

# KUNST UND AUKTIONEN

4,90€ (D) – 4,90€ (A) – 7,50 CHF

DIE KUNSTMARKTZEITUNG DER ZEIT

Jahrgang 46 – 18. Mai 2018 – Nr. 9

**KARL & FABER**  
T +49.89.22 40 00  
karlunfaber.de

Softwarelösungen  
für Auktionshäuser

**AUCTIO**  
NOVO  
Wir bieten mehr

www.auctionovo.de

IN DIESER AUSGABE

## Wie entwickelt sich der Markt?

Das preisliche Auf und Ab bei Teppich-Auktionen spiegelt die recht unterschiedlichen Interessenslagen der Sammlerschaft wider  
**Jahresübersicht, S. 14**



## Interview

Ingo Barlovic sprach mit Didier Claes, dem neu gewählten Präsidenten der Bruneaf, über die Zukunft der Traditionsveranstaltung und der Tribal Art in Brüssel  
**Messen, S. 23**



## Ohne Leben kein Tod

Das Berliner Auktionshaus Bassenge versteigert „Memento mori“ aus mehreren Jahrhunderten

**M**emento mori! gibt's genug / Mag sie nicht hererzählen; / Warum soll' ich im Lebensflug / Dich mit der Grenze quälen?“, schrieb der 76-jährige Johann Wolfgang von Goethe Anfang 1826 in seinem Gedicht *Schwebender Genius über der Erdkugel, mit der einen Hand nach unten, mit der andern nach oben deutend* – und fuhr dann fort: „Drum, als ein alter Knasterbart, / Empfahl' ich dir *docendo*: / Mein teurer Freund, nach deiner Art, / Nur *vivere memento!*“

Doch auch wenn Goethe hier zum Schluss ganz virtuos die Perspektive wechselt: Der Tod ist auch der Vater seines Mahnworts. Denn selbstverständlich gründet der Appell zu leben auf der Gewissheit, irgendwann zu sterben – man kann die Sache also drehen und wenden, wie man will: *Mors certa, hora incerta* ...

Als Lebensthema hat die „Vergänglichkeit alles Irdischen“ natürlich auch die bildenden Künste unentwegt beschäftigt – „Memento mori“ gibt es über die Jahrhunderte also tatsächlich genug. Das Berliner Auktionshaus Bassenge hat dem Sujet nun eine komplette Versteigerung gewidmet – am 31. Mai kommen dort mehr als Hundert Lose zum Aufruf, die sich auf verschiedenen Ebenen mit der Endlichkeit auseinandersetzen. Pieter van Steenwijck (um 1615–nach 1656) zugeschrieben ist ein „Vanitas-Stillleben mit Kartusche“ (Abb.) – hier scheint der kraftstrotzende Zierrahmen den Tod gewissermaßen erdrücken zu wollen. Das 16,8 mal 12,7 Zentimeter große, mit Pinsel in Grau und Schwarz über Grafit ausgeführte Blatt Pergament soll mindestens 3500 Euro einspielen.

**Auktionen, S. 12**

Bern, 24.–29. Mai

### Ägyptische Maske

Im vergangenen Herbst versteigerte Stuker erfolgreich Kunst und Antiquitäten aus dem Nachlass der Berner Kunsthändlerin Elsa Bloch (1922–2012). Nun kommt der zweite Teil ihrer Sammlung mit rund 300 Losen antiker und präkolumbischer Kunst zum Aufruf. Zu den Highlights gehört eine ägyptische Sargmaske aus dem 10./9. Jahrhundert v. Chr. (Taxe 3000 CHF).

Zofingen, 31. Mai bis 2. Juni

### Chinesische Flasche

Die Asiatica-Sparte im Auktionshaus Zofingen ist mit 150 Losen gut bestückt. Bemerkenswert ist eine große „Sancai Moonflask“ aus Biskuit-Porzellan mit mehrfarbigem Tupfendekor. Die Pilgerflasche aus der Kangxi-Periode (1672–1722) ist auf 5000 Franken geschätzt. Ein großer Buddha-Kopf der Khmer (Lopburi oder Bayon-Stil, 13. Jh.) aus Sandstein ist ab 8000 Franken zu haben.

