



Bild: Eine Auktion des späten 19. Jahrhunderts im Hôtel Drouot Paris, Gemälde von Albert Bettannier. (Quelle: Albert Bettannier - artnet.com; https://en.wikipedia.org/wiki/Auction#/media/File:An_Auction_at_the_Hotel_Drouot,_Paris.jpg)

Eine kurze Reise in die Kulturgeschichte der Auktionen

Versteigerungen faszinieren bereits seit Jahrtausenden. Doch woran liegt das? Sicherlich trägt die besondere Atmosphäre einer Versteigerung dazu bei, potentielle Interessenten in ihren Bann zu ziehen. Die Konkurrenz wirkt anregend und erhöht den Wunsch, ein begehrtes Objekt zu ersteigern.

Faszination Versteigerung – ein Blick in die Kulturgeschichte der Auktionen

Frühe Formen der Auktion sollen bereits im antiken Mesopotamien stattgefunden haben. Um das Jahr 500 v. Chr. gelten erste Versteigerungen als belegt und fanden im Rahmen sogenannter Sklavenmärkte statt. Schnell entwickelte sich die Auktion zu einer beliebten und einträglichen Möglichkeit, transparenten Handel zu treiben. Vor allem im Alten Rom trug sie maßgeblich zu einer florierenden Wirtschaft bei. Noch heute gilt ein Römer, der Senator Marcus Didius Julianus, als Schutzpatron der Auktionatoren – und liefert gleichzeitig das wohl überraschendste Beispiel für die Auktionslust der Römer.

Im Jahr 193 n. Chr. kam es tatsächlich zur Versteigerung des gesamten Römischen Reiches! Diese erstaunliche Begebenheit wurde dadurch möglich, dass Kaiser Pertinax von der Prätorianergarde erschlagen worden war. Um den nächsten Herrscher zu bestimmen, entschied die Garde, das Reich an den Meistbietenden zu verkaufen. Den Zuschlag erhielt Senator Julianus, welcher auf diese Weise neuer römischer Kaiser wurde. Er ließ sich sein Amt einiges kosten: Um die Kaiserkrone zu erlangen, bot er pro Prätorianer 6.250 Drachmen. Insgesamt betrug Julianus' Gebot 300 Millionen Sesterzen. Trotz seines Erfolges bei der Reichsauktion regierte Julianus nur für kurze Zeit. Zwei Monate nach der Versteigerung

Kulturgeschichte der Auktionen – vom Beginn bis heute

wurde auch er Opfer eines Mordkomplotts seines Konkurrenten Septimus Severus.

Auktionen in der Antike und wie sie uns heute noch prägen

Auch das Wort „Auktion“ haben wir den Römern zu verdanken. Es leitet sich vom lateinischen „auctio“ ab, welches „Vermehrung“ bedeutet. Viele der Regeln, die bei Versteigerungen gelten, stammen noch aus der Antike. So existierten beispielsweise schriftliche Bekanntmachungen, die heutigen Katalogen ähnelten. Zudem mussten Aufschläge verrechnet werden – ein Vergleich mit zeitgenössischen Provisionen springt dem erfahrenen Auktionsteilnehmer an dieser Stelle sofort ins Auge.

Unter Kaiser Augustinus wurden Versteigerungen besteuert. Allerdings betrug der Steuersatz nurmehr zwei Prozent! Nero verfügte, dass anfallende Abgaben vom Verkäufer zu entrichten waren. Doch bereits Caligula schaffte die Besteuerung wieder ab – nicht ganz ohne Eigennutz. Denn der berüchtigte Herrscher war chronisch verschuldet und sah sich immer wieder gezwungen, wertvolle Objekte aus seinem Privatbesitz unter den Hammer zu bringen. Die wohl längste Auktion der Antike verdanken wir jedoch Marc Aurel: Um Staatsschulden zu begleichen und die Kriegskasse zu füllen, veranstaltete er eine Auktion, die zwei Monate währen sollte.

Zudem kam es bereits in der Antike zu Ausfuhrverboten für bedeutsame Kunstwerke. Erster bekannter Leidtragender dieser Verfügung wurde der siegreiche Ersteigerer eines Gemäldes des Dionysos von Aristides, welches Atalos II, einen König von Pergamon, darstellte. Der stolze Bieter, den seine Leidenschaft für Kunstwerke 600.000 Denare kostete, durfte aufgrund eines Erlasses der römischen Bürokratie das Gemälde nicht in seine Heimat ausführen.

