

Samtale 2

med Simon Neubert-Luckner

ved Magnus Frederik Clausen

Interview med Simon Neubert-Luckner, selvstændig vurderingsekspert, uddannet fra Christie's auktionshus i London. Har medvirket i tv-programmer på DR1 og BBC1. Har tidligere arbejdet for flere danske auktionshuse.

Magnus Frederik Clausen: Hvad er din baggrund for at beskæftige dig med vurderingsarbejde?

Simon Neubert-Luckner: Min interesse startede, da jeg var 9 år, hvor min familie flyttede til England, og min far begyndte at købe en del aktiviteter. Jeg har boet skiftevis i England og Danmark siden dengang og endte med at tage en uddannelse inden for antikviteter og kunst hos Christie's Auktionshus i London. Christie's er i dag verdens største auktionshus, og de sætter en høj standard på uddannelsen, som også er en af de eneste i verden.

Da jeg blev færdig i år 2000, blev jeg tilbudt job hos Lauritz.com, som på dette tidspunkt var nystartet. Siden har jeg arbejdet for Nellesmann og Thomsen i Bredgade, for Ellekilde og igen for Lauritz.com, og så har jeg også haft mit eget auktionshus i England.

Hvornår i historien ser man grundlaget for vurdering af kunst blive dannet?

Der har jo altid været handel til stede. I mange hundrede år har der været auktioner med fisk og andre handelsvarer, men det er først i det 17. århundrede, at man ser de første auktionshuse, som specialiserer sig inden for kunst og antikviteter. De ældste og de største, som vi stadig har den dag i dag, er blandt andet de tre store engelske: Sotheby's fra 1744, Christie's fra 1766 og så Bonhams fra 1793.

Christie's blev startet af James Christie, som boede i London. Han kendte maleren Thomas Gainsborough, som i dag er en Englands mest kendte malere. Dengang vidste Gainsborough ikke, hvordan han skulle komme af med sine malerier, så Christie foreslog at sælge dem for ham igennem sit auktions-

hus, og det er stadig på den måde, som man gør det i dag – også med helt nye varer. Det var faktisk den måde, Thomas Gainsborough begyndte at blive kendt på.

Så auktionshusene begyndte at sælge samtidens kunst allerede den gang?

Ja. Så fænomenet med at sælge samtidskunst direkte fra kunstneren er ikke nyt, men auktionshusene kæmper stadig med det den dag i dag. Lauritz.com købte et auktionshus midt inde i København for at bruge det som gallerirum for samtidskunst, som de ville sælge. Jeg kan godt forstå, hvorfor et auktionshus synes, at det er et interessant marked at komme ind på. Gallerierne tager for det meste omkring 50%, når kunstnere sælger igennem dem, mens auktionshusene . Det er derfor en oplagt mulighed for auktionshusene at konkurrere med gallerierne om at sælge samtidskunst.

Men specielt Lauritz.com har slet ikke været kritiske omkring deres udvælgelse, hvilket sikkert også er derfor, at de sjældent får noget seriøst samtidskunst ind, da seriøse kunstnere ikke vil sælge deres ting sammen med klatmalere, som ikke har gået på akademiet, som ikke har udstillet, osv. Det eneste store eksempel fra nyere tid er Damien Hirst's auktion i 2008 hos Sotheby's, hvor han blev kommissioneret til at lave en samling til auktionshuset. Udadtil var det en stor succes men ikke i realiteten. Sotheby's endte med at købe en masse af tingene selv for at holde hypen oppe. En god indikator på at det er noget auktionshusene stadig kæmper med er, at hvis Damien Hirst's og Sotheby's samarbejde virkelig havde været en succes, så havde vi jo nok hørt om noget lignende siden 2008.

Kan du fortælle om de redskaber, du gør brug af, når du skal vurdere et maleri. Hvilke faktorer spiller ind på prisen?

Hver enkelt område inden for vurdering har sine små finur-

ligheder. Inden for møbler skal du vide noget om møbelhistorien, konteksten, træsorten, om den var dyr, om den skulle importeres osv. Det samme gælder for malerier. Der er ting man *skal* vide, og der er stor forskel på, om du kigger på kunst fra perioden for 50 år siden til, nu eller på kunst der er ældre end 50 år gammel.

