

„Meine Rolle lässt sich nicht digitalisieren“

Stand: 31.12.2020 | Lesedauer: 6 Minuten

Von Annegret Erhard



Dr. Philipp von Württemberg

Quelle: Sandra Hauer

Viele Jahre war Philipp Herzog von Württemberg der Europa-Chef von Sotheby's, dann stieg er plötzlich aus. Nach der Stillhaltefrist darf er nun wieder als Kunstvermittler tätig sein. Den ersten Deal hat er mit einem Auktionshaus in München gemacht.

Wenn nicht jetzt, wann dann? Der Herzog geht auf die Mitte Fünfzig zu – und schmeißt hin. Weit oben auf der Sotheby's-Karriereleiter. Ein Routinier im besten Wortsinn ist er in den vergangenen 22 Jahren geworden, in denen er für das bis 2019 an der US-Börse geführte Auktionshaus tätig war. Immer unterwegs, immer im Geschirr. Und das stets im Sinne des Hauses. Mit den

Konkurrenten, vor allem Christie's, unaufhörlich im Blick, ist die Geschwindigkeit vorgegeben. Der alles bestimmende Shareholder Value macht kollateral hochwirksamen Druck. Die Siegprämie im „Rat Race“ sind Prestige und Einfluss.

Philipp Herzog von Württemberg

(<https://www.faz.net/aktuell/feuilleton/kunstmarkt/sotheby-s-chef-philipp-herzog-von-wuerttemberg-im-interview-13875606.html>) ist ein Adelsspross aus höchsten Kreisen. Groß, elegant, mit besten Manieren, eloquent, dabei immer ein wenig selbstironisch, auch süffisant verkörpert er den traditionellen Typus eines wichtigen Repräsentanten der großen, ursprünglich britischen Auktionshäuser. Die einen sehen in diesem Typ eine Art lässige Überheblichkeit mit Stil, die anderen erkennen Gediegenheit und Tradition auf höchstem Niveau. Die Firma schätzt vor allem die weitreichenden Netzwerke im internationalen Kreis gehobener Klientel.

Hörensagen, Klatsch und Information hinter vorgehaltener Hand sind unersetzliches Kapital für die Akquise hochwertiger Kulturgüter. Philipp von Württemberg gelang es beispielsweise, Alberto Giacomettis Bronzeskulptur „L'Homme qui marche“ (</kultur/article6254438/Giacometti-Skulptur-bricht-weltrekord-bei-Auktion.html>) aus dem Besitz der in der Commerzbank aufgegangenen Dresdner Bank gegen alle Rivalen für Sotheby's zu sichern. Er leitete die Auktion im Jahr 2010 mit dramaturgischem Geschick und erzielte mit 104 Millionen Dollar einen weltweit herausragenden Rekord.

Der promovierte Kunsthistoriker, verheiratet mit Herzogin Marie-Caroline in Bayern und vierfacher Vater, ist am Bodensee zweisprachig (seine Mutter ist Prinzessin Diane von Orléans) aufgewachsen. Als Jugendlicher verschrieb er sich der Restaurierung alter Möbel, stellte aber bald fest, dass mit einigem Geschick im Handel – zunächst von Flohmarktstücken – lukrativere Möglichkeiten stecken. Die Weichen waren gestellt.

Diskretion ist das oberste Gebot

1996 begann Philipp von Württemberg seine Karriere bei Sotheby's in der Abteilung für Möbel des 18. Jahrhunderts, war dann Geschäftsführer Deutschland, Président Directeur Général von Sotheby's (/themen/sothebys/) Frankreich und zuletzt Europa-Chef. Ob er schließlich an eine Art gläserne Decke (die gibt's für Männer auch) auf der Karriereleiter des Hauses gestoßen ist? Ob er schlicht der Anstrengungen, der hierarchischen Gepflogenheiten überdrüssig war? Wir werden es nie erfahren.