Erstmalige Erwähnung des Berufsstandes „Auktionator“

Auch wenn wir über Versteigerungen im Mittelalter wenig wissen, bleibt festzustellen, dass die Tradition der Auktion niemals abgerissen ist. Bekannt ist unter anderem, dass im China des 7. Jahrhunderts die Besitztümer verstorbener Geistlicher versteigert wurden. Aus europäischer Sicht sind vor allem französische Berichte aus dem Jahre 1328 interessant, welche von der Versteigerung einiger Objekte aus dem Besitz der ungarischen Königin berichten.

1556 wurde von der französischen Regierung ein Gesetz erlassen, welches erstmals den Berufsstand eines Auktionators offiziell ins Leben rief. Von diesem Zeitpunkt an genossen die sogenannten Huissiers-Priseurs das besondere Vorrecht, einen Nachlass zu schätzen und zu versteigern. Es wurden jedoch weder Kataloge an-



Bild: Kirschversteigerung an der Mosel 1957 (Quelle: Bundesarchiv, B 145 Bild-F004491-0002 / Unterberg, Rolf / CC-BY-SA 3.0; https://de.wikipedia.org/wiki/Auktion#/media/Datei:Bundesarchiv_B_145_Bild-F004491-0002,_Kirschenversteigerung_an_der_Mosel.jpg)

Kulturgeschichte der Auktionen – vom Beginn bis heute

gefertigt, noch waren Vorbesichtigungen gestattet. Versteigerungen dieser Art fanden auf dem Anwesen des Verstorbenen statt.

Außerdem war es den Huissiers-Priseurs nicht erlaubt, anderen beruflichen Tätigkeiten nachzugehen. Um diesem Berufsstand dennoch eine finanzielle Absicherung zu ermöglichen, ernannte man die Auktionatoren zu Justizbeamten. Diese staatliche Wertschätzung gewährleistete sowohl ein hohes Maß an Expertise als auch die Wahrung der neutralen Position, von der auch heute jede Auktion lebt.

Die brennende Kerze als treuer Begleiter von Auktionen

Was hat eine brennende Kerze nur bei einer Auktion zu suchen? Die Antwort auf diese Frage ist so überraschend wie einfach: Im 17. Jahrhundert galt sie in England als zuverlässiges Zeitmaß, um das Ende einer Auktion zu bestimmen. Wer kurz vor ihrem Verlöschen das höchste Gebot abgab, erhielt den Zuschlag. Doch auch wenn diese Vorgehensweise zunächst viel Glück zu erfordern scheint, wurde erfahrenen Bietern schnell klar, dass sie vor allem ein wenig Beobachtungsgabe an den Tag zu legen hatten. Denn einige Augenblicke bevor die Kerze erlosch, ließen sich auffällige Veränderungen am Kerzenrauch ausmachen. Kluge Strategen nutzten ihr Wissen, um genau zur rechten Zeit ihr Gebot abzugeben.

Aufgrund ihres umfangreichen Gewürzhandels erlebten Versteigerungen in den Niederlanden etwa zur selben Zeit eine Blütezeit. Es blieb nicht ausschließlich bei der Auktion von Waren und Kostbarkeiten aus fernen Ländern. Alles, was gehandelt wurde, konnte ersteigert werden. Dies galt ebenso für Kunstwerke wie für landwirtschaftliche Waren und handwerkliche Güter. Berühmt geworden ist die regelrechte Tulpenmanie, welche bei Einbruch der Preise eine tiefe Finanzkrise in den Niederlanden auslöste. Berühmte Persönlichkeiten wurden vom Auktionsfieber gepackt, darunter viele Kunsthändler und Maler. Rembrandt wird nachgesagt, er habe bei der Versteigerung einiger seiner Zeichnungen heimlich mitgebieten, um die Preise hochzutreiben.

