

**Zeitschrift:** Schweizer Spiegel  
**Herausgeber:** Guggenbühl und Huber  
**Band:** 36 (1960-1961)  
**Heft:** 2

**Artikel:** Zum Antiquar wird man geboren : der bedeutendste Antiquar der Schweiz hat weder Kunstgeschichte studiert noch eine eigentliche Fachausbildung genossen  
**Autor:** Stuker, Jürg  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-1074167>

### **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:** 20.01.2026

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



# *Zum Antiquar wird man geboren*

VON  
JÜRGEN STUKER

*Der bedeutendste Antiquar der Schweiz hat weder Kunstgeschichte studiert noch eine eigentliche Fachausbildung genossen*

«Sechshunderttausend – siebenhunderttausend – achthunderttausend – achthunderttausend Schweizer Franken zum Ersten, zum Zweiten – bietet niemand mehr? – achthunderttausend Schweizer Franken zum Dritten.» Mit diesem Zuschlag, der mit dem Auktionsaufgeld fast eine Million erbrachte, wurde am 8. Mai 1959 das historische Vermeil-Toilettenservice der

Kaiserin Josephine von Frankreich in Bern einem internationalen Sammler verkauft. Der Schweizer Kunstmarkt erzielte damit einen Weltrekordpreis, der bis anhin noch nie für ein kunstgewerbliches Objekt bezahlt wurde – nur Gemälde überschritten an den Versteigerungen der letzten Jahre in London und Paris die Millionen-Grenze.

## *Wie wird man Kunsthändler?*

Es gibt keine Berufsschule und keinen Lehrstuhl hierfür. Kunsthändler sein ist vielleicht eher eine Veranlagung als ein Beruf – zum Erlernen gehört das Erfühlen, und zum Erfühlen ein grundlegend vorhandenes Interesse. Nach meinen Beobachtungen spielen Herkunft, Erziehung und Umwelt lange nicht die entscheidende Rolle, die man als Voraussetzung zu diesem Beruf gemeinhin annimmt; die Persönlichkeit des Kunsthändlers entwickelt sich aus sich selbst heraus.

Nicht um von mir zu sprechen, jedoch weil für viele meiner Kollegen meine Ausführungen analoge Gültigkeit haben, sei hier meine berufliche Entwicklung kurz aufgezeigt: Mein Großvater war ein angesehener Pädagoge des 19. Jahrhunderts, ein Freund von J. J. Wehrli und Albert Bitzios. Die nächste Generation stellte einen bekannten Astronomen und einen Diplomaten, dessen Kenntnisse von 18 Sprachen die Welt in Erstaunen setzte.

In diese Familie voller Einzelfiguren und ohne Berufstradition wurde ich hineingeboren. Bereits mit acht Jahren erwachte mein Interesse an alten Dingen. Ich sammelte in den Ferien bei meinen Großeltern im Emmental die mißachteten Zinngeschirre, die als Futternäpfe für die Hühner dienten, und schon kam ein erster Konflikt mit der Familie: Ich mußte mein Sparschwein zerschlagen und beim Geschirrhändler Futtertröge als Ersatz kaufen, um meine Sammlung «halten» zu können. Mit zehn Jahren «ging ich in die Fayencen» und erweiterte meine Kollektion um ein neues Gebiet. Elfjährig hatte ich bei einer erblindeten Großtante die Vorauswahl bei deren Haushalt-Auflösung. Noch sehe ich alle Einzelheiten jenes altmodischen Heimes vor mir: Bestes überkommenes Erbgut war dicht gemischt mit schrecklichen Horreurs aus der Jugendzeit der alten Dame. Mit einer Treffsicherheit, die mich selbst noch heute in Erstaunen setzt, wählte ich damals aus all dem Kram eine Truhe voller Objekte aus, die immer noch zu den schönsten Stücken meiner Privatsammlung zählen, was im Hinblick auf meine heutige Kollektion etwas heißen will.

Wenig später proklamierte ich am Mittagstisch meinen festen Entschluß, Antiquar werden zu wollen. Die erstaunte Familie reagierte

eher kühl und gab der Hoffnung unverhohlen Ausdruck, daß ich noch mehrfach anderen Sinnes werden könne. Mit sechzehn Jahren tauchte langsam das Problem der Berufswahl am Horizont auf, und mein Festhalten an meinem Entschluß führte zu größter Beunruhigung. Nachdem nun lange schon niemand mehr eine vernünftige Tätigkeit «wie die Leute» ausgeübt habe, wäre es an der Zeit, mich zu etwas Besserem zu entschließen, sagte mein Vater. So absolvierte ich reichlich *contre cœur* ein Pädagogikstudium. Ich dachte nicht einen Moment an die Ausübung dieses Berufes und habe einzig während den Mobilisationen als Hilfs-Schulmeister dem Lande gedient. Lediglich den politischen Zuständen und der überall herrschenden Aufregung ist es zu verdanken, daß mein Pensumplan bei der Oberkommission keinen Anstoß erregte, beschränkte er sich doch ziemlich eigenwillig und einseitig auf Kunst, Architektur und entsprechendes Zeichnen!

Als Besitzer eigenen Bodens und begeisterter Blumenfreund absolvierte ich hierauf Gartenbaukurse; mein Augenmerk galt der Gartenarchitektur und alten Gärten – jenem Gebiet, wo sich Natur und Kunst in gegenseitiger Wechselwirkung zur Vollendung steigern können.

Zum Entsetzen der Familie, die sich vorsichtshalber in aller Form distanzierte, reklamierte ich sofort nach meiner Mündigkeit meine Guthaben aus einer als Kind gemachten kleinen Erbschaft von einigen tausend Franken, um einen eigenen Kunsthandel zu beginnen. In stürmischen Szenen drohte man mit Ausstoßung und Enterbung, und nach einem langen, aber wirkungslosen Sermon entließ mich meine Großmutter mit den drohenden Worten: «Denk daran, Kunst ist brotlos!»

