom?

Clare McAndrew: Kunst- und Kulturmärkte weisen sehr spezifische wirtschaftliche Merkmale auf - und denen habe ich meine Karriere gewidmet. Kunst als großer kommerzieller Markt hat viele Besonderheiten, zum Beispiel Produkte, die sowohl Konsumgüter als auch Kapitalgüter sind. Waren im Kunstmarkt sind einzigartig, knapp, und ihr Wert ist auf den Sekundärmärkten tendenziell höher. Viele sind auch öffentliche Güter und werden von der öffentlichen Hand und Regierungen finanziert. Das ist ein Teil der Wohlfahrtsökonomie. Wir versuchen, den Wert der Schaffung von Vorteilen für die Gesellschaft zu messen, positive externe Effekte, auch für Menschen, die Kunst nicht konsumieren. Diese Welt fasziniert mich jeden Tag aufs Neue.

NGK: Was war für Sie zuerst da: Kunst oder Zahlen?

Clare McAndrew: Die Zahlen waren zuerst da, fürchte ich. Hätte ich doch zuerst einen Dokortitel in Kunstgeschichte gemacht (lacht)! Ich habe zuerst Wirtschaft studiert. Mein Interesse galt aber immer schon der Kunst. Erst in der Postgraduierten-Phase meines Wirtschaftsstudiums habe ich den Weg zur Kunstökonomie gefunden.

NGK: Was waren die wichtigsten Erkenntnisse aus Ihrem Bericht von 2022 für die Branche im Allgemeinen und vielleicht für das Auktionsgeschäft im Besonderen?

Clare McAndrew: Der weltweite Kunstmarkt hat seine größte Rezession hinter sich gelassen und erlebte im vergangenen Jahr eine deutliche Erholung mit einem Anstieg der Gesamtverkäufe um fast 30 Prozent, wobei in vielen Bereichen das Niveau von 2019 wieder erreicht oder knapp überschritten wurde. Interessant: Nach einem enormen Anstieg des Online-Geschäfts während der Pandemie sehen wir eine Erholung der Kunstmessen und der Galerie-Verkäufe, aber Online ist immer noch stärker als je zuvor. Der Online-Kunsthandel lag hinter anderen Branchen zurück, aber dank der Pandemie holt er jetzt auf.



NICOLA GRÄFIN KEGLEVICH, SENIOR DIRECTOR

NGK: Welche Erkenntnisse haben Sie in Bezug auf Auktionen und Auktionshäuser gewonnen?

Clare McAndrew: Das Auktionsgeschäft ist in der Tat sehr interessant. Die erste Erkenntnis ist: Die wenigen großen, multinational-globalen Auktionshäuser haben alle einen großen Abschwung durchgemacht. Sie haben sich jetzt wieder erholt. Ihr Erfolg hängt zu einem sehr großen Teil vom Schicksal des extrem empfindlichen oberen Marktsegments über 10 Mio. \$ ab. Andere - ich nenne sie die zweite Reihe mit einem eher regionalen Fokus - sehen ihr Geschäft vielfach auf einem kontinuierlichen Wachstumspfad. Ketterer Kunst ist nur ein Beispiel dafür. Es ist ein bisschen versteckt in meinen Zahlen, da mein Jahresbericht sehr stark von makroökonomischen, aggregierten globalen Trends bestimmt wird, aber das verdient in der Tat eine viel tiefere Analyse.

NGK: Was ist Ihrer Meinung nach der Grund für den unterschiedlichen Markterfolg der Auktionshäuser?

Clare McAndrew: Auktionshäusern wie Ketterer Kunst dürfte die wohl höhere Widerstandskraft ihre Marktsegmente geholfen haben. Außerdem waren die Kundenerfahrungen mit Online- und Telefonbieten lange etabliert und gut. Alle Auktionshäuser auf der ganzen Welt waren auch sehr erfolgreich bei der Gewinnung vieler neuer Kunden ...

„Ich rechne jedoch mit einigen sehr starken Jahren für die Auktionshäuser, da sie vor allem bei neuen Käufern Anklang gefunden haben und sich das Vertrauen der Verkäufer erarbeitet haben.“

NGK: ... wir haben in der Tat viele neue und vor allem jüngere Bieter gesehen ...

