

## News



Koller Auktionen feiert dieses Jahr sein 60-jähriges Jubiläum. 1958 von Pierre Koller als kleines Antiquitätengeschäft gegründet, gehört es heute zu den führenden Auktionshäusern Europas. Koller führt jährlich 70 Auktionen durch. Schwerpunkte sind: Moderne Kunst, Alte Kunst, Schmuck & Uhren und Asiatica. Neben dem Stammgeschäft in Zürich unterhält Koller Repräsentanzen in München, Düsseldorf, Hamburg, Mailand, Russland und China. Die nächste grosse Auktion in Zürich: Alte Kunst und Gemälde des 19. Jahrhunderts am 28. September 2018. Der gesamte Auktionskalender unter: [www.kollerauktionen.ch](http://www.kollerauktionen.ch)

Cyril Koller arbeitet seit 1992 im Familienunternehmen und seit 2004 ist er CEO. Er ist verheiratet, hat vier Töchter und wohnt in Küsnacht. Sein Hobby ist sein Beruf, Koller lebt für die Kunst.

### UNTER DEM HAMMER

**Im Epizentrum der Kunst: Was mit einer kleinen Galerie vor 60 Jahren begonnen hat, ist heute eines der führenden Auktionshäuser Europas. Cyril Koller führt sein Familienunternehmen voller Energie mit Herz und Seele. Und er kümmert sich dabei auch um die kleinsten Details: hängt das Bild am richtigen Ort, steht die Vase im rechten Licht? Ein Besuch bei Koller Auktionen in Zürich.**

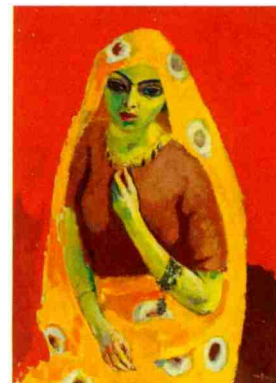
### Wie sieht Ihr typischer Arbeitstag aus?

Cyril Koller: Sehr unterschiedlich. Oft bin ich auf Besuch bei



### Andy Warhol

Clockwork Panda Drummer (aus Toy Series). 1983.  
Auktionsergebnis im Juni 2018: CHF 190'000



### Kees van Dongen

Rouge et Jaune, bekannt als die «Ägypterin», zwischen 1910 und 1911.  
Auktionsergebnis im Juni 2018: CHF 1.7 Mio



potentiellen Käufern und Einlieferern von Kunstobjekten. Es gibt aber Tage, die ich voll und ganz mit Vorbereitungen für Auktionen verbringe. Jeder Tag ist spannend, ständig begegne ich neuen Menschen in meinem Leben.

### **Wo liegt der Unterschied zwischen der Ersteigerung an einer Auktion und des Kaufs im Kunstladen?**

Viele Kunstliebhaber besuchen Galerien und Kunsthandlungen ebenso wie Auktionen. Auktionskunden sind «Sammler und Jäger», sie suchen, sie evaluieren, sie probieren. Das sind interessante, vielleicht auch etwas aufwendige Prozesse. Eigentlich ist es auch ein Spiel.

### **Auktionshäuser überbieten sich mit Rekordverkäufen. Ist es der ultimative «Kick», wenn ein Objekt zu einem hohen Preis unter den Hammer kommt? Wie das Bild die Turnstunde von Albert Anker, das Sie für 7,5 Millionen Franken versteigert haben?**

Es ist eine grosse Freude, wenn uns solche speziellen Kunstwerke zur Versteigerung anvertraut werden. Hinter jedem dieser Werke verbirgt sich eine Geschichte, die uns brennend interessiert und mit der wir uns beschäftigen dürfen. Wenn das Werk an der Auktion dann auch noch einen hohen Preis abwirft, ist dies das «I-Tüpfelchen» auf unserer Arbeit.

### **Wie kommen Sie an die begehrten Kunstobjekte und Sammlerstücke ran?**

Das ist unsere Kernaufgabe. Unser Beziehungsnetz pflegen und hegen wir und bauen es ständig aus. Gute Resultate bei Auktionen als Folge davon motivieren Besitzer, sich mit uns in Verbindung zu setzen. Wichtig ist hier auch unsere Spezialisierung in den von uns angebotenen Kunstgebieten. Jeder und jede unserer Expertinnen und Experten ist vertraut mit potentiellen Verkäufern und Käufern des jeweiligen Gebietes.

### **Sie führen Auktionen neu auch Online durch?**

Im unteren Preissegment bis CHF 2'000 versteigern wir ab Dezember dekorative Kunstwerke und Einrichtungsgegenstände sowie Schmuck ganz über das Internet. Wer möchte, kann dann bequem von zuhause oder von seinem Segelboot aus ganz einfach online mitbieten und einkaufen.

### **Auktionen sind ein Spektakel, Sie führen viele davon selber durch**

### **und sind dabei voll im Element. Wollten Sie nie selber ein Objekt ersteigern?**

Ich habe auch schon in Auktionen mitgeboten! Und ich gehöre zu denjenigen, die dann nicht zu bieten aufhören können, was ich mir natürlich auch von meinen Kunden wünsche (schmunzelt). Gerne ersteigere ich ein Wunschobjekt, ich kann aber Werke, die mich besonders überzeugen auch gut wieder ziehen lassen.

### **Kommt es vor, dass Sie bei einer Auktion denken, der hat zu viel bezahlt?**

Der Wert von Kunstobjekten ist immer subjektiv. Wichtig ist, dass der Käufer Freude hat! Oft kommt es vor, dass Bieter zu früh aufgeben und dies später enttäuscht bereuen. Ein ersteigertes Kunstwerk bereitet ewig Freude, den Preis vergisst man schnell.