

Leute

„Früher war Louis Seize, jetzt ist Louis Vuitton“

Interview mit dem Kunstberater Christoph Bouillon

von Dorothee Mennicken

In einem schönen Haus aus der Gründerzeit in Köln-Braunsfeld arbeiten Kunstsachverständiger Christoph Bouillon und sein Team. Seit 2021 bewerten, begutachten und vermarkten sie Kunst, Antiquitäten und Schmuck. Erb:innen von Nachlässen, Sammler:innen und Museen sind die häufigsten Kund:innen. Außerdem ist der Experte auch regelmäßig im TV zu sehen.

Hohe Decken, Holzdielen, heller Stuck und an den Wänden Kunstwerke aus verschiedenen Epochen: Die Büroräume von Christoph Bouillon auf der Aachener Straße in Köln sind ein angenehmer Arbeitsort. Ein edler Buddha-Kopf flankiert den Besprechungstisch - darauf angesprochen sagt der 55-jährige: „Er wurde leider nicht verkauft“ – auch das kommt vor - trotz der Erfolge, die Bouillon und seine sechs Kolleg:innen zu verzeichnen haben.

30 Jahre Erfahrung im Kölner Auktionshaus

Diese Erfolge kommen nicht von ungefähr: Christoph Bouillon hat vor seiner Selbstständigkeit 30 Jahre für das international renommierte Auktionshaus van Ham in Köln gearbeitet und ist bestens in der Kunst- und Antiquitätenwelt vernetzt. Schon als Teenager ist er in die Branche „hineingerutscht“, als eine mit seiner Mutter befreundete Galeristin ihn 1986 als Standbesetzung für die Westdeutsche Kunstmesse engagierte. Danach wurde er häufiger von Kunsthändlern verpflichtet und schließlich von Carola van Ham angesprochen als Unterstützung während einer Vorbesichtigung. Nach dem Abitur hat Bouillon dann Kunstgeschichte in Bonn studiert und parallel eine kaufmännische Ausbildung bei van Ham gemacht.

Nach bestandener Prüfung bekam er dort gleich eine Stelle angeboten und blieb für drei Jahrzehnte, wurde Kunstsachverständiger und vereidigter Versteigerer für Kunst und Antiquitäten.

Gemeinsam mit seinen Kolleg:innen bezeichnet Bouillon sich als Generalisten: „Wir beraten und bewerten von gehobenem Hausrat, über Schmuck und Antiquitäten bis hin zu zeitgenössischen Kunstwerken“ umschreibt er die Expertise seines Büros. Ihr Schwerpunkt liegt meist auf älterer Kunst und Antiquitäten, weil es dafür nicht so viele Expert:innen gibt.

„Vom gehobenen Hausrat bis Andy Warhol – wir sind Generalisten“

Christoph Bouillon

„Dabei kommt mir natürlich meine fast 40-jährige Erfahrung auch sehr zu Gute: Ich kann mittlerweile blind einschätzen, ob ich eine Tasse aus Meissner Porzellan oder von KPM in der Hand habe, allein vom Gewicht her.“ Nicht zu unterschätzen seien auch die Erfahrungen, die man mit Fälschungen macht: „Man lernt von nichts mehr als von Fälschungen“, ist sich der Kunstsachverständige sicher.



Kunstberater Christoph Bouillon

Bild: epm gmbh

Kunstmarkt hat sich sehr verändert

So viel Kompetenz wird natürlich gern in Anspruch genommen. Bouillon erhält viele seiner Aufträge durch Empfehlung. So nehmen beispielsweise Nachlassverwalter:innen mit ihm Kontakt auf. Aufgrund von Fotos und Nachfragen, macht sich der Experte ein erstes Bild von dem Angebotenen. Der nächste Schritt ist in der Regel ein Vororttermin, um die angebotenen Kunstwerke, Schmuckstücke oder auch Möbel mit entsprechendem Equipment wie UV-Licht, Lupe, Diamantprüfer u.a.m. in Augenschein zu nehmen. Manchmal geht es den Erb:innen um eine Inventarisierung für das Nachlassgericht oder den Sammler:innen um eine Bestandaufnahme. (DM)

Seite 8

Fortsetzung von Seite 8

Leute

„Hohe Qualität ist immer noch entscheidend“

Dorothee Mennicken im Interview mit Christoph Bouillon

Kunstberater Christoph Bouillon

Bild: epm gmbh

Ist ein Verkauf beabsichtigt entwickelt Bouillon ein Vermarktungskonzept. Das bedeutet in der Regel, dass verschiedene Pakete zusammengestellt werden und unterschiedliche Auktionshäusern angeboten werden, je nach deren Spezialgebiet.

„Tatsächlich hat sich die Struktur des Marktes total verändert“, schildert der Experte die Entwicklung in den letzten zwei Jahrzehnten. „Früher gab es 100 Kund:innen für antike Möbel, jetzt sind es nur noch 20 Interessierte. Erb:innen wollen heute fast keine alten Kunstwerke oder Möbel mehr behalten – das war früher anders.“

Darauf müssen wir uns bei der Vermarktung einstellen und den Kund:innen auch erläutern, dass manches Möbelstück oder wertvolle Uhr, die damals für hohe fünfstelligen Summen gekauft wurden, heute nur einen Bruchteil davon erzielen.“

Dennoch sieht er am Kunstmarkt immer noch, dass hohe Qualität für Wertbeständigkeit sorgt.

