Zeitschrift: Schweizer Spiegel
Herausgeber: Guggenbühl und Huber
Band: 2 (1926-1927)
Heft: 5

Artikel: Einmal Antiquar immer Antiquar
Autor: Fischer, Theodor
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-1064722

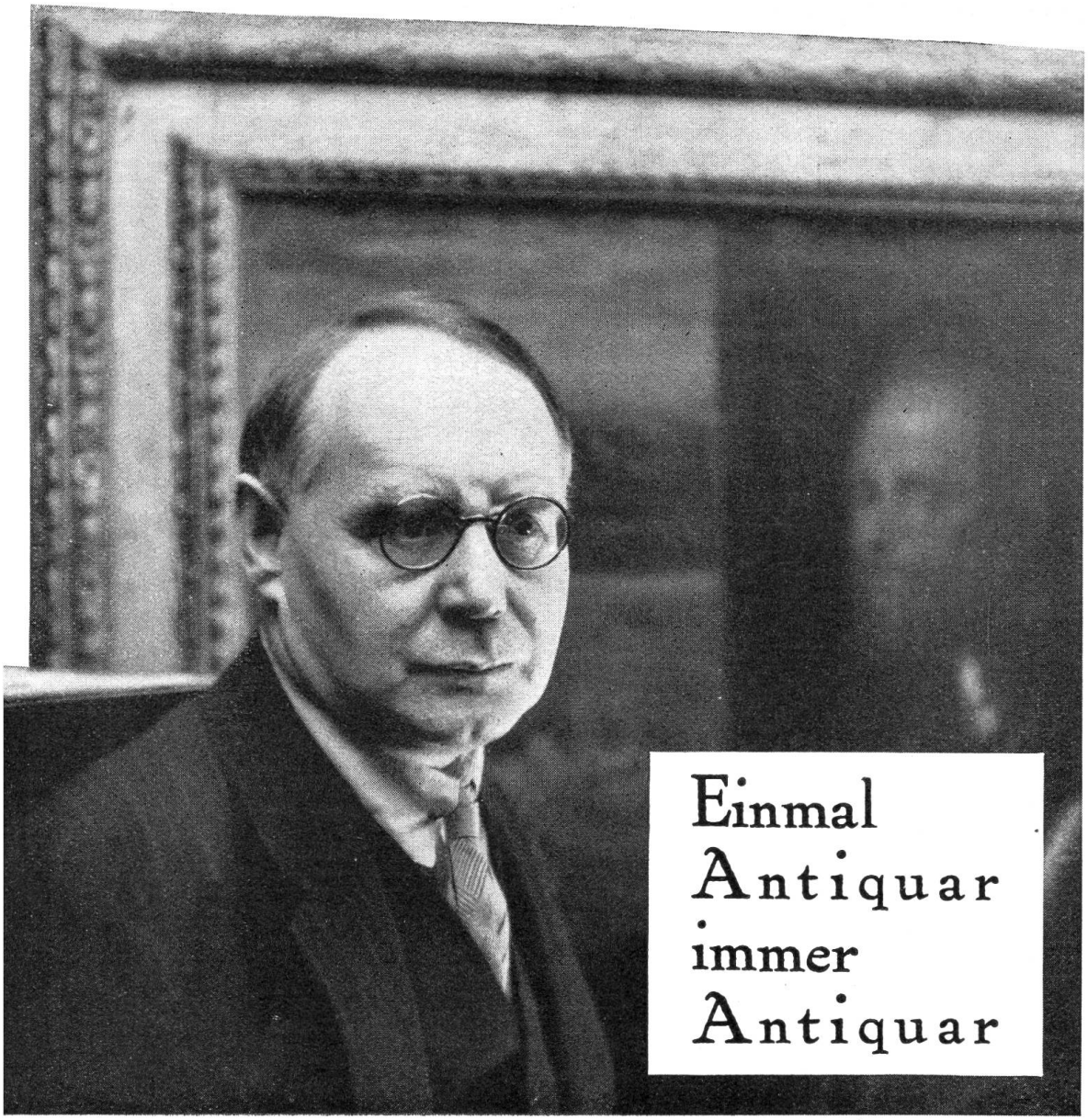
Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 14.12.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch



Einmal Antiquar immer Antiquar

Von Theodor Fischer

Mit Illustrationen von Hugo Laubi und Photographien von A. Ahrens

Antiquar ist eigentlich kein Beruf, eher eine Berufung: Eine Sendung im Guten wie im Bösen. Wo existiert die Schule, wo man die Kenntnisse erwerben kann, die man in unserer Branche braucht?

Es gibt in unserer Branche keine Lehrlinge.

Deshalb rekrutieren wir uns aus allen möglichen Berufen: Aus ehemaligen Huthändlern, Schreinern, Aerzten usw.

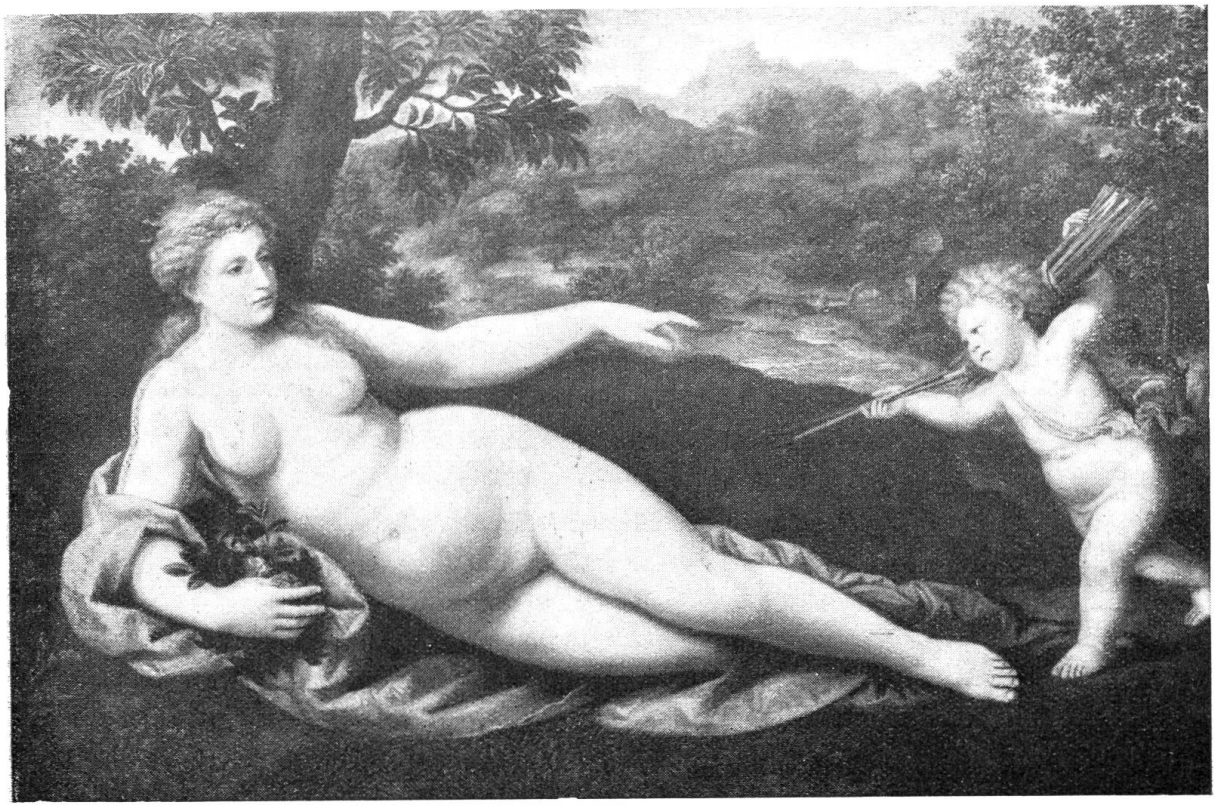
Auch mir wurde es nicht an der Wiege gesungen, dass ich Antiquar werden sollte. Mein Vormund hatte mich zum Lehrer bestimmt, und ich besuchte auch das Seminar. Als Seminarist kam ich hin

