Kunst der Wertschätzung

ART OF APPRECIATION

Albin Egger-Lienz, Der Trommler (Studie zum „Ave"), verkauft um € 39.000

VORWORT / PREFACE

2020, ein ereignisreiches Jahr für jeden von uns. So waren wir froh, es abschließen zu können, auch wenn einige positive Entwicklungen uns lächelnd zurückblicken ließen. Der Wechsel der Geschäftsführung in einer kritischen Zeit, die Zusammenlegung unserer Auktionen zu großen Ausstellungen mit allen sechs Sparten, die nun die volle Pracht des Palais' ausschöpfen. Sowie der Schritt in die Zukunft mit weiteren Online-Bidding-Plattformen und schließlich, um das Ganze auch optisch zu feiern, ein modernes Design und eine neue Website.

2020 war ein Finden der alten Werte und ein Bekenntnis für die Zukunft, beides vereint in diesem Magazin. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Hauses haben Texte verfasst und spannende Themen für Sie zusammengetragen. Blättern Sie durch, lernen Sie das Auktionshaus im Kinsky von einer neuen Seite kennen, persönlich wie noch nie, und vertiefen Sie Ihr Wissen mit den wissenschaftlichen Aufsätzen unserer Kolleginnen und Kollegen.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen!

Valerie Gaber & Katharina Koja

The past year was an eventful one for all of us. We are happy to be able to conclude it, even if there were a number of positive developments that allow us to look back with a smile. There was the change of management in a critical period, the consolidation of our auctions to make large exhibitions that represent all six departments and now take full advantage of the palace's splendour, the step into the future with additional online-bidding platforms, and finally—to celebrate all of this visually as well—a modern design and a new website.

2020 was a year of rediscovering old values and an affirmation of the future, both united in this magazine. The members of the staff have written texts and gathered fascinating topics for you. Leaf through the magazine, get to know the auction house im Kinsky from a new, very personal perspective, and deepen your knowledge with the essays of our colleagues.

We hope you enjoy reading the magazine!

Valerie Gaber & Katharina Koja

HISTORIE, PORTRÄT, GENRE, LANDSCHAFT UND STILLLEBEN
Die Geschichte der Malereigattungen

ZUM ERSTEN, ZUM ZWEITEN
Kaufen in der Auktion

HAGENAUER & NIKE-APP
Interview mit einem jungen Sammler

SENSALIN: MONIKA UZMAN
Persönliche Beratung mit Fingerspitzengefühl

SPURENFINDUNG
Werkverzeichnis: Hans Bischoffshausen

IM KINSKY GRAZ
Repräsentanz Steiermark und Kärnten

DIE SCHWANTHALERS
Geschichte einer Künstlerfamilie

KUNST VERKAUFEN
Mit persönlicher Beratung zum Erfolg

HINTER DEN KULISSEN
Ein Besuch in der Restaurierwerkstatt des Belvedere

BELLA ITALIA
Neue Repräsentanz: Italien

EIN MONUMENTALES BILDNIS VON ANDREAS HOFER
Albin Egger-Lienz und Franz von Defregger:
Eine Künstlerfreundschaft

KOLOMAN MOSER ALS MALER
Wundersame Vielseitigkeit im Kinsky

PRIVATE SALES IM KINSKY
Eine diskrete Alternative zur Auktion

ADOLF BECKERT
Der künstlerische Leiter von Johann Lötz Witwe

4 **HISTORY, PORTRAIT, GENRE, LANDSCAPE AND STILL LIFE**
The history of painting classifications

12 **GOING ONCE, GOING TWICE**
Buying at an auction

16 **HAGENAUER & NIKE APP**
An interview with a young collector

22 **BROKER: MONIKA UZMAN**
Personal advice with tact and sensitivity

24 **FOLLOWING THE TRACES**
Catalogue raisonné of Hans Bischoffshausen

28 **IM KINSKY GRAZ**
Representative Styria and Carinthia

32 **THE SCHWANTHALERS**
The story of an artist family

36 **SELLING ART**
Service makes the difference

38 **BEHIND THE CURTAINS**
A visit to Belvedere's restoration workshop

42 **BELLA ITALIA**
Auction House im Kinsky goes Italy

44 **THE MONUMENTAL PAINTING OF „ANDREAS HOFER"**
Albin Egger-Lienz and Franz von Defregger:
A friendship between artists

48 **KOLOMAN MOSER AS A PAINTER**
Miraculous versatility at im Kinsky

56 **PRIVATE SALES AT IM KINSKY**
A discreet alternative to an auction

58 **ADOLF BECKERT**
The artistic director of the Johann Lötz Witwe company

Abb. 1: **Antwerpener Meister,** verkauft um € 70.400

Historie, Porträt, Genre, Landschaft und Stillleben

Die Geschichte der Malereigattungen

„Historienfilm", „Stillleben-Arrangement" oder „genrehaftes Porträt" – die kunsthistorische Definition der Malereigattungen hat heute über die Kunst hinaus Einzug in unseren alltäglichen Sprachgebrauch gehalten. Doch woher kommen die Bezeichnungen Historie, Porträt, Genre, Landschaft und Stillleben überhaupt? Wie und weshalb ist genau dieses malerische und gedankliche Ordnungssystem entstanden?

Die Ursprünge gehen einher mit den Anfängen der neuzeitlichen Tafelmalerei – besonders mit der Entwicklung in der italienischen Renaissance und der altniederländischen Malerei ab dem 15. Jahrhundert. Wurde Malerei zuvor nur zum Zweck der religiösen Darstellung verwendet, entwickelte auch sie sich im Zuge des philosophischen Humanismus hin zum Menschen. Der Darstellung des Individuums, seines Lebensraums und seines Alltags wurde zunehmend Beachtung geschenkt. Vereinfacht ausgedrückt finden sich die Grundanlagen aller Gattungen bereits im religiösen gotischen Tafelbild und wurden durch Erweiterung bzw. Schwerpunktverlagerung der einzelnen Bildteile aus diesem entwickelt. So zeigt die traditionellen Kompositionsmustern folgende, um 1520 in Antwerpen entstandene Tafel mit der „Anbetung der Könige" bereits die Hinwendung zu weltlichen Details. Beispielsweise in der Ausgestaltung der Architektur, der Gesichter, der kostbaren Geschenkgefäße und Gewänder der Könige. Die Größe der Ausblickfenster im Hintergrund bietet genug Raum für die Darstellung der Landschaft, der biblischen Vorgeschichte und die Schilderung des alltäglichen Lebens (Abb. 1).

Durch die reformatorische In-Frage-Stellung der traditionell katholischen Bildwelt und dem Erstarken des Bürgertums findet über Zwischenstufen hinweg die letztendliche Definition und Ausdifferenzierung der Gattungen statt. Dies kulminiert in der niederländischen Malerei des 17. Jahrhunderts und wird unterstrichen durch die dortige Entwicklung einer auf bestimmte Sujets und Bildelemente hochspezialisierten Künstlerschaft. Beispielsweise Rubens (1577–1640) und Rembrandt (1606–1669) als Figurenmaler, Jan Davidsz. de Heem (1606–1683) als Stilllebenkünstler und Jacob van Ruisdael (1628–1682) in der Landschaftsdisziplin. Kunsttheoretisch bestimmt wird der sogenannte „Gattungskanon" durch die 1648 in Frankreich gegründete „Académie royale de peinture et de sculpture". Sie legte die bis ins 19. Jahrhundert geltende akademische Hierarchie fest, in der die Gattungen im Gesamtgefüge von ‚belebt' zu ‚unbelebt' eine Wertigkeit erhielten.

Die Historie, meist mehrere handelnde Personen darstellend, galt als über allem stehende Meisterdisziplin, wohingegen das Stillleben auf unterstem Rang ‚leblose' Gegenstände zum Inhalt hatte.

History, portrait, genre, landscape, and still life

The history of painting classifications

"Historical film", "still-life arrangement", "genre-like portrait": the art-historical terms referring to types of painting have long found their way into our everyday language. But where do these descriptive phrases come from, and how did this classification system arise? The origins go hand in hand with the beginnings of panel painting, specifically with developments in Italian and Dutch painting beginning in the 15th century. While painting had previously been used solely for the purpose of religious portrayals, as a result of humanist philosophy, this art form increasingly focused on humans, their environment, and their everyday life.

Put simply, the basis for all types of painting can already be found in Gothic religious panel painting, developing from these images through the expansion or shift in emphasis of the individual picture segments. For example, the panel "Adoration of the Magi", painted in Antwerp around 1520, already displays the turn toward secular details, such as the design of the architecture, the faces, and the precious garments of the magi. The size of the windows in the background also provide sufficient space for the portrayal of the landscape and the depiction of everyday life (ill. 1).

Historienmalerei

Die Historienmalerei als „Geschichten“ erzählende Disziplin entwickelte sich in direkter Ableitung aus der religiösen Darstellung. Biblische Themen wurden sukzessive um mythologische, literarische und historische Geschehnisse erweitert (Abb. 2). Bereits um 1550 etablierte der als Urvater der Kunstgeschichte geltende Italiener Giorgio Vasari (1511–1574) die Gattung der „istoria“. Die künstlerische ‚invenzione‘, also der Einfallsreichtum und die Fantasie des Künstlers, ist für ihn dabei - im Gegensatz zur reinen Wiedergabe der Natur, der ‚imitatio‘ - maßgeblich. Indem er in seinen schriftlichen Traktaten der „Künstler-Viten“ vor allem Werke von Leonardo da Vinci (1452–1519) oder Michelangelo (1575–1664) unter diesem Begriff fasste, wurde deren Art der Darstellung nachfolgend für die Historienmalerei wegweisend.

Abb. 2: **Angelika Kauffmann,**
verkauft um € 378.000

Historic Painting

Historic painting as narrative developed directly from religious depictions, with biblical themes successively complemented by mythological, literary, and historical events (ill. 2). As early as 1550, the „father of art history“, Giorgio Vasari (1511-1574), established the category of „istoria“. For him, artistic ‚invenzione‘, meaning the artist‘s ingenuity and imagination, is decisive here, in contrast to the pure reproduction of nature, the ‚imitatio‘. In his written work „Artist‘s Vitae“, he used this term to describe the works of Leonardo da Vinci (1452-1519) and Michelangelo (1575-1664) in particular, and their way of depiction subsequently became groundbreaking for historic painting.

Porträt

Das autonome Porträt, welches den frühesten eigenständigen Bildtypus darstellt, hat seine Wurzeln bereits im mittelalterlichen Herrscher- oder Grabbildnis.

In der frühen Tafelmalerei ist das Porträt vor allem als am Rande des Geschehens positioniertes Stifterbildnis zu finden. Waren die Dargestellten ursprünglich in universalem Typus abgebildet und nur durch Wappen oder Inschriften näher identifiziert, werden ab dem 15. Jahrhundert zunehmend die persönlichen Gesichtszüge herausgearbeitet. Eine individualisierte Zwischenstufe, jedoch noch immer mit dominantem, die Dargestellten identifizierenden und legitimierenden Spruchband, stellen beispielsweise die Porträts des kaiserlichen Hofmalers Jakob Seisenegger (1505–1567) dar. Auf seinem 1537 entstandenen „Bildnis des Erzherzogs Maximilian“ wird der spätere Kaiser schon als Kind wie folgt bezeichnet: Des Römischen Kunigs Ferdinannden Erstgebornen Suns Kunig Maximilians / abconterfetung der am Ersten tag Augusti des 1537 Jars mit hilff des allmechtigen / zehen Jar allt worden. Ist vollenndt am Sibennden tag Septembris des Jahr 1537 Jars (Abb. 3). Wird in der Porträtkunst zunächst der Fokus nur auf Aussehen und Stand gelegt, geraten ab dem 17. Jahrhundert bis heute besonders der Ausdruck hin zur psychologischen Charakterisierung in den Mittelpunkt.

Die Gattungen des Genres, der Landschaft und des Stilllebens konnten sich hingegen nur etablieren, indem Objekte des Alltags, der Umgebung und der profanen Dingwelt im 15. Jahrhundert erstmals Einzug in die religiöse Darstellung erhalten hatten. Durch die Einbettung des heiligen Geschehens in ein (zum Teil) zeitgenössisches Umfeld, wie auf der Antwerpener „Anbetung der Könige“ (Abb. 1), konnte eine besondere Nähe zum Betrachter erzeugt werden. Im Laufe der Zeit erhielten die ursprünglich nebensächlichen Gestaltungsdetails immer größere Aufmerksamkeit der Künstler und damit ihre eigenständige Darstellungswürdigkeit.

Portrait

The autonomous portrait, the earliest independent type of picture, has its roots in depictions of medieval rulers. In early panel painting, the portrait is primarily found in the form of a depiction of the benefactor, positioned on the periphery of the events of the picture. While the depiction of the portrayed persons originally corresponded to a universal type, identifiable only through coats of arms or inscriptions, beginning in the 15th century, individual facial features were increasingly worked out. An individualised intermediate stage is represented by the portraits of the imperial court painter Jakob Seisenegger (1505-1567), whose 1537 “Portrait of Archduke Maximilian” bears a banderole providing a full identification of the child and future emperor (ill. 3).

By contrast, the categories of genre, landscape, and still life could only become established when objects of everyday life began to find their way into religious art in the 15th century. By embedding biblical episodes in a (partly) contemporary setting, such as in the “Adoration of the Magi” (ill. 1), a particular proximity to the viewer could be produced. Over time, what originally were incidental design details were given ever greater attention by the artist, eventually becoming independent image motifs.

Abb. 3: **Jakob Seisenegger,**
verkauft um € 69.300

Genre

Im Falle des Genres erfolgte dies vor allem durch die Einbindung von Alltagsszenen oder -tätigkeiten innerhalb des religiösen Sujets. Beispielsweise in der Darstellung des Hl. Joseph als Handwerker. Die Künstler konnten damit einerseits konkrete Aspekte des täglichen Lebens abbilden und gleichzeitig ein Werk um eine zusätzliche moralische Ebene erweitern – das Hervorheben des Heiligen in seiner Funktion als hart arbeitender, verantwortungsbewusster Nährvater. Beide Charakteristika bleiben auch der ausgebildeten Gattung erhalten: Die Darstellung jedermann bekannter Szenen mit Augenmerk auf kleinste Details und zugleich die für den Betrachter als Konversationsanregung dienende moralische Ebene. Besonders beliebt dabei wurden Anspielungen auf die sexuelle Moral, beispielsweise in Form von Kuppeleiszenen, oder Ermahnungen zum Maßhalten in der Visualisierung des Trinkens, Rauchens oder jeglicher Art des Genusses (Abb. 4).

Genre

In the case of the genre painting, this happened above all through the incorporation of scenes from daily life or activities within religious subjects. Artists could thus depict concrete aspects of everyday life while at the same time expand the work to include a moral level. Particularly popular in this regard were admonitions to moderation in the visualisation of drinking, smoking, and other illicit pleasures (ill. 4).

Abb. 4: **Abraham Teniers,**
verkauft um € 88.200

Landschaft

Der wortgeschichtliche Begriff der Landschaft stammt vom althochdeutschen ‚lantscaf' und bezeichnet seit dem 12. Jahrhundert nicht nur einen Siedlungsraum, sondern explizit auch dessen Bewohner. Das Wort der Landschaft ist also ursprünglich viel stärker mit dem Menschen, dessen Auffassung von Kultur und Natur, verbunden als die heute allgemein gebräuchliche geografische Verwendung. Dies unterstreicht auch die Instrumentalisierung von Landschaftselementen in der Kunst. Denn im Gegensatz zum Goldgrund, der das Geschehen auf eine Ebene außerhalb des Vorstellbaren erhöht, ist die Schaffung eines einheitlichen Bildraumes und später die Einführung des blauen ‚naturalistischen' Himmels eine Verortung in die Jetztwelt des Betrachters. Dass diese Entwicklung über Zwischenstufen mit ausformulierter Landschaft und zugleich vorhandenem Goldgrund erfolgte, zeigen beispielsweise die um 1485/90 entstandenen Tafeln vom Meister des Florian-Winkler-Epitaphs (Abb. 5).

Landscape

Ein gleichzeitig stattfindender Zwischenschritt hin zum reinen Landschaftsgemälde ist der Landschaftsausblick als ‚Fenster im Bild'. Ist in der Antwerpener „Anbetung der Könige" (Abb. 1) zwar der Betleheminische Stall in eine prächtig ornamentierte Antikenarchitektur historisch fern vom zeitgenössischen Betrachter verlegt, gestatten weit geöffneten Bögen einen Ausblick in die profane Welt mit zeittypischer Landschaft. Neben den flämisch anmutenden Häusern erzählen zahlreiche Figuren betrachternah, geradezu ‚genrehaft', die traditionellen Vorgeschehnisse des Hauptsujets. Beispielsweise die Beladung der Kamele mit ihrer kostbaren Fracht bei der Abreise der Könige im rechten Bildfenster. Die letztendliche Emanzipation der Gattung findet durch die Verschiebung des Schwerpunkts auf das Landschaftssujet statt, wobei noch in den Landschaftsgemälden des 17. Jahrhunderts zumeist erweiterte Leseebenen vorzufinden sind. Beispielsweise in Form von Wegen oder kleinsten Staffagefiguren, die stets auf den Rückbezug des Menschen auf sein Umfeld verweisen bzw. auch auf die christliche Ikonographie des Lebenswegs. Objekte kommen dabei als mehrdeutige Symbole zum Einsatz, denn selbst die Windmühlen in Jacob van Ruisdaels oder Jan van Goyens nahezu unabhängig stimmungsvollen Naturschilderungen können nicht nur als Inbegriff des niederländischen Alltags verstanden werden, sondern auch als damals gängiges Emblem für das ständige Werden und Vergehen (Abb. 6).

The term landscape originally referred not only to a settled area but also to its inhabitants, and in turn to their perception of culture and nature. This is underscored by the instrumentalization of landscape elements in art. Unlike the gold ground, which elevates the events to a level outside the imaginable, the creation of a unified image space and later the introduction of the blue "naturalist" sky places the image in the here and now of the viewer. An example of an intermediate step, with both a fully formed landscape and a gold ground, is represented by the panels created in 1485/90 by the Master of the Florian Winkler Epitaph (ill. 5).

The final emancipation of this painting category occurred through the shifting of the emphasis to the landscape as an independent subject, although even landscape paintings of the 17th century often included an additional level of interpretation, in the form of paths or tiny human or animal figures referencing the connection of people to their environment or of Christian iconography. Objects take on various meanings: even the windmills of Jacob van Ruisdael or Jan van Goyen are not only quintessential symbols of everyday Dutch life but also served as a widely understood emblem for never-ending evolution and demise (Ill. 6).

Abb. 5: **Meister des Florian-Winkler-Epitaphs,** verkauft um je € 69.300

Abb. 6: **Jan van Goyen,** verkauft um € 126.000

Stillleben

In diesen Wurzeln sind auch die mehrschichtigen Leseebenen des augenscheinlich so profanen und rein der Abbildung (‚imitatio') verpflichtenden Stilllebens verankert. Wie in den zahlreichen vorhandenen Werken, besonders des 17. Jahrhunderts, dokumentiert, stellt das Stillleben eine Art Leistungsschau der Künstler in Bezug auf die malerische Umsetzung von Materialien, Texturen und einfallenden Lichtverhältnissen dar. Jedoch ist neben diesem optischen Reiz auch immer eine inhaltliche Komponente vertreten. Denn das autonome Stillleben entwickelte sich ebenfalls aus den Beigabendetails der religiösen Tafelmalerei. So löste sich die Marien stets als Symbol der Reinheit zur Seite gestellte Lilie bereits Ende des 15. Jahrhunderts aus der Gesamtkomposition und wurde als eigenständiges Sujet auf Altarrückseiten dargestellt. Auch die Hinwendung zu weiteren Details wie die wertvollen Geschenkgefäße aus Gold, Edelsteinen und Perlen mit feinsten Pinselstrichen und diffizilen Lichthöhungen unterstreicht diese Entwicklung vom Nebenobjekt zum Hauptsujet. Deshalb sollten in den folgenden Jahrhunderten beispielsweise Lilien, selbst in den prächtigsten Blumenbouquets, sowie Gefäße, in Bankettstillleben unter anderem als Kelch Christi verstanden, stets eine besondere Stellung einnehmen (Abb. 7).

Neben der reinen Wiedergabe und ikonographischer Aufladung bringt gerade das Stillleben einen weiteren, Kunst per se definierenden Aspekt zutage: die Möglichkeit, in der Natur niemals so bzw. gleichzeitig stattfindende Ereignisse darzustellen und damit eine erweiterte Realitätsebene zu schaffen. Jan Brueghel der Ältere (1568–1625) hatte beispielsweise das Privileg, den erzherzöglichen botanischen Garten in Brüssel zu besuchen, um die exotischsten mit heimischen Pflanzen, alle eigentlich zu unterschiedlichen Jahreszeiten blühend, in seinen prächtigen Blumensträußen zu vereinen (Abb. 8). Was Malerei vermag, stellte der Humanist Leonardo Giustiniani (ca. 1383–1446) bereits im beginnenden 15. Jahrhundert fest: „...bemerken wir doch, dass die Kräfte der Natur und ihre Macht in den meisten Dingen derart eingegrenzt sind, dass sie nur im Frühling Blumen und im Herbst Früchte hervorbringt, die Malerei aber unter glühender Sonne Schnee und bei winterlichem Wetter Veilchen, Rosen, Obst und Beeren, und dies sogar reichlich zu erzeugen vermag."[1] Diesen reizvollen Wiederspruch beinhaltet das Stillleben schon in seiner als Leben und Tod evozierenden Definition als Oxymoron – ebenso in den Begriffen des niederländischen ‚stilleven' oder des italienischen ‚natura morte'.

Auch wenn sich die traditionellen Hierarchiestufen aufzulösen begannen, behielt der akademische Gattungskanon bis ins 19. Jahrhundert seine Gültigkeit und mit ihm einher die Spezialisierung der Künstler – so gilt Friedrich Gauermann (1807–1862) als traditioneller Landschaftsmaler, Georg Ferdinand Waldmüller (1793–1865) als Genre- und Porträtkünstler und Hans Makart (1840–1884) besonders als gefeierter Historienmaler. Erst zu Beginn des 20. Jahrhunderts begannen sich die klassischen Grenzen wirklich zu durchdringen und mit Einzug der Abstraktion um neue Ebenen zu erweitern. Dies geschah nicht nur auf dem Sektor der Malerei, sondern auch unter den übergeordneten allgemeinen Gattungen der bildenden Kunst. So verschmolzen zum Teil Architektur, Bildhauerei, Malerei, Zeichnung und Grafik miteinander – wovon beispielsweise Pablo Picassos (1881–1971) „Assemblagen" oder Arnulf Rainers (geb. 1929) „Übermalungen" zeugen.
Auch wenn der klassische Gattungskanon in der Kunst mittlerweile durchdrungen, erweitert und zum Teil negiert wurde, prägen dessen Begrifflichkeiten bis heute unsere Wahrnehmung im Alltag, in der Kunst oder auch in den neuen Medien wie Foto, Film bis hin zur digitalen Animation. Die ursprüngliche Entstehung dieses Ordnungsprinzips findet sich jedoch tief verwurzelt im frühneuzeitlichen Tafelbild.

[1] Vgl. Gaehtgens, 2003, S. 127.