**Barnebys**.de

ALLE AUKTIONEN AN EINEM ORT

**HENRY'S**  
AUKTIONSHAUS  
**MONATLICHE AUKTIONEN**  
Einlieferungen jederzeit willkommen!  
Tel. 06234/80110 [www.henrys.de](http://www.henrys.de)

B 7083 D



# „Die westliche Welt und Afrika kommen sich näher“

Didier Claes, neuer Präsident der Bruneaf, über die Zukunft der Tribal Art in Brüssel

**E**in knappes Vierteljahrhundert gibt es die Bruneaf (Brussels Non European Art Fair). Händler im Sablon-Viertel der belgischen Hauptstadt öffnen ihre Galerien zu einem gemeinsamen Rundgang durch die Welt der Tribal Art. In diesem Jahr hat Didier Claes den Vorsitz der Veranstaltung übernommen. Ingo Barlovic sprach mit ihm über seine Analyse der Gegenwart und seine Visionen von der Zukunft der Traditionsveranstaltung, die inzwischen erfolgreiche Nachahmer gefunden hat.

**Didier Claes, Sie sind der neue Präsident der Tribal Art Messe Bruneaf in Brüssel – eine Position, die Sie früher schon mehrere Jahre innehatten. Was werden sie anders machen als Ihr Vorgänger Serge Schoffel? Was können wir von der Bruneaf erwarten?**

Die Bruneaf ist ein gemeinnütziger Verein, eine Vereinigung ohne Erwerbszweck, geleitet von Händlern, die darin selbst Mitglieder sind und auch Mitspracherecht haben. Ich habe mich als Kandidat zur Verfügung gestellt, weil der Verein etwas in Gefahr war. Aber es ist eine Veranstaltung, an die ich glaube. Man musste schnell handeln und so wurde ich gewählt. Wegen des hohen Arbeitsaufwands habe ich zuerst etwas gezögert. Doch zum Glück habe ich meinen Bruder Alexandre an meiner Seite. Zusammen mit dem Team der Bruneaf möchten wir dieser neues Leben einhauchen, weil sie etwas von ihrer ursprünglichen Energie eingebüßt hat. Die Bruneaf war einer der ersten Galerien-Rundgänge und sie wurde häufig kopiert, zum Beispiel von dem Parcours des Mondes in Paris. Dass solch eine Veranstaltung seit 24 Jahren nachgeahmt wird, belegt schon ihren Erfolg. Wir wollen wieder Pionier sein. Auch wenn es so aussieht, als hätte der Parcours des Mondes im Moment die Oberhand, möchte ich sagen: Wir hatten eine Bruneaf von gestern, aber heute haben wir eine neue Bruneaf, eine Bruneaf von morgen. Wir müssen anders denken. Wir haben bereits einen neuen Slogan: „I love Bruneaf“

**Sie persönlich benötigen eigentlich die Bruneaf nicht mehr, weil sie auf den großen Kunstmessen erfolgreich sind. Dazu haben Sie ihre neue Galerie außerhalb des Grand Sablon angesiedelt. Besitzen Sie noch genügend Begeisterung für Ihr neues Amt?**

Bitte vermischen Sie nicht zwei unterschiedliche Dinge: Präsident und Aussteller sein sind zwei Paar Schuhe.



Didier Claes betreibt seit 2002 eine Galerie im Brüsseler Sablon-Viertel und ist neu gewählter Präsident der Bruneaf

Ich habe wohl niemals gesagt, dass ich die Bruneaf nicht mehr benötige – nebenbei bemerkt hat meine Galerie immer daran teilgenommen. Als Aussteller bin ich der Meinung, dass die Bruneaf seit langer Zeit existiert und es sie noch lange geben wird. Meine Galerie wird ihr treu bleiben, weil sie mir meine ersten Chancen gegeben hat, als ich vor rund 15 Jahren offiziell mit meiner Galeristentätigkeit begonnen habe.