und wieder ins Landesmuseum. Diese Besuche zählte ich zu meinen schönsten Stunden.

Eines Tages machte ich mit einigen Schulfreunden einen Ausflug nach Baden. Wie ich so hin und her strollte und in diesen und jenen Trödlerladen blickte, fesselten mich plötzlich zwei Porzellantassen mit Landschaftsdekor und kleinen Figürchen als Staffage. Ich trat in den Laden und erkundigte mich nach dem Preise. Der Verkäufer verlangte Fr. 20. Mein Vormund hielt mich sehr knapp, und so konnte ich meine Taschen umkehren wie ich wollte, ich brachte nicht mehr als Fr. 15 zusammen. Mitleidig betrachtete mich der Ladeninhaber. Schliesslich wurden wir doch handelseinig, und er verkaufte sie mir beide zu Fr. 15. Als ich meine Freunde wieder traf und das Paket auskramte, lachten sie mich aus. Aber wer zuletzt lacht, lacht am besten. Ein paar Tage später pilgerte ich an einem freien Nachmittag ins Landesmuseum Zürich, wo ich dem Direktor Angst die beiden Tassen für Fr. 150 verkaufte. Das war natürlich ein Coup für mich.

Von jenem Moment an liess die Katze das Mausen nicht mehr. Ueberall, wo ich hinkam, zuerst in Lausanne und nachher in England, jagte ich nach Antiquitäten, und später kam ich nach Luzern zu dem bekannten Antiquar Bosshardt.

Dazumal ging das Antiquitätengeschäft allerdings noch besser als heute. Es war



Venus und Cupido

Hervorragendes Original des berühmten Venetianer Malers Paris Bodone, das wegen seines Sujets in den Vereinigten Staaten unverkäuflich ist.

gar keine Seltenheit, dass Fremde den Laden betraten, sich dies und das auswählten, und wenn sie schliesslich das Geschäft verliessen, hatten sie für 40,000 bis 50,000 Franken eingekauft.

Die Herrschaft des Dollars

Dann machte ich mich selbständig, und zwar in Luzern. Ich habe die Wahl des Ortes nie bereut. Luzern ist deshalb viel günstiger als Zürich oder Basel, weil es eine Fremdenstadt ist, und unsere besten Käufer sind die Fremden, vor allem die Amerikaner. Meiner Schätzung nach stammt die Hälfte der Kunden aus den Vereinigten Staaten. Auch die amerikanischen Museen treten als sehr grosse Käufer auf. Dabei ist die allgemeine Vorstellung, die bei uns herrscht, der Amerikaner habe zuviel Geld und kaufe ohne Sinn und Wahl Antiquitäten, durchaus unrichtig. In vielen Gehirnen spukt diese legendäre Gestalt des Amerikaners immer noch, in Wirklichkeit existiert sie aber kaum. Gerade die Amerikaner kaufen im allgemeinen durchaus hochwertige Bilder. Allerdings fehlt es ihnen manchmal am Wissen und auch an der Zeit, deshalb stellen sie es dann auf Experten ab. Eine Eigentümlichkeit hat indessen der amerikanische Markt: Er kauft fast nie ein Bild mit nackten Figuren, auch wenn es von einem grossen Meister stammt und noch so schön und interessant ist. Dieser Ausfluss der amerikanischen Prüderie scheint uns in Europa, wo uns in allen Museen die herrlichen Frauenkörper entgegenleuchten, schwer verständlich; aber wir müssen uns damit abfinden.

Das amerikanische Prinzip, nur erstklassige Sachen zu kaufen, halte ich für ausgezeichnet; die Amerikaner wollen gute Sachen, aber sie zahlen auch dafür. Ich habe letzthin die erste Fassung der « Toteninsel » von Böcklin für 26,000 Dollar, also für über Fr. 130,000 an das « Metropolitan Museum of fine arts » in New York vermittelt. Diese erste Fassung befand sich in den Händen der ursprünglichen Besitzerin, auf deren Veranlassung Böcklin die « Toteninsel » gemalt hat. Auf einer Reise nach Rom war sie in Böcklins Atelier gekommen, um ein Bild zu bestellen. Der Künstler hatte an etwas Heiteres, einen Kinderreigen gedacht. Aber die Bestellerin wollte eine Landschaft, « etwas zum Träumen ». Böcklin ging an den ganz anders gearteten Stoff heran, und offenbar beeinflusste ihn die Teilnahme an dem Schicksal der Bestellerin, die nach kurzer glücklicher Ehe ihren jungen Gemahl plötzlich verloren hatte. Böcklin ist überhaupt derjenige Schweizermaler, welcher die höchsten Preise löst. Fr. 40,000 bis 50,000 für einen guten Böcklin ist gar keine Seltenheit.

Ungefähr im gleichen Range steht Segantini. Eine kürzliche Auktion in Italien zeitigte Preise bis 1 Million Lire für ein Bild von Segantini. Dann folgt wahrscheinlich Anker. Anker ist zweifellos auf dem Schweizermarkt der seltenste und gesuchteste Meister. Von 10 Nachfragen kann man kaum eine einzige befriedigen. Einen guten Anker zu 10,000 bis 20,000 Franken zu verkaufen, wenn man einen findet, ist heute gar kein grosses Kunststück.

Für Koller ist der Markt kleiner, er ist vor allem in Zürich sehr beliebt. Ein schöner Koller ist für Fr. 5000—6000 erhältlich. Auch Zünd, Fröhlicher, Stäbli,

. . von unten musste ich das Bild halten, während er mit dem Stock in der Höhe herumfuchtelte, um die Schnur vom Nagel loszubekommen

Frühe Landschaft bei Langenthal von F. Hodler, datiert 1876. Diese Bilder sind stetig im Werte gestiegen und haben auch heute noch die Tendenz zu steigen (ca. Fr. 12—15,000).

