

Preis(e) ohne Grenzen. Kunstmarkt an europäischen Höfen der Vormoderne // Price(s) beyond borders. The art market at European courts of the early modern period

Veranstalter: Andreas Tacke, Trierer Arbeitsstelle für Künstlersozialgeschichte, Trier, vornehmlich das ERC-advanced grant Projekt *artifex*; Michael Wenzel, Herzog August Bibliothek Wolfenbüttel

Datum, Ort: 02.04.2014–04.04.2014, Wolfenbüttel

Bericht von: Danica Brenner, Trierer Arbeitsstelle für Künstlersozialgeschichte, Projekt *artifex* (assoziiert)

In Kooperation der Trierer Arbeitsstelle für Künstlersozialgeschichte (TAK), vornehmlich des ERC-advanced grant Projekts „*artifex*“ von Andreas Tacke und dem Projekt „Handeln mit Kunst und Politik: Philipp Hainhofer – Kunstunternehmer und diplomatischer Akteur der frühen Neuzeit“ von Michael Wenzel an der Herzog August Bibliothek Wolfenbüttel wurde ebendort eine Disziplinen übergreifende internationale Fachtagung zur Preisbildung an höfischen Kunstmärkten des Spätmittelalters und der Frühen Neuzeit ausgerichtet. Die Veranstaltung knüpfte an eine im Jahr 2012 vorangegangene Konferenz zur Preisbildung an städtischen Kunstmärkten an.¹

Die Veranstaltung wurde mit einem öffentlichen Abendvortrag in der Augusteerkirche der Herzog August Bibliothek eröffnet. EDGAR LEIN (Graz) stellte anhand zahlreicher Beispiele das vielfältige Arbeitsspektrum Benvenuto Cellinis vor, welches neben seiner späteren Tätigkeit als Bronzegießer unter anderem Goldschmiedearbeiten, das Fassen von Edelsteinen und die Herstellung von Siegeln, Medaillen und Münzen beinhaltete. Den Wechsel Cellinis vom prestigeträchtigeren Goldschmiedehandwerk zum Bronzeguss begründete Lein unter anderem mit der höheren Dauerhaftigkeit der Skulptur gegenüber Goldschmiedeobjekten. Zudem wurde Cellinis „Meisterwerk“, die Bronze des Perseus mit der Medusa (Florenz, Piazza della Signoria) im Kontext der benachbart situierten Skulpturen vorgestellt. Cellinis überzoge-

ne Preispolitik bezüglich dieses Werkes deutete Lein als an Plinius angelehnten Versuch des selbstbewussten Künstlers, die Einzigartigkeit und Unbezahbarkeit des Kunstwerkes zu inszenieren.

In seinem Beitrag zu Peter Paul Rubens nannte NILS BÜTTNER (Stuttgart) Aspekte, die wie beispielsweise die Anzahl der dargestellten Personen, die Größe des Gemäldes, Expertenurteile oder die Frage nach der Eigenhändigkeit eines Werkes, dessen Preis beeinflussen konnten. Der hauptsächlichste Einfluss auf die Preisbildung Rubens war ihm zufolge jedoch die von Leonardo Lessio in einem Traktat vertretene Ansicht, dass sich der Kaufpreis besonderer Güter, deren Wert nicht obrigkeitlich festgelegt oder allgemein bekannt sei, aus dem Wert der Ware (Rohstoffe und Arbeitsaufwand) sowie dem Rang des Käufers zusammensetzen solle. Anhand der vergleichenden Auswertung zahlreicher Gemälde Rubens' zeigt Büttner auf, dass dieser seine Preise entsprechend dem Status seiner Auftraggeber proportional gestaffelt habe, wobei Höchstpreise von kirchlichen Würdenträgern verlangt worden seien, Herzöge für vergleichbare Werke hingegen geringere Beträge gezahlt hätten.

Am Beispiel des Frankfurter Edelstein- und Edelmetallhandels vornehmlich Daniel de Briers skizzierte GABRIELE MARCUSSEN-GWIAZDA (Rüsselsheim) das Vorgehen von Konsortien im Handel von Luxusgütern unter anderem aus Indien. Dabei wurde deutlich, dass die weitreichenden und kartellhaften (Familien-)Netzwerke der Frankfurter Edelsteinhändler deren Monopolstellung stärkten und es ihnen, vermutlich mithilfe von Preisabsprachen, ermöglichten, den Edelsteinmarkt zu dominieren und von Rudolf II. Höchstpreise für die von ihnen angebotenen Waren zu verlangen.