Still Life

It is in these roots that the multilayered levels of interpretation of the seemingly so profane and purely figurative still life are anchored. In the 17th century, the still life was a way for an artist to demonstrate his skill in the painterly utilisation of materials, textures, and lighting conditions. However, in addition to this visual charm, a content-related component is always present as well, for the autonomous still life also evolved from the accompanying details of religious panel painting. For example, the lily that is always found at the side of the Holy Virgin as a symbol of purity liberated itself as early as the late 15th century from the overall composition and became an independent subject on the reverse side of altars. The increased attention given to additional details, such as the splendid gift vessels of gold, precious stones, and pearls, underscores the development from incidental object to main subject (ill. 7). In addition, the still life affords the possibility to depict things and events that never would occur in this way in nature, thus creating an additional level of reality. Jan Brueghel the Elder (1568-1625), for example, had the privilege of visiting the archdukes' botanical gardens in Brussels, enabling him to unite the most exotic plants with local ones, all of which actually bloom at different times, in his magnificent bouquets (ill. 8).
Even if the classic canon of art types has over time been pervaded, expanded and in part negated, its terminology continues to this day to shape our perception in everyday life, in art, as well as in new media such as photography, film, and even digital animation. The origins of this classification system, however, are to be found deeply rooted in the early modern panel painting.

Abb. 7: **Jan Davidsz. de Heem,** verkauft um € 125.000

Abb. 8: **Jan Brueghel der Ältere,** verkauft um € 2.331.000

Kontakt: Tel: +43 1 532 42 00-20, Mail: schmid@imkinsky.com

Auktionen / Auctions

Zum Ersten, zum Zweiten...

Going once, going twice...

Kunstwerke und -objekte in einer Auktion zu kaufen und zu verkaufen zählt zu einer der aufregendsten Arten, Geld auszugeben oder einzunehmen. Die Wege in unser Haus führen von Schätzen am Dachboden und dem Wunsch nach Schönem über Verlassenschaften bis hin zu dem Verlangen nach einem bunteren Investement.

Buying and selling artworks and objects at an auction is one of the most exciting ways of spending or taking in money. The path to our auction house can begin with treasures found in an attic, an inheritance, a wish for wall decoration, or simply a desire for a more colourful investment.

Sie müssen wissen, die Vorbereitungen beginnen lange vor einer Auktion. Unser Motto lautet schließlich: „Nach der Auktion ist vor der Auktion!"

Nach einer erfolgreichen Akquise von Kunstwerken und -objekten beginnt für die Experten die Recherche und Provenienzforschung. Die Werke werden bewertet. Der Wert wird in einem unteren und einem oberen Schätzpreis angegeben, von welchem ersterer dem Ausrufungspreis bei der Auktion entspricht. Unsere Kataloge entstehen in liebevoller Handarbeit. Seite für Seite wird geplant und gesetzt. Kaum gehen die Kataloge in den Druck, werden die Ausstellung und der Online-Katalog vorbereitet. Ab der Sekunde, da die Bilder im Netz sind und die Kataloge bei Ihnen, unseren Kunden, ankommen, erhalten wir die ersten Anfragen nach Erhaltungszuständen. Denn sobald mehr Informationen gewünscht sind, die über Katalogbeschreibung und Besichtigung hinausgehen, haben Sie die Möglichkeit, Zustandsberichte zu einem Objekt anzufordern. Unsere ExpertInnen stehen Ihnen mit großer Freude zur Verfügung.

Knapp zwei Wochen vor der Auktion beginnt die Schaustellung. In unseren bezaubernden Räumlichkeiten im Erdgeschoss und ersten Stock sind alle Werke ausgestellt. Unsere Schausteller versorgen sie mit Auskünften und unsere Experten sind vor Ort, um Ihnen tiefere Inhalte zu den Kunstwerken zu vermitteln.

Am Empfang stehen Ihnen weitere Mitarbeiter zur Verfügung, die Ihnen bei Fragen der Bietermöglichkeiten bis hin zur Rechnungslegung behilflich sind. Denn es gibt mehrere Möglichkeiten, bei einer unserer Auktion mitzubieten: im Saal, am Telefon, per schriftlichem Kaufauftrag, als Online-Bieter oder über unsere Sensalin.

Sie möchten mitbieten?
+43 1 532 42 00, Mail: office@imkinsky.com

You must know, the preparations start long before an auction. After all, our motto is: "After the auction is before the auction".

The preparations begin long before the auction. After the acquisition of the artworks and art objects, our experts start researching the works and their provenance. They are then appraised and assigned a low estimate and a high estimate, with the low estimate serving as the starting price at the auction. Afterwards the auction catalogue is carefully designed, and as soon as it goes to the printing company, the online catalogue and the exhibitions are prepared. The very moment the objects go online and the catalogues reach our customers, we receive the first enquiries about the conservation status of the works. A condition report can be requested for every work: you can address your questions to our experts around the clock via email.

About two weeks before the auction, all the artworks are displayed in our exhibition spaces, with our experts on hand to provide more in-depth information about the works. There are several ways to bid at one of our auctions: in the salesroom, through a written order bid, by telephone, via online bidding, or through our broker.

Spannend ist die Beteiligung im Saal. Vor Teilnahme ist eine Registrierung mit Lichtbildausweis notwendig. Sie bekommen eine Bieterkarte und nehmen in unserem schönen Auktionssaal Platz. Selbstverständlich sind Sie nicht verpflichtet, mitzubieten. Sofern ein Kunstwerk Ihr Interesse geweckt hat, haben Sie die Möglichkeit, durch ein klares Heben der Hand ein Gebot abzugeben. Der Zuschlag wird erteilt, wenn nach dreimaligem Aufruf durch den Auktionator kein höheres Gebot abgegeben wird.

Bidding in the salesroom is particularly exciting. Prior registration with an photo ID is required. You receive a bidding paddle and take a seat in the salesroom. If an artwork strikes your fancy, you can submit a bid by clearly raising the paddle. The winning bid is awarded when the auctioneer announces a bid three times without a higher bid being offered.

Sie sind zur Zeit der Auktion verhindert und können nicht persönlich teilnehmen? Kein Problem – geben Sie ein schriftliches Gebot ab! Der Vorteil dieses Kaufauftrages ist seine unkomplizierte Abwicklung – Sie nennen uns im Vorfeld einen Betrag, bis zu welchem wir für Sie mitsteigern dürfen. Sie erhalten das Formular im Katalog, auf unserer Website oder in unseren Geschäftsräumen.

If you can't attend the auction in person, you can submit a written bid: you simply tell us in advance the maximum amount that we are permitted to bid for you. The necessary form is available in the catalogue, on our website, and at im Kinsky.

Das Bieten per Telefon lässt Sie an unserer Auktion live teilnehmen, sofern Sie nicht vor Ort sein können. Sie verfolgen die Auktion anonym, aber persönlich mit. Der Vorteil ist, Sie sind anwesend, während Sie im Büro weiterarbeiten oder zuhause Stellung halten müssen. Auch hier ist ein Kaufauftrag auszufüllen. Geben Sie eine Telefonnummer an, unter welcher wir Sie kontaktieren dürfen.

Bidding by telephone allows you to participate live and anonymously in the auction even if you can't be there in person. An order bid is required for this, as well as a telephone number where we can reach you.

Eine weitere Form des Bietens ist die des Online Biddings. Bequem können Sie die Auktion von jedem Standort mit Internetverbindung aus mitverfolgen – per Handy, Tablet oder PC – und haben die Möglichkeit, mit nur einem Klick mitzusteigern. Auf diese Art und Weise sind Sie durch unseren Live Stream mit uns verbunden und können dem Geschehen im Saal folgen. Sie dürfen teilnehmen oder auch nur beobachten. Auch hier bedarf es einer Registrierung mit Lichtbildausweis bis mindestens 24 Stunden vor der Auktion, um rechtzeitig akkreditiert zu werden. Außerdem haben Sie die Möglichkeit über andere Partner-Plattformen an unseren Auktionen teilnehmen.

Another option is online bidding. You are able to follow the auction on our live stream from wherever you are on your mobile phone, tablet, or PC and can make a bid with a single click. This also requires registration at least 24 hours before the auction with a photo ID. You can participate in our auctions via our partner platforms as well.

Sie sehnen sich nach einem auf Sie zugeschnittenen und gleichzeitig anonymen Einkaufserlebnis? Unsere Sensalin Monika Uzman steht Ihnen als persönliche Vertreterin in der Auktion zur Verfügung. Ihre Expertise besteht in einer exzellenten Kunden- und Kunstberatung, zusätzlich bleiben Sie bei schriftlichem oder telefonischem Gebot und anschließender Rechnungslegung auf Wunsch vollkommen anonym. Ein weiterer Vorteil ist, dass die Sensalin bei gleichrangigen Geboten im Saal den Vorrang und dadurch den Zuschlag erhält.

If you prefer to have someone else take over the bidding for you, our broker Monika Uzman is happy to act as your personal representative at the auction. You can profit from her great expertise while remaining completely anonymous. An additional advantage is that in the case of equal bids, the broker's bid on your behalf has priority.

Sobald die Auktion vorbei ist, haben Sie die Möglichkeit, am Empfang die Rechnung zu erhalten, direkt zu zahlen und Ihr Objekt mitzunehmen. Selbstverständlich können Sie sich die Rechnung schicken lassen und diese zu einem späteren Zeitpunkt begleichen. Sofern ein Transport gewünscht ist, wird diese mit einer Spedition Ihres oder unseres Vertrauens sofort veranlasst. Wir stehen Ihnen bei Ihren Wünschen und Ihren Fragen immer gerne zur Verfügung.

As soon as the auction is over, you can pay for your purchased work directly at the reception and take it with you. Of course, you also have the option of having the invoice sent to you by mail and paying it at your convenience. If you require transport for your purchase, this can be arranged on the spot.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Haben wir den Schleier des Mysteriums „Auktion" etwas lüften können? Vergessen Sie nicht – Sie können bei einer Auktion auch nur zuschauen und so herausfinden, ob dieser Zugang zur Kunstwelt der richtige für Sie ist. Denn egal ob als Investment oder Augenfang in den eigenen vier Wänden – Kunst ist etwas für jedermann.

We hope that we have piqued your interest. And remember: you can also attend an auction merely to observe and find out if this is the right gateway to the art world for you: regardless whether you view it as an investment or something to enhance your personal living space, art is something for everyone.

3
AUKTIONEN
AUCTIONS

6
SPARTEN
DEPARTMENTS

5
BIET-OPTIONEN
BIDDING OPTIONS

27
MITARBEITER
EMPLOYEES

16
KATALOGE
CATALOGUES

KOLOMAN MOSER
verkauft um € 960.000

Kunst verkauft man

... mit kompetenter Beratung
... mit persönlicher Betreuung
... mit Zugang zu einem internationalen Netzwerk
.... mit Erfolg

imkinsky.com

imKinsky

Mark Öhler ist 15 Jahre alt, trotzdem
betritt er das Auktionshaus im Kinsky mit der ruhigen
Sicherheit von jemandem, der sich hier bestens auskennt.
Der Jugendliche ist nämlich längst ein Routinier im Auktionssaal –
und der jüngste Sammler des Hauses.
Wie man sein Auge früh schult und eine Sammelleidenschaft
finanziert, verrät Mark im folgenden Interview, zu dem ihn
seine Mutter Sabine Öhler begleitet hat.

Hagenauer & Nike-App

Mark Öhler is 15 years old.
Nevertheless, he enters the auction house im Kinsky with the quiet
self-assuredness of someone who very much knows his way around here,
because this young man has long been a seasoned actor in the
salesroom—and the youngest collector at im Kinsky.
In this interview, to which he was accompanied by his mother,
Sabine Öhler, Mark explains how one can train one's eye at an early age
and how he finances his passion for collecting.

Mark, wie kamst du zum Sammeln?

Mark Öhler: „Ich habe viele Jahre leistungsmäßig Tennis gespielt und war auch international auf Turnieren unterwegs. Aber mit zwölf habe ich dann eine Pause gebraucht. In der Zeit habe ich zufällig meine Mutter zu einer Kunstmesse in die Hofburg begleitet. Dort habe ich einen Galeristen kennengelernt, der mir viel über Franz Hagenauer und Walter Bosse erzählt hat."

Sabine Öhler: „Mark war plötzlich eine Stunde weg!"

MÖ: „Der Galerist hatte einen Hagenauer-Bären aus Messing, der mir gut gefallen hat. Ich habe dann lange überlegt, aber schließlich war er mir mit 350 Euro doch zu teuer. Aber so bin ich zum Sammeln gekommen."

Mark, how did you get started with collecting?

Mark Öhler: I played competitive tennis for several years and also took part in international tournaments. But when I was twelve, I needed a break. It was at this time that I happened to accompany my mother to an art fair at Vienna's Hofburg Palace. I met a gallery owner there who told me a lot about Franz Hagenauer and Walter Bosse.

Sabine Öhler: Mark was suddenly gone for an hour!

MÖ: The gallerist had a brass Hagenauer bear that I liked very much. I thought about it for a while but then decided that at € 350, it was just too expensive for me. But that's how I got into collecting.

Was war der nächste Schritt?

MÖ: „Dann habe ich eigenständig zu suchen begonnen. Ich habe mein Wissen erweitert, viel gelesen, mir spezielle Kunstbücher organisiert, denn das Internet weiß wirklich nicht alles."

What was the next step?

MÖ: Then I started looking on my own. I expanded my knowledge, read a lot, and acquired specialised art books, because the Internet really doesn't know everything.

Und was war dein erster Kauf?

MÖ: „Das war eine Messingkatze von Hagenauer, bei einer Galerie im 1. Bezirk. (lacht) Rückblickend viel zu teuer gekauft!"

And what was your first purchase?

MÖ: That was a brass cat by Hagenauer, at a gallery in Vienna's first district. (laughs) In hindsight I paid far too much for it!

Sammelst du vor allem Hagenauer?

MÖ: „Mit Hagenauer hat für mich alles angefangen. Ich mag aber auch Walter Bosse und überhaupt die Wiener Werkstätte, den Wiener Jugendstil. Und ich versuche Lötz-Vasen zu sammeln, aber die sind so teuer! Mittlerweile interessiere ich mich auch für Zeitgenössisches, vor allem für Street Art. Das ist auch leichter zu bekommen und ich mag die Abwechslung. Richtig gut finde ich auch die knalligen Emu-Vögel von Fiona Hernuss. Die gefallen nämlich nicht nur uns Jungen extrem gut, sondern auch den Älteren – das ist selten. Ich glaube, die werden einmal Kult!"

Do you primarily collect Hagenauer works?

MÖ: With me, it all started with Hagenauer. But I like Walter Bosse, too, as well as everything from the Wiener Werkstätte, and Viennese Art Nouveau. And I try to collect Lötz vases, but they're so expensive! But now I've become interested in contemporary works as well, especially in Street Art. That's also easier to get, and I like the variety. I find Fiona Hernuss's gaudy Emu bird paintings great as well. They appeal not only to us young people but also to the older generation, which is rare! I think that someday they'll achieve cult status.

Wo findest du deine Ware?

MÖ: „Ich schaue natürlich auf Flohmärkten, wobei man nicht zu glauben braucht, dass die Händler nicht wissen, was sie haben. Und dann schaue ich natürlich viel online."

SÖ: „Er klebt schon viel am Handy."

MÖ (abschwächend): „Na ja, jedenfalls online ist Catawiki gut. Und überhaupt habe ich viele Apps, die mich darauf hinweisen, wenn es etwas zu kaufen gibt. Da bin ich international dabei. Ich kaufe auch in den USA!"

SÖ: „Ja, das kann man sagen! Erst kürzlich hat er zu meinem Mann gesagt, er muss ihm mit der Kreditkarte aushelfen – da gibt's eine große Auktion von KAWS in den USA."

Where do you find your acquisitions?

MÖ: I check out flea markets, of course, although you shouldn't think that the merchants don't know what they have. And then I look online a lot as well...

SÖ: He's glued to his mobile phone a lot!

MÖ: Well, in any case, Catawiki is a good online resource. And I just have a lot of apps that alert me when there's something to buy. And I'm active internationally—I even buy in the US!

SÖ: Yes, that's for sure! Just recently he asked my husband to help him out with his credit card, because there was a big Kaws auction in the States.

Du sammelst also auch Zeitgenössisches?

MÖ: „Ja, klar. Bosse und Hagenauer sieht man einfach nicht so oft und sie sind teuer. Aber Murakami und auch KAWS findet man oft. Die sind preislich in Ordnung, vor allem die Vinylfiguren. Das geht von so 300 Euro bis 20.000 Euro."

You collect contemporary art as well.

MÖ: That's right. You simply don't see Bosse and Hagenauer stuff very often, and it's expensive. But you can frequently find Murakami and even Kaws, and the prices are reasonable, especially for the vinyl figures. They range from about € 300 to € 20.000.

© Fiona Hernuss

Und das kannst du dir leisten?

MÖ: „So große Beträge nicht, aber kleinere schon. Meine Mutter finanziert es mir vor und ich zahle dann alles zurück."

SÖ: „Stimmt, gerade ist er wieder im Plus."

And you can afford that?

MÖ: Not large sums like that, but certainly smaller ones. My mother advances me the money, and then I pay her back everything.

SÖ: That's right—at the moment he's in the black again!

Wie kommst du zu Geld, um Kunst zu kaufen?

MÖ: „Ich verkaufe eben auch! Zum Beispiel gehe ich auf Flohmärkte. Da finde ich Sachen, die ich gut verwerten kann. Ich kenne auch schon ein paar Händler, denen schicke ich dann Fotos von meinen Funden und verkaufe an sie weiter."

Where do you get the money to buy art?

MÖ: I sell art as well! For example, I go to flea markets and find things I can make use of. I know a few dealers now, so I send them pictures of my finds and then resell the things to them.

Würdest du sagen, dass du dir schon einen guten Blick angeeignet hast?

MÖ: „Na ja, man braucht eben viel Zeit zum Schauen."

Would you say that you have developed a good eye for art?

MÖ: Well, looking at art does require a lot of time.

Dazu eine gemeine Frage – wie läuft's in der Schule?

MÖ (lacht): „Egal! Nein, ich mache natürlich die Hausübungen und lerne. Und erst dann schaue ich, was ich kaufen könnte."

Which brings me to a mean question —how is it going with school?

MÖ (laughs): Who cares! No, I do my homework and study, of course. And only then do I look to see what I could buy.

Würdest du sagen, Sammeln ist zu deiner Hauptbeschäftigung geworden?

MÖ: „Ja, schon. Ich spiele noch immer gerne Tennis, aber auch da schaue ich mir in den Pausen an, was für Auktionen gerade laufen und was sich da so tut."

Would you say that collecting has become your main pastime?

MÖ: Yes, sure. I still enjoy playing tennis, but even then, in the breaks I check to see what auctions are currently on and what's happening.

Wie groß ist deine Sammlung bereits?

MÖ: „Puh – da muss ich nachdenken. Also, von Walter Bosse habe ich so an die 50 bis 60 Stück, von Hagenauer sind es etwa 5 bis 10, die sind ja auch viel teurer, und da kaufe ich nur gescheite Sachen. Ich habe den Oldtimer und die Lokomotive von Hagenauer. Den Rennwagen brauche ich noch."

How big is your collection now?

MÖ: Phew, I would have to think. Well, I have 50 to 60 works by Walter Bosse, and 5 to 10 Hagenauers, but they are much more expensive, of course, and there I buy only proper things. I have the vintage car and the locomotive by Hagenauer, and I still need the race car.

Wann hast du zum letzten Mal im Kinsky gekauft?

MÖ: „Bei der letzten Auktion im Juni wollte ich etwas von der Wiener Werkstätte kaufen, habe es aber leider nicht bekommen. Davor habe ich ein Bild von Maria Moser gekauft."

When was the last time you purchased something at im Kinsky?

MÖ: At the last auction in June, I wanted to buy something from the Wiener Werkstätte, but I unfortunately didn't get it. Before that I bought a painting by Maria Moser.

Kommen jetzt auch Bilder in die Sammlung?

MÖ: „Ja! Ich muss auch die Wände füllen. Was die Stellplätze betrifft, ist mein Zimmer langsam voll."

You're now adding paintings to your collection as well?

MÖ: Yes. I have to fill the walls, too! As to the surface spaces, my room is really starting to fill up.

Wo bewahrst du deine Kollektion auf?

MÖ: „In meinem Zimmer stehen zwei Vitrinen, allerdings sind in der einen meine Tennispokale. In der anderen stehen meine Bosse-Figuren. Dann habe ich noch eine Kommode, da steht vieles, zum Beispiel Goldscheider-Windhunde. Und einen kleinen runden Tisch, der auch vollgestellt ist, da ist das Segelboot von Hagenauer drauf."

Where do you keep your collection?

MÖ: I have two display cases in my room, but the one just holds my tennis trophies. The other one is for my Bosse figures. Then I have a chest that holds a lot of objects, like my Goldscheider greyhounds. And there's a small round table that is piled with things as well, including the Hagenauer sailboat.

Haben alle deine Besitztümer in deinem Zimmer Platz?

MÖ: „Nein! Ich habe schon so ungefähr 200 Stück, die sind auch in Kartons gelagert. Das hat sich alles so in zwei bis drei Jahren angesammelt. Ich habe jedenfalls genau aufgeschrieben, wann ich was wo gekauft habe und um wieviel ich was wann verkaufe. 200 Stück sind viel – und dabei habe ich am Anfang mehr geschaut als gekauft!"

Is there space for all your possessions in your room?

MÖ: No! I already have about 200 objects stored in boxes. That all accumulated in the space of two to three years. But I always write down exactly when and where I buy something, as well as how much I sell something for and when. Of course, 200 objects is a lot—although at the beginning I looked more than I bought.

Gibt es Dinge, die du nie verkaufen würdest?

MÖ: „Sicher. Die Hagenauers nicht, oder einige Teile von Bosse, die selten sind. Auch meine Street Art – Murakami und KAWS – werde ich nie verkaufen."

Are there things you would never sell?

MÖ: Sure. Not the Hagenauers, and not some of the rare Bosse pieces. I would also never sell my Street Art, my Murakami and Kaws.

Kaufst du manche Teile als reines Investment?

MÖ: „Ja! Zum Beispiel schaue ich auf der Nike-App, wann da wieder so ein Drop kommt, also wann sie eine limitierte Edition von Schuhen verkaufen. Und ich bemühe mich, dass ich die bekomme. Und diese Schuhe verkaufe ich dann weiter. So etwas kaufe ich aber nur, um Geld zu verdienen – das Geld, das ich brauche, um Kunst zu kaufen."

Do you buy some things purely as an investment?

MÖ: Yes. For example, I check the Nike app to see when there will be another drop—that is, when they will sell another limited edition of shoes—and I try to get them. And then I turn around and resell the shoes. But I only buy stuff like that to earn money—the money I need to buy art.

Hast du dir auch schon einmal Tipps von anderen Sammlern geholt?

MÖ: „Als ich hier im Kinsky meine berufspraktischen Tage absolviert habe, konnte ich mit Herrn Dr. Ploil reden. Er hat mir erklärt, dass es besser ist, weniger und dafür bessere Sachen zu kaufen. Daran versuche ich mich jetzt zu halten."

Have you ever gotten tips from other collectors?

MÖ: When I was doing vocational experience days here at im Kinsky, I was able to chat with Dr Ploil. He explained to me that it's better to buy fewer things but then better things. I'm trying to follow that advice now.

Wie sehen deine Freunde deine Sammelleidenschaft? Teilt das jemand?

MÖ: „Nein, gar nicht. Niemand sammelt Kunst. Aber sie sind oft an den Schuhen interessiert, die ich kaufe ... Und dann gibt es ein paar, die auch Sachen von KAWS sammeln, das ist halt interessant für Jugendliche."