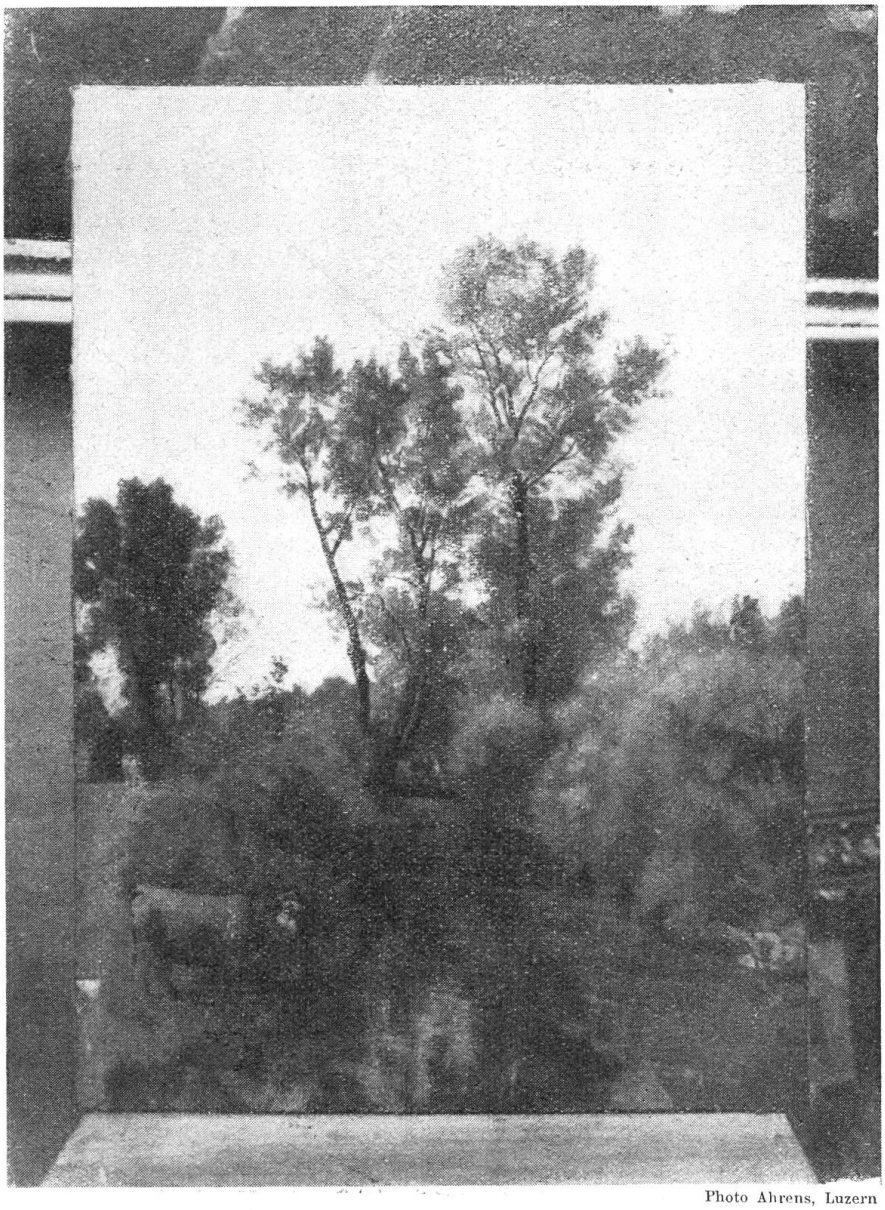


Photo Ahrens, Luzern

Calame gehen immer gut. Das ist eigentlich interessant, weil diese Leute von den Kunstkritikern und Zeitungsredaktoren sehr vernachlässigt werden. Niemand ist da, der die Lärmposaunen für sie schlägt. Man sieht daraus: Die sogenannten offiziellen Kreise können wohl eine kurze Spanne Zeit eine gewisse Suggestion ausüben, aber über kurz oder lang schreitet das Publikum über sie hinweg.

Hodler als Kapitalanlage

Unser Land ist eben zu klein und hat ganz besondere Verhältnisse. Weder die Kritik noch die Händler sind stark genug, um, wie man sagt, einen Maler zu lancieren. In Paris wird das ja oft gemacht: Ein Kunsthändler bezahlt einem Maler eine monatliche Rente und sichert sich dafür dessen gesamte Produktion. Natürlich kann bei geschicktem Manövrieren auf diese Weise viel verdient werden. Bei uns misslingen solche Machenschaften fast immer. Man hat es einmal probiert, Hodler zu forcieren. Der schlechte Erfolg ist jedem Kunstkenner bekannt. Literaten, Kritiker, Museumsdirektoren haben das Loblied Hodlers gesungen und die Preise wirklich eine Zeitlang in die Höhe getrieben; aber schon heute, nach so kurzer Zeit, ist die