SARVENAZ AYOOGHI (Aachen) untersuchte angelehnt an ihr Dissertationsvorhaben und ausgehend von publizierten Quellenregistern die Kunstagenten Rudolfs II., dessen weit gespanntes Netz von Agenten den Kunstmarkt nahezu dominiert habe. Zudem

¹ 30. März bis 1. April 2012 an der Schwabenakademie Irsee, ausgerichtet vom Irseer Arbeitskreis für vorindustrielle Wirtschafts- und Sozialgeschichte und dem ERC-advanced grant Projekt *artifex*; der Tagungsband ist in Bearbeitung.

habe der als Agent des Herrschers am spanischen Kunstmarkt tätige Hans von Khevenhüller dessen Sammlung maßgeblich geprägt. Besonders die Hofkünstler Rudolfs seien zudem nicht nur als dessen vorrangige Agenten tätig gewesen sondern hätten auch Objekte für ihn restauriert, kopiert oder neu hergestellt und ihn darüber hinaus auf zeitgenössische Künstler aufmerksam gemacht. So habe Hans Rottenhammer gezielt versucht, befreundete Maler als Hofkünstler am rudolfinischen Hof unterzubringen. Die in der anschließenden Aussprache angeregte diskutierte Verwendung und Deutung der Begriffe „Kunstagent“ und „Hofkünstler“ verdeutlichte das aktuelle Interesse der Forschung an diesem Gebiet.²

CHRISTINA M. ANDERSON (Oxford) stellte Daniel Nijs Auftreten als Mittelsmann für den Verkauf des Großteils der Gonzaga-Sammlung an Karl I. von England vor.³ Ihr zufolge verhandelte und zwischenfinanzierte der hauptsächlich in Venedig ansässige flämische Handelsmann den im 17. Jahrhundert für eine Sammlung unübertroffen hohen Verkaufspreis ausgehend von von ihm erstellten Preislisten der gewünschten Objekte. Dabei seien nicht die Einzelpreise der Kunstwerke sondern der Gesamtpreis der Objekte zwischen Verkäufer und Käufer verhandelt worden. Anderson betonte die Bedeutung der Integrität, Risikobereitschaft und Intuition des Zwischenhändlers, der sich ihr zufolge nicht an der Kaufabwicklung habe bereichern wollen sondern mit der Zwischenfinanzierung des Kaufs im Gegenteil ein enormes finanzielles Risiko eingegangen sei.

NATALIA GOZZANO (Rom) verwies in ihrem Beitrag auf die Rolle des „Maestro di Casa“ für höfische Kunstkäufe im Rom des 17. Jahrhunderts.⁴ Ausgehend von zeitgenössischen Traktaten, höfischen Rechnungsbüchern und Korrespondenzen umriss sie die Kompetenzen und Aufgaben jener als „Maestro di Casa“ im höfischen Haushalt vertretenen Personen, welche ihr zufolge unter anderem die Oberaufsicht über das Hauspersonal innehatten und Personalkosten sowie kleinere Rechnungen von Lieferanten und Handwerkern wie Künstlern abwickelten. Zudem hätten sie sowohl regelmäßige Zahlungen an Hofkünstler als auch Einzelrechnungen für

bestimmte Objekte beglichen und somit eine bedeutende Funktion am höfischen Kunstmarkt gehabt. In Beitrag und anschließender Diskussion wurde deutlich, dass das Amt des „Maestro di Casa“ nicht in jedem fürstlichen Haushalt vertreten war und von Haus zu Haus differente Funktionen und Aufgaben umfassen und unterschiedlich benannt sein konnte, was eine differenzierte Betrachtung des Amtes und eine Abgrenzung zu ähnlichen Positionen erfordert.