What do your friends think about your passion for collecting? Do any of them share that with you?

MÖ: No, not at all. No one collects art. But they're often interested in the shoes I buy. And then there are a few who also collect things from Kaws; they just have an attraction for young people.

Und in deiner Familie?

MÖ: „Meine Mutter sammelt zeitgenössische Kunst."

SÖ: „Mit ihm ins Kinsky zu einer Auktion zu kommen, ist eine Katastrophe! Er sagt mir, das musst du kaufen und das musst du kaufen – ein teures Vergnügen. Aber er hat ein sehr gutes Gefühl. Ich finanziere ihm auch immer wieder etwas vor und er bezahlt immer alles zurück!"

And in your family?

MÖ: My mother collects contemporary art.

SÖ: Going to an auction with him at im Kinsky is a catastrophe! He tells me, "You have to buy this and you have to buy that"—it's an expensive way to have fun! But he has a very good feel for art. I often put up the money for a purchase, and he always pays me back in full!

Mark, wie sieht die Zukunft aus? Wirst du bei deiner Kunstleidenschaft bleiben?

MÖ: „Na ja, jetzt kommt als nächstes die Matura, ich bin ja erst in der 5. Klasse. Danach könnte ich mir schon ein Kunstgeschichte-Studium vorstellen. Ein ganz großer Traum ist es, später einmal bei Sotheby's in New York zu arbeiten, als Auktionator oder als Experte. Ich seh mich da irgendwie in so einem Loft in NY."

Mark, what does your future look like? Will you keep up with your passion for art?

MÖ: Well, first come my school-leaving exams; I'm only in Year 10. Then I could see myself studying art history at university. A great dream of mine would be to work at Sotheby's in New York as an auctioneer or expert. I can picture myself in one of those lofts in NY.

Letzte Frage: Wenn du dir – egal wo auf der Welt – ein Kunstwerk aussuchen und mit nach Hause nehmen könntest ... was wäre das?

MÖ: „Na ja, ein Klimt oder Schiele wäre toll, aber das will ja jeder haben. Andererseits, es gibt da von Hagenauer eine Zwei-Meter-Figur. Sie ist in meinem Buch abgebildet. Es ist eine Frau, die hat er nur einmal gemacht. Diese Figur würde ich mir wirklich wünschen, die ist wunderschön."

Final question: If you could pick out an artwork anywhere in the world and take it home with you, what would it be?

MÖ: Well, a Klimt or a Schiele would be great, but of course that's what everybody wants. On the other hand, there is this two-metre-tall figure by Hagenauer that I have a picture of in my book: it's a woman he made only once. I'd really love to have that figure—it's quite beautiful.

Monika Uzman

Sensalin

Broker

Persönliche Beratung mit Fingerspitzengefühl

Eine der wichtigsten Säulen des Auktionshauses ist die Kundenzufriedenheit, auch auf unseren außergewöhnlichen Service und die persönliche Beratung auf höchstem Niveau legen wir großen Wert. Daher steigert Monika Uzman seit der Eröffnung, also bereits seit 28 Jahren, als Sensalin für ihre Kunden im Auktionshaus im Kinsky und agiert als Expertin und unabhängige Vertrauensperson. Die Wahrung der Anonymität, sowohl während der Auktion als auch bei der Rechnungslegung, ist ihr oberstes Gebot.

Durch ihre langjährige Erfahrung im In- und Ausland kennt sie den Kunstmarkt sowie seine Mitspieler wie ihre Westentasche und ist bestens vernetzt. So werden Sie als Kunde umgehend informiert, sobald für Sie passende Werke bei unseren Auktionen angeboten werden. Ein „Personal Shopping Service", bei dem auch die Zustandsberichte oder die Beratung durch unsere Experten organisiert werden. Weiters steigert Frau Uzman im Auktionssaal für Sie mit – während Sie am Telefon dabei sind, um stets Rücksprache halten zu können. Ein weiterer Vorteil dieses Services zeigt sich folgendermaßen: falls zwei Gebote in gleicher Höhe abgegeben werden, hat Monika Uzman Vorrang und erhält für ihren Kunden den Zuschlag. Für den Service einer Sensalin werden 1,2% des Hammerpreises verrechnet.

„Ich sehe mich als 'das Auge meiner Kunden'. Wenn sie nicht die Möglichkeit haben, die Kunstwerke persönlich vor Ort zu besichtigen, stehe ich vor Bildern oder Objekten und beschreibe sie. Ich kenne meine Kunden, ihren Stil, ihre Wohnungen und Häuser. Ich weiß genau, was sie wollen, was sie sich wünschen und was sie für ihre Sammlungen brauchen!"

Neben ihrer Aufgabe als Sensalin unseres Auktionshauses schreibt Frau Uzman als freie Autorin für Zeitschriften über Kunst und Architektur. 2007 erschien ihr Buch „Ganz oben – Leben am Dach", 2008 folgte "Künstler(er)leben – 18 Atelierbesuche".

Personalised advice with tact and sensitivity

One of the most important pillars of our auction house consists of customer satisfaction, unsurpassed service, and personalised advice of the highest quality. This is why Monika Uzman has been bidding on behalf of clients in her role as broker since the auction house im Kinsky first opened, 28 years ago, acting as an art expert and independent representative. Preserving her clients' anonymity is her highest priority, both during the auction and in the accounting and payment process.

Thanks to her long years of experience in Austria and abroad, she possesses intimate knowledge of the art market and its actors and has built up an extensive network of contacts. This enables her to immediately inform you, as her personal client, if works of interest to you are to be sold at an upcoming auction—a "personal shopping service" that naturally also includes conservation status reports and the advice of relevant experts. If you wish, Monika Uzman can also bid for you in the auction hall while consulting with you throughout by telephone. Another advantage of this collaboration for you: if two bids of equal amount are made, Monika Uzman has priority and wins the bidding for her client. A fee of 1.2% of the hammer price is charged for the broker's service.

"I see myself as 'the eyes of my clients'. If they do not have the opportunity to view the artworks themselves on the premises, I stand in front of the pictures or objects and describe them. I know my clients, their taste, their flats and houses. I know precisely what they want and what they need for their collections!"

In addition to her activity as our auction house's broker, Monika Uzman also writes about art and architecture for various periodicals as a freelance journalist. In 2007, her book "On Top: Living on the Roof" was published, followed in 2008 by "Künstler(er)leben: 18 Atelierbesuche".

Verfasst von:
Katharina Koja / Denise Uzman

Kontakt: Tel: +43 1 532 42 00-22, Mobil: +43 1 664 421 34 59, Mail: monika.uzman@gmail.com

Spurenfindung

Following the traces of an artist

Hans Bischoffshausen, „Gebetstafel“
(Nachlass Hans Bischoffshausen)

CHARLOTTE KREUZMAYR

Wir arbeiten an einem umfassenden Werkverzeichnis zu Hans Bischoffshausen

Das Auktionshaus im Kinsky hat es sich neben dem Auktionsgeschäft zur Aufgabe gemacht, Werkverzeichnisse und Monografien herauszubringen. Seit 2011 sind sieben Bücher in den im Kinsky editionen erschienen. Mit dem Erwerb des Nachlasses von Hans Bischoffshausen durch Michael Kovacek und Ernst Ploil kam bald der Entschluss zur Erstellung eines Werkverzeichnisses. Ein Nachlass besteht ja nicht nur aus einzelnen Werken des Künstlers. Vielmehr hinterlässt dieser auch Fotos, Briefe, Dokumente, Korrespondenzen, Skizzen, Ordner voll mit Ausstellungsbeteiligungen sowie Kunstkritiken und – wenn man Glück hat – Tagebücher.

Ich bin dankbar, die Aufgabe der Bearbeitung übernehmen zu dürfen, und habe ein kleines Team zusammengestellt, das auch eine wissenschaftliche Bearbeitung möglich macht. Ganz wichtig finde ich das Einbeziehen seiner Arbeiten in die Architektur, denn diese war Hans Bischoffshausen ein besonderes Anliegen. In Frankreich und Kärnten gibt es viele Beispiele für Kunst am Bau, die von Bischoffshausen ausgeführt wurden. Schließlich hat er fünf Semester Architektur studiert, bis er über den dortigen Professor Kurt Weber zur Malerei gekommen ist. Wir führen Gespräche und recherchieren – und das nicht nur in Österreich.

Überraschungen gibt es viele bei Hans Bischoffshausen. Sein Werk lässt sich zwar im Großen und Ganzen in Jahrzehnte gliedern – aber dann doch wieder nicht. Denn vieles, was Hans Bischoffshausen in Bilder umgesetzt hat, war als Idee ganz am Anfang seiner künstlerischen Tätigkeit schon in seinem Kopf und wurde zum Teil auch in kleinen Skizzen festgehalten. Grundsätzlich wollte Hans Bischoffshausen – er schrieb das einmal in einem Brief an seine Frau Helene – sein Werk wie folgt gegliedert sehen: vor Paris, in Paris und nach Paris.

Zur kurzen Orientierung: Hans Bischoffshausen begann seine Ausstellungstätigkeit in den 1950er-Jahren in Venedig und Mailand und übersiedelte erst 1959 nach Paris, wo er bis 1971 blieb. Friedensreich Hundertwasser, Arnulf Rainer und Maria Lassnig waren schon vor ihm da. Die ersten harten Jahre nützte er, um sich zu orientieren. Er suchte Galerien auf, mit denen er sich vorstellen konnte, zusammenzuarbeiten. In kürzester Zeit wusste er viel über Kosten und Provisionen und darüber, wie ein Galeriebetrieb läuft – vor allem, wie man sich einen Kundenkreis aufbaut. All diese Erfahrungen gab er der im Aufbau befindlichen Galerie Hildebrand in Villach weiter, für die er internationale Künstler gewinnen konnte. Im Archiv der Galerie Hildebrand, das vor einiger Zeit von Dieter und Gertraud Bogner (Kunstraum Buchberg) erworben wurde, fand ich Aufzeichnungen, die ein wenig Licht in die Beschäftigung von Hans Bischoffshausen mit dem Zen-Buddhismus brachten. In seinem Nachlass befinden sich nämlich einige sehr schöne und interessante Gebetstafeln.

Arnulf Rohsmann betitelt sie in seinem Buch „Bischoffshausen“ mit „Das Bild als Vehikel“ und beschreibt des Künstlers meditative Haltung und Auseinandersetzung mit dem Zen. In einem Brief vom 10.1.1961 schreibt Bischoffshausen an Heidi und Ernst Hildebrand: „Ich beginne nun eine seit Jahren gehegte Idee zu realisieren: kleine doppelseitige Bilder ohne Rahmen, ich nenne sie, weil noch keinen besseren Namen gefunden, ‚Gebetstafeln‘, die nicht aufgehängt oder gestellt werden sollen, sondern sich in einem verschließbaren Wandschrank befinden. Wenn man will, geht man hin, sperrt auf, nimmt die Dinger in die Hand, berührt sie und schaut sie sich von allen Seiten an und stellt sie wieder zurück und schließt ab. So begegne ich der fatalen Ansicht, dass Bilder nur Wandschmuck sind. Bilder sollten ja Dinge sein, mit denen man gerne lebt, ob man sie aufhängen kann oder nicht […]“. Im Brief vom 12.2.1961 an Heidi und Ernst Hildebrand kommt Bischoffshausen noch einmal auf dieses Thema zurück: „[…] Ich arbeite wieder sehr viel und bin mit den in einem der letzten Briefe geschilderten ‚Gebetstafeln‘ gut weitergekommen, weil ich auf die Lösung des Problems gekommen bin, sie aufbewahren und aufstellen zu können. Es sind Schatullen, die sich beliebig zusammenstellen lassen (Lochsystem mit Holzdübeln) […]“.

Es folgen im selben Brief Skizzen zur Erläuterung, die Sie in unserer Abbildung sehen. 1962 war Hans Bischoffshausen vom Kustos des Musée des Arts Décoratifs eingeladen, sich an der Sonderausstellung „Objet“ im Louvre zu beteiligen. Immerhin nahmen – unter vielen anderen – auch Künstler wie Cocteau und Max Ernst daran teil. Und da sah man diese hölzernen Bücher wirklich an der Wand des Hauptsaales hängen. Jeder konnte die mit einigen Reiskörnern oder Sand gefüllten Gebetstafeln in die Hand nehmen und sie hin- und herbewegen, sodass sich der meditative Moment der Stille und Leere von selbst einstellte. Das zeigt, wie früh sich Hans Bischoffshausen mit der Abstinenz der Farbe und dem damit verbundenen Gemütszustand der Stille und Leere beschäftigt hat.

Vielleicht haben Sie ja schon ein ähnliches Stück erworben, dann schreiben Sie mir doch von Ihren Erfahrungen damit. Nach der Werkaufnahme des Nachlasses in eine Datenbank konnten wir dank Ihrer Hilfe schon mehr als 400 Werke ergänzen. Weitere Fotos im Nachlass lassen darauf schließen, dass viele Arbeiten noch nicht erfasst sind. Für jeden Hinweis diesbezüglich bin ich dankbar.

Alle zwei Monate werde ich Ihnen auf der Homepage des Auktionshauses im Kinsky von neuen Erkenntnissen zu Bischoffshausen berichten.

Kontakt: Tel: +43 699 100 29 621,
Mail: charlotte.kreuzmayr@chello.at

We are working on an extensive catalogue raisonné of Hans Bischoffshausen

In addition to holding auctions, the auction house im Kinsky also publishes catalogues raisonnés and monographs. Since 2011, seven books have appeared in the Kinsky Edition series. For the latest publication, we are able to build on the estate of Hans Bischoffshausen, which Michael Kovacek and Ernst Ploil acquired some time ago.

Hans Bischoffshausen began exhibiting his works in the 1950s in Venice and Milan, moving to Paris in 1959, where he remained until 1971. In the archives of Galerie Hildebrand, I found documents that shed light on Bischoffshausen's interest in Zen Buddhism, for the Bischoffshausen estate contains a number of very lovely prayer panels that have been neglected up to now.

In a letter to Heidi and Ernst Hildebrand dated 10 January 1961, Bischoffshausen writes: "I am starting to realise an idea I have had in my head for years: small, two-sided pictures that I call, for lack of a better name, 'prayer panels', which are not to be hung up or placed on a surface but rather kept in a closable wall cabinet. One can go to the cabinet, open it, take the objects in one's hands, touch them, look at them from all sides, put them back, and close the cabinet again." In a later letter to the Hildebrands, Bischoffshausen returns to this topic: "I am working a great deal again and have made good progress with the 'prayer panels'... because I have found a solution to the problem of storing and displaying them. They are caskets that can be assembled however one likes (hole system with wooden dowels)."

The same letter contains sketches illustrating this description, which can be seen in our illustration. In 1962, Hans Bischoffshausen took part in the exhibition "Objet" at the Louvre, which also showed works by renowned artists like Jean Cocteau and Max Ernst. And these wooden books were, indeed, hung on the wall of the main hall. Visitors were able to take the prayer panels, which were filled with a few rice grains or sand, in their hands and move them back and forth to bring about the meditative moment of quiet and emptiness.

If you have acquired a similar work, please write to me and share your experiences with it. With your help, we have added over 400 works to our data base. Photos from the estate indicate that many works have not yet been recorded. I am grateful for any information in this regard. Every two months, I will publish a report on the im Kinsky homepage about my latest findings with regard to Bischoffshausen.

Contact: Tel: +43 699 100 29 621,
Mail: charlotte.kreuzmayr@chello.at

Brief von Hans Bischoffshausen an
Heiderose und Ernst Hildebrand, Paris, 12.II.1961
(Archiv Gertraud und Dieter Bogner
im Kunstraum Buchberg)

Blick in die Ausstellung:
„Hans Bischoffshausen 1927-1987",
Stadtmuseum Graz, 1987,
© Michael Leischner

12.II.61.

Liebe Heide, lieber Ernstl.

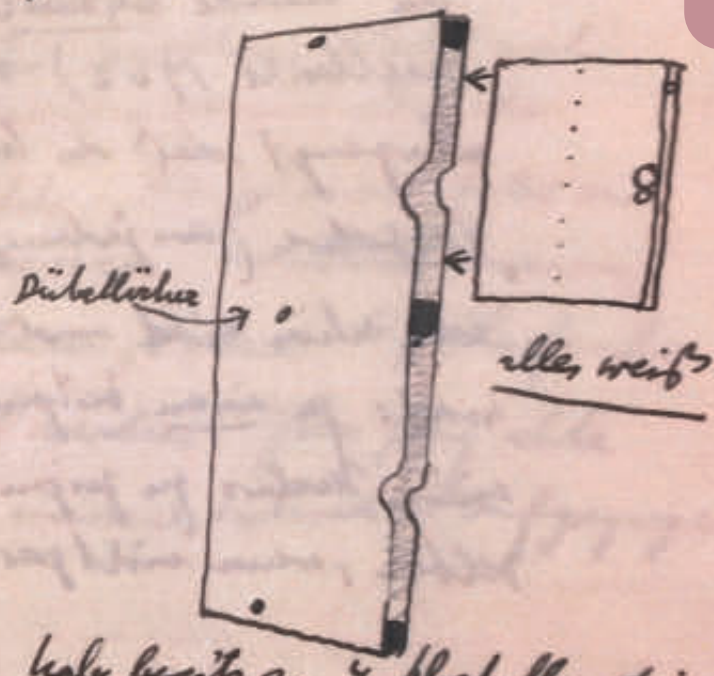
Vielen Dank für den ausführlichen Brief. Gleich beim Lesen habe ich (umseitig) die Antworten notiert.

Bitte, Heide, sag mir bald wann die Ausstellung in Lausanne stattfinden kann. Ich bereite dann hier Arbeiten vor. Interessante Dinge auf und in Papier – Collagen, Decollagen und, siehe das beiliegende Muster, gehämmertes Papier (papier marteller)*, alles zusammen unter dem Titel → : „exercices sur papier".

Wieviele Blätter? 50x65 cm.

Ich arbeite wieder sehr viel und mit den in einem der letzten Briefe geschilderten „Gebetstafeln" gut weitergekommen weil ich auch auf die Lösung des Problems gekommen bin, sie aufbewahren und auch aufstellen zu können.

Es sind Schatullen, die sich beliebig zusammenstellen lassen (Lochsystem mit Holzdübeln)



...rfindung

habe bereits an 4 Schatullen die ausprobiert.

3.

4.

einem Minimum – vielleicht 20 Uhr ...

ZEITGENÖSSISCHE KUNST / CONTEMPORARY ART

im Kinsky Graz

Repräsentanz Steiermark & Kärnten / Persönliche Beratung vor Ort

Representative for Styria & Carinthia / Personal consultation on site

„Ich hab den schönsten Beruf der Welt und ich darf mit einem großartigen Team in Wien hier in Graz kooperieren und damit am internationalen Kunstmarkt reüssieren!“

Elisabeth Skofitsch-Haas, langjährige Expertin, repräsentiert das Auktionshaus im Süden Österreichs. Die eigene Niederlassung in Graz und somit eine persönliche, unkomplizierte und direkte Möglichkeit zur Begutachtung und Einbringung besteht seit mittlerweile zwölf Jahren.

„In einem Auktionshaus zu arbeiten war von jeher mein Traum! Ich bin seit 20 Jahren Mitarbeiterin des Auktionshauses, durfte 100 Auktionen mit einigen Rekordergebnissen begleiten und dabei ein Gespür für Qualität und den Markt entwickeln.“

Ein voller Saal. Bietergefechte via Telefon, von Schriftlichen- und Online-Bietern. Spannender als jeder Krimi! Der Hammer fällt, ein Objekt wird verkauft – das benötigt im Durchschnitt nicht mehr als 30 Sekunden. Auktionen sind die perfekte Methode, um Interessen von Verkäufern und Käufern zu vereinen. Der Verkauf wird zu einem Mosaikstein in der Geschichte des Objektes. Vor diesem Ereignis liegen meist Monate der Verhandlung, Aufarbeitung und Recherche.

„Nach meinem Studium der Kunstgeschichte und des Kulturmanagements, der Unternehmerakademie und Mitarbeit bei einigen großen Ausstellungen im Landesmuseum Joanneum war es dann soweit. Begonnen hat mein Weg im Palais Kinsky Anfang 2001, wo ich nach Kundenbetreuung, Marketing, Ausstellungsorganisation (Museum im Kinsky) und gelegentlicher Mitarbeit in der Zeitgenossen-Sparte schließlich die Abteilungen für Gemälde des 19. Jahrhunderts und der Klassischen Moderne leiten durfte. So gewann ich Einblick in alle Bereiche des Auktionswesens, konnte viele Erfahrungen sammeln und erwarb mir ein gutes Rüstzeug, um den neuen Bereich aufzubauen.“ 2009 erfolgte der Startschuss für die Repräsentanz in Graz, 2013 wurde das kleine Büro im Zentrum bezogen.

„Die Akquisition von marktfrischen Kunstwerken, ein anvertrautes Kunstwerk von der Übergabe bis zum Verkauf zu begleiten, es preislich und kunsthistorisch einzuschätzen – das sind immer wieder Herausforderungen. Es dann noch zur Zufriedenheit aller Beteiligten zu verkaufen und in eine neue schätzende Sammlung zu übergeben – das macht den Reiz dieser Aufgabe aus!“

Durch die Repräsentanz konnten zahlreiche Spitzenreiter der österreichischen Kunst wie Gemälde von Rudolf von Alt, Herbert Brandl, Norbertine Bresslern-Roth, Werner Berg, Hans Bischoffshausen, Marie Egner, Bruno Gironcoli, Wolfgang Hollegha, Gustav Klimt, Maria Lassnig, Hermann Nitsch, Egon Schiele, Wilhelm Thöny, Alfons Walde, Franz West, Olga Wisinger-Florian und viele andere vermittelt werden.

Das Büro in Graz bietet die Möglichkeit, nach Terminvereinbarung Kunstwerke begutachten zu lassen oder nach Absprache den Service eines Hausbesuchs in Anspruch zu nehmen. Diskretion, Kunden- und Serviceorientierung haben oberste Priorität.

“I have the best job in the world and the privilege here in Graz of cooperating with a great team in Vienna and thus of working successfully in the international art market!”

Elisabeth Skofitsch-Haas, with her many years of art expertise, represents the auction house in the south of Austria. The auction house im Kinsky has operated a branch office in Graz for the past twelve years, offering a personal, straightforward opportunity to have artworks evaluated and consigned.

“My career path at im Kinsky began in early 2001. After working in numerous areas of the firm, I ultimately headed the departments of 19th Century Paintings and Modern Art. I was thus able to gain insights into all facets of the auction business, equipping myself with the necessary skills to establish this new branch office.” In 2009 she became im Kinsky’s representative in Graz and in 2013 moved into an office in the city centre. “Since then, I have successfully supported a large group of customers in their acquisition and collection of art objects from all eras and genres. The greatest success is the establishment of a network of satisfied collectors and art enthusiasts.” Art from Styria and Carinthia is very much in demand on the art market.

Our representative in Styria and Carinthia has overseen the sale and purchase of numerous top-flight works by Austrian artists like Rudolf von Alt, Norbertine Bresslern-Roth, Gustav Klimt, Maria Lassnig, Egon Schiele, and Olga Wisinger-Florian.

Our office in Graz offers potential sellers the opportunity to make an appointment to bring their artworks in for an evaluation or to have them inspected right on site.

Maria Lassnig, verkauft um € 378.000

„Ich berate in allen Fragen rund um die Auktion oder den Private Sales, egal ob ich die beste Verkaufsstrategie für Ihr Objekt entwickle oder Sie auf das lang gesuchte Kunstwerk, das die Sammlung bereichert, aufmerksam mache."