Auktionen heute

Bis zum heutigen Tag haben Versteigerungen nichts von ihrer Faszination verloren. Das wird sicher daran liegen, dass die Spannung und das Gefühl, erfolgreich mitgebieten zu haben, bei Auktionsbegeisterten eine gewisse Spielfreude weckt. Taktik und Strategie sind gefragt – und ein wenig Glück. Diese Mischung aus Planung und Zufall zieht auch heute noch viele Menschen in ihren Bann.

Erste Internetauktionen fanden bereits im Jahr 1979 statt. Über ein Computersystem des Unternehmens MicroNet konnten Interessenten ihre Angebote abgeben. Zu Beginn der Neunziger Jahre galten Versteigerungen

in Newsgroups bereits als Massenphänomen. Doch erst durch die Nutzung von Webbrowsern und die Gründung von Ebay gewann das Phänomen Internetauktionen seinen heutigen Stellenwert. Als eine der kuriosesten Versteigerungen der jüngeren Geschichte ist hier die Auktion eines Mondfahrzeugs im Jahr 1993 zu erwähnen. Einem Bieter war dieses Vehikel damals 68.000 US-Dollar wert. Allerdings konnte es bis heute nicht vom Mond auf die Erde transportiert werden – der glückliche Besitzer wird warten müssen, bis wieder regelmäßige Flüge zum Erdtrabanten stattfinden!

Auktionsformen und ihre Spielregeln

1. Einseitige und zweiseitige Auktion

Bei der einseitigen Versteigerung wird ein Gebot entweder nur vom Verkäufer oder dem Kaufinteressenten abgegeben. Finden auf beiden Seiten Preisanpassungen statt, spricht man von einer zweiseitigen Auktion. Letztere bietet den Vorteil, dass Interessenten beider Seiten schneller zueinander finden, was beispielsweise an den Finanzmärkten für zügige Einigungen sorgt.

2. Offene und verdeckte Auktionen

Bei einer offenen Auktion sind die Teilnehmer über die Höhe der bislang abgegebenen Gebote informiert und planen anhand dieser Kenntnisse ihre weiteren Schritte. Die Preisentwicklung kann dabei sowohl auf- als auch absteigend sein. Verdeckte oder sogenannte stille Auktionen werden vor allem in Fällen bevorzugt, in denen mit Preisabsprachen oder Bieterkartellen zu rechnen ist. Ein bekanntes Beispiel für eine verdeckte Auktion ist die Versteigerung von Mobilfunklizenzen. Hier werden die Gebote verdeckt abgegeben, um den Wettbewerb zwischen den einzelnen Anbietern zu sichern.

3. Unterschiedliche Verfahren

Das gängigste Bieterverfahren ist die englische Auktion. Bei dieser Form der Versteigerung wird ein Mindestpreis festgesetzt, auf dessen Grundlage aufsteigend Gebote abgegeben werden können. Empfängt der Auktionator keine weiteren Gebote, erhält das höchste Gebot den Zuschlag.

Bei der **japanischen Auktion** ist es der Auktionator, welcher den Preis stetig erhöht. Im Verlauf der Auktion steigen immer mehr Interessenten aus, bis der letzte noch verbliebene Bieter den Zuschlag erhält.

Die **holländische Auktion** verfolgt eine andere Strategie: Hier wird ein Höchstpreis festgelegt, der durch eine Auktionsuhr in regelmäßigen Schritten nach unten gezählt wird. Sobald ein Käufer annimmt, erhält er den Zuschlag. Häufig zu finden ist diese Auktionsform auf großen Märkten, wie etwa Blumenmärkten.

In diesem Zusammenhang ist auch das sogenannte **Ein-**

Kulturgeschichte der Auktionen – vom Beginn bis heute

schreibeverfahren zu nennen, bei dem das Gebot in einem Umschlag eingereicht wird. In diesem Fall entscheidet der Auktionator darüber, wer den Zuschlag erhält. Üblicherweise wird bei Waren von uneinheitlicher Qualität oder bei niedriger Bieterdichte auf diese Weise verfahren.