Ich mietete 1938 zuerst in Thun und dann in Bern ein kleines Geschäftslokal, füllte es mit allerhand zusammengetragenen Gut und versandte eine Eröffnungsanzeige, die als Datum den 1. April trug, was mir von der lieben Familie erneutes Hohngeächter einbrachte. Aber merkwürdig: Das Geschäft wurde besucht, ja es begann zu florieren, und die ersten Erträge erlaubten mir weiteren Einkauf und den Handel mit größeren Objekten. Parallel hiezu wuchs meine Kunstbibliothek, und durch emsiges Studium, ebenso auch durch den fleissigen Umgang mit den sich einstellenden Sammlern verschiedenster Gebiete sowie durch

den sich mehrenden Kontakt mit andern Kunsthändlern wuchs auch mein Wissen.

Doch das Ladengeschäft eines Antiquaren bedingt viel Wartezeit, und die nur langsam sich umsetzenden Investitionen limitieren die Anzahl der verfügbaren Objekte. Dies entsprach nicht lange meinem Temperament und meinem Drang nach mehr Sehen, mehr Kennen und mehr selbst an der Hand haben wollen.

### *Auktionen*

Eine auf der ganzen Welt seit Jahrhunderten übliche andere Form des Kunsthandels ist die der Auktion – der Versteigerung des Kunstgutes an den Meistbietenden. Die Auktion ist somit die freie Börse der Kunstwerte. Hierin sah ich meinen Weg, und bald einmal prangten meine ersten gelben Auktionsplakate schreiend an den Säulen unseres Landes.

Aber ich hatte nicht mit der schwerfälligen Bürokratie gerechnet. Das bernische Handelsgesetz – selbst eine Antiquität mit vielen Zöpfen – kannte die Kunstauktion nicht. Also gab es sie nicht. Die Gewerbepolizei taxierte meine erste Auktion als unbewilligten Ausverkauf und büßte mich.

Der Richter gab mir recht. Hierauf wurde meine zweite Auktion als bewilligungspflichtiges Wanderlager erklärt. Nach einer Erteilung einer weiteren Buße war man immerhin hohen Orts bereit, mir nach devoter Anfrage die Bewilligung gnädigst jeweils zu erteilen. So stand ich während Jahren im Frühjahr und im Herbst am Schalter des Polizeigebäudes, wo sich «Marktfahrer und Schausteller» ihren Stempel gegen Entgelt zu holen hatten. Meine Leidensgenossen hielten offenbar denselben Turnus ein, und so traf ich immer wieder in der Menschengeschlange vor dem mürrischen Beamten die gleichen Korbersfrauen aus Rüschegg und den Vertreter des Zirkus Pilatus im gestreiften Trikot.

Nach zehn Jahren hatte ich allerdings das Spiel satt, und nach einem großen Kulturkrach verwies man mich an die Regierung höchstselbst. Dort verlangte man von mir ein Exposé über Wesen, Sinn und Zweck einer Kunstauktion – dies mit dem Erfolg, daß dieses wohlervogene Exposé dem Handelsgesetz beigeheftet wurde und der Weg für große Versteigerungen endlich frei war.

Jetzt wurde ich sogar in den Augen der Ber-

ner vom Trödler zum Kunsthändler. Die zentral gelegene Bundesstadt erwies sich als kein schlechter Platz. Ich sparte nirgends am falschen Ort. Die gediegene Aufmachung der Auktionsausstellungen und ein sorgfältig redigierter und stets reich illustrierter Katalog fanden die Beachtung immer gewichtigerer Sammler.

Eines fehlte mir noch zum Durchbruch in die große Welt: Einmal eine Kollektion von Weltbedeutung zur Versteigerung zu erhalten. Dies gelang mir 1954 mit der Übernahme der Sammlung A. Rüttschi, welche seit Jahren als Depotgabe in verschlossenen Räumen des Zürcher Kunsthauses ein Schattendasein fristete. Es handelte sich vornehmlich um Silber- und Goldschmiedearbeiten der Renaissance, und alle großen Händler fanden diese Objekte dermaßen wenig dem Zeitgeschmack entsprechend, daß sie ängstlich die Hände davon ließen. London und Paris fanden es ein Wahnwitz, als ich für die verstaubte Pracht unter Zuhilfenahme aller Mittel und Kredite eine Garantiesumme von 800 000 Franken an die Besitzer vorauszahlte – den Rest je nach Erfolg abzurechnen. Die Konkurrenz wartete auf meinen Bankrott. Ich muß ehrlich gestehen, daß ich oft Nächte nicht schlief, aber als die herrlichen Werke in Gold und Silber – Schöpfungen der ersten Meister einer großen Zeit – blankgeputzt zwischen frischen Blumen auf purpurrotem Samt im Scheinwerferlicht zahlloser Lampen sich an der Ausstellung mit ungeheurem Effekt präsentierten, war ich des Sieges gewiß. Fünf Wochen lang wälzte sich ein Strom von internationalem Publikum durch unsere Galerie. Zur Auktion mußten wir des Andrangs halber den großen Saal des Konservatoriums mieten und vergaben nach Platzkarten den hintersten Stuhl. Nie hat wohl Bern je zuvor ein derart illustres Publikum in einem Raum vereinigt gesehen! Die Auktion – der großen Werte wegen strenger Polizeibedeckung durchgeführt – war ein Riesenumsatz, und mein Weg zum Welthandel war frei.