Frau Mag. Elisabeth Skofitsch-Haas steht Ihnen als kompetente Beraterin zur Verfügung, wenn Sie hochwertige österreichische oder internationale Gemälde Alter Meister, Bilder des 19. Jahrhunderts, Werke der Klassischen Moderne, Zeitgenössische Kunst, Jugendstilobjekte oder Antiquitäten verkaufen oder kaufen möchten.

Norbertine Bresslern-Roth, verkauft um € 138.600

Elisabeth Skofitsch-Haas is at your disposal with expert advice if you are interested in selling or acquiring high-quality artworks in one of our departements: Old Master Paintings, 19th Century Paintings, Antiques, Art Nouveau & Design, Modern Art or Contemporary Art.

© Atelier Christian Jungwirth

im Kinsky Graz
Repräsentanz Steiermark und Kärnten
Mag. Elisabeth Skofitsch-Haas

Kaiser-Josef-Platz 5/Ecke Mandellstraße, 8010 Graz
T +43 676 450 67 50 , skofitsch@imkinsky.com

Objekte der Begierde findet man

im Kinsky

Vom „Bildschnitzler“ zu anerkannter Künstlerfamilie - die Schwanthalers

From simple carvers to renowned artists -
The Schwanthalers

Der Aufstieg der Familie im 18. Jahrhundert

Sieben Generationen, 21 Bildhauer, 200 Jahre bildnerischen Schaffens – die Schwanthalers sind fraglos eine einzigartige Familie. Ihre Geschichte beginnt 1633 mit Hans Schwabenthaler im damals noch bayerischen Ried im Innkreis - den Namen „Schwanthaler" erhielt die Familie erst, als dessen Sohn den Namen ändern ließ. Hans war – der strengen Zunftregeln wegen – nie Meister. Im Hochzeitsbuch wurde er als bloßer „bildschnitzler" bezeichnet. Der Zugang zu handwerklichen Berufen war streng geregelt, die Zahl der Meister in einem bestimmten Gewerbe begrenzt. Erst die „Gerechtigkeit" erlaubte die Ausübung des Handwerkes. Trotz seiner zwanzigjährigen Tätigkeit schaffte Hans diesen Aufstieg nicht, dies gelang erst seinem Sohn. Von Hans' Werken sind nur wenige erhalten; mit Sicherheit lässt sich ihm ein Grablegungschristus aus 1641 zuordnen.

So ist Hans' Sohn Thomas der erste „berühmte" Schwanthaler Meister. Mit 22 Jahren übernahm er 1656 die väterliche Werkstatt. Dank seines Studiums des menschlichen Körpers und der Kunstströmungen seiner Zeit gelang es ihm, einen eigenen Stil zu schaffen. Noch heute ist sein Skizzenbuch erhalten, zu dem auch seine Nachfolger griffen. Darin enthaltene Ideen tauchen über die Jahrhunderte immer wieder auf.

Das Hochhalten von Qualität und Kontinuität sind Gründe für die künstlerische Langlebigkeit der Schwanthalers. Eine entscheidende Regel war, dass die Werkstatt dem Fähigsten aus der jeweiligen Generation übergeben wurde. Auch eine große Kinderschar war hilfreich: So hatte Thomas 15 Kinder aus zwei Ehen.

The rise of the family in the 18th century

Seven generations, 21 sculptors, 200 years of artistic prowess – the Schwanthaler's are without doubt a unique family. Their story starts in 1633 with Hans Schwabenthaler (whose son later changed the name to Schwanthaler) in Ried im Innkreis, part of Bavaria at the time. Hans never became a master; he was called a simple "Bildschnitzler" – "image carver".

The first to achieve this rank was his son, Thomas became a famous master craftsmen. Aged only 22, he took over the parental workshop in 1656. Thanks to his studies of the human body and the artistic currants of his time, he created his very own style. His design book has been kept through the centuries, and his heirs drew many inspirations from it.

The focus on quality and continuity are the reasons for the artistic longevity of the Schwanthaler family. An important rule was that the workshop was handed over only to the most talented artist of his generation.

Thomas Schwanthaler: Der erste Meister

Die schwanthalersche Erfolgsgeschichte beginnt mit Thomas in der Stadtpfarrkirche zu den Heiligen Peter und Paul in Ried im Innkreis. Dort sind die Figuren am Hochaltar zu bewundern, zu deren Anfertigung er 1661 den Auftrag erhielt. Mit dieser Arbeit erwarb er die Meisterwürde und das Bürgerrecht des Marktes Ried.

Die Verleihung der Meisterwürde war Thomas aber noch nicht genug. Er entwarf ein Wappen mit einem Schwan, der einen Taler im Schnabel trägt, und bemühte sich um dessen Anerkennung. Es gelang ihm schließlich 1679, worauf er seinen Namen von Schwabenthaler in Schwanthaler änderte.

Nach seinem Tod 1707 ging die – verschuldete – Werkstatt an seinen jüngsten Sohn Johann Franz über. Dieser musste schließlich sein Geburtshaus verkaufen und konnte nur die Werkstatt behalten. 1759 übernahm dessen drittjüngster Sohn Johann Peter der Ältere das Handwerk.

Thomas Schwanthaler: The first master

The Schwanthalers' story of success starts with Thomas in the Parish Church of Saint Peter and Paul in Ried im Innkreis. There, one can still admire the figurines on the High Altar, which he delivered in 1661 – and through which he attained Ried's citizenship and master patent as a wood carver. After his death in 1707 his youngest son Johann Franz inherited the workshop. He was followed in turn by his son Johann Peter the Elder.

This shows an interesting particularity of the family: there is an outstanding artist in only every second generation. Thomas of the second generation, was followed in the fourth by Johann Peter the older, and in the sixth it was Ludwig Michael. This is how the family managed to bridge different artistic styles through the centuries, from the early Baroque to Rokoko to Classicism. Also, the tradition of the time demanded that children would take over their parents' profession. The entrance into the father's guild offered the chance of a secure future.

Hier wird eine interessante Eigenart der Schwanthalers deutlich: Nur in jeder zweiten Generation gab es einen herausragenden Künstler. In der zweiten Generation war es Thomas, in der vierten Johann Peter der Ältere (Abb. 1) und in der sechsten Ludwig Michael. Damit sind die Kunst-Stile durch die Jahrhunderte vom Frühbarock über das Rokoko bis zum Klassizismus in der Schnitzkunst der Familie vertreten. Warum aber wurden alle immer wieder Bildhauer? Es war damals üblich, dass die Kinder das Handwerk der Väter erlernten. Der Eintritt in die Zunft des Vaters barg die Chance auf eine gesicherte Zukunft. Dies blieb bis ins 19. Jahrhundert so: Die Freiheit des Gewerbes wurde in Österreich erst 1859 eingeführt.

Johann Peter der Ältere: Bildhauer des Rokoko

Der Schwanthaler arbeitete in einer ertragreichen Zeit: Als das Innviertel an Österreich fiel und die Kriege beendet waren, kam es zu einer Auftragswelle. Pfarr- und Stiftsherren konnten es sich leisten, ihre Kirchen nach dem neuesten Stil auszustatten. Die Altarbaukunst blühte. Manchmal arbeiteten bis zu fünf Schwanthalers gleichzeitig in der Werkstatt Johann Peter des Älteren.

Die ersten gesicherten Werke Johann Peter des Älteren sind die Seitenaltäre in Hohenzell, 1761/62 entstanden. Hier entdeckt man den Faltenwurf, die Drehung der Körper und die ausdrucksstarken Gesichter, die für die schwanthalersche Werkstatt typisch sind. Der Stil des Meisters war für alle Mitarbeiter verbindlich. Er entwarf den Bozzetto, ein Modell in Holz, Ton oder Wachs, demgemäß Gesellen und Lehrlinge das Grobwerk vorbereiteten. Dieses führte der Meister schließlich in seinem eigenen Stil aus.

Der Christus von Johann Peter dem Älteren kann mit jenem in der berühmten Kreuzigungsgruppe am Hochaltar in Ried im Innkreis verglichen werden. Die Figur wirkt, als würde sie am Kreuz eher liegen als hängen. Außerordentlich fein ausgearbeitet sind die Muskelpartien und Adern an den Armen und Beinen – ein Merkmal der Arbeiten Johann Peter des Älteren. Vorbilder für seine Figuren fand er in den Menschen seiner Heimat. Dazu gehören das ausdrucksvolle ovale Gesicht, die fliehende Stirn mit den tiefliegenden, vom Lid halbverdeckten Augen und die schmale Nase mit ausgeprägten Flügeln. Das auf der rechten Seite gebundene und diagonal über die Schenkel wehende Lendentuch und die markant modellierten Rippen sind typisch für den schwanthalerschen Stil. Inspirieren ließ sich Johann Peter der Ältere vom bereits erwähnten Skizzenbuch des Thomas. Er orientierte sich auch an Zeitgenossen wie Georg Raphael Donner.

Eines der berühmtesten Werke aus der Werkstatt Johann Peter des Älteren ist die Pramer Krippe: ein sechsteiliges Krippenwerk und eine Musikantengruppe. Das große Werk umfasst 55 Erwachsene, Kinderfiguren, Reit- und Herdentiere und Engelgloriolen, alle mit großem Detailreichtum dargestellt.

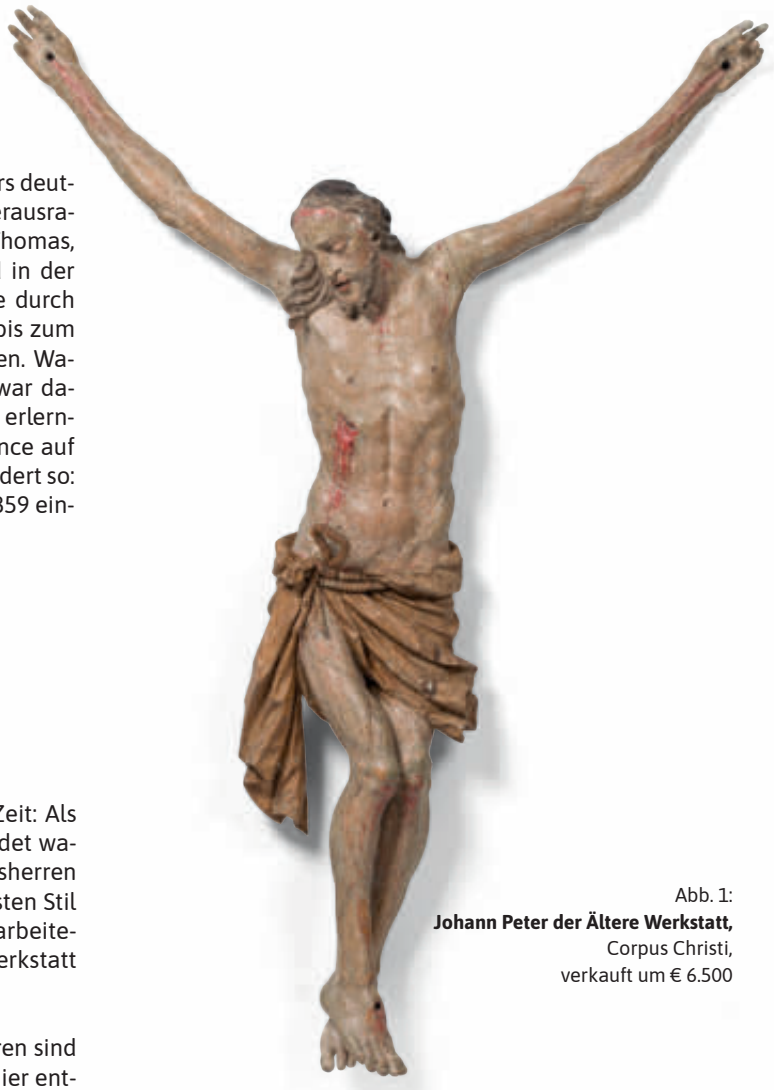


Abb. 1:
Johann Peter der Ältere Werkstatt,
Corpus Christi,
verkauft um € 6.500

Johann Peter the Elder: Sculptor of the Rokoko

He worked through a particularly affluent period, when the Inn Quarter became part of Austria and the wars were over, which spurred on a wave of orders. Monasteries and churches could afford to embellish their places of worship according to the newest style.

The first known works from Johann Peter the Elder are the side altars in Hohenzell from 1761/62. This is where we discover the draperies, the turn of the bodies and the expressive faces which are so typical for the Schwanthaler's work. The style of the master was the one reference in the workshop. He designed the Bozzetto – a model in wood, clay or wax, according to which the assistants prepared the rough. This was then finished by the master.

The Christ sculpture from Johann Peter the Elder can be compared to the one in the church in Ried im Innkreis. The figure seems to be reclining rather than hanging from the cross. The muscles and veins are well carved out, typical for this sculptor's work. He found the models for his figures in the people in his vicinity: an oval expressive face, receding forehead, deep set eyes and narrow nose. The waistcloth is knotted on the right side and flows across the thighs, the ribs are highly visible – again, typical examples of the Schwanthaler's style.

Johann Georg: Krippenbauer

Eine andere Krippe begründete den Ruf von Johann Georg: Als Mutterkrippe der Salzkammergutkrippen gilt das einmalige Krippenwerk in der Pfarrkirche Altmünster. Johann Georg betrieb seine Werkstätte in Gmunden, wo er 1810 verstarb. Hier fertigte er auch die Altmünsterer Krippe an. Fasst man die Darstellung der Anbetung der Könige ins Auge, sind erstaunliche Tiere zu sehen, denn Schwanthaler hatte weder ein Kamel noch einen Elefanten je in natura gesehen. Johann Georg stand am Anfang eines sogenannten Krippenbooms im Salzkammergut; viele wertvolle Krippen entstanden.

Abb. 2: **Johann Georg Schwanthaler,** Taufe Christi, verkauft um € 7.680

Die Schwanthalers und ihre Zeit

Johann Peter der Ältere war ein Zeitgenosse Maria Theresias, Mozarts und Lessings. Zu seinen Lebzeiten löste das Rokoko den etwas schwereren, wuchtigeren Stil des Barocks ab und brachte Leichtigkeit und Zierlichkeit.

Auch Johann Georgs Arbeiten fallen in diese Epoche. Dies wird besonders in seinen Reliefs (Abb. 2, 3) deutlich, wo ihn die feinsten Ausarbeitungen der Blätter und Menschen als einen Meister dieses Stils ausweisen.

Dieser ornamentale Schmuckstil wirkte auch in der Innenarchitektur, in der Gestaltung der Möbel und der Malerei. Im musikalischen Bereich erwarben Haydn und Mozart Weltgeltung. Lessing revolutionierte die Literatur. „Nathan der Weise", 1779 uraufgeführt, stellt in der Ringparabel die Gleichwertigkeit der drei Weltreligionen dar. Damit nahm das Stück das Toleranzpatent von Kaiser Joseph II. 1781 vorweg. Der Kaiser war wiederum ein Zeitgenosse von Johann Georg Schwanthaler. Bekannt für seine Reformen, fasste Joseph II. 1782 die Vermögen der Kirche in einen Religionsfonds zusammen und löste zahlreiche Klöster auf. Dies führte dazu, dass das geistliche Mäzenatentum nicht mehr liquide war – wohlhabende Kirchenmänner waren dem Kaiser seit jeher ein Dorn im Auge gewesen. Damit mussten die Schwanthalers ihre Kundenbasis erweitern. Dies gelang ihnen dank der Bürger und wohlhabenden Bauern der Umgebung, die Arbeiten für ihre Privatkapellen bestellten. Zünfte und Bruderschaften zählten ebenfalls zur Klientel.

Das Schaffen der Schwanthalers fand im 19. Jahrhundert ein Ende. Der letzte Schwanthaler in Ried starb 1838 ohne Erben, in München arbeitete Ludwig Michael Schwanthaler noch bis 1848. Viele Werke aus der langen Reihe der Bildhauer der Familie sind heute im Figurensaal des Volkskundehauses in Ried im Innkreis zu besichtigen.

Abb. 3: **Johann Georg Schwanthaler,** Bergpredigt, verkauft um € 7.680

Johann Georg: Master of nativity sets

Johann Georg's reputation was founded by the nativity set in the Church in Altmünster. Johann Georg's workshop was located in Gmunden, where he died in 1810. When looking closely at the adoration of the kings, one wonders at the depiction of the animals – the sculptor had never seen a camel or an elephant in his life.

The Schwanthaler's and their time

Johann Peter the elder was a contemporary of empress Maria Theresia, Mozart und Lessing. During his lifetime, the light and dainty style of the Rokoko followed the heavier Baroque mode. Johann Georg's work belongs firmly to the Rokoko era. The fine carving of the leaves and persons in his reliefs show him to be a master of this style. (ill. 2, 3)

The family's work ended in the 19th century when the last Schwanthaler died without heirs in Ried in 1838. Many works from this long line of sculptors are exhibited in the figurine rooms in the museum "Volkskundehaus" in Ried im Innkreis.

Kunst verkaufen:

Mit persönlicher Beratung

Es gibt viele Gründe, um ein Kunstwerk veräußern zu wollen. Manchmal handelt es sich um ein Bild, das man früher sehr schätzte, doch dem man nun entwachsen ist. Oder es hing einst im Wohnzimmer, aber nach einem Umzug passt es einfach nicht mehr in das neue Umfeld. Es kann ein Fundstück auf dem Dachboden sein oder Sie haben es gekauft, um das Werk gewinnbringend zu verkaufen. Weniger erfreulich ist es, wenn Sie im Zuge einer Erbschaft an Kunst gerieten und nun nicht wissen, was damit zu tun ist.

Welcher Beweggrund Sie auch immer dazu treibt, sich an einem Nachmittag hinzusetzen und „Kunst verkaufen" in die Google Suchmaschine einzutippen – wir helfen Ihnen bei der erfolgreichen Umsetzung Ihres Kunstverkaufs.

Schicken Sie uns jederzeit Fotos
Ihrer zu veräußernden Kunstwerke und -objekte
samt Ihrer Kontaktdaten und aller Informationen,
die Sie über die Werke bereits gesammelt haben,
per Mail an: office@imkinsky.com

Unser Service ist kostenlos und unverbindlich!

Von Werten und Möglichkeiten

Anhand von Fotos können unsere ExpertInnen bestimmen, ob sich das Exponat auf dem Auktionsmarkt behaupten kann. Nach dieser ersten Einschätzung kommt es zur Begutachtung des Werks im Original. Es besteht die Möglichkeit, einen Termin bei Ihnen vor Ort zu vereinbaren, oder Sie besuchen uns samt Kunstwerk in den herrschaftlichen Räumen des Palais'.

Unsere ExpertInnen beginnen nun ihre genaue Recherche. Das bedeutet, der Erhaltungszustand wird untersucht, Gestaltungsmerkmale festgehalten und eingeordnet, Vergleiche mit unseren Datenbanken gezogen und vergangene Ergebnisse auf dem Markt aufgerufen. So ergibt sich der genaue Wert des Exponats.

Danach erfolgt ein Gespräch über die Möglichkteiten, das Werk in einer Auktion zu verkaufen. Zusammen mit unseren ExpertInnen legen Sie das Limit, den Mindestverkaufspreis, fest. Das gibt Ihnen die Sicherheit, dass das Kunstwerk nur zu Ihrer Zufriedenheit verkauft wird. Denn bei einem Gebot unter Ihrem Limit wird mit Ihnen nachverhandelt und Sie sind nicht verpflichtet, das Exponat zu veräußern.

Wir halten das Risiko für unsere Kundinnen
und Kunden gering. Bei Nichtverkauf eines Exponats
fallen keine Verkäufergebühren an.

Ein Werk in erfahrenen Händen

Nach der Unterzeichnung des Vertrages dürfen Sie sich entspannt zurücklehnen und mit Freude und Zuversicht die Auktion abwarten. Unsere ExpertInnen kümmern sich um den erfolgreichen Verkauf.

Das bedeutet, dass bei Bedarf eine Restaurierung organisiert wird. Aber auch, dass wir die Exponate fachmännisch fotografieren lassen und, während die Bilder für den Druck vorbereitet werden, im Hintergrund weiter recherchieren und an kunsthistorischen Texten arbeiten. Es folgt eine präzise Beschreibung und Einordnung, ansprechend formuliert, um das Interesse potenzieller Käufer zu wecken. Zudem versenden wir unsere Kataloge in die ganze Welt, nutzen unser Netzwerk an Sammlern, Privaten und Museen, bewerben die Auktion nicht nur lokal, sondern international auf verschiedensten Kanälen. Zuletzt erhält Ihr Kunstwerk noch einen schönen Platz in unserer Ausstellung und wird ausgeleuchtet, um den Blick zu lenken und reine BesucherInnen in Interessierte und möglicherweise Kaufwillige zu verwandeln.

Was aber, wenn der potenzielle Käufer die Auktion verpasst und erst später unseren Katalog entdeckt? Was, wenn das Werk nicht während der Auktion einen neuen Besitzer findet? Dann haben Sie noch vier weitere Wochen die Chance, Käufer zu finden. Denn in unserem Nachverkauf stellen wir alle unverkauften Exponate erneut aus, richten wieder eine ansehnliche Schaustellung her und bereiten den Online-Katalog entsprechend auf, um auch nach der Auktion alle Möglichkeiten offen zu halten. Meist mit Erfolg!

Haben Sie Interesse oder Fragen?

Rufen Sie uns zu unseren Geschäftszeiten unter
+43 1 532 42 00 an und profitieren Sie von unserem
Service und unserer Beratung.

VALERIE GABER

Selling art:

Based on the best advice

There are many reasons for selling an artwork. It could be a picture that you once loved but have now grown out of. Or a painting that used to hang in your living room but doesn't really work in the new flat you've moved into. It also happens that one comes into the possession of a work of art through an inheritance and doesn't quite know what to do with it.

Whatever the reason: if you are interested in selling art, we can help you do it successfully.

Send us pictures of your artworks
and art objects, along with your contact information
and any information you have about the works,
via email to: office@imkinsky.com

Our service is free and without obligation!

Evaluation and sales options

Based on your photographs, our experts can determine if there is a demand for the work on the auction market. The next step is to arrange an appointment for us to inspect the work in person, either at your location or at im Kinsky.

Then our experts begin their meticulous research process, including an examination of the state of conservation and comparing past market results with similar works. This determines the exact value of the work.

Subsequently, we discuss with you the options for selling the work at an auction. We work together with you to decide on a minimum selling price in order to give you the assurance that the artwork is sold at terms that are satisfactory to you: if a bid is made below the minimum selling price, you can engage in post-auction negotiations with the potential buyer with no obligation to sell the work.

We keep the risk for our customers low.
If a work is not sold, no selling fees are charged.

A work in experienced hands

After signing the contract, you can relax and look forward to the auction with confidence, leaving it to our experts to see to a successful sale. This entails arranging for a restoration, if necessary, having the works professionally photographed, and creating a precise, attractive description of them that is designed to pique the interest of potential buyers. We also send our catalogues to our network of private collectors, institutions, and museums all around the world and promote the auction not only locally but also internationally using a wide variety of channels. Finally, your artwork is given an advantageous spot in our exhibition and is illuminated to attract the gaze of visitors.

But what if the potential buyer misses the auction and discovers our catalogue only later? What if the work doesn't find a new owner during the auction? Then you still have a chance for four more weeks to find a buyer, because in our post-auction sale, we re-exhibit all unsold lots in an attractive setting and feature them in our online catalogue as well to keep all options open even after the auction—usually with success!

Are you interested or want to find out more?