Samtidskunst, der er blevet solgt på auktioner tidligere er rimelig simpelt, for når man ved, hvem der har lavet det, kan man slå vedkommende op i de forskellige prisdatabaser fra tidligere auktioner på nettet. Jeg bruger en del forskellige databaser for at komme frem til et beløb. Hvis vi tager Hornsleth som eksempel, og jeg står med et maleri af ham, som er 50 x 80 cm – en collage med nøgne damer og splatmaleri – så vil jeg søge på forskellige prisdatabaser for at se, hvad han normalt sælges til. Her pejler jeg så motiv, størrelse og medium ind, så jeg kigger på de værker, der kommer tættest på det, jeg står med, og på baggrund af de data, sætter jeg så en pris på værket.

Laver du en gennemsnitspris for den kategori maleriet tilhører og beregner så nærmest prisen pr. kvadratmeter?

Ja, med Hornsleth kan du godt lave kvadratmeterpriser, medmindre der er tale om et særligt værk, som har været udstillet eller omtalt meget. Det gør du også med tæpper. Hvis det ikke er over 100 år gammel eller er meget, meget fint lavet, så regner man prisen ud pr. kvadratmeter. Det lyder lidt brutalt, men sådan er det. Hornsleth er det, jeg vil kalde en "shameless self promoter." Han kan virkelig promovere sig selv. Han er måske ikke særlig god eller original, men han er god til at promovere sig selv, hvilket gør, at han kan have et vist prisniveau for sin kunst. Derfor tror jeg heller ikke, at hans malerier om 50 eller 100 år vil være en formue værd, men danskerne er meget typiske "brand"-snobber inden for kunstverdenen. De vil gerne betale for dét, som der snakkes om.

Kender du til eksempler på inflation inden for en specifik kunstners værker?

Ja, det sker, og specielt fordi vi har internettet i dag. Vi får hurtige informationer hver dag, så når der i Danmark, et så lille og kompakt land, kommer noget på mode, går det rigtig hurtigt og rammer lynhurtigt alle steder, og efter et års tid gider folk ikke længere at se på det, og så er det ud. Trends som disse er med til at påvirke priserne både positivt og negativt. Særligt inden for nutidskunst kan prissvingningerne gå meget hurtigt. Tag fx Tracy Emin. Før hun lavede sin berømte seng, kunne du jo sikkert købe hendes værker for stort set ingenting. Et år efter – og efter hun kom i stald hos Saatchi Gallery – koster hendes ting 100 gange så meget. Det samme skete med Damien Hirst. Så der er virkelige store prissvingninger inden for kunstverdenen, men satsningerne er tilsvarende store. Saatchi plukker dem jo fra træet, før de kommer ud. Og så er der nok en masse af dem, han tager ind, der rammer ved siden af. Det skal siges, at Saatchi ejer og startede et af de mest etablerede og succesfulde marketingbureauer i verden. Derfor har han også rig mulighed for at piske en stemning op omkring de kunstnere, som måske ikke er så populære eller gode, som han havde håbet på.

Med nogle malerier tager det ikke mere end et årti, før de er 10 gange mere eller 10 gange mindre værd. Der er selvfølgelig også kunst, hvor det tager meget længere tid, men hvor priserne også ændrer sig markant. Et eksempel herpå kunne være Hammershøis malerier. Da min mor var barn, kunne du købe Hammershøis billeder rimeligt billigt. Nu er de en formue værd. Sidste år blev der solgt et Hammershøi-maleri på Sotheby's for godt 15 millioner kroner. Det er en pris, der ligger langt fra, hvad de kostede for 60-70år siden, men det er

en langsom udvikling.

Udbud og efterspørgsel styrer selvfølgelig priserne på kunst, men er der andre parametre, der tæller med i de økonomiske udsving?

For nutidskunsten er galleristen meget vigtig. Den rigtige gallerist betyder meget for prisen på kunstnerens værker. For eksempel skal Saatchi nok sørge for at promovere det han tager ind i sit galleri. Det er ret sjovt med hensyn til Saatchi: Nogle folk tænker ikke, at de køber et Tracy Emin værk, de køber et Saatchi værk. Han er et brand i sig selv.

Parametrene inden for antik kunst er sværere at definere. Det er lidt en fingerspidsfølelse. Men der kan verdensøkonomien, særlige begivenheder eller nettet påvirke prisen.