Angebote internationaler Kollektionen kamen und brachten regelmäßige Erfolge. Die Eröffnungsfeiern der jeweiligen Ausstellungen

**Foto:** G. Wüthrich

Allerheiligen – Mondlicht,  
mit Kerzenlicht beleuchtete  
Gräber



wurden Gesellschaftsereignisse der eleganten Welt. Auktionsumsätze von mehreren Millionen sind seither die Regel. Ein Objekt lockte das andere ans Licht. Hier eine typische Geschichte: Als ich im Mai 1959 das eingangs erwähnte Vermeil-Service der Kaiserin Joséphine in prunkvoller Aufmachung ausstellte, fragte mich lächelnd ein Pariser Kollege: «Qu'est-ce que tu fais avec tes kilomètres de velours vert, une fois vendu ton service de Joséphine? Il faut les laisser pendre et y mettre le service de Marie-Louise – c'est la prochaine Impératrice.» Dies war das Bonmot des Jahres, denn gleichentags kam offiziell ein Abgesandter eines ehemaligen deutschen Königshauses, um mich im Namen Seiner Hoheit anzufragen, ob ich gewillt wäre, das Vermeil-Service der Kaiserin Marie-Louise zu versteigern, welches nach vielen Irrwegen durch Erbschaft in seinem Schatzgewölbe liege. Und so versteigerten wir vor dem gleichen grünen Samt im November des gleichen Jahres 1959 das historische Vermeil-Service der Kaiserin Marie-Louise!

Die Auktion ist zum faszinierenden Spiel meines Lebens geworden. Alles hängt bei der Versteigerung vom Auktionator ab, der alle Fäden in der Hand hat, dabei allerdings seine Ware trefflich kennen muß und möglichst auch alle seine Kunden. Herr S. will nie bei seinem Namen genannt werden, sonst verläßt er den Saal (er fürchtet den Fiskus); Frau Generaldirektor X. kauft nur, wenn man ihr einen weichen Stuhl anbietet und sie tunlichst ins Zentrum des Weltgeschehens setzt (ihre Brillanten sind sehenswert!); Frau Dr. Y. legt Gewicht darauf, daß man bei jedem Zuschlag an sie ihre Namen deutlich nennt (sie war früher Barmaid und erobert sich den Weg in die Gesellschaft); Frau Z. läßt sich durch aufmunternde Worte zu weiteren Geboten verleiten, dieweil ihre Nachbarin zur Rechten allfällig wütend den Saal verläßt, wenn man nach ihrem Ruf nicht gleich zuschlägt und sich untersteht, das angebotene Stück gar noch weiter zu loben.

Besonders erfreulich für den Auktionatoren sind ihm unbekannte Ehepaare (das Verhei-

ratetsein sieht man nicht allen Leuten an), die in der Hitze des Gefechtes einander irrtümlich gegenseitig hochbieten. Sie tragen zum materiellen Erfolg ebensoviel bei, wie jener Berner Professor, der mir zögernd einen unlimitierten schriftlichen Auktionsauftrag per Post übermittelte, um im letzten Moment zur Sicherheit seine Köchin an die Versteigerung zu schicken, welche mich bei seiner Verteidigung um Tausende kräftig überbot! Die großen Sammler aber bieten meist ruhig und diskret. Viele geben schriftliche Aufträge oder lassen – hat einmal der Versteigerer ihr Vertrauen gewonnen – diesem freie Hand.

Kein Geschäft ist vor Mißerfolgen gefeit. So habe ich einmal eine an sich gute Asiatica-Sammlung mit einer Garantie von 150 000 Franken übernommen, die zum glatten Reinfall wurde. Zum Unterschied der seefahrenden Völker, welche sich schon im 17. und 18. Jahrhundert an asiatischen Importen erfreuten und an dieser Kunst ihre Augen schulten, sind nur wenige Kenner in unserem Binnenvolke gewillt, für asiatische Kunstwerke etwas zu zahlen. «I hätt gärrn es Gummödeli gha, aber itz bringt er da nume so chinesisches Züg», hörte ich eine an sich gebildete Stadtbernerin zu ihrer Begleiterin an der Ausstellung sagen.

Einmal übernahm ich fest die Liquidation eines Buchantiquariates. Ein Durchschnittspreis von einem Franken pro Band schien mir ohne Risiko, und ich bezahlte. An der Auktion fiel bereits nach einer Stunde das Stimmungsbarometer auf Null. Die Bücher türmten sich zu Bergen, und vor lauter Grauen vor dem schweren Heimschleppen bot kein Mensch mehr. Mein Glück war, daß die verkaufende Buchantiquarin die Aufgabe ihres Geschäftes weinend bereute und selig die Restbestände der mißglückten Versteigerung zu neuer Tätigkeit gegen ein paar Anker-Aquarelle zurücktauschte; die Bilder verkaufte ich hierauf ausgezeichnet und wurde so von drohendem Verlust bewahrt.

Der Erfolg von Auktionen ist unberechenbar. Er wird oft überraschend – günstig oder ungünstig – durch völlig fernliegende Umstände beeinflusst. Weltpolitische Ereignisse oder Kurseinbrüche an der Börse drücken regelmäßig auf die Preise; umgekehrt steigert eine gute Börsenlage die Kauflust; auch jede inflationistische Strömung mit der sie begleiteten Flucht in die Sachwerte wirkt in diesem Sinn.

**Foto:** Ernst Scheidegger  
Adrian von Bubenberg  
im Schlosshof Spiez  
von Karl Stauffer



«Wollen wir noch mehr bieten?» Eine typische Szene an einer Auktion.