Call us during office hours at +43 1 532 42 00
and profit from our service and expert advice.

Einblicke in die Werkstatt

Insights to the restoration shop

KATHARINA KOJA

Wir sind beim Restauratorenteam des Belvedere

Visiting Belvedere's restoration team

Lovis Corinth – ein Fest

Im Rahmen der Ausstellung „Lovis Corinth. Das Leben – ein Fest" präsentiert das Belvedere vom 18. Juni bis 3. Oktober 2021 zahlreiche Ölgemälde aus unterschiedlichen künstlerischen Phasen des deutschen Malers Lovis Corinth (1858–1925).

Lovis Corinth stammte aus Ostpreußen und erhielt seine Ausbildung in München. Corinth arbeitete sich, neben weiteren Persönlichkeiten wie Walter Leistikow und Max Liebermann, zu einem der gefragtesten Maler der Berliner Secession empor. In seinen Werken lassen sich unterschiedlichste Stilelemente vom 19. Jahrhundert bis in die Moderne entdecken. Sein Schaffensweg führte vom Realismus über den Impressionismus zum Expressionismus. Corinths Malerei zeugt von expressiver Leidenschaft sowie von der meisterhaften Beherrschung künstlerischer Techniken.

Die Ausstellung im Belvedere bietet dem Stilwandel in Leben und Werk des deutschen Malers eine besondere Plattform: von früh thematisierter Erotik, die sich im Lauf der Zeit hin zum Mutter-Kind-Thema wandelt, über die Motive der Familie und des eigenen Alterungsprozesses, kulminierend in den Landschaftsbildern vom Walchensee.

Lovis Corinth – ein Fest

With the exhibition "Lovis Corinth. Life – A Celebration", from 18 June to 3 October 2021, the Belvedere presents a large number of oil paintings from various artistic phases of the German painter Lovis Corinth (1858–1925).

Born in East Prussia, Lovis Corinth was trained in Munich and became one of the most prominent painters of the Berlin Secession. In his works one can discover a wide variety of stylistic elements from the 19th century to the modern age. His creative path led from Realism via Impressionism to Expressionism. Corinth's painting bears witness to expressive passion as well as to a masterly display of artistic techniques.

The exhibition at the Belvedere offers a special platform for the stylistic changes in the life and work of the German painter: from early eroticism, which changes over time towards the mother-child theme, to the motifs of the family and his own ageing process, culminating in the landscape paintings of Walchensee.

Lovis Corinth,
Die Waffen des Mars, 1910,
© Belvedere, Wien

© Belvedere, Wien

Ein Gemälde beim Restaurator

Doch bevor die Bilder ihren Platz in den Ausstellungsräumen beziehen können, müssen sich einige in die fähigen Hände der MitarbeiterInnen der Restaurierwerkstatt des Belvedere begeben. Hier arbeiten fünf RestauratorInnen und eine Vergolderin, die sich um den Erhalt des Zustandes der Kunstwerke kümmern. Das Auktionshaus im Kinsky hat die Patenschaft für ein Werk Lovis Corinths übernommen und bekam einen Einblick in die Werkstatt gewährt.

Das großformatige Werk „Die Waffen des Mars“ entstand 1910 in Berlin und wurde im selben Jahr in der Secessionsausstellung präsentiert. Auf der mit Ölharzfarben bemalten Leinwand umgeben drei unbekleidete Kinder und ein nackter Mann, die Waffen des Kriegsgottes Mars in Händen haltend, eine Frau, die gerade im Begriff ist, einen dünnen Stoff von ihren Schultern zu streifen. Die Bildfläche war vor der Restaurierung stark verschmutzt und wies einen fettigen Glanz auf. Zusätzlich zeigten sich leichte Risse in der Malschicht und kleinere Farbverluste. Vor allem bei pastosen Farbaufträgen machten sie sich bemerkbar.

Während der Restaurierung wurden die Verschmutzung der Oberfläche und der vergilbte Firnisüberzug behutsam entfernt und die Farbverluste ergänzt. Abschließend wurde ein dünner Naturharzfirnis aufgelegt. So sind die Malschichten für lange Zeit geschützt. Zuletzt wurde das Bild mit UV-Licht, Röntgenstrahlen und Infrarotreflektografie untersucht, um Erkenntnisse über die Technik der Anfertigung des Gemäldes zu gewinnen.

A painting at the restaurator

Before the pictures can take their place in the exhibition spaces, however, a number of them require the expert attention of Belvedere’s restoration department. The auction house im Kinsky has taken over the sponsorship for one of these works, thus gaining insights into the restoration process.

Corinth painted his large-scale work “The Weapons of Mars” in Berlin in 1910 and presented it that same year at the Secession exhibition. The picture surface is heavily soiled and exhibits a greasy sheen. There are also small cracks in the surface and some paint loss.

In the restoration process, dirt and discoloured varnish are carefully removed and paint loss is restored. Then a thin layer of natural resin lacquer is applied to protect the paint layers. Finally, the picture is analysed using ultraviolet light, X-rays, and infrared reflectography to determine the painting technique used.

Lovis Corinth,
Die Sängerin Frieda Halbe, 1905,
© Belvedere, Wien

Verhelfen auch Sie einem Gemälde zu neuem Glanz!

Im Depot des Belvedere befinden sich noch weitere Bilder, die vor Ausstellungsbeginn restauriert werden müssen. Unter ihnen Corinths Porträt der Sängerin Frieda Halbe. Vorder- und Rückseite des Bildes sind stark verschmutzt, Firnisglanz verstellt das natürliche Erscheinungsbild der eigentlich vibrierenden und vielfarbigen Malerei.

Jetzt haben auch Sie die Chance es uns gleich zu tun und sich mit einer Patenschaft zu engagieren! Unterstützen auch Sie das Belvedere bei der Restaurierung eines Werkes, das ab 18. Juni bis 31. Oktober 2021 in der Ausstellung „Lovis Corinth. Das Leben – ein Fest" zu sehen sein wird.

Sponsoring a restauration

A number of additional pictures must be restored before the beginning of the exhibition, as well, including Corinth's portrait of the singer Frieda Halbe.

So you, as well, can support the Belvedere by sponsoring the restoration of an artwork that will be displayed from 18 June to 3 October 2021 in the exhibition "Lovis Corinth. Life – A Celebration".

Kontakt: Dr. Patrick Breynck, Leitung Kooperationen, Tel: +43 1 795 57-286, Mail: p.breynck@belvedere.at

BELLA ITALIA

Auktionshaus im Kinsky goes Italy

© Amir Farzad

Auction House im Kinsky opens a new office in Italy

Eine der wohl wichtigsten Neuerungen des Jahres 2020 war die Eröffnung einer Dependance des Auktionshauses im Kinsky in Italien.

Mag. Pauline Beaufort-Spontin ist unsere Repräsentantin in Mailand. Sie studierte an der Universität St. Andrews in Schottland. Nach ihrem Studium war sie unter anderem für das Design Department bei Phillips de Pury in London zuständig und für das Dorotheum in England und China aktiv, um nur ein paar Meilensteine aus ihrem Leben zu nennen. Zuletzt war Pauline Beaufort-Spontin mehrere Jahre als selbständiger Art Advisor in Rom und Umgebung beschäftigt.

„Der Kunstmarkt ist mir seit Kindertagen vertraut. Sowohl meine Mutter als auch mein Vater haben Kunstwerke gesammelt. Den Großteil haben sie in Auktionshäusern erstanden. Dadurch wurde meine Liebe zur Kunst und mein Interesse an der Kunstwelt geweckt. Verzaubert war ich von der Schönheit der Bilder, der Plastizität der Skulpturen, der Geschichten der Künstler und dem Zusammenhang mit der jeweiligen Epoche ihrer Entstehungszeit. Ein spannendes Puzzle – damals wie heute!

Was mir persönlich so großen Spaß am Auktionsgeschäft macht, ist die Vielfalt. Die Jagd auf Akquisitionen, das Entgegenfiebern des Auktionstages, die Spannung im Raum kurz vor Beginn der Auktion. Die Aufregung am Telefon, wenn man seinen Kunden erfolgreich bis zum Zuschlag begleitet. Ich bin Kunstberaterin, Interior Designer und für die Logistik zuständig – die Liste ist lang. Man lernt und sieht alle Facetten der Menschen, des Handels und der Kunst. Ständig werde ich auf visueller, kunsthistorischer und persönlicher Ebene bereichert –deshalb macht mir dieser Beruf so große Freude!“

Mag. Pauline Beaufort-Spontin ist Ansprechpartnerin für unsere italienischen Kunden und betreibt Akquise von marktfrischen Werken in Italien. Sie steht Ihnen jederzeit für Termine und Kunstberatung vor Ort zur Verfügung. Gerne berät unsere Repräsentantin Sie zum Wert Ihrer Kunstwerke und -objekte und zu den Möglichkeiten einer Einbringung bis hin zum erfolgreichen Verkauf; sie steht Ihnen auch bei geplanten Ankäufen zur Seite.

„Schönheit liegt im Auge des Betrachters – sowohl die Einzigartigkeit, die gewisse Werke zu etwas so Besonderem macht, wie auch das Künstlerische, das so viele Nuancen hat, faszinieren mich jedes Mal aufs Neue.“

Verfasst von Katharina Koja

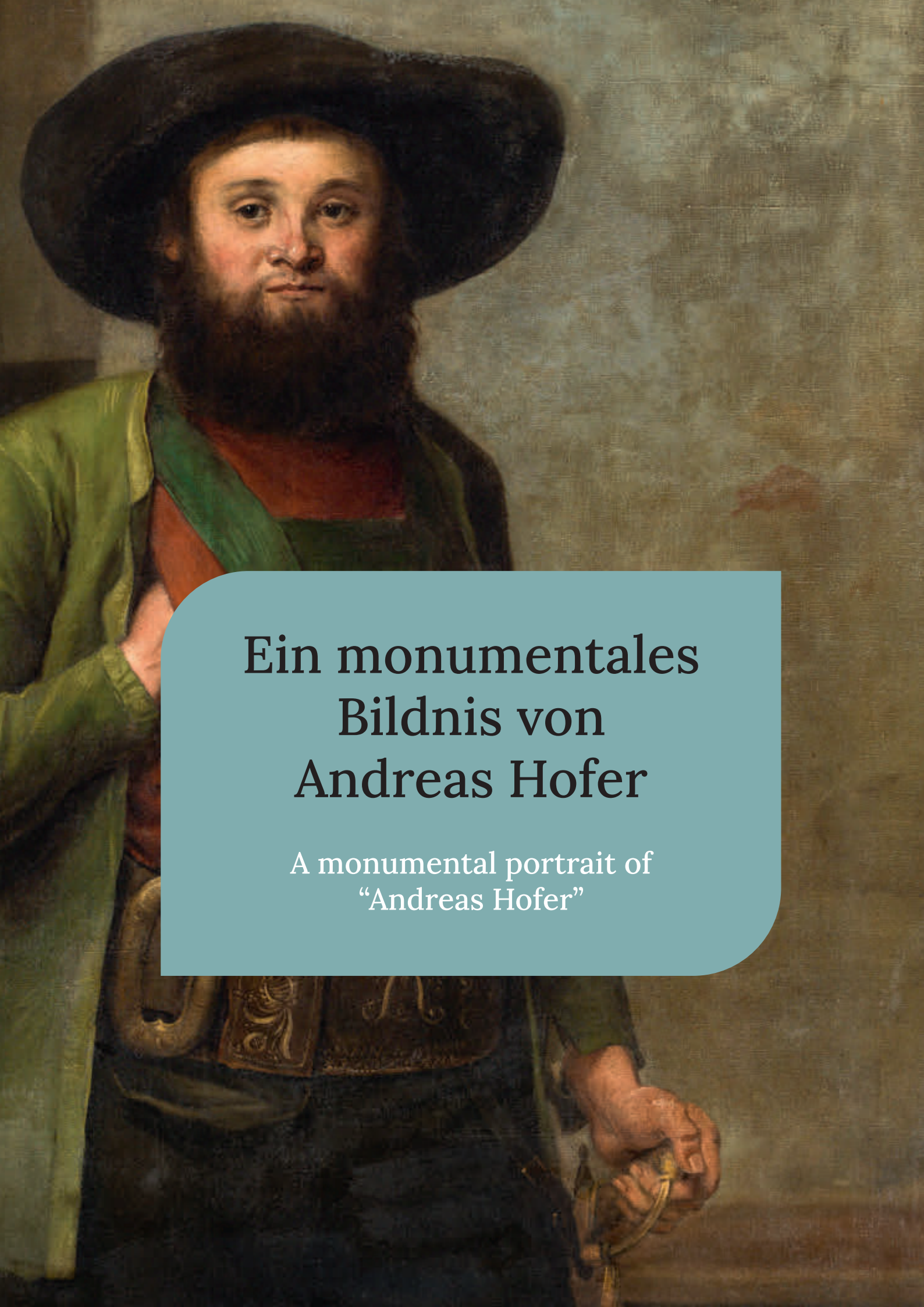
One of the most important developments in 2020 was the opening of a branch office of the auction house im Kinsky in Italy.

Pauline Beaufort-Spontin is our Italian representative, based in Milan. She studied at the University of St. Andrews in Scotland. She has more than ten years of international experience in the auction business, gained in England, China, and Italy. Most recently, Pauline was active for several years as an independent art advisor in Italy.

“What I love so much about the auction business is the variety of the work, I am constantly learning and discovering new things about the history of art and about people. The hunt for acquisitions, the excitement of the auction day, and the satisfaction when your client gets the successful bid on the phone, gives me great pleasure”.

Pauline Beaufort-Spontin is responsible for taking care of our clients in Italy as well as developing a new network. She is happy to assist with all questions and matters related to selling and buying high quality artworks.

Kontakt: Dott.ssa Pauline Beaufort-Spontin, Tel: +39 338 270 1034, Mail: beaufort@imkinsky.com



Ein monumentales Bildnis von Andreas Hofer

A monumental portrait of "Andreas Hofer"

MONIKA SCHWEIGHOFER

Zeugnis einer Künstlerfreundschaft zwischen Albin Egger-Lienz und Franz von Defregger

A testimony to a friendship between Albin Egger-Lienz and Franz von Defregger

Albin Egger-Lienz – sein Name lautete ursprünglich Ingenuin Albuin Trojer – wurde am 29. Jänner 1868 in Stribach in der Nähe von Lienz in Osttirol als unehelicher Sohn der Maria Trojer und des Kirchenmalers Georg Egger geboren. Seinen ersten Malunterricht erhielt er von seinem Vater und dem befreundeten Maler Hugo Engl. Ab 1884 studierte er an der Münchner Akademie unter Karl Raupp, Gabriel von Hackl und Wilhelm Lindenschmit. Bis 1899 lebte und arbeitete er in München. 1899 übersiedelte Egger-Lienz mit seiner Frau nach Wien. Von 1900 bis 1910 war er Mitglied des Wiener Künstlerhauses, ab 1909 Mitglied der Wiener Secession. 1912/13 wirkte er als Professor an der Hochschule für bildende Kunst in Weimar, anschließend ließ sich der Künstler in St. Justina bei Bozen nieder, wo er am 4. November 1926 starb.

Einer der wichtigsten Künstler, der neben seinen Lehrern an der Münchner Akademie Einfluss auf den jungen Egger ausübte, war sein Tiroler Landsmann Franz von Defregger, dessen Arbeiten er bereits in seiner Jugend kennenlernte. Franz von Defregger (30. April 1835 am Ederhof bei Stronach/Osttirol – 2. Jänner 1921 München), ein Osttiroler Bauernsohn, wollte ursprünglich nach Amerika auswandern. Aus diesem Grund verkaufte er 1860 sein gesamtes Erbe. Die Reise nach Übersee konnte er jedoch nicht in die Tat umsetzten, stattdessen ging er noch im gleichen Jahr nach Innsbruck und in der Folge nach München, um an der dortigen Kunstakademie zu studieren. Ein Aufenthalt Defreggers in Paris ist von 1863 bis 1865 belegt. In dieser Zeit ist er auch als Student an der École des Beaux-Arts eingeschrieben. Nach seinem Frankreich-Aufenthalt kehrte Defregger wieder nach München zurück und wurde Mitarbeiter im Atelier des Münchner Historienmalers Carl Theodor von Piloty.

In den folgenden Jahren erlangte Defregger immer höheres Ansehen, und seine Gemälde wurden vom Publikum überaus geschätzt. Seine Popularität beschränkte sich jedoch nicht nur auf Bayern. Schon bald fand er auch international Anerkennung. Von 1878 bis 1910 wirkte er als Professor an der Akademie in München. 1883 erfolgte der Aufstieg in den persönlichen Adelstand.

Ein „Heiliger“ und sein Schüler

Egger-Lienz schildert seine erste Begegnung mit dem großen Künstler in einem Aufsatz zu Defreggers 80. Geburtstag: „Meine Knaben- und Jünglingszeit fand in lauter Bewunderung in den Bildern Defreggers eine Welt, eine Anregung, ohne welche ich mich vielleicht nicht gefunden hätte.

Albin Egger-Lienz was born as Ingenuin Albuin Trojer on 29 January 1868 in Stribach, near Lienz in East Tirol. In 1884 he began his art studies in Munich, moving with his wife to Vienna in 1899, where he became a member of the city's Künstlerhaus and later of the Secession. He spent 1912/13 teaching at the art academy in Weimar before settling in the South Tyrolean town of St. Justina, where he died on 4 November 1926.

One of the artists who exerted the most influence on the young Egger, aside from his teachers at Munich's academy, was his fellow East Tyrolean Franz von Defregger, whose works he had known since his youth. When he was 26, Defregger (30 April 1835 in Ederhof near Stronach/East Tyrol; 2 January 1921 in Munich) sold his farm and moved first to Innsbruck and then on to Munich to study at that city's art academy. From 1863 to 1865 he lived in Paris, where he studied at the École des Beaux-Arts. Defregger then returned to Munich and worked for the history painter Karl Theodor von Piloty.

In the following years, Defregger attained ever increasing renown, with his paintings enjoying great popularity both in Germany and abroad. From 1878 to 1910, he taught painting at the art academy in Munich.

A “Saint” and his Disciple

Egger-Lienz recalled his first encounter with the great artist this way: “In my boyhood and youth, I found in Defregger's pictures a world, a stimulation, without which I would perhaps never have found myself.“

Als ich das erste Mal, als Siebzehnjähriger, Defregger in seinem Münchener Atelier besuchen durfte, hatte ich ungefähr das Gefühl, das der Katholik hat, wenn er vor dem Papste steht. Er war für mich ein Heiliger ...“[1] Zwar besuchte Egger an der Akademie nie die Klasse von Defregger, aber es entwickelte sich eine freundschaftliche Beziehung zwischen den beiden Künstlern. Der Ältere kommentierte und korrigierte die Arbeiten des um 33 Jahre Jüngeren immer wieder auf dessen Einladung hin. So ist auch noch im Jahr 1898 in einem Brief von Egger-Lienz an seine Frau zu lesen: „... denn Professor Defregger ist ein sehr scharfer Beurtheiler und das Lob ist nicht leicht von ihm zu erreichen.“[2]

Um sich fortzubilden, aber auch, um seine finanzielle Lage aufzubessern, begann der Student Egger, wie auch viele seiner Studienkollegen, 1888 in der Alten Pinakothek holländische und flämische Meister des 17. Jahrhunderts zu kopieren. Die hervorragende Qualität dieser Kopien brachte Egger zahlreiche Aufträge. Viele auf Vermittlung von Defregger, für dessen Haus er ebenfalls Kopien nach Alten Meistern anfertigte. Des Weiteren bestellte Defregger von dem jungen Kollegen Repliken nach eigenen Bildern und unterstützte ihn auch finanziell in seiner Frühzeit als selbständiger Künstler.

Tirol: Geschichte seines Lebens

Sowohl Defregger wie auch Egger waren mit ihrer Tiroler Heimat eng verbunden. So besaß Franz von Defregger neben seinem repräsentativen Wohnhaus am Englischen Garten in München auch eine Villa in Bozen, wo er vor allem das Frühjahr und die Sommermonate verbrachte. Künstlerisch waren diese Aufenthalte für Defregger immer sehr produktiv. Lebten dort doch auch seine liebsten Modelle, die Tiroler Frauen und Männer, welche er in seinen Porträts und Genrebildern verewigte. Darüber hinaus beschäftigte sich Defregger bereits ab den 1870er-Jahren in seinen großen Historiengemälden mit der Tiroler Geschichte und hier vor allem mit dem „Tiroler Freiheitskampf von 1809“. 1874 entstand beispielsweise „Das letzte Aufgebot“ (Österreichische Galerie, Belvedere, Inv.-Nr. 2551), von welchem Defregger mehrere Ausführungen anfertigte.

Abb. 1: **Albin Egger-Lienz,**
Kniender Bauer (Studie zum „Ave“), verkauft um € 85.800

Abb. 2: **Albin Egger-Lienz,**
Der Trommler (Studie zum „Ave“), verkauft um € 39.000

„When at the age of seventeen I first had the privilege of visiting him in his Munich studio, I had somewhat the same feeling that a Catholic has standing before the Pope. He was, for me, a saint“[1]. A friendly relationship developed between the two, with the elder artist regularly agreeing to critique the younger man’s works. In 1898, Egger-Lienz wrote to his wife that “Professor Defregger is a very sharp critic, and it is not easy to elicit praise from him.”[2]

[1] Wilfried Kirschl, Albin Egger-Lienz. Das Gesamtwerk. Band II, Wien 1996, S. 28

[2] *ibid.*

Abb. 3: **Albin Egger-Lienz,**
„Andreas Hofer", verkauft um € 166.400

Albin Egger wiederum fügte 1891 seinem Namen die Ortsbezeichnung „Lienz" hinzu. Dies war ein bewusstes Bekenntnis zu seiner Heimat, wo er sich nach seinem Studienabschluss auch immer wieder aufhielt, um dort Skizzen (Abb. 1, 2) zu seinem ersten großen Historienbild „Ave nach der Schlacht am Bergisel" (1894–1897, Tiroler Landesmuseum Ferdinandeum, Innsbruck) anzufertigen. Die Tiroler Geschichte war Teil seines Lebens, und die Beschäftigung damit begann wohl schon vor 1894. In diesem Jahr jedoch entstand auch das monumentale Gemälde von Andreas Hofer (Abb. 3). Sein großes Vorbild Franz von Defregger lieferte dazu die Vorlage. Dessen ganzfiguriges Hofer-Porträt befindet sich heute im Innsbrucker Kaiserjägermuseum. Voller Stolz signierte Albin Egger sein Werk mit: „cop. Alb. Egger nach Fr. v. Defregger / 1894" und fügte eine gemalte Schrifttafel, welche die Basis des Gemäldes bildet, hinzu: „ANDRE HOFER OBERCOMANDANT VON TIROL 1809". Diese Arbeit markiert also den Beginn einer Auseinandersetzung mit einem für Egger-Lienz wichtigen Thema, dokumentiert aber auch gleichzeitig seine große Verehrung und Verbundenheit mit Defregger.

Es kann wohl auch als eine Ironie der Geschichte gesehen werden, dass sich gerade zwei in München ausgebildete und dort lebende Künstler mit diesem Teil der Tiroler Historie so intensiv auseinandersetzten – kämpften doch die Tiroler im Volksaufstand von 1809 gegen die mit Napoleon verbündete Besatzungsmacht Bayern. Ab Mitte des 19. Jahrhunderts und vermehrt am Ende dieses Jahrhunderts wurden Themen um den Tiroler Freiheitskampf „modern" und von zahlreichen Künstlern verarbeitet. Auch die Fertigstellung des Panoramagemäldes für das Innsbrucker Riesenrundgemälde, welches die Schlacht am Bergisel zeigt und von Eggers Münchner Malerfreund Zeno Diemer ausgeführt wurde, fällt in diese Zeit. Als Freund und Mentor von Diemer fungierte im Übrigen auch Defregger, der als Berater dem jungen Künstler zur Seite stand.