Kan en stor udstilling, som fx en soloudstilling på MOMA, påvirke din prissætning af et givent værk?

Det er svært at sige for mig, da jeg sjældent sidder i denne specifikke situation, men jeg ved at det sker. For eksempel vil vi begynde at se flere Munch-værker på auktioner, fordi Munch har været udstillet på flere store museer de sidste par år.

Når en kunstner får meget opmærksomhed, begynder kunstnerens værker at komme ud af folks hjem. Det har jeg også oplevet med en designer, der hedder Just Andersen. Han lavede lamper og meget andet i diskometal (en zinklegering) og bronze. Jeg har altid syntes, at de var gyseligt grimme, men der var en auktion, hvor vi havde to af hans bronzelamper, som normalt gik til 1000 kr. tilbage i 2002, som solgte til fem gange hvad de normalt gør. Til næste auktion havde vi omkring 30-40 lamper til salg, fordi alle tænkte "Sådan en har jeg stående, nu skal vi slå til og tjene nogle penge". Men

det ødelagde det hele igen, da auktionshuset nu havde 40 af de samme lamper. Jeg mener vi i gennemsnit fik 2-3000kr. stykket. Der var stadig købere, men ikke til samme pris som vi startede på. Så man kan hurtigt mætte et marked, og så dør ”hysten” igen.

Hvis vi kigger på vurderingen af billedkunst, og du skal vurdere en ukendt kunstners maleri fra 1920. Hvilke parametre er det så, der tæller?

Det er alt det tekniske. Hvad det er lavet af, hvor stort det er, hvor god kvalitet det er osv. Også kommer det, jeg kalder *intangible* – det du ikke kan tage og føle på, det personlige. Her spiller ens erfaring med den pågældende periode og denne type motiver ind. Hvad går de normalt til? Og så kigger man på andre semikendte kunstnere fra samme periode, hvad sælger de til? Man prøver altid at sammenligne på et eller andet niveau. Det burde man i hvert fald gøre, men det er de danske auktionshuse ikke så gode til. Det kan fx være ved at spørge andre eksperter. En god vurderingseksperter skal udvise ydmyghed og skal ikke være bange for at indrømme, at han eller hun ikke ved alt om det pågældende værk. Der skal være en form for umættelig tørst: Hvis der er noget, du ikke ved, så vil du gerne finde ud af det. Det er tegnet på en god vurderingseksperter.

Ifølge en undersøgelse af europæiske virksomheder er Danmark det land i Europa, hvor medarbejdere spørger mindst om hjælp, fordi de mener, at de godt kan selv. Det er farligt at have sådan en *jeg ved fandeme bedst selv*-attitude inden for auktionsbranchen. Der er jo situationer, hvor værker sælger til 20 gange så meget som vurderet, eller man ser en genstand blive solgt i et udenlandsk auktionshus til langt over, hvad

den blev købt til i Danmark, fordi den ikke blev vurderet korrekt til at begynde med.

Ekstern hjælp er jo heller ikke gratis?

Nej, men som auktionshus er du en neutral mægler, der stifter kontakt mellem sælger og køber. Du tager en kommission, og grundlaget for den kommission er, at du giver en så god beskrivelse og en så akkurat vurdering som muligt.

Men det er ikke altid vurderingseksperternes skyld, at en genstand ikke bliver vurderet ordentligt. Det har også noget at gøre med ledelsesstruktur og mentalitet på arbejdspladsen. I nogle auktionshuse har de statistikker for alt, og hver vurderingsekspert sætter i gennemsnit 25 varer på auktion om dagen – ergo er det dit mål, ellers følger du ikke med. Men man bør jo gøre det ordentligt, specielt hvis man kan lugte, at der kunne være noget ved det her maleri. Så bliver man nødt til at gå i dybden med det.

Vi snakkede om fingerspidsfornemmelse før. Vil du sige, at der ved en vurdering af et værk også kommer en personlig følelse ind over?

Ja, og det kan også være lidt farligt. Du prøver på at sammenligne så meget, som du nu kan, men de personlige erfaringer og interesser spiller også ind i vurderingen. Jeg kender ikke nogen i den her branche, der arbejder med vurdering, fordi de kan tjene en masse penge. De gør det fordi, de er personligt interesserede og har passion for værkerne og objekterne. Du har trænedede men menneskelige øjne. Og det betyder, at du på et eller andet niveau ikke lade være med at sætte den personlige følelse i spil. Hvis fx 1920'erne er din favorittid inden for kunst, kommer du måske til at vurdere det lidt højere, end det burde være.