Denn Diskretion ist das oberste Gebot im Auktionsgeschäft und – das passt sehr schön zusammen – auch in der DNA des Hochadels verankert. Weit eher führte 2018 der Unfalltod des drei Jahre älteren Bruders (/regionales/baden-wuerttemberg/article176663631/Trauerfeier-fuer-Friedrich-Herzog-von-Wuerttemberg.html), eine kontemplative Pilgerreise auf dem Jakobsweg, aber auch die Hochzeit seiner ältesten Tochter im selben Jahr zu bilanzierenden Überlegungen – und zur Unabhängigkeit.

Nachdem die in diesen Positionen übliche Frist der Wettbewerbsklausel ausgelaufen ist, muss er die Füße nicht mehr stillhalten. Seit Mitte April dieses Jahres widmet er sich mit seiner Firma Philipp Württemberg Art Advisory in Frankfurt/Main der Vermittlung und Beratung von Kunstankauf und -verkauf sowie der Recherche, insbesondere das Kulturgutschutzgesetz (/kultur/article167254142/Was-ist-national-wertvoll-Jetzt-wird-wieder-verhandelt.html) betreffend.

Er knüpft dort an, wo er aufgehört hat. Mit dem riesigen Unterschied, dass er als freier Mann individuelle Wege gehen und sehr persönliche, den Kunstwerken und den Eigenschaften einer Sammlung entsprechend spezielle Konzepte entwickeln kann. Heute ist Württemberg nur noch den Auftraggebern seiner Wahl verpflichtet. Elitär, fast trotzig leistet er sich den Verzicht auf eine Firmen-Website („brauche ich

nicht“).

Kunstberatung lässt sich nicht digitalisieren

Das Timing schien exakt zum Ausbruch der Pandemie nicht ideal, doch die notgedrungene Hinwendung des Kunstmarkts, schier des gesamten Kunstbetriebs zur Digitalisierung wirkte sich für ihn nicht nachteilig aus. Im Gegenteil.

„Entscheidend für den diskreten Privatverkauf“, so Philipp von Württemberg im Gespräch, „sind persönlicher Kontakt und gegenseitiges Vertrauen. Dies gilt umso mehr in Krisenzeiten wie diesen. Wer ein Spitzenwerk privat verkaufen möchte, wird sich schwertun mit der Veröffentlichung auf digitalen Plattformen. Die Rolle der klassischen Kunstberatung und Vermittlung, wie ich sie vertrete, lässt sich nicht digitalisieren.“

Natürlich kommt ihm dabei zugute, dass er weltweit zahllose Sammlungen und Spitzenwerke kennt und im Idealfall über die Jahre das Vertrauen ihrer Eigentümer festigen konnte. Er weiß um deren Bedingungen, deren Eigenheiten – und er hat Geduld. Es dauert manchmal Jahre, sagt er, bis ein Objekt dann schließlich auf den Markt kommt.

Dann aber muss es geschickt platziert werden. Entweder in einer privaten Vermittlungsaktion, ohne Aufhebens, ohne Öffentlichkeit und mit viel Fingerspitzengefühl, oder in einer Auktion. Nicht immer, das gehört zur Strategie Württembergs, sind es die globalen Mega-Häuser, in denen die besten Preise erzielt werden. Was für Bluechips gilt, ist häufig nicht vorteilhaft für die subtilere Offerte im üblicherweise gängigen Preissegment, die dort oft recht nonchalant durchgeschleust wird.

Sammlung an Karl & Faber vermittelt

Ein gutes Beispiel ist seine Vermittlung von Werken aus der Ulmer Sammlung Erwin Mutschler, die gerade bei Karl & Faber versteigert wurde. Die Arbeiten aus dem Umfeld der legendären Ulmer Hochschule für Gestaltung zusammen mit weiteren Beispielen aus den Sechziger- und Siebzigerjahren belegen die „Tendenzen der Abstraktion“ (<https://www.karlundfaber.de/kaufen/auktionen/tendenzen-der-abstraktion/>) jener Jahre und wurden in einem Sonderkatalog unter diesem Titel zusammengefasst.