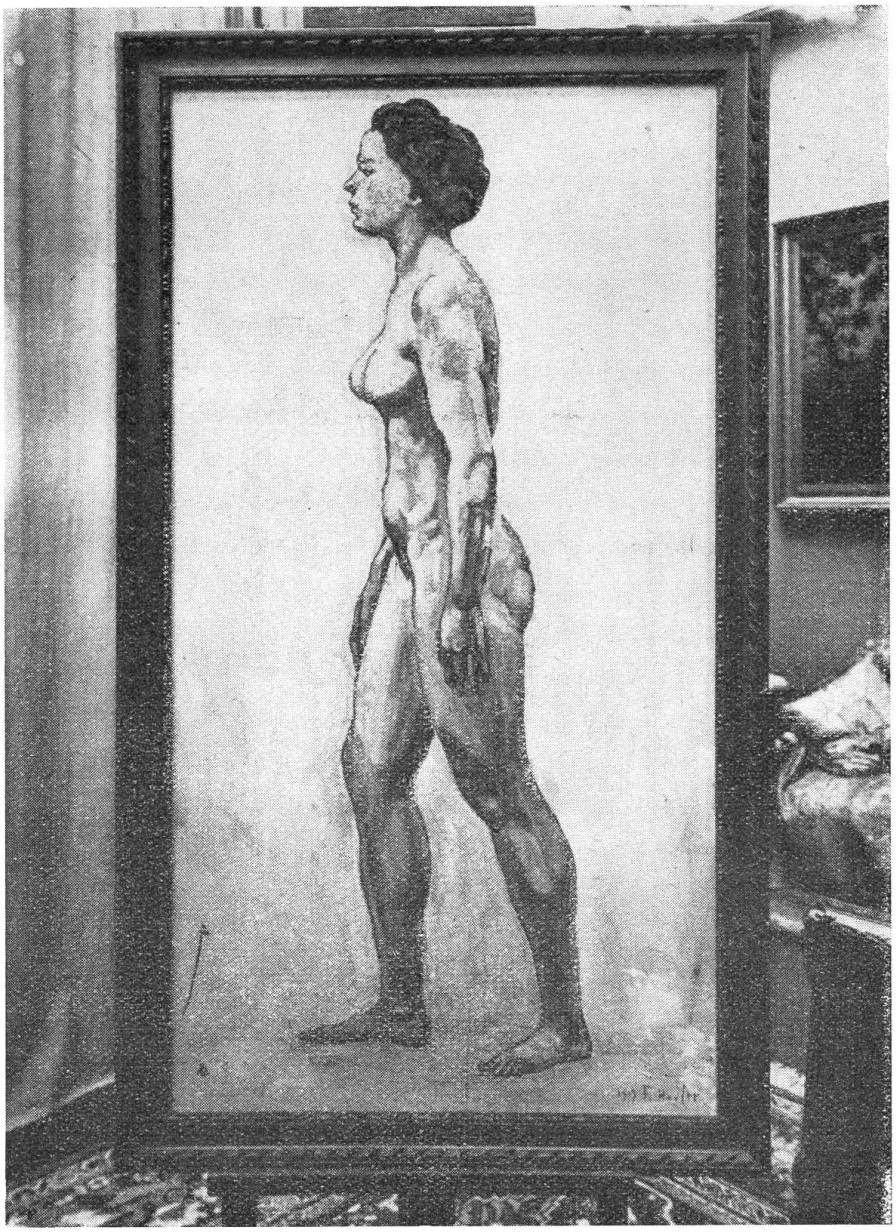


Photo Ahrens, Luzern

Schreitende Frau von F. Hodler, datiert 1917. Diese Bilder sind im Werte stark gesunken und heute fast nicht mehr verkäuflich.

kritische Sonde zur Anwendung gekommen, und die Ernüchterung ist da.

Späte Hodler sind heute beinahe unverkäuflich, und wenn man auf einer Auktion heute einen Hodler für Fr. 2000 ausruft, der früher Fr. 10,000 gekostet hätte, so kann man es erleben, dass tiefstes Stillschweigen herrscht. Vor dem Kriege wurde ein grosser « Holzhacker » für Fr. 8000—10,000 verkauft. Heute bekommt man, wenn's gut geht, noch 4000 Franken. Der Preisfall trat aus zwei Gründen ein: Einmal waren es fast ausschliesslich Schweizer, Deutsche und Oesterreicher, welche Hodlerbilder kauften. Den Amerikanern und Engländern hat er nie gefallen. Die Franzosen haben ihm zwar Medaillen verliehen, aber gekauft haben sie ihn auch nicht. Wie dann die Zentralmächte ihre Kaufkraft verloren, war das Hauptabsatzgebiet für Hodler verschlossen. Ein weiterer Umstand, der zu seinem Sturze beitrug, ist das Bekanntwerden seiner Bilderfabrik. In den letzten Jahren hat Hodler seine Bilder serienweise hergestellt. Es gibt etwa 50 bis 60 « Holzfäller ». Ich habe dazumal Hodler fast täglich in Genf getroffen und protestierte oft gegen die minderwertigen einzelner seiner Serienstücke. Er lachte aber nur und meinte:

« Ça ne fait rien, il y a toujours des imbéciles qui achètent ça ».

Aber auch bei Hodler ist es so, dass die wirklich guten Sachen, die Bilder aus den 80er und 90er Jahren, sich im Preise durchaus halten.

Von den lebenden Schweizermalern löst wohl Augusto Giacometti die besten Preise. Im allgemeinen verlangen meiner Ansicht nach die lebenden Maler viel zu viel für ihre Bilder. Bei bescheidenern Preisen könnten sie ein Vielfaches verkaufen. Man muss nicht vergessen, dass man für Fr. 2000—3000 einen sehr schönen zweitklassigen Holländer kaufen kann. Dabei ist man sicher, dass ein solches Bild, das sich durch Jahrhunderte hindurch bewährt hat, sich im Preis immer halten wird, während jeder lebende Maler erst noch zeigen muss, ob er Bestand hat.

Was alte Sachen wie Urs Graf gelten, ist sehr schwer zu sagen, weil sie nie auf den Markt kommen. Natürlich sind in den Museen, z. B. in Basel, unschätzbare Werte investiert. Es wäre sehr interessant, wenn einmal ein Händler, der auf dem laufenden ist, den Marktwert eines Museumsinventars feststellen würde. Die Museumsdirektoren haben davon keine Ahnung. Da sie beim Einkauf nie Händler beiziehen, bezahlen sie auch häufig sehr übersetzte Preise. Manchmal allerdings erwerben sie wieder gute Sachen um einen Spottpreis von Privaten.

Natürlich sind auch Bilder der Mode unterworfen. Utrillo ist ein seriöser Maler und noch verhältnismässig billig, er wird sich deshalb wahrscheinlich halten. Aber es scheint mir doch sehr fraglich, ob z. B. Picasso und Cezanne in 30 Jahren noch zu den gleichen horrenden Preisen wie heute verkauft werden.

Antiquitäten sind unterwertet

Als ich mich in Luzern selbständig machte, nahm ich mir von Anfang an vor, mich auf Qualitätsartikel zu beschränken. Und damit habe ich auch Erfolg gehabt. Ich habe mich von Anfang an auf gute Sachen spezialisiert, auf Meisterbilder, auf gute französische Möbel, Schweizerscheiben usw. Denn im Antiquitätenhandel ist es wie überall: Die guten Sachen steigen im Preise, während die mittlern und schlechten Sachen oft fallen.

Ich bin überzeugt, dass gute Antiquitäten in Zukunft immer noch an Wert gewinnen werden. Denn auch heute noch sind im Gegensatz zur allgemeinen Anschauung alte Sachen ausserordentlich billig. Jeder Private kann sich heute noch mit verhältnismässig kleinen Opfern eine schöne Sammlung anlegen. Ich habe schon gesagt, dass Holländer II. Ranges für wenige tausend Franken zu haben sind, und wenn man diese Preise vergleicht mit denjenigen, welche lebende Künstler, deren Ruhm noch nicht durch das Klärungsfeuer der Zeit gegangen ist, fordern, so sind sie als sehr bescheiden zu bezeichnen.

Heute noch kann sich jemand mit alten Möbeln billiger einrichten als mit neuen. Ein jung verheiratetes Paar kann z. B. für Fr. 2000—3000, also für weniger, als es in einem zweitklassigen Möbelgeschäft ausgeben müsste, ein komplettes, antikes Esszimmer zusammenstellen: 1 Bauerntisch, 6 Stühle, 1 schönes Büfett, 1 Kredenz, 1 Truhe.

Die Schweiz hat vor allem im 18. Jahrhundert prachtvolle Möbel hervorgebracht. Die Berner Jardinieren, die schönen Zürcher Windladen werden immer noch weit unter dem Preis verkauft, den ihre Herstellung heute kosten würde.