Så der er et lille område, hvor man bevæger sig væk fra alle

de hårde facts inden for vurderingen?

Ja, selvom man ikke vil, kan man stadig komme til at gøre det ubevist. Man kan ikke lade være. Man er jo kun et menneske.

Hvis vi skal kigge på forskellen i vurderingen af et møbel kontra et maleri, hvad er så de mest typiske forskelle?

Med malerier kigger du ofte på kunstner, størrelse, motiv, medium. Med møbler ser man også fx på den historiske kontekst, hvordan denne type møbel sælger, hvilken kvalitet det er i osv. Et eksempel kunne være George III møbler – en type møbler, der blev lavet i England fra omkring 1760'erne, men som stadig bliver lavet i dag, så det kan være svært at bestemme oprindelsesåret. Derfor går man meget teknisk til værks og kigger på hvordan det er lavet. Er det solid mahogni, eller er det fineret på egetræ eller fyrretræ osv. Det har også betydning hvilken tykkelse fineren har. Hvis den er meget tyk, så er den håndskåret, og så tyder det på, at møblet er fra det 18. århundrede. Derfor er det vigtigt at kende historien omkring møblerne og vide noget om de materialer, de er bygget af. Mahogni blev kommercielt tilgængeligt i England i cirka 1750'erne, og det skal man vide, for hvis du pludselig har et 1600-tals-møbel lavet i mahogni, så er det sgu nok ikke fra 1600-tallet – medmindre det er ét af en håndfuld i verden, der blev lavet fra ballasttræ fra skibsfart mellem England og Sydamerika i det 17. århundrede. Du kigger selvfølgelig også på kvaliteten. Inden for møbelbranchen siger man, at det man ikke kan se, behøver man ikke gøre så meget ved. Der er altså ingen grund til at gøre noget ud af ryggen på et chatol, som står op af en væg. Hvis du så kigger på et møbel, hvor ryggen er af mahogni, kan du være rimelig sikker på, at det er lavet af en særligt god møbelsnedker eller er et kommissionsstykke, da mahogni var et afsindig dyrt materiale.

Et andet eksempel er springfjederen, der sidder under sofa-sædet. Den blev opfundet i 1838, og blev patenteret i 1848,

hvilket er vigtig viden, hvis du skal sælge antikke møbler. Engang så jeg en stol solgt som en ægte rokoko-stol. Rokoko-perioden startede i ca. 1720'erne, men denne stol havde springfjedre i, og det var tydeligt, at den ikke var blevet ompolstret. Så det er altså nogle meget, meget specifikke ting, man skal vide for at vurdere ældre møbler korrekt.

Det er dog lidt det samme inden for antikke malerier, hvor det godt kan betale sig at få en restauratør eller en tekniker til at kigge på malerierne for at finde ud af om de er ægte eller ej. Jo mere kendt en kunstner er, desto dyrere kan du sælge dennes værker, og desto mere lukrativt er det at kopiere – selvom det er afsindig svært at kopiere fx et Rubens fra 1600-tallet.

I teorien kunne jeg gå ud og bede en kunstner lave mig et Rubens-maleri for 100.000 pund, som jeg kan sælge for 5 millioner pund. Men for at kunne lave en ordentlig kopi skal jeg kende historien. Rubens boede på et tidspunkt i England, hvor han kun malede på kanvas og ikke på træplader (som han normalt gjorde), fordi han ikke stolede på de engelske møbelmagere og deres træplader. Så hvis jeg har lavet et maleri fra den periode, hvor han var i England, og det er på træ, så ved eksperterne, at det ikke kan passe. Derudover kigger man på pigmenter, og hvordan de var lavet dengang. Maleriet skal også kalkes på samme måde som dengang, dvs. den kalk du anvender må ikke indeholde syntetiske eller andre elementer, som ikke var opfundet dengang.

Går man så langt som til at tage pigmentprøver på malerier?