Clare McAndrew: ... die mit dem Online-Kauf aufgewachsen sind und nun den Online-Kunstkauf und das Bieten per Online oder Telefon entdeckt haben. Dies verschafft den Auktionshäusern einen deutlichen Vorteil für die Zukunft, da sie einen klaren und leicht zugänglichen Einstieg in den Markt bieten.

NGK: In vielen Branchen gibt es einen Trend zur Regionalisierung. Gibt es auch im Kunsthandel einen Trend zu lokalen und weg von globalen Märkten?

Clare McAndrew: Die Pandemie hat dazu geführt, dass Menschen mehr lokal kaufen. Die Unterstützung lokaler Kulturen und lokaler Kunstmärkte ist an sich eine gute Sache. Ich sehe jedoch eine große Gefahr, wenn sich der Kunstmarkt von der Globalität abwendet: Im Kern geht es bei der Kunst um interkulturelle Kommunikation, globale Interaktion und Austausch. Aber es ist richtig zu fragen: Muss man immer reisen, um Kunst zu kaufen oder zu verkaufen? Müssen Künstler immer in Zentren sein, um Karriere zu machen? Muss ich auf 15 Kunstmessen im Jahr gehen? Andererseits: Es ist ermutigend zu sehen, dass sich beispielsweise in China immer mehr Menschen für westliche Kunst interessieren, und ein Großteil davon ist auf Reisen und das Kennenlernen westlicher Kultur zurückzuführen. Wenn ich in Afrika unterwegs bin, höre ich in Galerien sehr oft, dass sie allein vom lokalen Markt niemals leben könnten. Wir müssen also das Lokale und das Globale auf klügere und nachhaltigere Weise verbinden.

NGK: Welche Trends sehen Sie in diesem Jahr nach der russischen Invasion in der Ukraine?

Clare McAndrew: Prognose ist nicht mein Geschäft. Was ich jedoch sagen kann, ist: Das Jahr 2022 begann mit großem Optimismus, und die Frühjahrsauktionen und die jüngste Art Basel-Messe schienen darauf hinzudeuten, dass der Kunst- und insbesondere der Auktionsmarkt trotz der geopolitischen Turbulenzen widerstandsfähig ist. Es ist jedoch noch zu früh, um eine Aussage zu treffen, da viele der wichtigen Entscheidungen von Käufern und Verkäufern erst in letzter Minute getroffen werden.

NGK: Kommen wir zurück zu Ihrem Jahresbericht. Wenn Sie die Regionen vergleichen, wie entwickelt sich die Branche?

Arts Economics

Arts Economics ist ein Forschungs- und Beratungsunternehmen, das sich ausschließlich auf die Kunstwirtschaft konzentriert. Das Unternehmen führt Forschungen und Analysen für private und institutionelle Kunden durch. Gegenwärtig umfassen die wichtigsten Forschungsbereiche makroökonomische Kunstmarktstudien, Studien zu wirtschaftlichen Auswirkungen, Künstler- und Branchenanalysen auf Mikroebene sowie Dienstleistungen im Bereich Kunstfinanzierung und Investitionen.

Arts Economics wurde 2005 von Dr. Clare McAndrew gegründet, einer Kulturökonomin, die sich auf die Märkte für Kunst, Antiquitäten und Sammlerstücke spezialisiert hat. Clare arbeitet mit einem Netzwerk von privaten Beratern und akademischen Wissenschaftlern zusammen, um Forschungs- und Beratungsdienstleistungen für den weltweiten Kunsthandel und Finanzsektor anzubieten.

Dr. Clare McAndrew

Dr. Clare McAndrew hat zahlreiche Publikationen über die wirtschaftlichen Aspekte des Kunstmarktes veröffentlicht und erstellt seit 2005 einen jährlichen makroökonomischen Bericht über den weltweiten Kunstmarkt. Dieser globale Kunstmarktbericht wurde von 2005 bis 2015 von der European Fine Art Foundation (TEFAF) veröffentlicht. Seit 2016 wird die jährliche Studie von der Art Basel und UBS in Auftrag gegeben.