Richtig bieten will gelernt sein

Jeder, der schon einmal eine Auktion erlebt hat, wird das Gefühl kennen: Die Spannung steigt von Gebot zu Gebot. Höhere Preise lassen selbst anfänglich uninteressantere Lose plötzlich begehrenswert erscheinen. Daher sollten Auktions-Neulinge ihr Bietverhalten üben. Zu diesem Zweck eignen sich Auktionen, die gar nicht unbedingt die gewünschten Objekte anbieten. Auf diese Weise lassen sich Strategien erfahrener Bieter hautnah studieren. Außerdem kann das eigene Verhalten trainiert werden, was unerfahrenen Teilnehmern die Nervosität vor einer wichtigen Auktion nimmt. Wichtig ist, die eigenen Gebotsgrenzen nicht an sogenannten „Schallgrenzen“ wie 1.999 Euro, 4.900 Euro oder 99.000 Euro zu ziehen, sondern eher ungerade Beträge zu wählen, die ein wenig darüber liegen. Krumme Summen helfen ebenfalls dabei, Konkurrenten zu verwirren und aus dem Wettbewerb zu verdrängen.

Wer darf versteigern?

Für die gewerbsmäßige Versteigerung fremder Güter ist eine Erlaubnis nach § 34 b Abs. 1 Gewerbeordnung nötig. Ausnahmen bilden Internetauktionen, Verkäufe, die durch Handels- bzw. Kursmakler getätigt werden, behördliche Versteigerungen und Versteigerungen, bei welchen ausschließlich Käufer erlaubt sind, die angebotene Waren zu geschäftlichen Zwecken benötigen. Zudem muss eine Auktion stets zwei Wochen vor dem anberaumten Versteigerungstermin angezeigt werden. Zu benachrichtigen sind sowohl die Industrie- und Handelskammer des Bezirks, in dem die Versteigerung stattfinden soll als auch das zuständige Gewerbeamt. Ausgenommen von der Anzeigepflicht sind in der Regel landwirtschaftliches Inventar, Vieh oder Erzeugnisse der Landwirtschaft.

Legendäre Versteigerungen

In der jüngeren Vergangenheit konnten vor allem bei Kunstauktionen exorbitante Preise erzielt werden. Ein bekanntes Beispiel für die Anziehungskraft, die Versteigerungen legendärer Gemälde auf Interessenten ausüben, ist der Verkauf des Salvator Mundi von Leonardo da Vinci für 450 Millionen Dollar. Im Jahr 2016 kam es zur Versteigerung des teuersten Diamanten, des Oppenheimer Blue. Dieser kam für stattliche 58 Millionen Dollar unter den Hammer. Auch chinesisches Porzellan gilt unter Kennern als begehrenswertes Auktionsobjekt. Eine Ming-Schale aus dem 15. Jahrhundert wurde 2014 in Hongkong für 36 Millionen Dollar versteigert. Der Fantasie sind hier keine Grenzen gesetzt – und den Preisen offensichtlich auch nicht. ■



Bild: Auktionssal im Wormser Auktionshaus 2020

Tradition und Expertise - die Werte des Wormser Auktionshauses

Bereits seit 1985 steht das Wormser Auktionshaus Tausenden von Sammlern und Händlern mit seiner Expertise und Verlässlichkeit zur Seite. Unser Auktionshaus ist auf Vertrauen gegründet. Deshalb sind wir für alle Beteiligten Ansprechpartner und Berater zugleich.

Der digitale Wandel prägt die Zukunft

Vor 37 Jahren schrieben die Mitarbeiter des Wormser Auktionshauses die Katalogtexte per Hand oder Schreibmaschine, während die Fotografien der Exponate mit Schere und Klebstoff gesetzt wurden. Alleine die in den letzten zehn Jahren wachsende Menge von ca. 25.000 bis 30.000 Auktionsexponaten wären so nicht mehr zu stemmen. Heute würden unsere Auktionen ohne digitale Verarbeitung nicht mehr funktionieren. Selbst über das Internet nahm die Gebotsabgabe der Online-Live-Bietersysteme in den vergangenen Jahren sprunghaft zu. Unsere Bieter können Gebote aber auch noch traditionell im Auktionssaal, per Post, Fax, Telefon oder per E-Mail abgeben.

Trotz des digitalen Wandels steht für uns der Mensch an erster Stelle. Persönliche Dienstleistung steht für unsere Tradition; Einlieferer, Bieter und Ersteigerer erhalten nach wie vor einen schnellen und zuverlässigen Service. ■