### *Wer kauft und wer verkauft heute Kunstgut?*

Die Quellen für den Kunsthandel sind mannigfaltig. Geldverlegenheit von Privaten, Auflösungen von Erbschaften und der Verkauf von großen alten Liegenschaften bringen immer wieder unbekannte Schätze ans Licht. Politische Ereignisse und damit verbundene soziale Umschichtungen lösen viel Kunstgut aus Altbesitz aus. Steuergesetze gewisser Staaten führen zu regelrechten Ausverkäufen ganzer Länder; das beste Beispiel hierfür ist das heutige England, wo kaum mehr ein Erbe einer Sammlung ohne Liquidation seiner Werte den übersetzten Erbschaftssteuern nachkommen kann und wo die ungeheuren aufgehäuften

Reichtümer der glanzvollen viktorianischen Zeit fast wöchentlich die Londoner Auktionshäuser füllen. In unserem Lande haben wir den Besitz großer internationaler Kunstwerke oft auch der Institution des schweizerischen Asylrechtes zu verdanken: Mancher politische Flüchtling der letzten hundert Jahre brachte noch seinen besten Fetzen mit und mußte ihn für sein Fortkommen bei uns liquidieren. Man sieht also: Wohltun trägt Zinsen!

Über die Kunstkäufer der heutigen Zeit herrschen oft völlig falsche Vorstellungen. Die Konjunktur wirkt sich hier nur sehr bedingt aus. Die Neureichen sind in den seltensten Fällen große Klienten; ihr Horizont endet beim Kabriolett, beim Pelzmantel und bei den Juwelenauslagen der Bahnhofstraße. Just die Gebiete großen wirtschaftlichen Aufschwungs

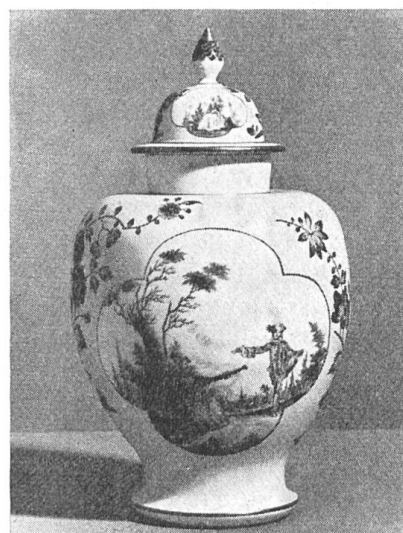
sind deshalb in unserem Land die schlechtesten Absatzmärkte des Kunsthandels: Die Großstadt Zürich beherbergt keinen überragenden Antiquaren; das riesige Gebiet des Juras mit seiner sagenhaften Uhrenindustrie steht in der Galerie Stuker mit einem kärglichen halben Dutzend Kunden zu Buch. Freilich haben wir in den Industriezentren weltberühmte Sammlungen (zum Beispiel die Kollektionen Dr. Oskar Reinhart oder Dr. E. Bührle). Dies sind aber Ausnahmen. Die Käuferschaft setzt sich eher aus den konservativen Gebieten des Landes zusammen und wird gestellt durch eine Schicht von Leuten mit wahrer Kultur und großer Bildung. Ärzte, Advokaten, Unternehmer – meist Leute aus freien Berufen – bilden das Gros. Sie finden im Sammeln einen wohltuenden Ausgleich zur beruflichen Belastung.

Aber auch «kleine Leute» sammeln – dies oft sogar thematisch: Der Lehrer legt eine Kollektion von Kupferstichen seiner Gegend an, der Landpfarrer interessiert sich für alte keramische Erzeugnisse seines Ortes. Durch die gute Ausbildung breiter Volksschichten schätzt auch der einfache Bürger ein wertbeständiges Stück in seinem Heim – eine Investition, die keine Zinsen trägt, die aber sein Herz und sein Auge erfreut. Die letztgenannten Käufer kann der Kunsthändler nicht genug pflegen – je breitere Volksschichten sammeln, desto besser und sicherer ist das überlieferte Gut aufgehoben, desto kulturbewußter ist das Volk. Erfreulicherweise setzen oft auch ganz Junge an einer Auktion ihre kargen Franken ein. Immer mehr wird es (nicht nur aus Mode, bestimmt auch aus Kulturbewußtsein) Gepflogenheit, daß junge Ehepaare ihren Hausrat mit ein paar guten Stücken bereichern.

**Bild rechts:** Diese Lack-Kommode des berühmten Ebenisten Martin Carlin wurde von der Königin Marie-Antoinette zur Neueinrichtung des Schösschens Trianon bestellt. Sie zeigt neben der Signatur des Herstellers den Stempel des Privatbesitzes der Königin. Das Stück erbrachte an der Auktion Stuker am 25. Mai 1960 52 800 Schweizerfranken. Der Preis, der aber seinerzeit dem Hersteller Carlin entrichtet wurde, betrug – kaufkraftmässig umgerechnet – bestimmt ein Vielfaches, denn die bedeutenden Ebenisten konnten zu ihren Lebzeiten – wie heute die Maler, die Mode sind – phantastische Rechnungen stellen.



Ein einmaliges Modell einer Berner Kommode, vom Ebenisten Matthäus Funk für die Familie von Reding in Schwyz auf Bestellung verfertigt. Sie wurde an der Auktion vom 25. Mai 1960 zu dem für Schweizer Möbel sensationellen Preis von 34 800 Franken verkauft.



Eine grosse Meissener Augustus-Rex-Vase mit seltenem Gelbgrund wurde an der Versteigerung der Sammlung H. Pick 1956 mit 5800 Franken zugeschlagen. Das Stück gilt heute mindestens 20 000 Franken.





## *Sonderbare Kunstkäufer*

Neben all diesen seriösen Interessenten gibt es natürlich auch höchst merkwürdige Kunstkäufer, und es ist nicht immer leicht, im Geschäft sein ernstes Gesicht zu bewahren. Kommt da eines Tages eine hochtrabende deutsche Dame und verlangt einen Barockschränk zu sehen; wir hatten zufällig zwei solche Stücke, und meine Verkäuferin zeigte diese. Entrüstet wandte sich die Interessentin ab mit den Worten: «Aber Fräulein, das ist doch kein Barock! Barock ist doch grün!»

