



Auktionator Cyril Koller, 51, bereitet sich, umgeben von Ferdinand Hodlers «Blick ins Unendliche» (hinten M.) und Robert Zünds «Abendstimmung am Seeufer» (vorne M.) auf die Versteigerung von Schweizer Kunst vor

Fabienne Rilkin (Text) und Michèle Limina (Fotos)

Dann füllt sich der Saal im Zürcher Industriequartier mit Spannung: Cyril Koller vom gleichnamigen Auktionshaus bietet eine Rarität feil. Ein Ölgemälde des Thurgauer Malers und Waldarbeiters Adolf Dietrich von 1926. Fast 25 Jahre war das Werk in Privatbesitz. Jetzt steht das Bild zum Verkauf.

Schätzwert der «Abendstimmung am Untersee»: 200 000 Franken. Doch dabei bleibt es nicht. In 20-Tausender-Schritten schraubt sich der Preis hoch. Gleich mehrere Interessenten, im Raum oder am Telefon, schaukeln sich hoch. Koller kann kaum Luft holen. Ist ein Gebot abgegeben, folgt schon das Nächste. Erst bei 360 000 Franken drosselt das Tempo der Versteigerung.

«Sind Sie sicher, dass Sie nicht mehr bieten wollen? Eine solche Gelegenheit gibt es so schnell nicht wieder», fragt Koller in den Saal und setzt sein jugendliches Lächeln auf, mit dem er lockt und schmeichelt. Ganz nach dem Motto: «Kommen Sie – etwas mehr geht doch allemal.» Zwei Bieter liefern sich ein letztes Duell. Zum Ersten, zum Zweiten und zum Dritten.

«Bei diesem Bild hat es im Saal gekribbelt, das ist etwas vom Grössten», wird Koller nach der Auktion mit leuchtenden Augen sagen. Ein privater Sammler aus der Schweiz hat den Zuschlag für 400 000 Franken erhalten. Zusätzlich Kommission, je nachdem zwischen 15 und 25 Prozent, kommt das Werk auf 480 000 Franken zu stehen.

Jeweils viermal im Jahr zündet das Auktionshaus Koller, das grösste in der Schweiz und weltweit unter den Top Ten, ein Feuerwerk. Innerhalb weniger Tage kommen bis zu 4000 Objekte unter den Hammer. Das Angebot ist breit: Es reicht von Werken der klassischen Moderne und der zeitgenössischen Kunst über Grafik, Art nouveau/

Hier wird grosse Kunst geboten

Das Auktionshaus Koller ist mit knapp 100 Millionen Franken Umsatz das grösste in der Schweiz. Es bringt Erschwingliches, aber auch Spitzenwerke unter den Hammer – wie diese Woche

déco, Fotografie bis zu Möbeln, Uhren, Schmuck, Juwelen oder Vintage Fashion. Am vergangenen Freitag kommt Schweizer Kunst unter den Hammer – grosse Namen wie Anker, Hodler, Segantini, Valotton, aber auch unbekanntere wie eben Adolf Dietrich.

«Es funktioniert nur mit innerem Feuer und echter Freude», sagt Koller. Es ist diese Begeisterung für Kunst, mit welcher der gewiefte Auktionator das Vertrauen seiner Kunden gewinnt. Cyril Koller lebt, was er macht. 1992 kam er als Partner in die Firma. Seit 2004 führt der 51-Jährige das traditionsreiche Auktionshaus an der Hardturmstrasse 102 in Zürich-West, das er von seinem Vater, Pierre Koller, übernommen hat. Mittlerweile arbeiten drei seiner vier Töchter ebenfalls im Unternehmen.

«Auktionen sind mein Leben. Wenn ich etwas Schönes bekomme und präsentieren darf, bin ich glücklich.» Dabei war er zuerst alles andere als ein Freund der Kunst. Sein Vater, ein Jurist, hatte aus seinem Hobby – alte Pferdестiche – 1958 einen Beruf gemacht. Cyril, das Älteste von drei Kindern, wuchs zwischen Galerie und Bilderlager auf. In den Ferien besuchte die Familie die Kirchen und Museen in Rom, Florenz und Siena. «Wir haben uns oft gelangweilt, doch etwas ist hängen geblieben.» Er studierte Kunstgeschichte, verliess die Uni aber vorzeitig.