Wenn man dies alles in Betracht zieht, kommt man unbedingt zu dem Schlusse, dass die Antiquität heute unterwertet ist. Es ist allerdings richtig, es erfordert eine gewisse Anstrengung, sich alt einzurichten. Man kann nicht einfach in den ersten besten Laden springen und sich eine komplette Aussteuer zusammenkaufen. Man muss sich die Mühe nehmen, nach und nach, Stück für Stück zu erwerben. Aber gerade dies macht ja den Reichtum und den kulturellen Wert aus. Was für Erinnerungen knüpfen sich an ein Heim an, das auf diese Weise aufgebaut wurde! Man glaubt nicht, wie dieser Kultus des Alten veredelnd auf die ganze Familie wirkt. Geld ist Geld, und wenn man den Kindern nur Wertpapiere hinterlässt, so sind das Objekte ohne jeden Pietätswert. Aber es muss sehr schlimm stehen mit Kindern, bevor sie anfangen, Objekte zu verkaufen, welche sie Zeit ihres Lebens zu Hause gesehen haben, wovon ihnen die Eltern gesprochen, wo und wann sie sie kauften. Wie viele Millionäre haben wir in der Schweiz, deren Interieur dem eines elenden kulturlosen Habenichts entspricht, und anderseits ist es oft rührend, zu sehen, wie man in ganz bescheidenem Milieu Stücke antrifft, deren hohe Kultur erhebend auf die ganze Atmosphäre wirkt.

Kursschwankungen

Antiquitäten sind Sachwerte. Das haben vor allem die Bürger jener Staaten erfahren, deren Valuta zerfallen ist. Ich

... Wenn man heute auf einer Auktion einen Hodler für 2000 Franken ausruft, der früher 10,000 Franken gekostet hätte, so kann man es erleben, dass tiefstes Stillschweigen herrscht.

möchte hier nur ein kleines Beispiel erwähnen:

Zur Zeit des kommunistischen Aufstandes in Budapest logierte eine ungarische Familie in einem der grössten Hotels in Luzern. Nach ein paar Tagen kam der Herr zu mir und verkaufte mir eine sehr hübsche Porzellanfigur. Dies ging so weiter. Alle drei bis vier Wochen erschien er mit einem Stücke, das ich ihm herzlich gern abkaufte. Seine Millionenwerte in Papieren zerrannen ihm zwischen den Fingern, aus dem Verkauf seiner kleinen Sammlung konnte er über ein Jahr mit Frau und Kindern sein Leben fristen.

Allerdings, um der Wahrheit die Ehre zu geben, muss ich gestehen, dass auch die Antiquitäten einer gewissen Mode und deshalb gewissen Preisschwankungen unterworfen sind. Ein typisches Beispiel ist Zinn. Vor drei Jahren konnte man eine gute Berner Kanne noch leicht für Fr. 300—400 verkaufen, heute kann man froh sein, wenn man den dritten Teil davon erhält.

Aehnlich ging es mit Porzellan. Porzellan, gutes Höchster und süddeutsches, gilt heute nur noch den dritten oder vierten Teil von dem, was vor dem Kriege. Das hängt zusammen mit der ökonomischen Lage Deutschlands. Die Deutschen waren von jeher die grössten Porzellansammler. Die Amerikaner kaufen nie Porzellan, sie beschränken sich auf hochwertige Bilder, schöne Möbel und Tapisserien. Wenn sich Deutschland wieder erholt hat, wird auch das Porzellan voraussichtlich wieder im Werte steigen.

Dadurch, dass ich unentwegt das Qualitätsprinzip hochhielt, nahm mein Geschäft bald die erhoffte Ausdehnung. Immer auf Gewinn stand aber die Nadel der Bussole auch nicht. Ich musste manche Enttäuschung erleben. Mancher Kauf erwies sich als Niete, auch passierte es mir als Anfänger hin und wieder, dass ich ein Opfer von Fälschungen wurde.

Teure Expertisen

Das grosse Uebel in unserm Beruf ist die Fälschung. Trotz aller Vorsicht kann auch der gewiegteste Antiquar immer wieder hineinfallen. Dies ist der Hauptgrund, warum heute bei grossen Einkäufen Expertisen verlangt werden. Es wird heute niemand imstande sein, einen Franz Hals oder einen Rembrandt zu verkaufen, ohne eine Expertise von Bode oder Hofstede de Groot aufweisen zu können. Für Tizian sind Bode, Behrenson, Gronau usw. massgebend. Manche von diesen Experten verlangen sehr hohe Honorare, bis zu Fr. 10,000, andere machen die Schätzung unentgeltlich.

Es ist klar, dass dieses Expertenwesen mit dem damit verbundenen blinden Autoritätsglauben zwar auf der einen Seite viel Sammler vor Verlust schützt, anderseits aber die Leute auch direkt blind macht. Allbekannt ist zum Beispiel folgende Geschichte: « Ein Grossbankier und hervorragender Sammler lädt eines Abends eine vornehme Gesellschaft ein, um dieser seine Schätze zu zeigen. Unter den Eingeladenen befindet sich einer der grössten Experten der Welt. Man durcheilt die Säle. Plötzlich steht der weltberühmte Mann vor einem Bilde still, betrachtet es eine Minute und ruft: «Sie meinen wohl, dies sei ein Franz Hals? »

Der Gastgeber nickt und blickt den Experten verwundert an, dieser aber

fährt fort: « Nein, mein Herr, das ist kein Hals, sondern ein Bild viel spätern Datums, von einem Maler, der sich sehr stark an Franz Hals angelehnt hat.»

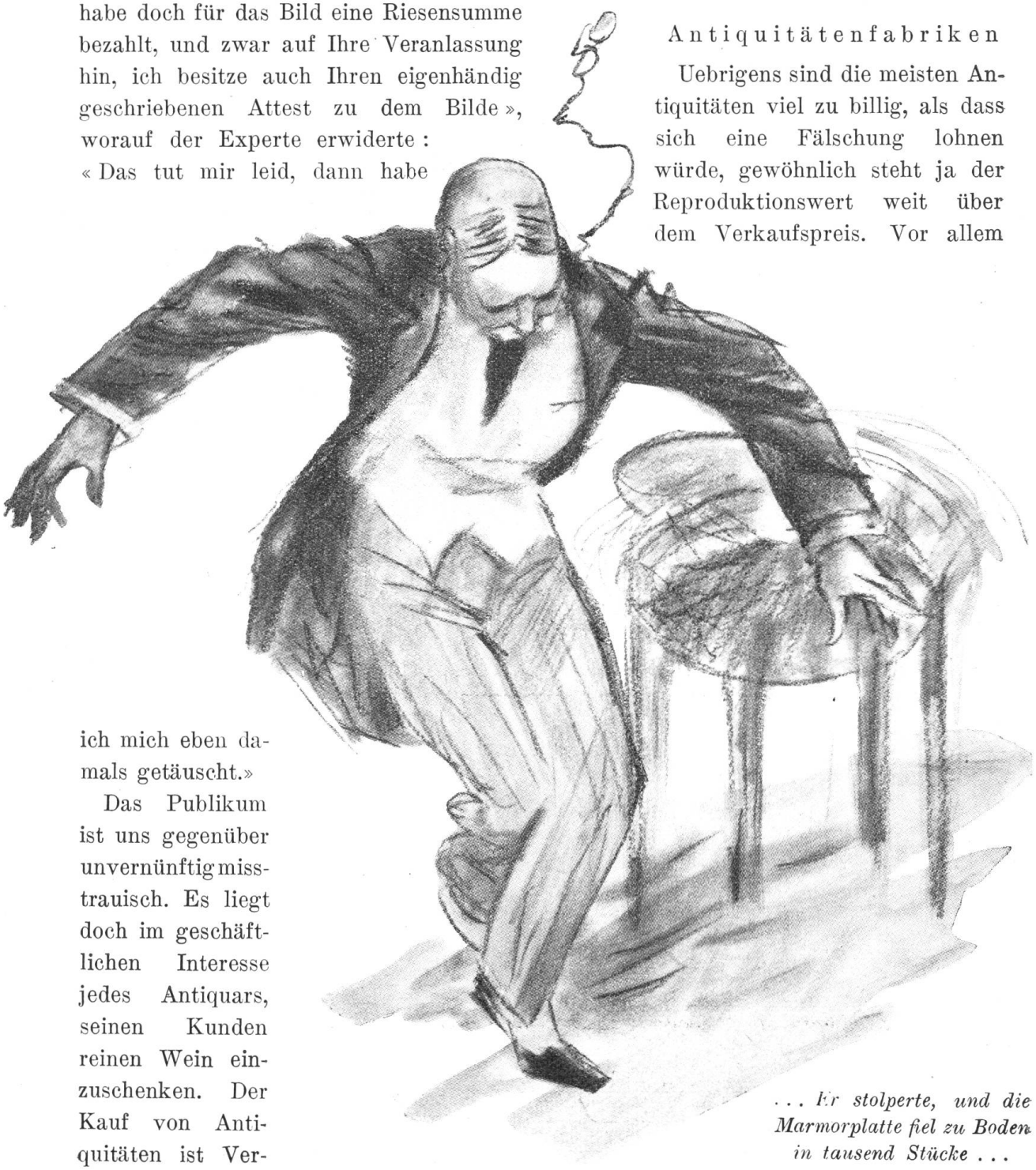
Der Gastgeber stammelt: « Aber ich habe doch für das Bild eine Riesensumme bezahlt, und zwar auf Ihre Veranlassung hin, ich besitze auch Ihren eigenhändig geschriebenen Attest zu dem Bilde », worauf der Experte erwiderte: « Das tut mir leid, dann habe ich mich eben damals getäuscht.»