Eine andere Dame erscheint und fragt – ebenfalls in der Sprache unserer nördlichen Nachbarn –: «Haben Sie vielleicht ein Pendant?» (Noch heute weiß ich nicht, was sie unter einem Pendant verstand; sie muß wohl das Wort irgendwo aufgeschnappt haben. Unter einem Pendant versteht man gemeinhin zwei zusammengehörende Gegenstücke.)

Meine Antwort war die höfliche Frage: «Ja, zu was soll es denn sein?»

Entrüstet über meine Unverfrorenheit sieht sie mich böse an: «Det jet Sie doch nisch an!»

Aber auch die Schweizer sind nicht immer besser. Unvergeßlich bleibt mir eine bekannte Bewohnerin des Zürichberges (mit pompöser Backsteinvilla), welche fragt: «Händ Si vilicht es Äßzimmer? Louis XV. oder Renaissance, aber ich bruuches uf de Frytig, ich ha dänn Gescht.»

Am schlimmsten ist jedoch jene Kategorie von typisch schweizerischen Kunstkäufern, welche aus lauter Angst, einem Händler seinen Verdienst zukommen lassen zu müssen, die Kunst «direkt» kauft. «Rubens», «Rembrandts» und «Tizians» (es handelt sich stets nur um die größten Namen) werden von ehemaligen Hotelkellnern, Friseuren und Vertretern aller Art den Klienten (mit Vorliebe Industriellen oder Notaren auf dem Land) direkt ins Haus geschleppt. Das Ende dieser Transaktionen steht dann meist unter dem Titel «Gerichtssaal» in der Zeitung.

Man erlebt die erstaunlichsten Dinge; hier ein entsprechendes Beispiel: Ich bemühte mich jahrelang, einen bedeutenden Industriellen einer oberoargauischen Ortschaft zum Klienten zu gewinnen. Die Übermittlung meiner schönen Kataloge, meiner Prospekte und Einladungen nützten nichts, und ich gab meine Bestrebungen schließlich auf. Der Mann war nicht zu bewegen, trotz seines bekannten

Reichtums je einen Kunstladen zu betreten. Eines Tages ruft er mich jedoch unvermittelt an, und ich hoffte schon auf einen späten Erfolg meiner langen Mühe. Hier unser Telefongespräch:

«Verstöht Dir öppis vo Bilder?»

«I gloube ja.»

«I ha drum da grad e Tizian u de no süsch eine – es isch e so-ne blutti Frou, was cha me da öppe zahle?»

«Es chunnt druf a, me müeßti die Bilder scho gseh.»

«I ha itz nit derwyl, u-n-i mues mi grad entscheide – es isch drum e Gläheheit. Meinet dr, i chönnt siebehundertfüfzgtuusig gäh?»

Ein in seiner Branche tüchtiger und in Handel und Politik höchst angesehener Mann war also bereit, irgendeinem fliegenden Niemand für zwei sicher dubiose Gemälde dreiviertel Millionen seines guten Geldes anzuhängen. Er hätte aber einen hübschen Kupferstich mit der Ansicht seines Wohnorts nicht für 200 Franken bei mir gekauft. Diese Leute kommen mir immer vor wie eine Hausfrau, die ihr Kalbskotelett beim Schreiner bestellen würde.

Schlimm steht es auch mit der Occasionsucht der Schweizer. Man will «günstige Trouvaillen» machen; man kehrt von der Ferienreise aus Italien mit diesen Früchten tagelangen Suchens reichbeladen nach Hause, ist stolz, den Zoll noch betrogen zu haben und läßt nachher den ortsansässigen Kunsthändler zu einer Tasse Tee nebst Gratisexpertise ein, um enttäuscht vernehmen zu müssen, daß die eingehandelten Kunstwerke falsch, fraglicher Qualität oder im besten Falle bedeutend überzahlt seien.

Eine Berner Arztfrau erlegte in einem Römer Hintergäßchen für beschnittene und stockfleckige Spätabzüge des Stechers Piranesi den Occasionspreis von 100 Schweizer Franken pro Blatt, dieweil in unserer Galerie blendende, breitrandige Erstabzüge dieser Platten kurz zuvor mit 25 Franken das Blatt hinausgingen.

## *Kunsthandels-Preise*

Der Schweizer Kunstmarkt ist nur vermeintlich teuer, und deshalb sind die Ausland-Occasionen meist illusorisch. Die ewig jammernden Käufer vergleichen fälschlicherweise die heutigen Preise mit den Resultaten der Krisenjahre um 1930, an die sie sich teils noch erinnern. Niemand erinnert sich aber daran, daß



in der Jahrhundertwende die meisten Stücke in Goldwährung viel teurer waren als heute. Für mich besteht kein Zweifel, daß dieses Preisniveau in absehbarer Zeit erreicht oder überschritten wird; die Werte großer Objekte steigen fast täglich. Ein Paar Augustus-Rex-Vasen der Manufaktur Meissen (für König August III. von Sachsen gemacht) verkaufte ich vor sechs Jahren mühsam mit 11 000 Franken. Ich wäre bereit, das gleiche Paar heute mit 40 000 Franken zurückzunehmen und würde wohl noch ein Geschäft machen. In Berliner Auktions-Katalogen von 1900 stehen aber solche Vasen mit hunderttausend Goldmark, was mit allen seitherigen Abwertungen fast einer halben Million heutiger Franken entsprechen dürfte.

Eine Renaissance-Silberkanne, die heute bestenfalls 20 000 Franken bringt, wurde in der Wilhelminischen Zeit mit Leichtigkeit für 100 000 Goldmark verkauft.