Glücksbringer: Seine Frau, sein Hämmerli und der blaue Anzug

Schon Tage vor einer Auktion ist Cyril Koller nervös. «Ein paar Sekunden entscheiden über Monate der Vorarbeit: Natürlich schlägt da mein Herz schneller», sagt Koller. Kurz vor der Eröffnung beschleunigt er seinen Puls nochmals – absichtlich. Er trinkt mehrere Tassen Espresso. Tritt Koller ans Rednerpult, ist er mit jeder Faser seines Körpers präsent und top gestylt.

So auch am vergangenen Freitag. Weisses Hemd, blaue Krawatte,

dunkelblauer Anzug – den, den er immer trägt. Nein, aber gläubisch sei er nicht, doch Glücksbringer mag er. Dazu zählen auch sein Hämmerchen und seine Frau Corinne. Er lernte sie in der Galerie kennen. Sie betreut heute die Silberabteilung.

Kurz vor 14 Uhr nimmt sie ganz hinten im Saal Platz. Koller nickt ihr zu, sie zurück. Es geht los. Der Publikumsaufmarsch ist gross. Eilig haben Mitarbeiter noch zusätzliche Stühle in den fensterlosen Raum mit weiss getünchtem Betondecke getragen, und während die Auktion bereits läuft, tröpfeln noch immer Kunstliebhaber herein.

Herren in Wollpullis und Cordhosen, das Haar grau meliert, sind in der Mehrheit. Dazwischen vereinzelt auch Frauen. Manche mit Burberry-Stiefeln und -Tasche, andere in Daunenjacken. Die Stimmung ist beinahe vergnügt. Man kennt und grüsst sich. Bei allen liegt der Katalog auf den Knien. Klar ist: Die Seite mit dem Objekt ihrer Begierde ist bereits in Gedanken markiert. Die meisten haben es bereits eine Woche davor in der Auktionsausstellung betrachtet, gemustert und studiert.

Schon das dritte Bild sorgt an diesem Nachmittag für einen Überraschungscoup. Eine weiss behandschuhete Mitarbeiterin hält die «Erscheinung des Mineurs» ins Scheinwerferlicht. Die Anwesenden recken die Hälse, um einen Blick auf das Gemälde des Wallisers Raphael Ritz von 1887 zu erhaschen. Doch Koller wartet noch. Eine Mitarbeiterin kann einen Interessenten telefonisch nicht erreichen. Gibt dies Koller mittels Handzeichen zu verstehen. Und Koller sagt: «Probieren Sie es auf dem Festnetz, der ist wichtig.» Händler und Sammler im Saal amüsieren sich prächtig.

Dann steht die Leitung. Der Fachmann alter und moderner Meister dirigiert mit rotem Bleistift in der Hand das hitzige Bietgefecht. In seinem Rücken kommt

die elektronische Anzeigetafel kaum nach, den Preis anzuzeigen, jeweils in Franken, Euro, Dollar und Pfund. Eine Mitarbeiterin der Stadt Zürich, eine sogenannte Gant-Beamtin, überwacht die Szenerie. Koller fragt einen älteren Herrn mit Hemd und dunklem Jackett: «Ein kleiner Schritt geht noch, oder?» Dieser schüttelt den Kopf. Das Werk ist bei 37 000 Franken angelangt. Der Hammer fällt. Es geht in die Heimat. Ein Westschweizer hat am meisten geboten.

Des einen Freud, des anderen Leid. Auch eine Dame mit weissem, langem Haar und markanter Brille muss zusehen, wie ihr Lieblingsbild von Giovanni Giacometti an einen Bieter am Telefon geht. Bei 300 000 Franken steigt sie aus. «Das ist teuer, oder sollen wir nochmals?», fragt sie ihren Mann. In der Stimme liegt schon fast ein Flehen. Dieser winkt ab. Sie: «Schade, sehr schade. Es ist ein Traumbild.» Und schon ist es weg, das Werk «Blick auf die Sciora-Gruppe.»