Clare hat einen Dokortitel in Wirtschaftswissenschaften vom Trinity College Dublin. Sie betreibt weiterhin akademische Forschung und interessiert sich insbesondere für Risiken und Investitionen, kunstbezogene Politik und Künstlerkarrieren. Clare ist Dozentin für Kunstmarktökonomie bei Christie's Education und war Gastdozentin im Masterstudiengang am Trinity College Dublin im Trinity Irish Art Research Centre (TRIAC) sowie Dozentin für Finanzen und Steuern im Kunstmarkt an der Universität Zürich (Executive Master in Art Market Studies).

Clare McAndrew: Fast alle Märkte haben sich in ähnlichem Umfang erholt, China ist jetzt fest auf dem zweiten Platz hinter den USA etabliert. Die EU hat sich um 37 Prozent erholt. Europa war insgesamt etwas träger, was auf die besondere Situation in Großbritannien zurückzuführen ist, wo der Brexit zusammen mit COVID eine sehr schwierige Zeit für den britischen Markt verursacht hat.

NGK: Das hat Verkäufer und Käufer in der EU eindeutig davon abgehalten, nach London zu kommen.

Clare McAndrew: Ja, das Geschäft aus Europa wurde durch den Brexit negativ beeinflusst. Einige Galerien und Auktionshäuser haben Niederlassungen in der EU eröffnet, was eine Bedrohung für die zentrale Stellung Londons als Markt darstellt. Die Gesamtverkäufe im Vereinigten Königreich, die von außerhalb der EU, also etwa aus Asien, den USA und dem Nahen Osten kommen, sind jedoch nicht direkt vom Brexit betroffen. Sie haben dazu beigetragen, London am Leben zu erhalten. Aber Hongkong und New York haben steuerliche und rechtliche Rahmenbedingungen, die sie zu globalen Drehscheiben für die Kunstmärkte machen. London ist nun insgesamt schwächer im Vergleich, aber kein anderes Kunstzentrum auf dem Kontinent springt ein, indem es ein regulatorisches Umfeld im Stil von New York oder Hongkong schafft. Es ist schade, dass wir es zulassen, dass unsere regulatorische Komplexität die teuersten Objekte aus Europa vertreibt.

NGK: Einige Marktteilnehmer sagten vor der Pandemie das baldige Ende von Live-Auktionen voraus: „Online is King“. Dann haben wir in diesem Jahr die sehr gut besuchten Live-Auktionen gesehen. War es verfrüht, Live-Auktionen für tot zu erklären?

Clare McAndrew: Live-Auktionen mit Live-Stream sind ein sehr erfolgreiches Hybridformat. Die Dramatik dieser Auktionen ist spannend und verlockend für Käufer. Es stimmt, dass für neue Käufer Online- und Telefon-Teilnahme – eventuell mit einem Berater an der Seite – die Einstiegshürde gesenkt hat. Es macht die Teilnahme einfacher und weniger riskant. Das gleichzeitige On- und Offline-Format funktioniert für Auktionshäuser und vielleicht auch für Galerien, aber die Kunstmessen waren mit Online-Viewing-Rooms nicht so erfolgreich.

NGK: Das stärkste Marktsegment ist Ihrer Feststellung nach die Nachkriegs-/Zeitgenössische Kunst, gefolgt von der Modernen Kunst. Welche Trends sehen Sie bei der Nachkriegs- und Gegenwartskunst?

Clare McAndrew: Ich sehe mehrere Trends - und einige bedürfen noch weiterer Untersuchungen und wahrscheinlich einer besseren Aufschlüsselung dieses Segments. Einer der bemerkenswertesten Trends ist für mich der Boom im Geschäft mit junger Kunst – etwa aus den letzten fünf Jahren - und allgemein mit Kunst von lebenden Künstlern. Dieser Bereich hat sich in letzter Zeit mehr als verdoppelt. Weltweit gelangt diese Kunst jetzt viel früher auf die Sekundärmärkte, einschließlich der Auktionshäuser. Einige Akteure befürchten aber, dass sie zu schnell weiterverkaufen und ausbrennen.