Das Publikum ist uns gegenüber unvernünftig misstrauisch. Es liegt doch im geschäftlichen Interesse jedes Antiquars, seinen Kunden reinen Wein einzuschenken. Der Kauf von Antiquitäten ist Vertrauenssache, und in dem Moment, wo man versucht, einem Kunden übers Ohr zu hauen, hat man ihn verloren.

Kein Antiquar kann auf die Länge von Fälschungen bestehen.

Antiquitätenfabriken

Uebrigens sind die meisten Antiquitäten viel zu billig, als dass sich eine Fälschung lohnen würde, gewöhnlich steht ja der Reproduktionswert weit über dem Verkaufspreis. Vor allem



. . . Er stolperte, und die Marmorplatte fiel zu Boden in tausend Stücke . . .

Möbel, wenn sie nicht von hervorragender Qualität sind, halten die Fälschung nicht aus. Ein Kasten zu Fr. 300—400, ein Büfett, geschnitzt oder eingelegt, zu Fr. 800 bis Fr. 1000 ist nicht der Mühe wert, zu fälschen. Was bei diesen Objekten gewöhnlich geschieht, ist ein Veredlungsprozess. Es wird ein altes Möbel etwas nachgeschnitzt, mit einem Datum oder einem Wappen versehen, oder es wird eingelegt, um es interessanter zu machen. Bauerntische werden für Fr. 100 bis Fr. 150 gekauft, es wird eine Schieferplatte eingesetzt und das ganze für Fr. 500 abgestossen. Oder ein Renaissance-Bauerntisch wird veredelt, indem man das Blatt nach berühmten alten Modellen und Vorlagen mit Renaissance-Inkrustationen versieht.

Vor dem Kriege gab es in Luzern eine eigentliche Industrie unter der Leitung eines bekannten Antiquars, der sowohl bei sich eine Werkstatt unterhielt, als auch ausserhalb den Schreinern viel Arbeit übermittelte.

Aber diese Praktiken wurden mit der Zeit bekannt, und heute fällt es uns sehr leicht, das wirklich Alte von dem Neuhinzugekommenen zu unterscheiden. Ueberhaupt schafft die Zeit in dieser Beziehung wahre Wunder. Wenn wir Kopien von gothischen Modellen betrachten, so können wir heute ganz genau sagen, ob dieselben in den Jahren 1830 bis 1840, oder 1860—1870 verfertigt worden sind. Der Zeitgeist drückt sich auch in den Imitationen aus. Dasselbe gilt für Bronze- und Silberarbeiten. Vor dem Kriege wurde in solchen Nachahmungen direkt gereist. Grosse Fabriken in Hanau, Paris usw. entstanden, welche nichts als solche Fälschungen fabrizierten. Sie wurden vor allem in den grossen Fremdenzentren verkauft.

Von Zeit zu Zeit besuchen mich auch Reisende von Miniaturenfabriken. Diese Geschäfte kopieren sehr sorgfältig berühmte alte Miniaturen samt Signatur. Der Reisende sagt nun: « Diese Miniatur würde im Original Fr. 5000 kosten, die Kopie kostet Fr. 200.» Gewisse Antiquare kaufen sie und geben sie an das Publikum zu Fr. 500 weiter. Sie behaupten gewöhnlich nicht, die Miniatur sei echt, sie sagen nur, sie ist handgemalt, und im übrigen hüllen sie sich in Stillschweigen. Es gibt in der Schweiz einen Verband Schweizerischer Antiquare, dessen Mitglieder sich wohl hüten werden, solche Fälschungen zu vertreiben.

Auch Porzellan wird sehr viel imitiert.

Da ein grosser Teil der Antiquitäten, vor allem die Möbel, vor dem Verkauf renoviert werden müssen, ist es sehr schwer, zu sagen, wo die Renovation aufhört und wo die Fälschung anfängt.

Für den Einkauf gibt es ein Hauptprinzip, das ich mir zu eigen gemacht habe: Nur mit den Augen kaufen und die Ohren mit Watte verstopfen. Das Beurteilen eines Kunstgegenstandes ist nicht nur eine Sache des Wissens, sondern des Gefühls. Der Autoritätenglaube stammt aus den 70er Jahren des vorigen Jahrhunderts, und er erklärt sich als eine Folge der enormen wissenschaftlichen Errungenschaften. Hierin liegt aber auch seine Schwäche, denn Kunst und Wissenschaft sind zwei absolut getrennte Gebiete. Um ein Original von einer Fälschung zu erkennen, braucht es ein aktives Temperament; denn das Urteil ist in letzter Linie eine Tat. Es ist geradezu auffallend, wie viele feingebildete Kunsthisto-

riker, welche mit dem Doktortitel prangen, schlechte Antiquare sind; nicht nur, dass sie nicht wissen, was zeitgemäss ist und gesucht wird, es geht ihnen der sogenannte « Flair » ab.