HEINER KRELLIG (Venedig / Berlin) verglich in seinem Beitrag unter anderem die Kunstkäufe Francesco Algarottis für den Dresdner Hof König Augusts III. von Polen mit Matthias von Schulenburgs umfangreichen Sammelaktivitäten. So habe Algarotti für den Dresdner Hof Listen bekannter Künstler erstellt, für deren Werke er in Venedig teilweise weitaus höhere Preise gezahlt habe als Schulenberg, der in der Lagunenstadt ein hohes politisches Amt innegehabt habe. Mögliche Faktoren dafür waren laut Krellig und anschließender Diskussion möglicherweise die besseren Netzwerke und die dauerhafte örtliche Nähe Schulenburgs zum venezianischen Kunstmarkt. Auch ein Bekanntwerden der Auftraggeber Algarottis, deren Sammelvorlieben und Interesse, in kurzer Zeit eine große Sammlung aufzubauen, könnten die Preise der ihm angebotenen Objekte in die Höhe getrieben haben. Krellig betonte abschließend die Bedeutung der Quellenarbeit für die fundierte Ansprache dieser und ähnlicher an Kunstmärkten zu beobachtender Phänomene.

Einen weiteren Faktor für die Preisbildung am höfischen Kunstmarkt stellte CARMEN DECU TEODORESCU (Paris / Genf) am Beispiel der 1463 von Borso d'Este erworbenen

² Anders als Martin Warnkes in mehreren Auflagen erschienener Band zum Hofkünstler ; ders., Hofkünstler: Zur Vorgeschichte des modernen Künstlers. Köln 1996, 2. Auflage, beschränken aktuelle Forschungen, wie das von Andreas Tacke geleitete und von Jens Fachbach bearbeitete DFG-Projekt Hofkünstler der TAK, den Begriff nicht auf bildende Künstler sondern erweitern ihn – der zeitgenössischen Verwendung folgend – auf weitere am Hof tätige Handwerke.

³ Ihre Forschungen zu diesem Thema erscheinen voraussichtlich 2014 unter dem Titel „The Flemish Merchant of Venice: Daniel Nijs and the Sale of the Gonzaga Art Collection“.

⁴ Ihre Untersuchungen zu den Maestri di Casa werden voraussichtlich 2014 in Buchform erscheinen.

samtene Tapiserie mit Szenen des Roman de la Rose vor, über dessen Rezeption in den Bildkünsten sie eine Promotionsarbeit anfertigt. So stünden die kostspieligen in flämischen Werkstätten produzierten Teppiche in engem Zusammenhang mit für die Herrscher von Konstantinopel produzierten Tapisseries, die kurz bevor die Stadt fiel mithilfe von Händlern in Sicherheit gebracht worden seien. Aufgrund ihrer Provenienz, welche sie als Relikte des byzantinischen Hofes ausgewiesen habe, seien die Samtteppiche für Borso d'Este in Anbetracht dessen Unterstützung des Aufzugs Papst Pius II. zum Kreuzzug von besonderem symbolischem Wert gewesen. Dies habe den Herzog motiviert, den außerordentlichen Preis von 9.000 Golddukaten für die Samtteppiche zu bezahlen.

SUSANNE KÖNIG-LEIN (Graz) versuchte die Sammeltätigkeiten Marias von Bayern ausgehend von erhaltenen Inventaren und Korrespondenz der Erzherzogin mit Hans von Khevenhüller vorzustellen, der für sie als Kunstagent in Spanien tätig war. König-Lein definierte die Kunstkammer als einen nicht an eine bestimmte Räumlichkeit gebundenen Sammlungsbestand und betonte, dass die Gattin Erzherzog Karls II. von Innerösterreich zwar eine ausgeprägte Leidenschaft für Goldschmiedearbeiten und Pretiosen gehabt habe, ihr in der Literatur häufig anzutreffender Ruf als verschwenderische Sammlerin mit Blick auf die enormen Ausgaben anderer Kunstkammer-Inhaber jedoch nicht gerechtfertigt sei. Khevenhüller, der sehr geschäftstüchtig gewesen sei und es verstanden habe, Maria auch teure Objekte schmackhaft zu machen, habe als ein Argument für die teils sehr hohen Preise einzelner Stücke angeführt, dass er sie zwar zu günstigeren Konditionen besorgen könne, niedrigere Preise zu zahlen jedoch nicht dem Stand der Erzherzogin entspräche. Dies unterstreicht eine Kopplung des Verkaufspreises an den Status des Käufers / der Käuferin, wie sie auch in Nils Büttners Beitrag angesprochen wurde.