Auf was beruhen diese Preissteigerungen? Viele Komponenten spielen eine Rolle: Vorab hat man nicht ungestraft eine breite Volksschicht zu Geschmack und Kultur erzogen, durch Museen geschleust und mit Kunstzeitschriften bombardiert. Diese Schicht verfügt nun über Kenntnisse, in der heutigen Konjunkturzeit oft auch über Geld und will berechtigterweise am Kulturbesitz teilhaben. Der große Besitz Weniger von einst geht langsam in zahllose kleine Besitze Vieler über – eine an sich sympathische Sozialisierung der Kunst. Nun hat aber Europa in zwei Weltkriegen inert eines halben Jahrhunderts schätzungsweise die Hälfte seines privaten Kunstbesitzes zerstört. Kunst ist Mangelware geworden. Dieser Mangel wird täglich vermehrt durch Legate an Museen, Stiftungen und Vergabungen berühmter Sammlungen an die Öffentlichkeit – täglich werden hiedurch bedeutende Objekte dem Handel und dem privaten Sammlertum für alle Zeiten entzogen.

Zudem hat sich noch Amerika auf dem europäischen Kunstmarkt eingeschaltet, und dieses Amerika sehen wir völlig falsch. Neben den Tausenden von Reiseandenken-Touristen gibt es dort eine Oberschicht mit viel Wissen und Geschmack. Die Tatsache, daß viele ehemalige deutsche Kunsthändler Israeliten waren, die sich beizeiten vor der drohenden Gefahr nach Übersee absetzten, beschleunigte diese Entwicklung. Ihr typisch europäischer Händler- und Sammlergeschmack wird nun

auf den amerikanischen Klienten losgelassen. Dies erklärt zum Beispiel bestens, wieso just Meissen-Porzellan in den Staaten mit Höchstpreisen gehandelt wird.

Allerdings gibt es für jede Epoche innerhalb des Sammelns von Antiquitäten gewisse Modeströmungen. Das 1900 als dekadent verpönte Barock feiert triumphale Auferstehung. Seine wohliche Schönheit liegt uns näher als die schwere und prunkvolle Renaissance, für die nur wenige in der heutigen Zeit allein schon die Räume besitzen.

Die während der deutschen Romantik und der Wilhelminischen Epoche existierenden waffenstarrten und mit Riesentapisserien behängten Hallen sind verschwunden – dieses Material hat teilweise eher eine Abwertung erlitten; es erweckt in uns zu sehr teils unangenehme Erinnerungen.

### *Falsche Einschätzung*

Der Schweizer Kunsthandel wird nach verschiedenen Gesichtspunkten landläufig eigentlich recht falsch eingeschätzt und verkannt. Diese Fehleinstellung beginnt bei den öffentlichen Stellen. Jahrelang war ein Teil des Kunstgutes mit einer zehnprozentigen Luxussteuer bei jeder Handänderung belastet – der Fiskus verwechselte Kultur mit Luxus! Später wurde nach vielem Hin und Her auch Kunstgut der Warenumsatzsteuer unterstellt, trotzdem diese Steuer im Gesetzestext als «einphasige Verbrauchssteuer» klar umschrieben ist. (Unsere Gilde figuriert auf den Listen der eidgenössischen Steuerverwaltung als «Occasions- und Gebrauchswarenhändler» – fürwahr ein schäbiger und für die Einstellung der Beamten ein bezeichnender Titel!)

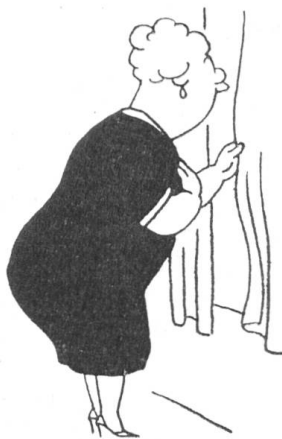
Als Sekretär des Schweizer Verbandes und Präsident der Vereinigung Bernischer Antiquare und Kunsthändler hatte ich für meine Kollegen mit wechselndem Erfolg alle diese Kämpfe auszufechten, und erschreckende Beispiele spornten mich hiezu an. So wechselte einmal eine kostbare Silberterrine im Werte von etwa fünftausend Franken infolge Todesfällen und Liquidationen in kurzer Frist dreimal die Hand – der Weiterverkauf geschah jedesmal über meine Firma. Die drei Handänderungen erbrachten damals dem eidgenössischen Fiskus dreimal den Ertrag der WUST und der LUX, also dreimal je 14 Prozent gleich total 42 Prozent ihres Wertes! Dies waren

keine Steuern mehr, sondern schlicht gesagt brutale Konfiskationen, und mit Recht hat man sich endlich der rein politisch bedingten kulturfeindlichen Luxussteuer entledigt.

Eine Erleichterung ist für den Kunsthandel des weiteren dadurch eingetreten, daß sich die Schweiz dem Unesco-Abkommen angeschlossen hat und bereit ist, fortan Kunstgut und über hundert Jahre alte Antiquitäten zollfrei

ins Land zu lassen. Die Bürokratie unterzieht sich jedoch nur mit Widerstreben dieser großzügigen Konzeption, und der Kunsthandel ist gegenwärtig daran, die lächerlichen Ausführungsbestimmungen zu diesem Gesetz, die die Auswirkungen praktisch illusorisch machen, zu bekämpfen. Exportiert zum Beispiel der Schweizer Kunsthändler nach England, genügt eine von ihm ausgestellte Echtheitsgarantie auf der

## DER KLEINE FAMILIENFILM



Sieht mit Überraschung, dass Postbote mit Telegramm auf ihr Haus zukommt.



Fragt sich, um was es sich wohl handeln könnte. Wenn Mann etwas geschehen wäre, hätte man telefoniert.