Ich besorge meine Einkäufe überall. Ich reise nach Paris, nach Berlin, nach London. Es macht mir nichts aus, wegen einem einzigen Objekt nach Rom zu fahren. England ist für Bilder das Hauptbezugsland, die grössten Auktionen werden bei Christie abgehalten. Unmittelbar nachher kommt Paris, für den Verkauf ist Paris vielleicht noch wichtiger; denn Paris hat den amerikanischen Handel vollkommen in den Händen.

Natürlich kommen auch sehr viele Private zu mir und bieten mir ihre Objekte an.

Und gar nicht so selten locken mich Leute zu sich, um sich die Kosten einer Expertise zu ersparen. Sie bieten mir Objekte zum Verkauf an, und wenn ich dann eine Offerte mache, heisst es : «Nein, wir verkaufen jetzt doch nicht.»

Bescheidenheit ist eine Zier, doch . . .

Gerade wertvolle Objekte sind oft schwierig erhältlich, und allerlei Schliche müssen angewendet werden, um in deren Besitz zu kommen. Dabei entwickeln manche Kollegen eine Unverfrorenheit, um die ich sie beneide.

Einer der grössten Antiquare der Welt, der seither gestorben ist, besuchte vor vielen Jahren einmal eine adelige Dame, bei der ich ihm ein wunderbares eingelegtes Riesener-Tischchen zeigte. Er bot dafür 20,000 Goldfranken. Aber die Dame refüsierte, sie würde dasselbe um kein Geld verkaufen. Drei-, viermal besuchte mich dieser Antiquar immer wieder und frug nach dem Tischchen, aber es gelang mir nicht, ihm dasselbe zu verschaffen. Zuletzt erklärte er mir, er müsse das Tischchen unter allen Umständen haben, es nütze nichts, er gehe nun selbst nochmals dorthin. Und in der Tat, er erwarb das Tischchen. Wie kam das ? Das Tischchen hatte eine alte Marmorplatte, und als er bei der Dame sich befand, stolperte er und die Marmorplatte fiel zu Boden in tausend Stücke. Die Dame schlug die Hände über dem Kopfe zusammen, und der Antiquar erklärte ihr, das Tischchen sei für ihn jetzt fast wertlos, er wolle aber für den Schaden aufkommen, und sie solle den Preis nennen, den sie für den alten Marmor berechne. Sie aber sagte : « Sie haben mir Fr. 20,000 für das Tischchen offeriert, und jetzt müsen Sie es auch nehmen trotz des zerbrochenen Marmors.» Natürlich schmunzelte der Antiquar; denn eine Marmorplatte aus dieser Zeit in Paris zu finden, war keine Kunst. Sein Ziel war erreicht.

In die gleiche Kategorie gehört folgendes Geschichtchen : Ein Auftreiber machte mich auf einen Spitzweg aufmerksam. « Dieses Bild müssen Sie unbedingt haben, es ist viel Geld daran zu verdienen.» Nach unendlichen Mühen und Schlichen gelang es dem Vermittler, mich bei der Besitzerin einzuführen. Wir brachten einen ganzen Nachmittag bei ihr zu, und im Grunde drehte sich alles nur darum, die Frau zu bewegen, wenigstens einen Preis zu nennen. Endlich entschlüpfte ihr die Ziffer von Fr. 10,000. Nicht rasch genug konnten wir beide zuschlagen. Nun aber reute es sie, und sie

sann darauf, den Verkauf wieder rückgängig zu machen. Sie müsse zuerst noch mit ihren Verwandten sprechen usw. Der Kommissär bestand aber unbedingt auf dem Verkauf, und schon hatte ich ihr den Check für den geforderten Betrag ausgestellt. Mein Begleiter machte mir ein Zeichen und ging zur Wand, um das Bild herunterzunehmen. Unterdessen betrachtet die Frau die Anweisung. « Ja, das genügt mir nicht, ich weiss ja nicht, ob dieselbe gut ist.» Der Vermittler rief : « Ich stehe Ihnen gut und biete jede Garantie dafür.» Aber auch das genügte noch nicht. Nun machte ich einige erste Firmen der Stadt namhaft und bat sie, zu telephonieren. « Ja, morgen will ich das tun », erwiderte sie. Aber schon war der geschäftsgewandte Kommissär am Telephon und nolens volens musste die Dame die günstige Erkundigung über mich anhören. Der Kommissär stürzte sich in den Flur hinaus, und als mir die Frau zu verstehen gab, das Bild hänge zu hoch, man könne es morgen früh herunternehmen, sie hätte keine Leiter, stürzte mein Gewährsmann mit einer solchen in die Stube hinein. Ohne Umstände stellte er sie auf die schönen Teppiche, von unten musste ich das Bild halten, während er mit einem Stock in der Höhe herumfuchtelte, um die Schnur vom Nagel loszubekommen. Vergebliches Mühen! Die Schnur war verknüpft; mit Todesverachtung stieg er auf die oberste Stufe des wackeligen Gestells. « Bitte, halten Sie die Stiege, sonst ist's um mich geschehen.» Ich hielt beunruhigt mit der einen Hand die Leiter, mit der andern das Bild und blickte zugleich ängstlich nach der Besitzerin, der man so herzlos die Möbel hin und her geschoben hatte. Da, plumps, ein Krach, und das Bild fiel auf den Boden. Das Glas spritzte in tausend Splittern umher. Der schwerfällige Kommissär verlor das Gleichgewicht und stürzte mit dem einen Bein auf den roten Plüsch eines Biedermeiersofas, das krachend in die Brüche ging. Die arme Dame schlug die Hände über dem Kopfe zusammen. Aber der Vermittler, der nur den Gewinn vor sich sah, rieb sich das Bein mit der einen Hand und mit der andern untersuchte er das beschädigte Sofagestell. « Jeder Schreiner kann das Möbel reparieren », sagte er trocken. Dann schaufelte er mit dem Schuh notdürftig die grössten Glassplitter in eine Ecke, nahm das Bild unter den Arm und empfahl sich. Beschämt drückte ich mich hinter ihm drein. Als wir auf der Strasse ankamen, kehrte er sich triumphierend um : « So muss man's machen, morgen hätten wir das Bild nicht mehr gekriegt. 10,000 Franken, die Gans hat uns das Bild geschenkt, es ist unter Brüdern dreimal soviel wert. Ich begnüge mich nicht mit der Provision. Ich beteilige mich zur Hälfte, und wenn ich den letzten Rappen dransetzen muss.» Dies wurde so abgemacht. Wir behielten das Bild zu halbem Gewinn gemeinsam. Auf seinen Wunsch hin probierte ich nun zuerst, dasselbe an den Mann zu bringen. Ich offerierte es zuerst meinen Kunden, meinen Kollegen, ich schickte es zur Ansicht; aber es kam immer wieder zurück. Nach einem halben Jahre reklamierte es der Kommissär. Er schrieb mir, wenn ich mir keine Mühe gebe, das Bild zu verkaufen, so wolle er sich selbst mit der Sache befassen. Er hätte nicht umsonst sein Geld hineingesteckt. Nach weitern sechs Monaten, als er mich wieder traf, machte er mir die

härtesten Vorwürfe : Das sei kein Geniestreich gewesen, ein solches Frühbild zu kaufen, ihm werde die Sache zu dumm. Der Schluss ist sehr einfach. Zu guter Letzt verkauften wir nach Jahr und Tag das Bild für Fr. 8000 an einen grossen Händler, der es dann später an ein deutsches Museum um den dreifachen Preis verkaufte. Man muss eben bei Antiquitäten und Kunstgegenständen warten können, und fast alle Händler, welche mit Banken arbeiteten, haben schwere diesbezügliche Enttäuschungen erlebt.