NGK: Ist das nicht eigentlich ein gutes Zeichen für das wachsende Interesse am Kunstmarkt, insbesondere von neuen Käufern, die traditionell mit zeitgenössischer Kunst beginnen?

Clare McAndrew: Ja, auf jeden Fall, aber ich muss das wirklich noch etwas genauer untersuchen, denn diese Verschiebung macht wirklich einen Unterschied. Es gibt hier eindeutig ein erhebliches Element der Spekulation, was natürlich nicht ungewöhnlich ist.

„Für mich ist ein Kunstkauf erfolgreich, wenn meine Kinder die Kunst für mindestens den gleichen Preis und hoffentlich mehr verkaufen können.“

NGK: Im Jahr 2021 haben vermögende Sammler fast viermal so viel in Kunst investiert wie 2019 ...

Clare McAndrew: ... was den Wohlstandseffekt der Pandemie widerspiegelt. Sie investierten nicht unbedingt einen größeren Teil ihres Vermögens in Kunst, aber ihr größeres Vermögen ermöglichte mehr diskretionäre Käufe in allen Bereichen.

NGK: Welche Rolle spielen die Privatverkäufe auf dem Auktionsmarkt?

Clare McAndrew: In einem Markt mit starker Nachfrage sind bei öffentlichen Auktionen keine Grenzen gesetzt. Man kann bessere Ergebnisse erzielen, als man sich je vorgestellt hat, wenn der Verkauf gut läuft. Wenn Sie aber nicht wollen, dass Ihre Kunst öffentlich angeboten wird, oder wenn Sie sich über den Markt unsicher sind, sind Privatverkäufe eine Alternative. Allerdings sind Privatverkäufe bei Gutachtern und Analysten wie mir verhasst, eben weil sie privat sind (lacht).

NGK: Kommen wir zu den Aussichten. Was sind die Trends für die Zukunft, die es zu beobachten gilt, sagen wir für die nächsten 5 oder 10 Jahre?

Clare McAndrew: Nochmal, im Prognosegeschäft bin ich nicht. Ich halte mich da eher zurück. Ich rechne jedoch mit einigen sehr starken Jahren für die Auktionshäuser, da sie vor allem bei neuen Käufern Anklang gefunden haben und sich das Vertrauen der Verkäufer erarbeitet haben. In der Tat haben die öffentlichen Auktionen ihren Marktanteil in den letzten Jahren erheblich gesteigert. Sie liegen jetzt bei 47 Prozent des Gesamtmarktes und ich denke, dass dieser Anteil weiter wachsen wird.

NGK: Wenn Sie einem Sammler einen wirtschaftlichen Ratschlag geben könnten und einem Ökonomen einen Rat für die Kunst, wie würden diese lauten?

Clare McAndrew: (lacht) Ich gebe keine Ratschläge für Einzelpersonen, aber ich teile gerne die Überlegun-

„London ist nun insgesamt schwächer im Vergleich.“

gen, mit denen ich kaufe: Ich betrachte Kunst als ein Wertaufbewahrungsmittel. Daher konzentriere ich mich nicht auf die Rendite, die durch den Wiederverkauf erzielt werden könnte, sondern betrachte einen Kauf als erfolgreich, wenn meine Kinder die Kunst für mindestens den gleichen Preis und hoffentlich mehr wieder verkaufen können. Wenn Sie viel Geld zur Verfügung haben, können Sie den Kauf von Meisterwerken in Betracht ziehen. Mit einem kleineren Betrag an freiem Geld würde ich nicht in Erwägung ziehen, einen Anteil an einem Meisterwerk zu kaufen, sondern lieber ein Risiko eingehen und etwas kaufen, das mir gefällt und bei dem ich mir eine dauerhafte Wertsteigerung vorstellen kann. Ich denke, Marktverständnis zu lernen, ist echte Arbeit, aber sie zahlt sich aus und macht Spaß.

NGK: Clare, ich danke Ihnen für dieses interessante Gespräch.