In Gertruds Familie kann auch nichts los sein, sie bekam heute morgen einen Brief von ihr.



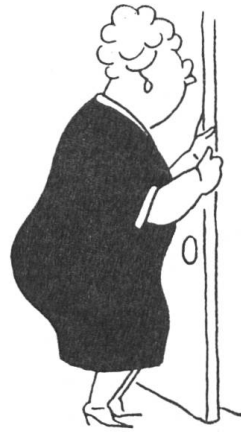
Ach, sicher will Tante Emmi uns besuchen kommen, ausgerechnet jetzt, wo das Gastzimmer neu tapeziert wird!



Frägt sich sorgenvoll, wo sie Tante Emmi unterbringen könnte.



Geht ihr plötzlich durch den Kopf, vielleicht handelt es sich um eine unerwartete Erbschaft, warum nicht?



Denkt an eventuelle reiche Verwandte. Muss zugeben, dass sie keine solchen hat. Dennoch – es passieren manchmal die merkwürdigsten Dinge.



Telegrammbote fragt, wo Kellers wohnen. Schliesst Türe und befasst sich wieder mit den kleinen Problemen des Alltags.

Faktur, um dem Käufer eine zollfreie Einfuhr ohne Schwierigkeit zu gestatten. Importiert jedoch der gleiche Kunsthändler, so verlangen die schweizerischen Zollbehörden meistens langwierige Expertisen von oft nicht einmal kompetenten Leuten, Expertisen, die so zeitraubend und kostspielig sind, daß man es meistens vorzieht, den gar nicht geschuldeten Zoll zu erlegen.

Aber auch andere Institutionen machen dem Kunsthändler das Leben schwer. Vor noch nicht langer Zeit erließ der Berner Heimatschutz einen flammenden Aufruf gegen die Antiquare, «die wahre Raubzüge auf das Land und auf bäuerliches Kulturgut» unternähmen. Leider kam dieser Aufruf genau ein halbes Jahrhundert zu spät, und der Heimatschutz hätte besser getan, beim «Ausverkauf der Heimat» zur Zeit unserer Eltern und Großeltern aufklärend zu wirken. Der Schweizer Antiquar handelt nur wenig mehr bäuerliches Kulturgut, das er an Ort und Stelle kauft; alle die Gemälde, Stiche, Porzellane, Objekte in Gold und Silber, die eleganten Möbel und die leuchtend vergoldeten Bronzen kommen gewiß nicht aus dem Bauernhaus. Und finden sich beim Händler seltenerweise altschweizerische ländliche Mobilien und Geräte, stammen sie meist bereits aus – oft städtischen! – Sammlungen.

### *Verdienstmöglichkeiten*

Über die Gewinnmargen in unserem Beruf herrschen ebenfalls phantastische, aber leider völlig falsche Vorstellungen. Fast jeder Besitzer von Kunstgut, der etwas verkaufen will, weiß heute ganz genau, was er besitzt – ja er überschätzt seinen Besitz zumeist. Er erpreßt gar oft durch die Ausspielung verschiedener Interessenten gegeneinander den letzten Käufer zu einem maximalen Preis. Meine Brutto-Gewinnmargen schwanken zum Beispiel seit Jahren zwischen 20 und 25 Prozent, was mir kein Kunde glaubt, was aber das Steueramt in langwierigen Expertisen schließlich bestätigen mußte. Nun überlegt sich aber niemand, daß von dieser Marge, die weit unter derjenigen eines Spezereihändlers oder Drogisten liegt, im Falle eines Auktionshauses ein ungeheurer und kostspieliger Apparat zu begleichen ist. Lokalitäten, fachgebildete Mitarbeiter, Umtriebe und Versicherungen kosten eine Stange Geld; meine in Tausenden von Exemplaren

gratis abgegebenen Kataloge und Prospekte sowie die Auktionspublikationen allein sind jährlich mit 100 000 Franken veranschlagt. Um bei alledem noch herauszukommen – und möglichst gut herauszukommen! – darf man es sich an Arbeitseifer und letzter Kräfteanstrengung nie mangeln lassen.

### *Die sinnvollen Aufgaben des Kunsthandels*

Zudem werden die positiven Aufgaben des Kunsthandels nur zu gerne unterschätzt. Unser Land liegt im Schnittpunkt Europas und genießt eine freie Devisengesetzgebung. Dies lockt internationale Sammlungen an, und die Versteigerung derselben wiederum ein ausgezeichnetes internationales Publikum – Fremdenverkehr auf höchster Ebene! Die Kunsthandelsumsätze sind im übrigen ein nicht unerheblicher Faktor unserer Wirtschaft und eine ganz schöne Steuerquelle für den Staat.

Wichtig ist jedoch die ideelle Seite: Lebendiger Kunsthandel regt positiver an als manches totes Museum. Mit der Verlockung zum Kauf überbindet man dem Klienten zugleich die Verpflichtung zur Bewahrung und Erhaltung. Hier ist noch viel Arbeit zu leisten. In jeder neuen Generation sind neue Sammler zu erwecken, welche gewillt sind, unter materiellen Opfern und mit Verzicht auf Zinserträge unser altes Erbgut zu übernehmen und weiterzugeben. Der Unsinn einer fiskalischen Gleichsetzung eines Vermögens in Kulturwerten mit einem Vermögen in zinstragenden Papieren wirkt sich hier schädigend und hemmend aus, und hohen Orts wäre bessere Einsicht und kulturfreundlichere Haltung längst am Platze. Und wieviele Schweizer könnten sich dank ihrer materiellen Verhältnisse ihr Leben mit etwas eigenem Kunstbesitz ungeheuer bereichern und verschönern; viele tun es nicht und sehen nur auf Geld und Ertrag; viele leben in dieser Beziehung weit unter ihren Verhältnissen auf einem Kleinbürger-Niveau, das ihrem Vermögen und Einkommen nicht entspricht – sie leben arm und sterben reich! Ihre gerechte Strafe ist höchstens die, daß durch die steigenden Preisentwicklungen der Käufer guter Kunstwerke nie ärmer geworden ist und daß sie an dieser Entwicklung nicht teilhatten.