**Was macht die Bruneaf einzigartig, was ist ihr Unique Selling Point?**

Ihre Stärken sind die Authentizität und die dort herrschende Kollegialität. Die Bruneaf ist vielleicht deshalb so gut, weil sich die Spezialisten für die alte Kunst Afrikas im Sablon Viertel versammeln. Dort hat man die Gelegenheit, gesuchte Objekte in Brüssel zu finden. Des Weiteren gibt es in Paris im Juni große Versteigerungen, was viele für einen Abstecher nach Brüssel nutzen. Dieser Zeitpunkt ist ein wichtiger Vorteil, den der September...

**...wenn der Parcours des Mondes stattfindet...**

...nicht bietet. Die Versteigerungen erreichen ein großes Publikum, das sich danach aber auch in den Gale-

rien umsehen möchte. Viele Sammler kommen am Ende der Woche nach Brüssel.

**Wird es die im Januar veranstaltete Winter Bruneaf weiter geben?**

Es gibt keinen Grund, warum die Winter Bruneaf verschwinden sollte. Im Vergleich zu der Frühjahrs-Edition ist sie mit circa 30 Teilnehmern nur etwas kleiner. Sie ist eher eine gleichzeitig stattfindende Vernissage verschiedener Galerien.

**Hat sich die Zielgruppe verändert? Gibt es weniger finanzkräftige Käufer? Und wie wird die Bruneaf darauf reagieren?**

Wir zielen nach wie vor auf die Liebhaber der Kunst ab, die Enthusiasten, die Besucher für einen Tag... Die Zielgruppe hat sich nicht wirklich verändert, wir versuchen nur, zusätzlich die Sammler anderer Gebiete wie zeitgenössische Kunst oder der Moderne zu erreichen.

**Für mich gibt es eine Zweiteilung des Marktes: Einerseits die wirklich teuren Objekte und andererseits Werke von „nur“ guter Qualität, deren Preise immer niedriger werden.**

Diese Meinung teile ich nicht. Die Medien stellen immer die Verkaufsschwerpunkte für die großen Meisterwerke in den Vordergrund, sei es bei der Kunst der Moderne, bei zeitgenössischer oder auch bei der afrikanischen Kunst. Dabei geht es aber nur um wenige Sammler. Die Realität des Marktes ist eine ganz andere: Er wird zum größten Teil angetrieben durch die Liebhaber der afrikanischen Kunst, die ihn genau verfolgen und Objekte für einige Tausend Euro erwerben können.

**Wie kann die Bruneaf junge Sammler erreichen oder Sammler mit anderen Interessen als die Tribal Art?**

Was die Bruneaf betrifft, so sind sicherlich die Kommunikation und die neuen Medien wichtige Werkzeuge – wir arbeiten im Moment daran. Heutzutage sind die jungen Sammler im Internet miteinander verbunden. Außerdem möchten wir die Zusammenarbeit mit anderen intensivieren. Konkreteres kann ich aber noch nicht sagen. Man kann bestimmt das Interesse bei diesen Sammlern wecken, indem gezeigt wird, wie gut sich die klassische afrikanische Kunst mit der modernen und der zeitgenössischen verbinden lässt, wie gut dies zusammen passt.

**Wie stehen Sie zum derzeit aktuellen Thema Restitution, das ja unter anderem vom französischen Präsidenten Emmanuel Macron angestoßen wurde?**

Die westliche Welt und Afrika kommen sich immer näher. Dadurch weiß man heutzutage recht genau, was auf dem einen oder dem anderen Erdteil passiert. Wenn man an der Idee festhalten möchte, dass die Kunst Afrikas eine universelle Kunst ist, dann hat sie auch in Europa ihren Ort. Viele Afrikaner sind stolz darauf, dass ihre Kultur in den größten Museen der Welt repräsentiert ist. Aber natürlich ist es eine Tatsache, dass manche afrikanischen Länder große Teile ihres Erbes verloren haben – ich persönlich würde von 99 Prozent sprechen (wenn nicht sogar hundert). Eine Lösung ist schwierig, aber auch nicht unmöglich. Man sollte zwischen den verschiedenen Interessengruppen eine Übereinkunft finden. Jedoch wird diese kulturelle Debatte kompliziert bleiben, da sie ein heikles Gebiet berührt: die Politik.

**BRÜSSEL** Bruneaf, diverse Galerien, 6.–10. Juni [www.bruneaf.com](http://www.bruneaf.com)