Kleiner Umsatz, grosser Gewinn

Darin beruht eben das ganze Geheimnis des Erfolges in unserer Branche : Man muss warten können. Der Verkauf ist ebenso schwierig wie der Einkauf. Die Frage ist immer : Wo steckt der Liebhaber ? Und bis man ihn findet, muss man jahrelang warten können.

Eines meiner ersten Geschäfte war der Ankauf eines Bildes von Ruisdael. Ich hatte es eine ganze Saison lang ausgestellt, kein Mensch hat es angeschaut. Ich wollte es für Fr. 2000 verkaufen, brachte es aber einfach nicht ab. Da nahm ich es unter den Arm, ging nach Paris und löste dort den doppelten Preis.

Alle die Regeln « Grosser Umsatz, kleiner Gewinn » und « Der Profit steigt mit der Schnelligkeit des Umsatzes » müssen sehr gut für Spezereihandlungen und Warenhäuser sein. Aber in unserer Branche gelten sie nicht. Der Umsatz ist ausserordentlich langsam. Wenn man verkaufen muss, löst man nicht die Hälfte des richtigen Wertes. Ich besitze jetzt noch Objekte, welche ich vor 25 Jahren gekauft habe. Natürlich sollte ich da den dreifachen Einkaufspreis erhalten, nur um meine Selbskosten (Zins, Lagerung) zu erhalten. Der Verdienst am einzelnen Objekt ist bei uns verhältnismässig gross; aber das muss so sein, eben wegen des langsamen Umsatzes und auch deshalb, weil jeder Antiquar trotz aller Vorsichtsmassregeln an vielen Stücken direkt verliert.

Ich unterhalte z. B. 12 grosse Ausstellungsräume, aber tagelang kommt kein einziger Mensch hinein. Ich weiss also tatsächlich nicht, ob sich diese grossen Ausgaben wirklich rentieren. Direkt machen sie sich auf keinen Fall bezahlt, sie geben höchstens ein gewisses Prestige. Vor allem das Schweizerpublikum besucht solche Ausstellungsräume sehr selten. Es hat das Gefühl, die Sachen seien dort zu teuer. Sie kaufen lieber durch Zeitungsinserate von sogenannten « Privaten », von Mittelpersonen, welche als Private auftreten und ihrerseits die Sache von den grossen Händlern beziehen. Aus diesem Grunde wurden z. B. vor dem Kriege sehr häufig alte Kästen, Büfette usw. in Bauernhäuser placiert, dort fanden sie zu erhöhtem Preis Abnehmer, währenddem sie in den Läden der Händler niemand kaufen wollte. Die Leute wollen eben gar zu gern die Schlauen sein und einen Schick machen.

Es gibt auch in der Schweiz immer noch reiche Sammler, welche jährlich für Fr. 150,000—200,000 Antiquitäten kaufen. Man kennt sie im allgemeinen nicht, weil sie aus Angst, vor dem Neid der Mitmenschen und vielleicht auch wegen der Steuerbehörde ihre Sammlungen geheimhalten. Auch die Ankäufe besorgen sie oft, ohne sich zu erkennen zu geben, durch einen Agenten. Auffallend ist es,

dass Leute, welche grosse Vermögen erben, selten Antiquitäten kaufen, die Käufer sind meistens diejenigen, welche grosse Vermögen verdienen. Aus diesem Grunde besteht eine enge Wechselwirkung zwischen dem Antiquitätengeschäft und der Börse. Seit der deutschen Börsen-Hausse hat z. B. das deutsche Geschäft wieder sehr angezogen.

Hinter den Kulissen

Der Umstand, dass ich mit verhältnismässig wenigen, aber reichen Kunden zu tun habe, gibt meinem Geschäft eine spezielle Note. Wenn ich ein passendes schönes Objekt habe, so weiss ich von vornherein, welchen von meinen Kunden es interessieren könnte. Oft erhalte ich natürlich die Aufträge, eine bestimmte Antiquität zu erwerben. Sicher erhalte ich die Sache immer billiger, als wenn der betreffende Liebhaber versucht, direkt zu kaufen. Allerdings machen einem neidische Kollegen manchmal einen Strich durch die Rechnung. Wenn sie einen schönen Gegenstand sehen, den sie selbst nicht kaufen können, dann « nageln sie ihn an », d. h. sie setzen dem Besitzer einen so hohen Preis in den Kopf, dass nachher niemand das Objekt kaufen kann. Dasselbe tun fast durchwegs die Herren Museumsdirektoren, weniger aus Boshaftigkeit als aus Unkenntnis. Es ist überhaupt unbegreiflich, wie oft diese Herren zu Beurteilungen von Sammlungen herangezogen werden. Ein Museumsdirektor ist selten in der Lage, den Marktwert eines Objektes zu nennen; denn er steht nie in Verbindung mit dem Handel. Durch ihre falsche Schätzung können sie dann oft grosses Unheil anstiften, indem sie dem Besitzer bezüglich Preis Flausen hinters Ohr setzen.

Nicht nur von Privaten kauft der Antiquar billiger. Ich gebe Ihnen den freundschaftlichen Rat, auch dann, wenn Sie an einer Auktion in Paris oder London etwas erwerben wollen, sich eines Händlers als Vermittler zu bedienen.

In Paris z. B. im Hotel Drouot, wo die grossen Versteigerungen stattfinden, besteht unter den Händlern ein Trust, der es einem Privaten ganz unmöglich macht, etwas zu einem vernünftigen Preise zu erwerben. Wenn ein Privatier bietet, so übersteigern ihn sofort die anwesenden Händler, die dann nachher den Verlust unter sich teilen. Wenn die Händler selber etwas kaufen wollen, machen sie die « Kippe », d. h. sie machen vorher ab, einander nicht zu überbieten, sondern verteilen die Objekte zum vornherein. Der eine sagt zum andern : « Ich nehme diese Kommode und lasse dir dafür jenes Bild » usw. Oder aber sie erwerben die verschiedenen Objekte zu relativ billigen Preisen, ohne sich heraufzusteigern, und nachher wird die « Kippe » gemacht, d. h. die Objekte werden nachher neu versteigert.

* * *

Ich will es offen zugeben, ein tüchtiger Antiquar kann schön verdienen; aber ich glaube gezeigt zu haben, dass das nicht immer so einfach ist, wie es scheint. Auch in unserm Beruf ist nicht alles Gold, was glänzt. Und trotzdem : Wer einmal angefangen hat, sich mit Altertümern zu beschäftigen, den erfasst es wie eine Krankheit.

Einmal ein Antiquar, immer ein Antiquar.