Der Schweizer Kunsthandel ist bestrebt, seine kulturelle Mission so gut wie möglich zu

erfüllen, und seine Erziehungsarbeit ist nicht ohne Wirkung geblieben. Die heutige Generation hat viel mehr Verständnis für das nationale Kunsterbe als ihre Großväter besaßen.

Folgendes Beispiel möge dies beweisen: Vor einigen Jahren gelang es mir, eine Sammlung von dreißig alten Schweizer Buntscheiben aus England zurückzuholen, welche durch Unverstand und Pietätlosigkeit im 19. Jahrhundert dorthin verschachert wurde. Mit Hilfe dokumentarischer Unterlagen, heraldischer Werke und dem ausgezeichneten historisch-biographischen Lexikon der Schweiz entfalteten wir eine umfassende Propaganda in Form von hunderten von Briefen. Resultat: Von den dreißig Scheiben konnten siebenundzwanzig Stück in die entsprechenden Familien oder an die entsprechenden Orte sinngemäß repatriert werden. Dies ist auch Heimatschutz!

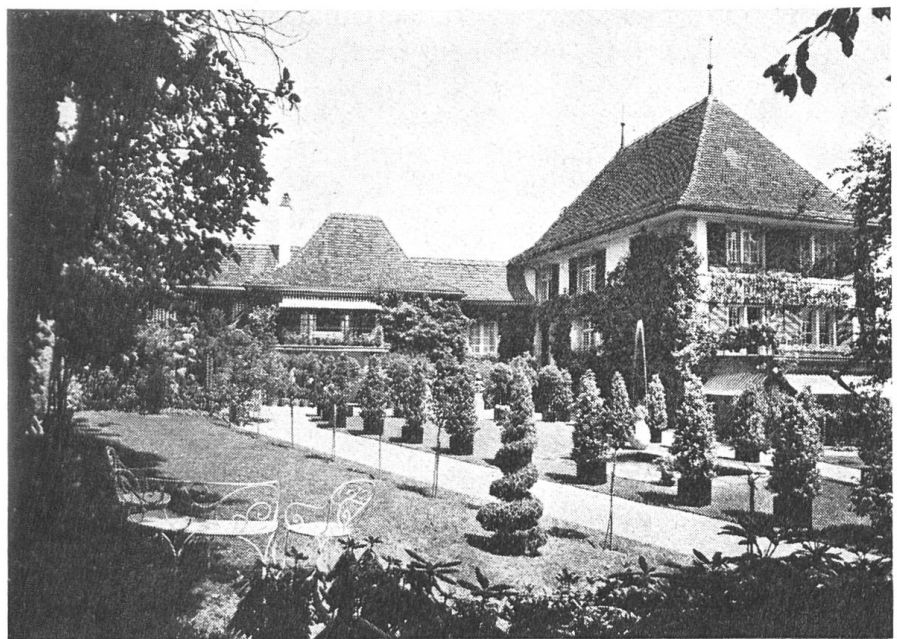
### *Erfüllender Beruf*

Meine große Arbeit bringt mir eine ebenso große wie tiefe Befriedigung. Ich bin überzeugt, den schönsten Beruf der Welt zu haben und – müßte ich von vorne beginnen – würde ich alle meine Unternehmen nochmals gleich durchführen. Dies können doch wohl nur wenige von ihrer Arbeit sagen.

Zwei Dinge sind die hervorstechendsten und erfreulichsten Merkmale unserer Tätigkeit: Man ist dauernd von ästhetisch einwandfreien Dingen umgeben – und man erhält Kontakt mit der wohl interessantesten Elite der Mensch-

heit – mit Leuten, denen die Schönheit Lebenszweck geworden ist. Gar viele Türen öffnen sich dem Kunsthändler, die jedem andern Berufsmann verschlossen bleiben. Hat man sich erst seinen Namen gemacht, findet man auf der ganzen Welt Gleichgesinnte, die einem als Kenner meist freudig ihre Schätze zeigen. Ich komme mir oft vor wie ein Mitglied eines internationalen Klubs ohne Statuten. Gar viele Sammler sind zugleich Weltleute im besten Sinne des Wortes, und ihr Empfang in ihren Häusern, ihr ganzer Lebensstil entspricht den Kunstwerken, die sie besitzen.

Die schönste Frucht meiner Arbeit sehe ich aber nicht im materiellen Erfolg schlechthin, sondern darin, daß mir dieser Erfolg ein Gleiches ermöglichte, was meine Klienten alle beglückte: Ich habe nicht nur über zwanzig Jahre Kunst gehandelt – ich habe auch Kunst gesammelt! Seit 15 Jahren bin ich daran, mein altes Haus in Gerzensee als Rahmen für meine privaten Schätze nach einem Jahrhundert des Verfalls und der verständnislosen Vernachlässigung wieder herzurichten. Und es gelang mir, einen Ort lebendiger Kultur und stiller Besinnlichkeit zu schaffen, an dem ich kunstsinnige Freunde meines privaten Kreises und Menschen mit gemeinsamen edlen Interessen, die meine berufliche Arbeit mir zuführt, zu deren Freude empfangen kann. Und diese vielseitigen Kontakte bringen solch frohe Erfüllung, daß ich sagen darf: In dieser Form gelebt, ist das Leben eines Kunsthändlers herrlich lebenswert!



Das Landgut des Verfassers,  
das alte Schloss Gerzensee  
zwischen Bern und Thun