Damit war Aufmerksamkeit für ein Spektrum generiert, das andernorts keine derartige Gewichtung erfahren hätte. Eine Wiederbelebung und Neubewertung der künstlerischen Hervorbringungen jener Jahre ist derzeit – noch ein wenig zögerlich – zu beobachten. Die Sorgfalt von Vermittler und Auktionshaus zahlte sich aus, der Hammer fiel oft erst nach langen Bietergefechten zwischen Internet und Telefon. Es sind wohl die jüngeren Marktteilnehmer, die hier ihre Entdeckungen machten und bereitwillig teils weit über die moderaten (ebenfalls eine Entscheidung mit Suggestivwirkung) Schätzungen gingen.

Philipp von Württemberg beschreibt die mit der Pandemie einhergehende rasante Beschleunigung der Digitalisierung des Kunstmarkts gleichsam als Zeitenwende, eine, wie er sagt, „fortschreitende ‚Demokratisierung‘ des Markts. Schwellenängste sinken, der Zugang zu den Angeboten der Auktionshäuser, Galerien und Händler, die die Weichen zur Digitalisierung schon erfolgreich stellen konnten, wird einfacher und vor allem für eine junge Käuferschicht attraktiver.“

Kunstmarkt lebt von Emotionen

Gesegnet mit einem sanguinischen Temperament, sieht er die Folgen der Pandemie für den Kunstmarkt zwar mit gemischten Gefühlen, ein Menetekel kann er aber nicht ausmachen: „Der Kunstmarkt lebt vom direkten Austausch, den Gesprächen, den Emotionen, die sich im unmittelbaren Kontakt mit der Kunst einstellen.“

Doch der massive Einstieg in das Online-Geschäft habe auch sein Gutes. „Einstiegspreise sinken, frische Kunst findet leichter den Weg auf den Markt. Gleichzeitig verzeichnen klassische Sammelgebiete neue Aufmerksamkeit; neben all den Zeitgenossen weckt mittlerweile auch ein Niederländer des 17. Jahrhunderts oder hochwertiges Kunsthandwerk ein gewisses Interesse. Wertstabilität und Bewährtes spielen vor allem in der Krise eine Rolle. Vieles funktioniert im Online-Auktionsbereich wesentlich kurzfristiger, flexibler, Katalog-Deadlines entfallen, Einlieferungsfristen werden kürzer.“ Allerdings verliere der Markt auf diese Weise auch an Transparenz, gibt er zu bedenken. Auktionsergebnisse ließen sich online nicht mehr ohne Weiteres nachvollziehen.

Es sind einschneidende, sicherlich auch nachhaltige Veränderungen durch die Covid-19-Krise zu erwarten, die sich jetzt schon ganz anders auswirkt, als die diversen Finanzkrisen vergangener Jahre von denen der Markt sich jedes Mal überraschend schnell und überraschend gut erholt hat.

„Künstliche Intelligenz wird mittelfristig neue Möglichkeiten der automatisierten Bewertung von Kunst schaffen. Expertenwissen und Erfahrung wird dabei zum reinen Kostenfaktor und könnte so auf Dauer verloren gehen“, so Württemberg und fügt mit charismatischem Siegerlächeln hinzu: „Inzwischen wird hochpreisige Kunst in Einzelfällen schon rein online verkauft, akquiriert wird aber weiterhin klassisch analog.“

Die WELT als ePaper: Die vollständige Ausgabe steht Ihnen bereits am Vorabend zur Verfügung – so sind Sie immer hochaktuell informiert. Weitere Informationen: <http://epaper.welt.de>

Der Kurz-Link dieses Artikels lautet: <https://www.welt.de/218646308>