Ausgehend von der Sammeltätigkeit des Fürsten Karl Eusebius von Liechtenstein wertete AXEL CHRISTOPH GAMPP (Basel) den wenig professionalisierten Wiener Kunstmarkt des 17. Jahrhunderts aus. Besonders die Kunsthändler Imstenraedt und Forchoudt

stellte er dabei vergleichend vor. Letztere boten ihm zufolge über ein weites Vertriebsnetz in großem Maßstab vor allem Kunstwerke des niederländischen 15. und 17. Jahrhunderts an, darunter vornehmlich Seestücke, Schlachten und Stilleben im niedrigen Preissegment. Imstenraedt hingegen habe über ein kennerschaftlich zusammengestelltes höherpreisiges Sortiment auch bekannter Maler und besserer Qualität verfügt. Als Faktor für die Bestimmung des Preises von Kunstwerken habe der Sammler Karl Eusebius in seinem Architekturtraktat unter anderem die Qualität der Objekte genannt und auf die Bedeutung der Zeichenausbildung für die Fähigkeit zur korrekten Einschätzung von Kunstwerken verwiesen. Besonders diese kennerschaftliche Expertise des Karl Eusebius von Liechtenstein, der laut Gampp selbst im Zeichnen ausgebildet war und ohne Vermittlung von Kunstagenten Objekte für seine Sammlung erwarb, wurde in der anschließenden Diskussion aufgegriffen. So sei der Fürst ein frühes Beispiel für einen Sammler, dessen Kunstkompetenz ihn befähigte unabhängig und erfolgreich am Kunstmarkt zu agieren.

TINA KOŠAK (Ljubljana) untersuchte den Kunsthandel in den innerösterreichischen Provinzen Steiermark und Krain in der zweiten Hälfte des 17. und dem beginnenden 18. Jahrhundert. Anhand der statistischen Auswertung von Inventaren zeigte sie unter anderem Herkunft, Genre, Motiv und Preis der Objekte an dem ab 1650 aufblühenden Kunstmarkt dieser Regionen auf und legte dar, dass unter anderem Qualität, Größe, Erhaltungszustand, Rahmung und Genre der Gemälde die Preisbildung beeinflusst hätten. In Krain seien neben Venezianischen Kunstwerken vornehmlich geringpreisige Werke lokaler Künstler verkauft worden, während im wohlhabenderen Steiermark mehr hochpreisige Objekte gekauft worden seien, so unter anderem flämische Gemälde, die über Kunsthändler aus Wien und den Niederlanden auf den örtlichen Markt gekommen seien. Kosak zufolge erzielten venezianische Meister in beiden Regionen Höchstpreise, wobei beide Kunstmärkte kaum kennerschaftlich geprägt gewesen seien und es unter anderem dadurch teils große Schwankungen in den Schätzpreisen der von ihr untersuchten Inventare gab.

MARTINA FRANK (Venedig) plädierte in ihren Vortrag über die Entwicklung des venezianischen Kunstmarkts für die methodologische Kombination quantitativer und qualitativer Forschungsansätze und eine klarere Differenzierung zwischen den historisch arbeitenden Wirtschaftswissenschaften und geschichtswissenschaftlichen Untersuchungen mit Fokus auf der Wirtschaftsgeschichte. Letztere blieben durch den Einbezug qualitativer Ansätze näher an den Quellen, was Fehl- und Überinterpretationen zu vermeiden helfe. Aufgrund der unterschiedlichen Rahmenbedingungen seien zudem Untersuchungen über einen längeren Zeitraum hinweg ebenso methodisch schwierig wie übergreifende Vergleiche zwischen verschiedenen Städten oder Regionen. Der im 17. Jahrhundert stabile wenn auch wenig dynamische venezianische Kunstmarkt hat Frank zufolge Hofkünstler oder die für andere Städte häufig konstatierte Preisbildung in Abhängigkeit der Anzahl der dargestellten Personen so gut wie nicht gekannt sondern die Preise seien durch Künstler geschätzt worden, die circa 5 Prozent des Verkaufserlöses als Provision erhalten hätten. Auch habe es in der Lagunenstadt keine reinen Kunstauktionen, Kunsthändler oder Kunsthandlungen gegeben. Bezüglich der von ihr ausgewerteten Inventare betonte Frank, dass diese Schätzwerte und keinen Kaufpreis oder Verkaufswert der Kunstwerke nennen.