Eggers Arbeiten aus den 1890er-Jahren reihen sich somit in eine Gruppe von Historienbildern ein, die thematisch sowohl beim Publikum wie auch bei Kritikern größte Zustimmung fanden. Gleichzeitig damit begann jedoch für den jungen Künstler eine Entwicklung, die ihn weg von der klassischen Historienmalerei führte und dadurch auch weg vom künstlerischen Einfluss Defreggers. Die Freundschaft und ungetrübte Bewunderung zu diesem blieb aber bis zum Tod des älteren Malers 1921 bestehen.

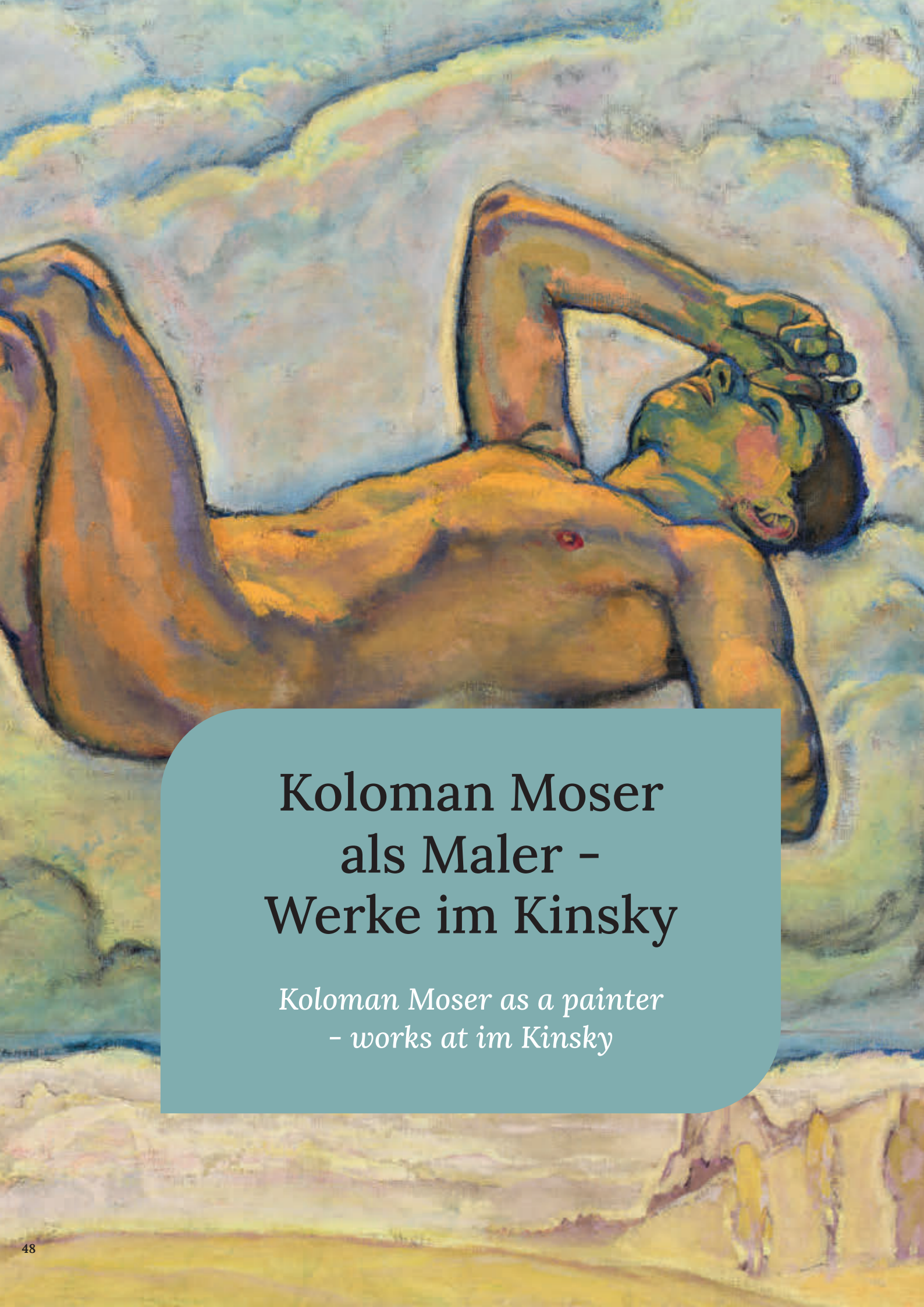
Kontakt: Tel: +43 1 532 42 00-10,
Mail: schweighofer@imkinsky.com

Tyrol: Story of his Life

Both artists had deep ties to their Tyrolean homeland, and Defregger regularly spent the summer months at his villa near Bolzano. These stays were always very productive for him; he frequently made portraits of the men and women of Tyrol, and beginning in the 1870s, explored Tyrolean history with his large-scale history paintings, such as his 1874 "The Last Contingent" (Österreichische Galerie, Belvedere, inv. 2551), of which the artist painted several versions.

For his part, Albin Egger added "Lienz" to his name in 1891, a tribute to his homeland, where he regularly spent time during this period making sketches (ill. 1, 2) for his first large history painting "Prayer After the Battle of Bergisel" (1894–1897, Tyrolean State Museum Ferdinandeum Innsbruck). This interest in Tyrolean history was also reflected in his monumental 1894 painting of Andreas Hofer (ill. 3). His mentor Defregger supplied the model for this: his full-figure Hofer portrait is today found in Innsbruck's Kaiserjägermuseum.

At the same time, however, Egger was embarking on a new phase that took him away from classic history painting, and thus also away from Defregger's artistic influence. Egger's friendship with and admiration for the older artist nevertheless endured undiminished until the latter's death in 1921.



Koloman Moser als Maler – Werke im Kinsky

Koloman Moser as a painter – works at im Kinsky

BARBARA BERGER

„Man hat sich später oft über meine Vielseitigkeit gewundert“

“People later often marvelled at my versatility”

„Man hat sich später oft über meine Vielseitigkeit gewundert […]. Das verdanke ich nur meiner Kindheit und den Dienern des Theresianums. Als Kind kriecht man ja überall herum, hat für alles Sinn und Interesse, und was das Kinderauge sieht, lernt die Kinderhand rasch. […] Was damals nur ein unterhaltendes hübsches Spiel war, wurde für mich später von größter entscheidender Bedeutung, und nur dadurch habe ich mich später in die kunstgewerblichen Fragen leicht hineingefunden. Weil ich nicht wie andere Großstadtkinder in der Enge eines Zinshauses und einer Stube aufgewachsen bin, sondern in einer freien Natürlichkeit und Zwanglosigkeit, in der sich der sachliche Sinn und Blick entwickeln konnte.“ [1]

Der „Tausendkünstler“

Mit diesen Worten beschreibt Koloman Moser, vom Kunstkritiker Hermann Bahr treffenderweise als „Tausendkünstler“[2] bezeichnet, seine Kindheit – eine Kindheit in einer Umgebung, die die vielseitigen künstlerischen Begabungen, Interessen und Fähigkeiten Mosers förderte und so den Weg für einen der bedeutendsten Künstler in Wien um 1900 ebnen sollte.

Im März 1868 in Wien geboren hat Kolo Moser, Mitbegründer der Wiener Secession und der Wiener Werkstätte sowie als Professor in der Fachklasse für dekoratives Zeichnen und Malen an der Kunstgewerbeschule in Wien tätig, die Kunst über die Grenzen des Landes hinweg nachhaltig geprägt. Nicht zuletzt dank seiner Vielseitigkeit avancierte er zu einer zentralen Figur der Wiener Moderne.

Zu Beginn seiner künstlerischen Laufbahn widmet sich Moser zunächst der Malerei: Einem Studium an der Akademie der bildenden Künste in Wien von 1886 bis 1892 unter Franz Rumpler (1848–1922), Christian Griepenkerl (1839–1916) und Joseph Mathias von Trenkwald (1824–1897) folgt ein Studium an der Wiener Kunstgewerbeschule des k. k. Österreichischen Museums für Kunst und Industrie in der Fachklasse für Malerei bei Franz von Matsch (1861–1942).

“People later often marvelled at my versatility.... I attribute this only to my childhood and the teachers at school. As a child, one crawls all about, of course, and takes an interest in everything. And whatever the child’s eye sees, the child’s hand learns quickly. What at the time was merely a nice, entertaining game later took on the greatest of importance for me, and only because of this was I later able to easily approach questions dealing with handcrafts. Because, unlike other city kids who were raised in the narrowness of a block of flats and a cramped parlour, I grew up in a free, natural, and unrestrained environment in which I was able to develop an objective sense and an objective gaze.” [1]

The “Tausendkünstler”

This is how Koloman Moser, whose great inventiveness led the art critic Hermann Bahr to refer to him as a “Tausendkünstler“[2], described his childhood, a childhood in an environment that promoted his multifaceted artistic talents, interests, and abilities, thus paving the way for him to become one of the most important artists in turn-of-the-century Vienna.

Born in Vienna in March 1868, Kolo Moser—a founding member of the Vienna Secession and the Wiener Werkstätte as well as a professor at Vienna’s Kunstgewerbeschule (School of Applied Arts) for decorative drawing and painting—had a lasting influence on the art of his time that extended far beyond the Austrian borders. Not least because of his great versatility, he established himself as one of the key figures of Viennese Modernism.

At the outset of his artistic career, Moser initially devoted himself to painting: from 1886 to 1892 he studied at Vienna’s Akademie der bildenden Künste (Academy of Fine Arts), then continuing his painting studies at the Kunstgewerbeschule (School of Applied Arts).

[1] Moser 1916, S. 254.
[2] Hermann Bahr, Secession, Wien 1900, S. 184.

Um sich seine Ausbildung nach dem Tod des Vaters im Jahr 1888 finanzieren zu können, beginnt Moser mit seiner Tätigkeit als Illustrator für Kunstzeitschriften. Mit der Gründung der Secession, Vereinigung bildender Künstler Österreichs, 1897 und insbesondere der im Jahr 1903 folgenden Gründung der Wiener Werkstätte, Produktiv-Gemeinschaft von Kunsthandwerkern in Wien, – gemeinsam mit dem Architekten Josef Hoffmann (1870–1956) und dem Wiener Industriellen Fritz Waerndorfer (1868–1939) – rückt die Malerei, bedingt durch seine überaus produktive Tätigkeit im Bereich der angewandten Kunst, für einige Jahre gänzlich in den Hintergrund.[3]

Interne Differenzen und der Umstand, dass sein künstlerisches Schaffen für die Wiener Werkstätte Moser nicht mehr erfüllte, veranlassen ihn 1907 schließlich dazu, sich aus der Gemeinschaft zurückzuziehen und sich wieder verstärkt der Zeichnung und Malerei zuzuwenden.[4]

Bereits im Mai 1911 zeigt der Künstler in einer 53 Gemälde umfassenden Ausstellung in der Wiener Galerie Miethke sein malerisches Werk, das bei zeitgenössischen Kritikern und dem Publikum auf unterschiedliche Resonanz stößt.[5] In einem Zeitraum von vier Jahren, von 1907 bis 1911, entstehen Bildnisse, Landschaftsdarstellungen und Blumenstücke, wobei Moser nicht nur in der Praxis zur Malerei zurückkehrt, sondern auch einen theoretischen Zugang sucht, um für ihn auftretende malerische Probleme zu bewältigen. Von besonderer Bedeutung sind in diesem Zusammenhang theoretische Werke zur Malerei wie Leonardo da Vincis Traktat über die Malerei und Johann Wolfgang von Goethes Farbenlehre, die Moser zu intensiven kritischen Überlegungen und Studien anregen[6]: „Seine Studien zur Farbenharmonie und zur Erzeugung des Lichts in einem Gemälde sowie die Fragen der künstlerischen Kontraste und der Verteilung der einzelnen Gegenstände im Bildraum sollten Moser anhaltend beschäftigen. Eine besondere Rolle spielte dabei das Verhältnis der genauen Naturwahrnehmung zur nachfolgenden künstlerischen Übersetzung und Überhöhung in farblicher und flächiger Verdichtung.“[7]

After the death of his father in 1888, Moser financed his education by illustrating art magazines. With the founding of the Secession in 1897 and particularly the establishment of the Wiener Werkstätte (Vienna Workshop) in 1903—which he founded together with the architect Josef Hoffmann (1870-1956) and the Viennese industrialist Fritz Waerndorfer (1868-1939)—his prolific production in the area of applied art completely relegated painting to the background for several years.[3]

Differences of opinion within the association and the fact that Moser no longer felt fulfilled by his artistic work for the Wiener Werkstätte led him to leave the business in 1907 and increasingly devote himself to drawing and painting.

As early as May 1911, Moser presented an exhibition of 53 of his paintings at Vienna's Galerie Miethke, a show that met with mixed reactions at the time by critics and audiences. Within a period of four years, from 1907 to 1911, the artist created portraits, landscapes, and floral pictures, marking not only a return to the practice of painting but also a search for a theoretical approach to solving problems that arose.

Kolo Moser, um 1900,
abgebildet in: Kat. Ausst. Leopold Museum-Privatstiftung Wien 2007, S. 397

[3]So führt Gerd Pichler in seinem 2012 verfassten Werkverzeichnis an, dass keine Gemälde Koloman Mosers aus der Zeit zwischen 1897 und 1906 bekannt sind. Pichler 2012, S. 12. Zu Mosers malerischem Frühwerk um 1888–1897 siehe: Pichler 2012, S. 10–12 bzw. WV 1–23.

[4]Siehe dazu die Ausführungen Mosers in einem persönlichen Brief an Josef Hoffmann vom 3. Februar 1907, Wien Bibliothek, Handschriftensammlung, Inv. Nr. 172.579, zitiert in: Kat. Ausst. Leopold Museum-Privatstiftung Wien 2007, S. 166–167 bzw. Mosers Anmerkungen in: Moser 1916, S. 260.

[5]Siehe dazu: Pichler, Kolo Mosers Ausstellung in der Galerie Miethke 1911 in Spiegel zeitgenössischer Kunstkritik, in: Kat. Ausst. Leopold Museum-Privatstiftung Wien 2007, S. 344–353 und Pichler 2012, S. 14–16.

[6]Siehe dazu: Pichler 2012, S. 19–20.

[7]Einleitende Worte Gerd Pichlers zu Malerei Kolo Mosers in: Kat. Ausst. Leopold Museum-Privatstiftung Wien 2007, S. 285.

Im Wandel begriffen

Einen Einblick in Mosers malerisches Schaffen nach seinem Rückzug aus der Wiener Werkstätte geben unter anderem auch die zwischen 2016 und 2020 im Auktionshaus im Kinsky versteigerten Werke:

Die beiden Gemälde „Stiefmütterchen mit Blumentöpfen" (Abb. 1), um 1910 entstanden, und „Schwertlilien" (Abb. 2), 1911–1914 datiert, belegen eindrucksvoll die Beschäftigung Koloman Mosers mit alltäglichen Motiven der Natur.

Beide Arbeiten zeigen den für Mosers Garten- und Blumenbilder charakteristischen nahsichtigen, eng gewählten Bildausschnitt, der von üppigen Blüten eingenommen wird. Während der Blick des Betrachters bei den Stiefmütterchen über die prächtigen, in unterschiedlichen, kräftigen Farben wiedergegebenen Blüten schweift, zeigen sich die Schwertlilien in einer reduzierten Farbigkeit – hervorgehoben werden die Lilien durch Lichtaureolen, die die einzelnen Blüten umspielen und zu einem charakteristischen Merkmal von Mosers Spätwerk werden sollten.

Dieses Gemälde markiert nicht nur das Ende der Serie von Garten- bzw. Blumenbildern in Mosers bisher bekanntem Œuvre, sondern weist noch eine weitere Besonderheit auf: Die rechts unten ins Bild gesetzte Datierung „11–14" scheint auf einen über mehrere Jahre andauernden Schaffensprozess hinzuweisen. Gerd Pichler merkt hierzu an, dass die Vollendung des Gemäldes für das Jahr 1914 anzunehmen ist, da die Farbigkeit und die Lichtkonturen nicht mit Mosers Malerei im Jahr 1911 in Einklang zu bringen sind.[8]

In the process of change

Insights into Moser's oeuvre after his departure from the Wiener Werkstätte can be gleaned, among other things, by the works sold at the auction house im Kinsky between 2016 and 2020:

The two paintings Pansies with Flower Pots (ill. 1), which can be dated to 1910, and Irises (ill. 2), dated 1911-1914, are impressive testaments to Kolo Moser's study of everyday motifs of nature. The juxtaposition of these two paintings illustrates the transformation Moser's style underwent around 1913.

Abb. 2: **Kolo Moser,**
Schwertlilien, verkauft um € 604.800

Abb. 1: **Kolo Moser,**
Stiefmütterchen mt Blumentöpfen, verkauft um € 340.200

Aus der Gegenüberstellung dieser beiden Gemälde lässt sich der Wandel in Mosers Stil, der sich um 1913 vollzieht, ablesen: Im Jahr 1913 begleitet Kolo Moser seinen Sohn Dietrich in ein Sanatorium in Leysin in der Schweiz. Im Anschluss besucht er Ferdinand Hodler (1853–1918) in Genf, den er bereits im Zuge der Vorbereitungen zur XIX. Ausstellung der Wiener Secession im Jahr 1904 kennenlernte, für die er gemeinsam mit Carl Moll (1861–1945) Arbeiten Hodlers für die Werkschau auswählte. Während die Auseinandersetzung mit der Malerei Hodlers (Abb. 3) in früheren Jahren keinen Einfluss nahm, sollte der nun stattfindende Austausch mit dem Schweizer Künstler und dessen Schaffen Mosers malerisches Werk nachhaltig prägen.[9]

Dieser Umbruch in Mosers Stil wird besonders deutlich, stellt man zwei der zahlreichen Rax-Ansichten einander gegenüber – ein dem Künstler vertrautes Motiv aus der Umgebung des Landhauses der Familie Mautner von Markhof am Semmering, wo sich Moser seit der Eheschließung mit Editha Mautner 1905 regelmäßig aufhält.

Die im Jahr 1907 noch realistisch wiedergegebene Landschaft im Gemälde „Blick von der Villa Mautner v. Markhof über den Wald zur Rax" (Abb. 4), das erste großformatige Gemälde Mosers nach seinem Rückzug aus der Wiener Werkstätte, weicht in dem um 1913 entstandenen Werk „Blick auf die Rax von der Villa Mautner von Markhof" (Abb. 5) einem Ausblick, der sich durch vereinfachte, auf das Wesentliche reduzierte Formen, akzentuiert durch das von Moser wohldurchdachte Zusammenspiel von Farbe und Licht, auszeichnet.

Der Künstler greift hier mehrmals auf das ihm vertraute Motiv aus der Natur zurück, um dieses seinem neuen Verständnis entsprechend, konzentriert auf die Wahrnehmung von Licht und Farbe sowie die Wirkung der einzelnen Farben zueinander, künstlerisch umzusetzen.[10]

Ob Landschaften oder blühende Blumen, alltägliche Motive werden malerisch überhöht – dem Gedanken der Wiener Werkstätte folgend, die Kunst in möglichst viele Bereiche des Alltags einziehen zu lassen.

In that year, Kolo Moser visited Ferdinand Hodler (1853-1918) in Geneva, whom he had met previously in 1904. While Moser's encounter with Hodler's painting (ill. 3) had no significant influence at that time, his study of the Swiss artist's paintings was now to have a lasting effect on his work. (ill. 4)

His intensive exploration of Hodler's work led Kolo Moser to concern himself not only with landscape painting, however: in the following years, he also increasingly devoted himself to symbolistic paintings with allegorical and mythological subject matter. Works that, while displaying the influence of Hodler in their structure and arrangement of figures, demonstrate an independence in the colouring that was to become a characteristic feature of Kolo Moser's late works. (ill. 5)

Abb. 3: **Ferdinand Hodler,**
Der Grand Muveran, in: Bütler 2004, S. 41

Abb. 4: **Kolo Moser,**
Blick auf die Rax © Leopold Museum, Wien / Manfred Thumberger

[8]Vgl. dazu die Ausführungen Gerd Pichlers in seinem Katalogbeitrag zu Schwertlilien, Auktionskatalog Auktionshaus im Kinsky, 118. Auktion, 20.06.2017, Lot 271.

[9]Siehe dazu: Gerd Pichler, Kolo Mosers Notizbuch zum Besuch bei Ferdinand Hodler, in: Kat. Ausst. Leopold Museum-Privatstiftung Wien 2007, S. 354–357 und Pichler 2012, S. 16–17.

[10]Vgl. dazu: Pichler 2012, S. 17 bzw. WV 98, 101, 102, 109–115 sowie Gerd Pichlers Ausführungen in dem Auszug aus seinem Gutachten zu Blick auf die Rax von der Villa Mautner von Markhof, Auktionskatalog Auktionshaus im Kinsky, 130. Auktion, 3.12.2019, Lot 309.

[11]Zum Einfluss Hodlers vgl. Pichler 2012, S. 16–18.

[12]Vgl. dazu: Auszug aus dem Gutachten Gerd Pichlers zu Feldeinsamkeit, Auktionskatalog Auktionshaus im Kinsky, 133. Auktion, 25.06.2020, Lot 1207 bzw. Pichler 2012, S. 18–19.

[13]Zit. n: Auszug aus dem Gutachten Gerd Pichlers zu Feldeinsamkeit, Auktionskatalog Auktionshaus im Kinsky, 133. Auktion, 25.06.2020, Lot 1207.

Ein Jüngling in Wolken gebettet

Nach der intensiven Auseinandersetzung mit dem Werk Hodlers beschäftigt sich Kolo Moser jedoch nicht nur mit Landschaftsdarstellungen. Zunehmend widmet er sich in den folgenden Jahren auch symbolistischen Werken allegorischen und mythologischen Inhaltes, die sich zwar hinsichtlich Aufbau und Anordnung der Figuren von Hodler beeinflusst zeigen, in ihrer Farbigkeit jedoch einen eigenständigen, für Koloman Mosers Spätwerk charakteristischen Weg finden sollten.[11]

Das zweiteilige Gemälde „Feldeinsamkeit" (Abb. 6) zeigt oben einen auf Wolken gebetteten Jüngling, der in sich gekehrt über der Welt zu schweben scheint, verbildlicht durch die im unteren, separaten Bildteil dargestellte Berglandschaft.

Das Werk, das sich seit 1926 in Privatbesitz befand und im Juni 2020 im Auktionshaus im Kinsky den bisherigen Weltrekordpreis für ein Gemälde Koloman Mosers („Schwertlilien") ablöste, ist neben den „Schwertlilien" das zweite, bisher bekannte Gemälde, das Moser mit einer Zeitspanne – in diesem Fall von 1912 bis 1913 – datierte, um auf den vorangegangenen Schaffensprozess zu verweisen.