„Wenn dann noch besondere Provenienzen hinzukommen, können Preise auch schonmal explodieren. Alles andere, was eher Durchschnitt ist, bleibt Trends unterworfen.“

„Das sieht man zum Beispiel an der zuletzt versteigerten Birkin-Bag, die acht Millionen Euro erzielte. Hier wird die Story bezahlt; normalerweise hätte man für den vorhandenen Zustand vielleicht 2000 Euro er-

halten“, so Bouillon und ergänzt: „Früher war Louis Seize, jetzt ist Louis Vuitton.“

An einen spannenden Auftrag erinnert sich Christoph Bouillon besonders gern. Das war die Vermarktung der weltweit einmaligen Art-Kite-Collection, die in den 1980er Jahren vom Leiter des Goethe-Instituts in Osaka, Paul Eubel angestoßen worden war. Er hatte bekannte Künstler:innen aus aller Welt wie Atsuko Tanaka, Daniel Buren, Eric Bulatov, Frank Stella, Gerhard Richter, Niki de Saint Phalle, Robert Rauschenberg, U-Fan Lee, Kazuo Shiraga und Yoyoi Kusama eingeladen, japanische Flugdrachen zu gestalten – und stieß auf breite Resonanz. Nach einer Tournee durch die Welt waren die Kunstwerke schließlich eingelagert worden.

2022 wurde dann Bouillon gemeinsam mit der Münchener Kollegin Dr. Andrea Winter mitten in der Corona-Zeit mit der Bewertung und Vermarktung beauftragt, die mit einer sehr erfolgreichen Auktion von 120 Drachen in Stuttgart endete.

Spannung live bei Auktionen und im TV

Auch als Auktionator ist Christoph Bouillon im Einsatz. „Das mache ich sehr gern, die besondere Atmosphäre im Auktionssaal, die Spannung, die durch die Online-Angebote, die man im Auge behalten muss, noch verstärkt wird. Es ist ja wie in einem Cockpit. Man sitzt dort mit mehreren Bildschirmen, auf denen die Online-Plattformen laufen, dazu die telefonischen Gebote und die Gebote im Saal, alles muss gleichzeitig beachtet werden. Wenn eine Auktion gut läuft, ist es anstrengend aber auch aufregend“, beschreibt er die Tätigkeit. „Es kann aber auch zäh werden, wenn es nicht läuft, dann muss man Schwerstarbeit leisten, um die Exponate an die Kund:innen zu bringen.“

Nicht zuletzt ist Christoph Bouillon auch vielen Fernseh-Zuschauer:innen bekannt. Seit mehr als 10 Jahren ist er in der Sendung „Kunst & Krempel“ des Bayerischen Rundfunks als Experte aktiv. Zweimal im Jahr wird an verschiedenen Orten gedreht, häufig in schönen Klöstern und „das gesamte Team ist wie eine große Familie“, schildert der Experte. „Mir macht das unglaublich viel Spaß, das Auftreten im Fernsehen, die Wissensvermittlung über die Hintergründe der gezeigten Fundstücke, die von wertvoll bis skurril alles bieten.“ (DM)

Seite 10

Fortsetzung von Seite 8

Leute

„Es geht nicht ums verkaufen“

Interview mit Christoph Bouillon

Er findet die Sendung interessant, weil es nicht ums Verkaufen geht, sondern die Anbieter:innen wollen wissen, was dargestellt ist, von welchen Künstler:innen ein Stück stammt oder wie viel es wert ist.



Einige wissen selbst viel über ihre Exponate, andere sind völlig unerfahren. „Ich glaube deshalb wird die Sendung auch so gern und viel geschaut von Menschen, die etwas lernen wollen, die bildungshungrig sind. Sie melden sich auch bei uns, wenn wir bei zum Beispiel etwas nicht ganz korrekt dargestellt oder vergessen haben.“

Vielfältig im Einsatz: der Kunstsachverständige

Weitere Facetten seiner Tätigkeit beschreibt Bouillon so: „Häufig mache ich auch Ankaufsgutachten für Museen und öffentliche Sammlungen. Das bedeutet, dass ich den Ankaufspreis bewerte oder den Wert einer Schenkung festsetze, zum Beispiel für das Ausstellen von Spendenquittungen. Zurzeit bewerte ich die Bestandssammlung an Schmuck des Museums für Angewandte Kunst in Köln – das mache ich ehrenamtlich, weil ich mich als Mitglied der Overstolzen-Gesellschaft dem Museum verpflichtet fühle.“ Dabei gibt es durchaus unterschiedliche Wertgutachten: Der Experte erläutert: „Bei einem Gutachten für die Versicherung etwa, geht es um den Wiederbeschaffungswert. Bei einem Verkauf geht es um den Verkaufswert. Das ist ein Unterschied, den man im Kunsthandel bedenken sollte.“ (DM)