Beiträge und Diskussionen zusammenfassend lässt sich festhalten, dass der höfische Kunstmarkt je nach Ort und Untersuchungszeitraum sehr differenziert zu betrachten ist und in den Handel mit einzelnen Objekten und größere Konvolute unterschieden werden kann. Die Preisbildung scheint dabei neben den Eigenschaften des Kunstobjektes (wie Größe, Material, Arbeitsaufwand, Genre, Anzahl der Figuren, Qualität, Eigenhändigkeit, Wiedererkennbarkeit, Original oder Kopie sowie Prestige oder Bedeutung des Objektes) auch vom Produzenten und / oder Verkäufer (Bekanntheitsgrad und Herkunft des Künstlers und eventuelle Wertsteigerung nach dessen Ableben, Verhandlungsgeschick, Dringlichkeit des Verkaufs, Monopolstellung, Preisabsprachen und Netzwerke, zu erwartende Prominenz des Hängungsortes des Objek-

tes etc.) abhängig gewesen zu sein. Auch die Person des Käufers oder Vermittlers (unter anderem sozialer/ politischer Rang und Netzwerke, Sammlungsvorlieben, die Notwendigkeit in kurzer Zeit bestimmte Objekte zu erwerben, Provision, Preisabsprachen, Kennerschaft, Verhandlungsgeschick, sowie Risikobereitschaft und Intuition) konnte neben weiteren Marktfaktoren (Mode, Angebot und Nachfrage, Einflüsse durch benachbarte Märkte usw.) einen maßgeblichen Einfluss auf die Preisbildung von Kunstobjekten haben. Die Wolfenbütteler Veranstaltung hat zahlreiche dieser seitens der Forschung bislang unzureichend bearbeiteten Aspekte des frühneuzeitlichen höfischen Kunstmarktes angesprochen und dadurch den Weg gewiesen für weiterführende Auseinandersetzungen mit diesem Themenfeld.

Konferenzübersicht:

Öffentlicher Abendvortrag

Edgar Lein (Graz), Vom Preis und Wert der Kunst. Benvenuto Cellinis Skulpturen für Franz I. von Frankreich und Cosimo I. de' Medici

Begrüßung

Michael Wenzel (Wolfenbüttel), Marie Johann (Wolfenbüttel), Begrüßung und Einführung Michael Wenzel (Wolfenbüttel), Kurzvorstellung des DFG-Projekts „Handeln mit Kunst und Politik: Philipp Hainhofer“

Sektion: Künstler und Produzenten

Nils Büttner (Stuttgart), 'His demands ar like ye lawes of Medes an Persians wch may not be altered'. Rubens' Preise

Gabriele Marcussen-Gwiazda (Rüsselsheim), Rudolfs Böhmisches Krone. Zu internationalen Edelstein-Konsortien und Schmuckkartellen am Beginn des 17. Jahrhunderts

Sektion: Agenten und Vermittler

Sarvenaz Ayooghi (Aachen), Die rudolfinischen Kunstagenten: Akteure auf dem europäischen Kunstmarkt um 1600

Christina M. Anderson (Oxford), Brokering at Court. The Gonzaga Sale of 1627/28

Natalia Gozzano (Rom), The Maestro di casa and the role played in the Art Market by the

professionals of the Roman Court

Heiner Krellig (Venedig / Berlin), Francesco Algarotti als Kunstagent im Dienste der Höfe in Berlin, Dresden und Kassel (1741–1764)

Sektion: Fürstliche Akteure

Carmen Decu Teodorescu (Paris / Genf), Borso d'Este's Roman de la Rose *cortine*. The Most Expensive Item of a 15th-Century Italian Collection

Susanne König-Lein (Graz), 'des Anschaffens und Ausgebens in Graz kein Ende'. Die Erwerbungen der Maria von Bayern, Erzherzogin von Innerösterreich, für die Grazer Kunstkammer (1571 bis 1608)

Axel Christoph Gampp (Basel), „Der Kunstmarkt und Fürst Karl Eusebius von Liechtenstein“

Sektion: Mechanismen der Preisbildung bei Hofe

Tina Košak (Ljubljana), Pricing Paintings in Late 17th and Early 18th-Century Inner Austria

Martina Frank (Venedig), Zur Entwicklung des Kunstmarkts in Venedig im 17. Jahrhundert

Schlussdiskussion

Tagungsbericht *Preis(e) ohne Grenzen. Kunstmarkt an europäischen Höfen der Vormoderne // Price(s) beyond borders. The art market at European courts of the early modern period*. 02.04.2014–04.04.2014, Wolfenbüttel, in: H-Soz-Kult 21.06.2014.