Das Gemälde wurde Anfang 1916 in der Berliner Secession mit zehn weiteren Arbeiten gezeigt. Im Gegensatz zu den bisher ausgestellten Werken Mosers ist aus dem entsprechenden Katalog zur „Wiener Kunstschau" sowie der zeitgenössischen Kritik in Zeitschriften der vom Künstler gewählte Bildtitel „Feldeinsamkeit" überliefert. Dieser Titel mag zunächst unverständlich wirken. Gerd Pichler verweist jedoch in diesem Zusammenhang auf das gleichnamige Gedicht von Hermann Ludwig Allmers (1821–1902) aus dem Jahr 1852, das von Johannes Brahms 1879 und im Jahr 1900 von Charles Ives vertont wurde, und belegt, dass Moser ab 1912 bei seinen symbolistischen Gemälden auch Anregungen aus musikalischen Werken malerisch verarbeitet.[12]

Abb. 5: **Kolo Moser,**
Blick auf die Rax von der Villa Mautner von Markhof,
verkauft um: € 192.000

A young man nestled in the clouds

In the upper section of the two-part painting Feldeinsamkeit (ill. 6), a young man is portrayed reclining on clouds, seemingly withdrawn and floating above the world, symbolised by the mountain landscape in the lower picture segment.

The work, which had been in private hands since 1926, replaced the previous world record price for a painting by Koloman Moser ("Schwertlilien") at the auction house im Kinsky in June 2020, and is the second painting known to date, along with the "Schwertlilien", that Moser dated with a time period - in this case from 1912 to 1913 - to refer to the preceding creative process.

Abb. 6: **Kolo Moser,**
Feldeinsamkeit, verkauft um: € 960.000

„Ich ruhe still im hohen grünen Gras
Und sende lange meinen Blick nach oben,
Von Grillen rings umschwirrt ohn' Unterlaß,
Von Himmelsbläue wundersam umwoben.

Die schönen weißen Wolken ziehn dahin
Durchs tiefe Blau, wie schöne stille Träume;
Mir ist, als ob ich längst gestorben bin
Und ziehe selig mit durch ew'ge Räume."

Von 1913 bis 1916 entstehen weitere landschaftliche Kompositionen und Figurenbilder, die sich – unabhängig davon, ob der Künstler ein Motiv aus der Natur oder symbolischen Gehalts aufgreift – immer auch durch das Streben Mosers nach einem idealen Zusammenspiel von Formen, Farben, Licht und Schatten auszeichnen.

Mosers letztes Selbstbildnis (Abb. 7), eines seiner beeindruckendsten Spätwerke, entsteht um 1915. Bevor der Künstler zu Beginn des Jahres 1917 an Krebs erkrankt, malt er im Jahr 1916 seine letzten bisher bekannten Studien und Gemälde. Sein gesundheitlicher Zustand schränkt den Künstler zunehmend ein, sodass er nicht nur immer weniger am sozialen und kulturellen Leben der Gesellschaft teilhaben, sondern sich auch nicht mehr mit gewohnter Kraft und Hingabe der Malerei widmen kann.

Als Kolo Moser im Oktober 1918 seiner Erkrankung erliegt, verliert die Wiener Moderne neben Gustav Klimt, Egon Schiele und Otto Wagner in diesem Jahr einen weiteren ihrer wichtigsten Protagonisten – einen Universalkünstler, der nicht nur mit seinen kunstgewerblichen Leistungen nachfolgende Künstlergenerationen und das Kunstgeschehen entscheidend prägte, sondern auch mit seinem malerischen Œuvre einen festen Platz in der österreichischen Malerei des 20. Jahrhunderts einnimmt.

Moser's last self-portrait (ill. 7), one of his most impressive late works, was painted around 1915. In 1916, just before the artist developed cancer, he created his last known studies and paintings. Moser's declining health increasingly restricted his activities, with the result that he was not only no longer able to fully participate in social and cultural life but also could not dedicate himself to painting with his customary vigour and passion.

When Kolo Moser succumbed to his illness in October 1918, Viennese Modernism lost another of its most important representatives that year, along with Egon Schiele, Gustav Klimt, and Otto Wagner. Moser was an all-round artist, one who not only exerted a decisive influence on following generations of artists and the art world with his pioneering works of applied art; his painterly oeuvre also earned him a firm place in 20th-century Austrian painting.

Abb. 7: **Kolo Moser**
Selbstporträt, um 1915
© Belvedere, Wien

Kontakt: Tel: +43 1 532 42 00-43,
Mail: berger@imkinsky.com

Sie haben Kunst geerbt?

Wir bieten Expertenberatung bei Verlassenschaften

Schicken Sie uns Fotos der Objekte.

Bei erfolgsversprechenden Exponaten kommen wir zu Ihnen und besprechen alle Möglichkeiten und Chancen persönlich.

imkinsky.com

+43 1 532 42 00
office@imkinsky.com

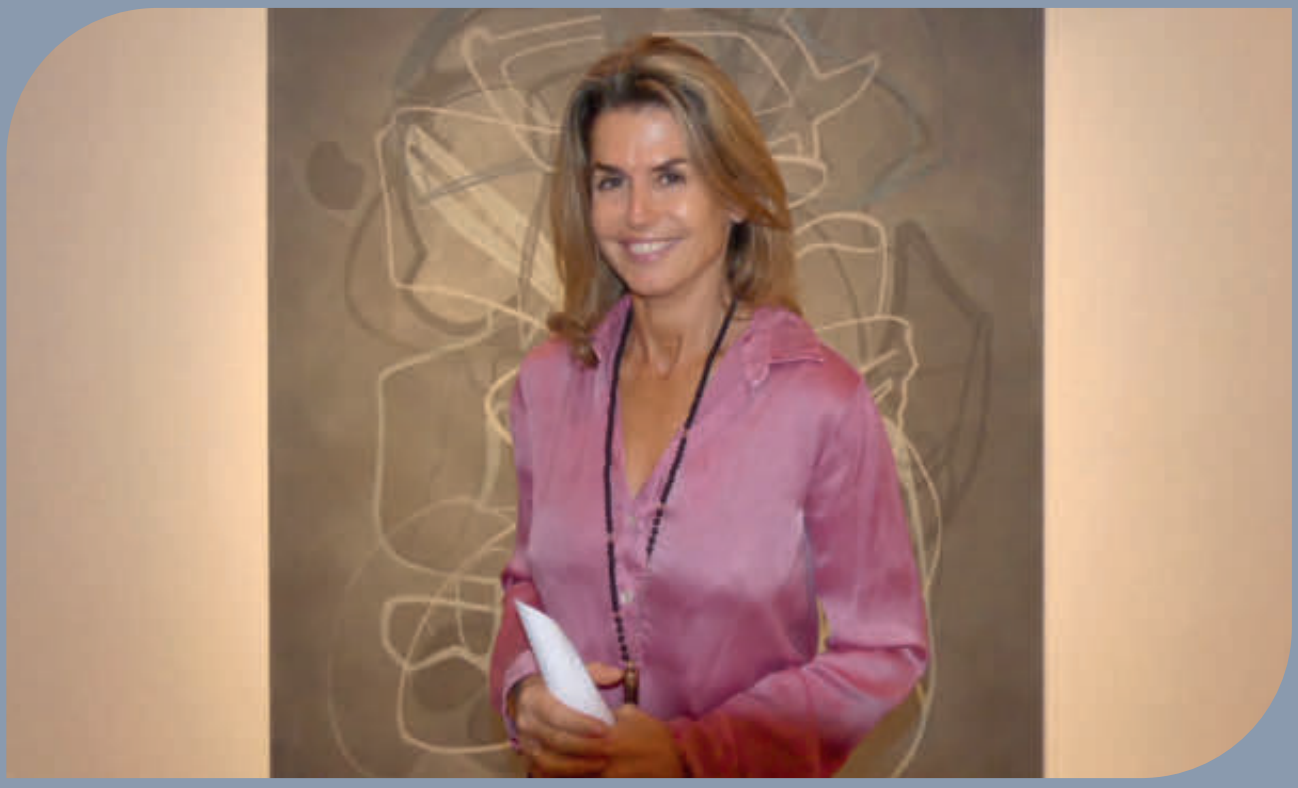
imKinsky

PRIVATE SALES

Eine diskrete Alternative zur Auktion

Das im Kinsky hat in den letzten Jahren seinen erfolgreichen Private Sales ausgebaut und Nadine Kraus-Drasche mit dessen Leitung betraut. In einem Interview erklärt sie, was Private Sales bedeutet und wie man diese Möglichkeit des Verkaufes von Kunstwerken für sich am besten nützt.

In recent years, the auction house im Kinsky has expanded its successful Private Sales department and entrusted Nadine Kraus-Drasche to direct it. In this interview, she explains what Private Sales are and how one can best utilise this option for selling artworks.



A discreet alternative to an auction

Kontakt: Nadine Kraus-Drasche, Tel: +43 1 532 4200-21, Mail: kraus-drasche@imkinsky.com

Wie kamen Sie zu Ihrer Position im Auktionshaus?

Ich bin Kunsthistorikerin und Kunstliebhaberin! So habe ich etwa Temporary, eine Pop-Up Galerie für zeitgenössischer Kunst, mitbegründet. Ich verfüge über jahrelange praktische Erfahrung im Umgang mit Kunst. Durch meine bisherigen Tätigkeiten in verschiedenen Bereichen habe ich viele Menschen kennengelernt und konnte wichtige Kontakte knüpfen. Meinen so gewonnenen großen Freundes-, Bekannten- und Geschäftspartnerkreis nütze ich nun, um unseren Kunden für das Auktionshauses im Kinsky die Möglichkeit zu verschaffen, mit wichtigen nationalen und internationalen Sammlern in Kontakt zu treten. So kann ich ihre Interessen bestmöglich und erfolgreich verwirklichen.

Was ist das Interessante an Private Sales?

Es handelt sich um Kunstkäufe und -verkäufe, die abseits von Versteigerungen ohne öffentliche Aufmerksamkeit abgewickelt werden. Im Gegensatz zu den Auktionen wird hier das Kunstwerk nicht einem breiten Publikum angeboten, sondern einer von mir handverlsenen Gruppe von potenziellen Käufern.

Wer entscheidet sich für Private Sale Kauf/Verkauf?

Einerseits sind es Private Wealth Manager, Sammler sowie Family Offices oder auch Institutionen mit Kunstsammlungen, die auf der Suche nach einem bestimmten Kunstwerk sind. So können sie ihre eigene Sammlung bzw. die ihrer Kunden ohne aufzufallen vergrößern. Andererseits wird der Direktverkauf von privaten und institutionellen Sammlern, öffentlichen Museen oder auch Stiftungen genutzt, die sich fernab der Öffentlichkeit, unbeobachtet, von ihren Kunstwerken trennen wollen.

Warum sollte man sich für einen Private Sale Kauf/Verkauf entscheiden?

Es gibt so viele Gründe: Diskretion, Marktfrische, höheres Gewinnpotenzial bei Wiederverkauf, individuelle Gestaltung des Verkaufsprozesses und einiges mehr. Aber der wohl wichtigste Vorteil des Private Sale ist die Diskretion: eine von der Öffentlichkeit nicht beobachtete Verkaufsabwicklung zum Schutz der Privatsphäre. Weder Freunde und Bekannte noch die betroffenen Künstler oder Galerien werden von diesen Transaktionen informiert, auch Behörden nicht - das ist selbstverständlich alles legal. Auch die Beibehaltung der Marktfrische des Kunstwerkes spielt eine große Rolle für die Entscheidung zu einem Private Sale.

Könnten Sie das näher ausführen?

Gelingt im Rahmen Private Sale kein Verkauf des Kunstwerkes, behält es trotzdem seine Marktfrische, seinen Wert und seine Verwertbarkeit. Es werden eben nur ausgewählte Interessenten angesprochen. Dem Verkäufer bleibt somit trotz erfolglosen Verkaufs jederzeit die Möglichkeit, sein Werk neuerlich oder am Markt anzubieten.

Wie sieht der Verkaufsprozess aus?

Bei Private Sales gibt es keine festgelegten Termine, zu denen die Kunstwerke gekauft oder verkauft werden müssen und nach denen sich die Käufer/Verkäufer richten müssen. Stattdessen gestaltet sich der Verkaufsprozess ganz individuell! Zunächst wird mit dem Verkäufer der von ihm geforderte Kaufpreis festgelegt und wir bemühen uns dann, einen Käufer zu finden, der diesen Preis und die Gebühren bezahlt. Dabei fungieren wir als Kommissionäre – wir handeln im eigenen Namen aber auf Rechnung des Verkäufers.

Für welche Kunstgegenstände kommt ein Privatverkauf in Frage?

Bei allen Objekten. Werke, von Alten Meistern bis zur zeitgenössischen Kunst, von Zeichnungen, Malerei und Skulpturen bis hin zu Antiquitäten. Alles über einem Verkaufspreis von EUR 30.000 eignet sich für einen Private Sale Verkauf.

A personal question to begin: how did you get into Private Sales?

I'm an art historian and an art lover! I co-founded Temporary, a pop-up gallery for contemporary art, and have years of practical experience in the art business. Through my past activities I have met many people and made many contacts that I now utilise to put the customers of the auction house im Kinsky in contact with important collectors around the world.

What are the benefits of Private Sales?

These are art transactions that are not subject to public attention. Unlike at auctions, the artwork is not offered to the general public but rather to a small group of potential buyers that I select.

Why should one choose to acquire or sell artworks through Private Sales?

There are many reasons. Discretion, a higher profit potential in resale, an individualised sales process, and much more. Of these, discretion is probably the most important: a direct sale offers the possibility of selling art without one's privacy being compromised. No one is informed of this transaction: neither friends and acquaintances nor the work's artist or government authorities, all perfectly in accordance with relevant laws, of course.

How is the sales process handled?

With Private Sales, there are no fixed dates by which the artworks must be purchased or sold. The sales process can be tailored entirely to your needs. Usually, the seller stipulates the selling price, and then we strive to find a buyer who will pay this price along with the fees.

What art objects are suitable for Private Sales?

All art objects and artworks, from Old Masters to contemporary art, and from sculptures to antiques. Anything above a sales price of € 30,000 is suitable for Private Sales.

Adolf Beckert und die Firma Johann Lötz Witwe

Adolf Beckert and the Johann Lötz Witwe Company

Vorgeschichte

Im Jahr 1851 kaufte die Witwe des böhmischen Glasfabrikanten Johann Lötz († 1844), Susanne Gerstner, eine seit 1836 in Klostermühle/Böhmen bestehende, auf die Herstellung von Hohlglas, Überfangglas, Flachglas und Glasperlen spezialisierte Glashütte. Sie erweiterte den Betrieb kontinuierlich, ließ die Firma „Johann Lötz Witwe“ 1858 im Handelsregister eintragen und übertrug ihn 1879 ihrem Enkel Max, Ritter von Spaun (1856–1909). Spaun machte aus dem immer noch verhältnismäßig kleinen Unternehmen eine der größten Glasproduktionsfabriken Böhmens, die weit über die Grenzen des Landes hinaus Geltung erlangte.

Eine im Jahr 1900 veranstaltete Weltausstellung löste auf drei Jahre hinaus riesige Geschäftserfolge des Unternehmens aus. Die Glasfabrik beschäftigte damals rund 200 Mitarbeiter und arbeitete mit zahlreichen internationalen Auftraggebern zusammen. Verkauft hat Johann Lötz Witwe ihre Erzeugnisse weltweit, vor allem in den österreichischen Kronländern sowie England, Deutschland, Frankreich, aber auch in den USA, Indien und Australien.

Die überlieferten Umsatz- und Gewinnzahlen zeigen, dass dieser Geschäftserfolg 1904 abgerissen ist. Die französische Konkurrenz, namentlich Gallé, Daum-Nancy und Schneider, übertraf Lötz bei weitem. Hinzu kam eine schwere Erkrankung Max von Spauns, die ihn ab 1906 zunehmend an der Führung des Betriebes hinderte und Anfang 1908 zwang, das Unternehmen seinem – in der Leitung einer Fabrik unerfahrenen – Sohn Max von Spaun jun. zu übertragen.

Der Betriebsleiter/Unternehmensverwalter Eduard Prochaska war zu dieser Zeit mit der administrativen Führung des Unternehmens völlig ausgelastet. Da Max von Spaun sen. de facto ausfiel und sein zum Zeitpunkt der Betriebsübergabe 25 Jahre alter Sohn dazu nicht in der Lage war, musste dringend ein künstlerischer Leiter gesucht werden. Er wurde in Adolf Beckert gefunden.

Background

In 1851, the widow of the Bohemian glass manufacturer Johann Lötz (d. 1844), Susanne Gerstner, purchased a glassworks in Klostermühle/Bohemia (today Klášterský Mlýn, Czech Republic) that since 1836 had specialised in the production of hollow glass, overlaid glass, plate glass, and glass beads. She steadily expanded operations, entered the company in the commercial register as “Johann Lötz Witwe” in 1858, and in 1879 transferred ownership to her grandson Max von Spaun (1856 1909). Spaun turned the relatively small firm into one of the largest glass factories in Bohemia, one that attained renown far beyond the national borders.

A world exhibition in 1900 led to huge commercial success for Lötz, with the factory employing some 200 workers and collaborating with numerous clients around the world.

Documents show that this commercial success began declining in 1904, in part because of strong competition from French firms like Gallé, Daum-Nancy, and Schneider, and in part due to the serious illness of Max von Spaun, which ultimately forced him to turn over the management of the company to his 25-year-old son Max von Spaun Jun. at the beginning of 1908. Due to the son’s youth and inexperience, and because factory manager Eduard Prochaska was fully occupied with the administrative side of the business, the firm urgently sought an artistic director, whom it found in the person of Adolf Beckert.

Adolf Beckerts Anfänge bei Lötz

Der 1884 geborene Adolf Beckert besuchte zunächst die (Glas-)Fachschule in Haida, dann die Kunstgewerbeschule in Prag und hernach ein Jahr lang die von Hermann Obrist und Wilhelm von Debschitz geleitete progressive Debschitz-Schule in München.

Wann er genau in der Glasmanufaktur Lötz zu arbeiten begonnen hat, ist unklar: In einer im k. k. Österreichischen Museum für Kunst und Industrie – dem heutigen MAK – im Herbst 1909 veranstalteten Ausstellung zeigte Lötz 42 Gläser, die alle von Beckert entworfen und teilweise auch eigenhändig ausgeführt worden waren. Wahrscheinlich hat Beckert schon bald nach seinem Abgang aus der Debschitz-Schule und der zuvor erwähnten Ausstellung, also irgendwann zwischen Herbst 1906 und Anfang 1908, bei Lötz begonnen, indem er von ihm entworfene Dekore auf bereits vorhandene Vasenformen applizierte. Da er die Glasbearbeitung von Grund auf gelernt hatte, war diese Tätigkeit für ihn sicher leicht zu bewältigen. Für diese Datierung und Aufgabenstellung sprechen einige Vasen, die typische Beckert-Dekore aufweisen, auf älteren Formen beruhen und nicht signiert sind. (Abb. 1)

Adolf Beckert's beginnings with Lötz

Adolf Beckert, born in 1884, was a promising young art school graduate from Bohemia when he began working for Lötz. It is not clear when he joined the company, but at a 1909 exhibition in Vienna, Lötz showed 42 glasses, all designed by Beckert and some even executed by him personally. Beckert probably began working for Lötz sometime between autumn 1906, when he finished art school, and the beginning of 1908, initially applying décor of his own design to existing vase forms. This is evidenced by several vases that display the typical Beckert décor, are based on older forms, and are not signed. (Ill. 1)

Abb. 2:
Dekor: „Ausführung 87"

Abb. 3:
Dekor: „Ophir"

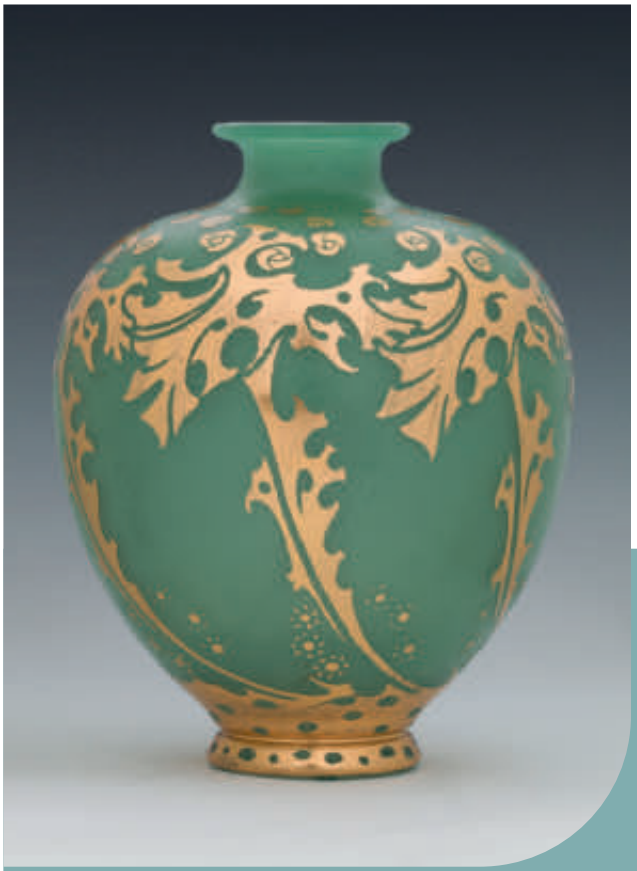


Abb. 1: **Adolf Beckert,**
(Dekor, 1907/08),
Vorläufer des sog. „Fischdekor"

Adolf Beckert als künstlerischer Leiter von Johann Lötz Witwe

Die Beckert von der Unternehmensleitung gestellte Aufgabe muss sowohl eine kommerzielle als auch eine künstlerische gewesen sein.

Kommerzielle Ziele

Der kommerzielle Auftrag kann angesichts der tristen wirtschaftlichen Entwicklung, die das Unternehmen seit 1904 genommen hatte, nur darin bestanden haben, die dramatische Abwärtsentwicklung aufzuhalten. Dies sollte erreicht werden, indem die Produktionskosten reduziert, verlorene Marktanteile zurückgewonnen, der Betrieb rationalisiert und der Umsatz insgesamt gesteigert werden sollten.

Diese Ziele haben sich nur so erreichen lassen:

- Teilnahme an allen sich bietenden Ausstellungen und Messen, Ausstattung aller lokalen Repräsentanten mit neuen „modernen" Neuschöpfungen, deren Herstellung nur billiger werden konnte, wenn es gelingen sollte, mit geringem Aufwand herkömmliche Erzeugnisse zu modernisieren. Dieses Ziel wurde durch Verwendung alter Formen, die durch neue aufgeschmolzene Applikationen verändert wurden, erreicht. Es waren dies neu entwickelte Oberflächendekorationen, sogenannte „Ausführungen".

- In Märkte der Mitbewerber eindringen, indem bis dahin bei Lötz kaum gebräuchliche Gläser mit geätzten Oberflächendekoren auf den Markt gebracht werden. Bereits existierende Formen sollten auf diese Weise zu Konkurrenzerzeugnissen umgestaltet werden, und dies mit geringem Kostenaufwand. In erster Linie handelte es sich um den Dekor „Ausführung 87" und Dekor „Ophir geätzt". (Abb. 2, 3)

- Neue Märkte dadurch zu erschließen, dass Beckert Serien von zwar teuren, aber künstlerisch und handwerklich exklusiven Gläsern schaffen sollte. Solange Beckert noch keine offizielle Funktion im Lötz'schen Unternehmen hatte, wurde er nicht als Entwerfer erwähnt. Aber gleich nach seiner Bestellung zum künstlerischen Leiter wurde seine Tätigkeit hinausposaunt. So wurde er zum Beispiel als Entwerfer sämtlicher von Lötz für die Ausstellung österreichischen Kunstgewerbes 1909/1910 im k.k. Österreichischen Museum für Kunst und Industrie hergestellten Ausstellungsstücke namentlich genannt. Die Formen dieser 42 Stücke stammten zwar von anderen Künstlern oder hütteneigenen Entwerfern, die Dekore waren hingegen neu, bis auf einige wenige geätzt und oft ganz abstrakt.