Cyril Koller: Kein Sammler, sondern Kunstjäger

«Gute Kunst fasziniert mich. Sie berührt mich», sagt Koller. Selber besitzen muss er sie jedoch nicht. Er sei kein Sammler, eher leidenschaftlicher Kunstjäger. Im Schnitt sitzt er einmal pro Woche im Flugzeug und besucht mögliche Verkäufer. «Unsere grösste Stärke ist die persönliche Betreuung», sagt Koller. 70 Mitarbeiter beschäftigt er heute in der Schweiz und in den Niederlassungen von München, Düsseldorf, Hamburg, Mailand, Moskau und Peking.

Oliver Class, Kunstsachverständiger bei der Versicherung Allianz Suisse, kennt Cyril Koller schon über 25 Jahre und sagt über ihn: «Er ist ein Top-Kaufmann und Kunstexperte.» Wie schon sein Vater lege er Wert auf Seriosität und Vertrauen. «Dadurch genießt das Auktionshaus einen hervorragenden Ruf und hat es schweizweit ganz an die Spit-



Mitarbeiterinnen des Auktionshauses nehmen Gebote am Telefon entgegen (u. l.). Das Ölgemälde «Abendstimmung am Untersee» von Adolf Dietrich wurde für das Doppelte des Schätzpreises verkauft (u. r.).

ze geschafft.» Aber auch international müsse sich das Unternehmen in keiner Weise verstecken. «Koller bietet immer wieder hochspannende Werke an und kann durchaus in der Liga von Christie's oder Sotheby's mitspielen.»

Heute gehe es im Kunstmarkt weniger um Masse denn um Klasse. «Koller hat dies erkannt und sich entsprechend positioniert», sagt Class. Doch nicht nur deshalb läuft es für Koller rund. Kunst ist in der Schweiz Big Business. Der Umsatz ist im vergan-

genen Jahr um über 15 Prozent auf etwas mehr als 1,2 Milliarden Dollar gewachsen, das zeigt eine Branchenstudie der UBS. Die Schweiz ist weltweit der fünfgrösste Kunstmarkt, und Schweizer gehören zu den wichtigsten Käufern von Kunst. Zurzeit besonders gefragt: Werke der klassischen Moderne und zeitgenössischen Kunst. Weniger dagegen alte Meister.

Der Auktionsrhythmus bestimmt bei der Familie Koller das Familien- und Berufsleben und die

damit einhergehenden Spannungs- und Nervositätskurven. Über ein halbes Jahr dauern die Vorbereitungen auf eine Auktion: Kunstwerke zusammentragen, beschreiben, katalogisieren und schätzen sowie Provenienz und Echtheit prüfen. Immer wieder gibt es Überraschungen und ein vermeintliches Meisterwerk stellt sich als wertloser Fake heraus, oder umgekehrt. «Es braucht diese Expertise, denn nur dann sind korrekte Preise und eine tadellose Geschäftsabwicklung garantiert», sagt Koller und

spielt damit auf Internet-Plattformen an, die versuchen, direkt zwischen Käufer und Verkäufern zu agieren.

Grosse Auktionen werden live übertragen

Doch auch das Familienunternehmen bietet seit Anfang Monat tiefpreisige Objekte auf seiner Website an. Zudem werden grosse Auktionen live übertragen, und man kann sich elektronisch am Bietgefecht beteiligen. Doch die Kundschaft von Koller, mehrheitlich

Schweizer Privatsammler, kommt am liebsten persönlich vorbei oder gibt Gebote am Telefon ab. Am Freitag ist Fiona Seidler eine von rund zehn solcher Vermittlerinnen. Sie ist die Leiterin der Münchner Niederlassung und schon lange im Geschäft. Zwölf verschiedene Interessenten ruft sie im Lauf der Auktion an. Gleich sechs bekamen über sie den Zuschlag. Seidler freuts.

Und, Cyril Koller, sind Sie zufrieden? «Sehr. Wir haben fast alle Bilder zu guten Preisen verkauft.»

Hadte er nicht insgeheim gehofft, dass das Werk von Félix Vallotton mehr erzielt? Schliesslich zierte der «Sonnenuntergang» das Titelblatt des Katalogs. «Doch, wahrscheinlich schon», sagt Koller. Aber 880 000 Franken seien ein ansehnlicher Betrag und stimmten ziemlich genau mit dem Schätzwert überein. «Wir denken nicht bis zum nächsten Quartalsabschluss – ich habe Kinder, die im Unternehmen arbeiten und es vielleicht einmal übernehmen werden. So wie ich damals.»

Anzeige