Commercial goals

In view of the company's financial decline beginning in 1904, Beckert's commercial mission can only have consisted of halting the dramatic downward slide by reducing production costs, regaining lost market shares, streamlining operations, and generally increasing revenues.

These objectives could only be attained through the following means:

- Participating in all suitable exhibitions and fairs and outfitting all representatives with new, "modern" products. Production could be made cheaper only if it was possible to modernise existing products with minimal expenditure. This goal was achieved by using old forms that were modified through new applications: these were newly developed surface decorations, so-called "Ausführungen" ("versions").

- Making headway into markets dominated by competitors by bringing glass objects onto the market that were previously uncommon for Lötz, such as those with etched surface decoration; existing forms were thus to be refashioned at minimal expense to compete with rival products. These were chiefly the "Ausführung 87" and the "Ophir geätzt" (etched) décors. (ill. 2, 3).

- Opening up new markets through the creation by Beckert of glassware series that, while expensive, were artistically and artisanally exclusive. As long as Beckert did not have an official function at Lötz, he was not mentioned as the designer. But immediately after he was named artistic director, his activity was widely proclaimed; for example, he was listed as the designer of all the objects exhibited by Lötz at the 1909/1910 exhibition at the Imperial Royal Museum of Art and Industry. While the forms of these 42 pieces were by other artists or designers, the décor was new, generally etched, and often quite abstract.

Adolf Beckert as the artistic director of Johann Lötz Witwe

It appears that the tasks given to Beckert by the company management were both commercial and artistic in nature.

Verwirklichung künstlerischer Ziele

In der Zeit unter Beckerts künstlerischer Leitung entstanden bei Lötz mindestens 1.500 neue Formentwürfe (= Vasenschnitte) und viele neue Dekore. Trotzdem lässt sich nur bei verhältnismäßig wenigen die Urheberschaft Adolf Beckerts eindeutig beweisen. Es sind dies, die in Museumssammlungen verwahrt, in damaligen Ausstellungen namentlich erwähnt, in zeitgenössischen Publikationen abgebildet, bei namentlich gekennzeichneten und mit Hilfe der erhalten gebliebenen Fakturbücher der Firma Lötz identifizierbar wurden. Aber zahlreiche weitere, bisher nicht zugeordnete Vasenschnitte und Dekore weisen so frappante Ähnlichkeiten auf, dass eine Mitwirkung Beckerts bei diesen Objekten mit Recht unterstellt werden kann.

- In mehreren Ausstellungen im Zeitraum von 1909 bis 1911 zeigte Lötz Kunstgläser als „Originalarbeit Adolf Beckert“[1]. (Abb. 4) Diese Gläser sind Einzelstücke oder wurden nur in Kleinstserien erzeugt, waren sehr teuer und sind daher äußerst selten.

- Die meisten Ausstellungsstücke waren mit „nach Entwurf Adolf Beckert“ bezeichnet. Bei diesen Vasen hat Beckert den Dekor, mitunter auch die Form entworfen, aber nicht an der Produktion mitgewirkt. Diese Gläser sind in etwas größeren Serien und Stückzahlen hergestellt worden. (Abb. 5)

- Eine dritte Gruppe bilden Vasen, für die Beckert nur die Dekore entworfen und ihre Applikation auf ältere und auf von ihm früher kreierte Formen veranlasst hat. Hierzu zählen die Dekore „Ophir“ mit von Beckert entworfener subtiler geätzter Ergänzung und die „Ausführung 87“[2]. (Abb. 6)

Realisation of artistic objectives

Under Beckert’s artistic direction at Lötz, at least 1,500 new vase forms were created and many new décors. Only relatively few of these can be unambiguously attributed to Adolf Beckert, and these objects are held in museum collections, mentioned by name in the exhibitions of the time, depicted in contemporary publications, and identifiable by means of the preserved invoice books of the Lötz company. But many other vase forms and décors that have yet to be ascribed display such striking similarities that is legitimate to assume that Beckert was their creator.

- In numerous exhibitions between 1909 and 1911, Lötz exhibited glassware designated “Originalarbeit Adolf Beckert” (original work of Adolf Beckert). (ill. 4) These objects are one-of-a-kind items or were produced only in very limited series, were very expensive, and thus exceedingly rare.

- Most of the exhibited objects were labelled “nach Entwurf Adolf Beckert” (based on a design by Adolf Beckert). Beckert designed the décor and sometimes also the form for these vases but was not involved in their production. This glassware was manufactured in somewhat larger series and quantities. (ill. 5)

- A third group consists of vases for which Beckert only designed the décor and had it applied to older forms and those which he had previously designed. Among these are the décor “Ophir”, with Beckert’s subtle etchings, and the “Ausführung 87”. (ill. 6)

Abb. 4: Form & Dekor, 1909,
Dekorbezeichnung:
„Ausführung 168“

Abb. 5: Form & Dekor, 1909,
Dekorbezeichnung:
„Ausführung 177“

Abb. 6: Form, 1906, Dekor, 1909,
Dekorbezeichnung:
„Ausführung 87“ von 1908

- Die vierte, umfangreichste Gruppe bilden Vasen, deren Formen und Dekore Beckert nur in einer heute nicht mehr genau bestimmbaren Weise mitgestaltet hat. Es sind dies Vasen mit applizierten Verzierungen, wie etwa Brombeeren, Mispelzweigen, ungegenständlichen „Batzen", Muscheln und Schnecken. Sie sind zwischen 1909 und 1911 entstanden und tragen betriebsintern die Bezeichnung „Ausführung" – wodurch zum Ausdruck gebracht wird, dass bereits Existierendes lediglich variiert, also durch bestimmte Verzierungen verändert worden ist. Mit Sicherheit sind einige dieser „Ausführungen" auf Eduard Prochaska und auf hütteneigene Entwerfer zurückzuführen; aber viele gehen auf von Beckert geschaffene Originalarbeiten zurück. Typische Beispiele dafür sind die „Ausführungen Nummer 136[3] und 141[4]". (Abb. 7, 8)

- The fourth and largest group consists of vases whose forms and décor were influenced by Beckert in a manner that can today no longer be precisely determined. These are vases with applied ornamentation, such as blackberries, medlar twigs, non-representational "clumps", shells, and snails. They were created between 1909 and 1911 and within the company were referred to as "Ausführung" ("version")—which indicates that existing objects were simply varied through ornamentation. A number of these "versions" can certainly be attributed to Eduard Prochaska and to designers within the company, but many can be traced back to original works created by Beckert. Typical examples of this are the "Ausführungen Nummer 136[3] und 141[4]". (ill. 7, 8)

Abb. 7: Form & Dekor, 1910,
Dekorbezeichnung: „Ausführung 136"

Abb. 8: Form & Dekor, 1911,
Dekorbezeichnung: „Ausführung 141"

[1] Welche handwerklichen Leistungen Beckert an den als „Originalarbeiten" bezeichneten Stücken ausgeführt hat, ist nicht überliefert. Am wahrscheinlichsten ist, dass er das von ihm entworfene, bereits erkaltete, mehrfach überfangene Glas zur Bearbeitung übernommen, den zur Aussparung von Ätzungen bestimmten Decklack aufgebracht, den Ätzvorgang überwacht und das geätzte Glas sodann durch Diamantriss- und Polierarbeiten fertiggestellt hat.

[2] Die vollständige Dekorbezeichnung lautet: „Kristallglas mit blauem, hell- und dunkelgrünem Glas umsponnen und geätzt, mit verstreuten rothen Blüten".

[3] Vasen aus blauem Glas mit Fäden umsponnen und aufgesetzten Beeren.

[4] „steingrün und rosa verlaufend mit aufgelegten Blättern"

[1] There is no extant information about Beckert's technical contribution to the objects designated as "original works". It is most likely that he took the overlaid glass of his own design, applied a top coat of lacquer, supervised the etching process and then finished the etched glass with diamond engraving and polishing.

[2] The complete décor description: "Crystal glass covered with blue, light-green and dark-green glass and etched with scattered blossoms".

[3] Vases of blue glass decorated with filaments and berries.

[4] "Green and pink with applied leaves"

Ein zwingender Beweis dafür, dass die häufig eingesetzten Oberflächendekore mit den Bezeichnungen „Ausführung Nr. …“ oft von Beckert entworfen und gleich zu Beginn seiner Beschäftigung bei Lötz entwickelt worden sind, ist die „Ausführung 102, seegrün mit Auflagen“. Diesen Dekor finden wir bei über 50 Vasenformen. Von einer dieser Vasen existiert im Archiv des Museums Šumavy/Tschechische Republik ein Vasenschnitt mit dem Hinweis „sechs Auflagen“. Genau diese Form und diesen Dekor weist auch eine erhalten gebliebene Vase auf, die die Signatur „ABeckert“ trägt, also eine eigenhändige Originalarbeit ist. Sie bildet somit die Vorlage und den Ausgangspunkt für den Dekor „Ausführung 102“. (Abb. 9, 10, 11) Auch Vasen mit diesem recht häufigen Dekor müssen daher korrekt mit „nach Entwurf Adolf Beckert“ bezeichnet werden.

Compelling evidence that the frequently used surface décors with the indication “Ausführung Nr. …” were often designed by Beckert and developed right at the beginning of his tenure at Lötz is provided by “Ausführung 102, seegrün mit Auflagen” (Version 102, sea-green with applications). We find this décor on over 50 vase forms. A design sketch of one of these vases is found in the archives of a museum in Šumavy/Czech Republic with the indication “sechs Auflagen” (six applications). Precisely this form and décor is also displayed by an extant vase bearing the signature “ABeckert”—that is, an original work executed by Beckert. This thus represents the model for the décor “Ausführung 102”. (ill. 9, 10, 11) Even vases with this rather frequent décor should therefore be designated “nach Entwurf Adolf Beckert”.

Bemerkenswert, und in ihrer Begründung noch nicht endgültig gedeutet, sind die auf den Vasen Beckerts angebrachten Signaturen: Alle „nach Entwurf Adolf Beckert“ ausgeführten Vasen weisen den in Hochätzung hergestellten Schriftzug „Loetz“ auf. Alle als „Originalarbeiten“ bezeichneten Stücke zeigen das aus den Anfangsbuchstaben seines Namens gebildete Monogramm „AB“, selten auch den Schriftzug „ABeckert“. Wahrscheinlich wollte der Künstler damit differenzieren: Die mit „AB“ signierten hat er in seiner Eigenschaft als Glaskünstler, ohne handwerkliche Unterstützung durch Mitarbeiter der Glashütte geschaffen. Die „nach Entwurf Adolf Beckert“ produzierten und mit „Loetz“ bezeichneten sind hingegen im Auftrag der Glasfabrik Lötz von deren künstlerischem Leiter entworfen worden.

Remarkable—and not yet fully explained—are the designations on Beckert’s vases: all vases marked “nach Entwurf Adolf Beckert” bear the “Loetz” logo, done with relief engraving. All pieces designated as “original works” feature the monogram “AB”, and rarely also the lettering “ABeckert”. The artist presumably wanted to differentiate here: he created the works signed “AB” in his function as glass artist, without the technical support of employees of the glassworks, while the works labelled “nach Entwurf Adolf Beckert” and marked with the “Loetz” logo were designed for the Lötz glassworks by its artistic director.

Abb. 9: Form & Dekor, 1909 Johann Lötz Witwe, Dekorbezeichnung: „Ausführung 102“

Abb. 10: Musterschnitte zu Dekorbezeichnung: „Ausführung 102“, Serie II Prod. Nr. 6952

Abb. 11: Form 1910 & Dekor 1909, Dekorbezeichnung: „Ausführung 102“

Künstlerische Entwicklung von 1908 bis 1911

Die künstlerische Entwicklung Beckerts in der Zeit seiner Tätigkeit für die Glasfabrik Johann Lötz Witwe ist ein Spiegelbild des kommerziellen Niedergangs des Unternehmens: Ein 24 Jahre junger Kunstschulabsolvent, dem die künstlerische Leitung einer wirtschaftlich stark angeschlagenen Unternehmung übertragen worden ist. Beckert, der sich mit Sicherheit über Kostenrechnen, betriebliche Rentabilität, Umsätze und Gewinne noch nie den Kopf zerbrochen hatte, sollte durch neue Kreationen die übermächtige Konkurrenz zurückdrängen und gleichzeitig das nicht mehr zeitgemäße eigene Angebot aktualisieren. Für die künstlerischen Bestrebungen Adolf Beckerts hat die Unterordnung unter diese Ziele einen Zwang zu mannigfaltigen Konzessionen bedeutet: zu künstlerischen Einschränkungen und stilistischer Verflachung. Die „Originalarbeiten" Beckerts aus seinen Anfangsjahren bei Lötz blieben enorm teure Einzelstücke, die wenig nachgefragt waren und daher nicht die erhofften Geschäftserfolge mit sich brachten, sondern das Gegenteil. Und viele der in der Produktion billigeren „Ausführungen" waren weder modern oder extravagant noch trafen sie den damaligen Geschmack. Kein Wunder also, dass Beckert den wirtschaftlichen Niedergang des Unternehmens nicht aufgehalten, sondern eher noch beschleunigt hat.

Im Mai 1911 musste Max von Spaun jun. die Zahlungsunfähigkeit seines Unternehmens bekanntgeben und die Eröffnung des Konkursverfahrens beantragen. Als dessen Folge wurde der Betrieb sofort von einem gerichtlich bestellten Masseverwalter drastisch verkleinert und ein beträchtlicher Teil der Belegschaft gekündigt. Dieser Kündigungswelle fiel auch Beckert zum Opfer. Er stellte wohl noch einen Teil der als Beitrag der Glashütte zu der Winterausstellung des k. k. Österreichischen Museums für Kunst und Industrie 1911/1912 gedachten Kollektion fertig, musste aber noch im Sommer 1911 das insolvente Unternehmen verlassen.

Im Nachhinein betrachtet war die Einstellung Beckerts ein erfolgloser Versuch, dem Unternehmen Lötz ein neues künstlerisches Profil zu verleihen: ein Profil, das sich von dem Einfluss der Künstler der Wiener Secession und der Wiener Werkstätte befreien und anderen Kunstströmungen zuwenden sollte. Aber kommerziell gesehen war dies der falsche Schritt: Japonismus und floraler französischer Jugendstil waren überholt, zeitgemäß wären starkfarbige Art-Deco-Objekte oder Kunstwerke im Stil des wieder aktuell gewordenen Klassizismus gewesen - dessen hat sich Lötz erst vier Jahre später besonnen und damit prompt Erfolg gehabt. Die für Lötz ungewohnte Veredelungstechnik des Glasätzens hat anfänglich wohl mehr Kosten verursacht als Nutzen gestiftet und daher den wirtschaftlichen Abstieg auch eher beschleunigt. Soweit diese unternehmerisch unglücklichen Entscheidungen den jungen, hoch talentierten Künstler Adolf Beckert betroffen haben, drängt sich das Schlagwort auf: Der richtige Mann, aber zur falschen Zeit und am falschen (Beschäftigungs-)Ort.

[5] Bedřich Štiess, Lötzova sklárna v klásterském Mlyne u Rejštejna in Casopis Společností přátel starožitností 1951/59, Seiten 201 bis 202

Artistic development from 1908 to 1911

Beckert's artistic development during his tenure at the Johann Lötz Witwe glassworks was a reflection of the company's commercial decline: a 24-year-old art-school graduate who was entrusted with the artistic directorship of a financially stricken business, and who certainly had never given any thought to cost accounting, profitability, revenues, and profits, was charged with driving back the overpowering competition with new creations while at the same time giving the company's obsolete products a makeover. The subordination of Adolf Beckert's artistic aspirations to these goals brought with it manifold concessions, resulting in artistic constrictions and a flattening in terms of style. Beckert's "original works" from his first years with Lötz remained extremely expensive individual works that attracted few buyers and thus did not bring about the anticipated commercial success, but rather the opposite. And many of the cheaper "versions" in production were neither modern nor extravagant, nor did they correspond to the taste of the times. It is therefore not surprising that Beckert did not halt the company's economic decline but instead likely even hastened it.

In May 1911, Max von Spaun Jun. was forced to announce the insolvency of the business and begin bankruptcy proceedings. Consequently, a court-appointed liquidator immediately downsized the company, and a substantial portion of the workforce was terminated. This fate befell Beckert as well; he presumably still completed a portion of the collection intended as the company's contribution to the 1911/1912 winter exhibition at the Imperial Royal Museum of Art and Industry before leaving the bankrupt firm in summer 1911.

In hindsight, Beckert's hiring was an unsuccessful attempt to give the Lötz company a new artistic profile—a profile that was to free itself from the influence of the artists of Vienna's Secession and the Wiener Werkstätte and instead turn to other artistic trends. But commercially, this was the wrong decision: Japonism and floral French Art Nouveau were passé; more in keeping with the times would have been vigorously coloured Art Deco objects or artworks in classicist style, which had come into vogue again. (Only four years later did Lötz turn its attention to this, with immediate success.) It is likely that the technique of glass etching, which was new to Lötz, initially resulted in more costs than benefits and thus actually accelerated the economic decline of the business. To the extent that these unfortunate business decisions related to the young, highly talented artist Adolf Beckert, one could say: the right man, but at the wrong time and at the wrong place (of employment).

[5] Bedřich Štiess, Lötzova sklárna v klásterském Mlyne u Rejštejna in Casopis Společností přátel starožitností 1951/59, pages 201 to 202

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Charlotte Kreuzmayr, Spurenfindung. Werkverzeichnis: Hans Bischoffshausen

Abb. 1: Hans Bischoffshausen: „Gebetstafel“ (TOTEM) fünfteilig mit Ständer, 1961
(Nachlass Hans Bischoffshausen)

Abb. 3: Brief von Hans Bischoffshausen an Heiderose und Ernst Hildebrand, Paris 12.II.1961
(Archiv Gertraud und Dieter Bogner im Kunstraum Buchberg)

Katharina Koja, Belvedere

Abb. 1: Lovis Corinth, Die Waffen des Mars, 1910, Ölharzfarben auf Leinwand, 141 x 181 cm,
Belvedere, Wien, Inv.-Nr. 3792 © Belvedere, Wien

Abb. 3: Lovis Corinth, Die Sängerin Frieda Halbe, 1905, Öl auf Leinwand auf Karton, 120 x 90 cm,
Belvedere, Wien, Inv.-Nr. 3837 © Belvedere, Wien

Barbara Berger, Kolo Moser

Fotografie: Kolo Moser, um 1900, abgebildet in: Kat. Ausst.
Leopold Museum-Privatstiftung Wien 2007, S. 397

Abb. 3: Ferdinand Hodler, Der Grand Muveran, 1912, Von der Heydt-Museum, Wuppertal,
abgebildet in: Heinz Bütler, Ferdinand Hodler. Das Herz ist mein Auge.
Blicke auf Bilder von Menschen, Natur, Liebe und Tod, Wabern/Bern 2004, S. 41

Abb. 4: Koloman Moser, Blick auf die Rax, 1907, Öl auf Leinwand, 101 x 101 cm,
Leopold Museum, Wien, Inv. 687 © Leopold Museum, Wien/Manfred Thumberger

Abb. 7: Koloman Moser, Selbstporträt, um 1915, Öl auf Leinwand auf Karton, 74 x 50 cm,
Belvedere, Wien, Inv.-Nr. 5569 © Belvedere, Wien

Dr. Ploil, Adolf Beckert

Abb. 1: Privatbesitz Wien

Abb. 2: Jan Mergl, Ernst Ploil, Helmut Ricke, Lötz. Böhmisches Glas 1880 bis 1940,
Ostfildern-Ruit 2003. S. 320, Abb. C37.

Abb. 3: Der Welt (m)eine Ordnung geben. Sammlung Ernst Ploil Eine Auswahl.
(Kat. Ausst., Landesgalerie Niederösterreich, Krems 2020), Krems 2020. S. 133, No. 109.

Abb. 4: Der Welt (m)eine Ordnung geben. Sammlung Ernst Ploil Eine Auswahl.
(Kat. Ausst., Landesgalerie Niederösterreich, Krems 2020), Krems 2020. S. 133, No. 108.

Abb. 7: Jan Mergl, Ernst Ploil, Helmut Ricke, Lötz. Böhmisches Glas 1880 bis 1940,
Ostfildern-Ruit 2003. S. 322, C55.

Abb. 8: Jan Mergl, Ernst Ploil, Helmut Ricke, Lötz. Böhmisches Glas 1880 bis 1940,
Ostfildern-Ruit 2003. S. 323, C58.

Abb. 9: Jan Mergl, Ernst Ploil, Helmut Ricke, Lötz. Böhmisches Glas 1880 bis 1940,
Ostfildern-Ruit 2003. S. 225, Vase 190.

Abb. 10: Helmut Ricke/Tomas Vlcek/Alena Adlerova/Ernst Ploil (Hg.), Lötz.
Böhmisches Glas 1880-1940, Band 2, Katalog der Musterschnitte (Kat. Ausst., 1989),
München 1989. S. 200, 6952.

Abb. 11: Jan Mergl, Ernst Ploil, Helmut Ricke, Lötz. Böhmisches Glas 1880 bis 1940,
Ostfildern-Ruit 2003. S. 226, Vase 191.

BIBLIOGRAFIE

Achleitner, Helga: Schwanthaler, Johann Peter der Ältere, Edition Kössl, Eigenverlag, 1991

Achleitner, Helga / Baumgartner, Edith / Krautgartner, Monika: Engel und Heilige, Augustiner-Chorherrenstift Reichersberg, 2005

Gaehtgens, Barabara: Genremalerei. Darmstadt 2003

Gerd, Pichler: Koloman Moser. Die Gemälde. Werkverzeichnis, Wien 2012

Leopold, Elisabeth / Kutzenberger, Stefan: Koloman Moser. Die Sammlung Leopold (Kat. Ausst., Leopold Museum-Privatstiftung Wien, 18. Januar–10. Juni 2018, Wien), München 2018

Leopold, Rudolf / Pichler, Gerd (Hgg.): Koloman Moser. 1868–1918 (Kat. Ausst., Leopold Museum-Privatstiftung Wien, 25. Mai 2007–10. September 2007, Wien), München/Berlin/London/New York 2007

Moser, Koloman: Vom Schreibtisch und aus dem Atelier. Mein Werdegang, in: Velhagen & Klasings Monatshefte, 31/2, 1916, S. 254–262.

Rennhofer, Maria: Koloman Moser, Leben und Werk 1868–1918, Wien 2002

Štiess, Bedřich. Lötzova sklárna v Klášterském Mlýně u Rejštejna, Časopis společnosti přátel starožitností, ročník LIX, Praha: Společnost přátel starožitností, 1951.

IMPRESSUM:

im Kinsky, 10. Ausgabe,
Februar 2021 © Auktionshaus im Kinsky GmbH, Freyung 4, 1010 Wien

Herausgegeben von Katharina Koja, Valerie Gaber
Lektorat: Valerie Gaber, Selma Peschek
Übersetzung: Douglas Deitemyer, Katharina Koja
Design: Florian Cerny — Alexander Rendi

Digitalfotografie, Druck, Bindung:
Print Alliance HAV Produktions GmbH

Auktionshaus im Kinsky GmbH
Palais Kinsky
Freyung 4, A-1010 Wien

+43 1 532 4200
office@imkinsky.com

imkinsky.com

imKinsky