Ja, hvis der kan være mange penge på spil. Tempera-pigmenter var tidligere mikset op med æg, og oliemaling blev skabt ved at mikse olie med forskellige materialer: Granuleret lapis lasulis sten til blå maling. Hvis man lagde bly ud i regnvejrs, så kom der hvidt på, som blev brugt til oliemaling. Kobber

blev grønt osv.

Så skal du kopiere et maleri, skal du sørge for, at du ikke bruger noget, man ikke havde dengang, maleriet skal forestille at være fra. Og skal du vurdere et potentielt værdifuldt maleri, er det vigtigt, at du tjekker alle de her ting. Hvis et auktionshus præsenterer et maleri, som potentielt kan blive solgt for 5, 10 eller 50 millioner pund, så tjekker de det selvfølgelig, så godt de kan. Måske betaler de et museum for at tjekke værket under lup. Reglen er, at jo mere du kan tjene, desto grundigere arbejder du.

Jeg læste en artikel fra England for tre-fire år siden om kopiering af nutidskunst. Der var kommet en række kopier af Damien Hirst fra Kina, som var så gode, at ingen kunne se forskel. Men Damien Hirst lever jo stadig, og han havde set dem og sagt, at dem havde han ikke malet. Forestil dig, at han dør. Så er der ikke længere nogen, som kan bevise om billedet er falskt eller ej. Selv hans assistent ved da ikke, om han en eller anden nat går op og klatter noget sammen og glemmer at fortælle om det. Så det bliver meget meget sværere, når nutidskunstnere, som er døde, bliver forsøgt kopieret, fordi vi er tættere på materialet rent tidsmæssigt og derfor ikke kan finde svar ved hjælp af lup eller lignende teknikker.

Udover det tekniske er der tre områder, der generelt er afgørende for en vurdering: udstilling, proveniens og så litteratur. Proveniens går på, hvem der har ejet værket, litteratur referer til, hvad der er skrevet, om det man vurderer. Hvis det fx er et specifikt glas, du skal vurdere, så noterer du i hvilke bøger og artikler, der er skrevet om det, hvem der har ejet det osv. Sjovt nok har sådan et sted som Lauritz.com ikke forstået, at litteratur kun bruges i forhold til en enkelt/unik vare og ikke modellen som helhed. Et eksempel på dette er, at de attribuerer litteratur på alle de Arne Jacobsen æggestole, de sælger, men det giver simpelthen ikke mening.

Hvad sker der rent vurderingsmæssigt med et værk, hvor en kunstner overmaler en andens kunstners billede? Jorn gjorde det i sin tid, hvor han overmalede en række romantiske landskabsmalerier, og Marco Evaristti har også gjort det med nogle Cobra-malerier.

Den er svær. Men jeg vil vurdere ud fra hvilken kunstner, der er den dyreste og så fremhæve det. Hvis Evaristti går hen og bliver dyrere end den Cobra-maler, han har malet over, har han tilføjet værkerne værdi – tiden vil vise, hvordan det vil udvikle sig.

I dag bliver folk chokeret over hvad nogle samtidskunstnerne gør og tænker "*Det kan alle jo gøre*", men en af pointerne er jo, at det gør de ikke. Diskussionen om hvad der er kunst og hvad der ikke er kunst bliver stadig taget op til tider. Går du tilbage til renæssancen, var det nogle af de samme ting, der udspillede sig, hvor folk også mente, at Da Vinci ikke var en kunstner – han var en total idiot, som gravede lig op og skrev baglæns. I dag er han jo en af de dyreste i hele verden. Det samme gør sig gældende for John Constable – en engelsk maler, der heller ikke blev anerkendt for sit arbejde af sin nutid, men som i dag er en af de mest kendte. Det viser, at der gennem hele historien har været eksperter, der har taget fejl, og det er der stadig i dag. Om 200 år vil du nok se nogle kunstnere fra vores tid i dag, som ikke fik meget opmærksomhed, men som vil blive regnet for at være blandt de helt store.

Overmalinger af malerier er også noget man kender fra antikken. Det tidligste eksempel jeg har set er et 1600-tals maleri, hvor en kunstner har malet over et ældre maleri. Ikke for at forøge værdien, men blot for at lave billedet pænere – en slags censur.

Der findes nogle meget specifikke eksempler på disse overmalinger inden for den mytologiske fortælling om Judith og Holofernes. Holofernes var en krigsherre, som tog Judith til fange, og om natten skar hun hovedet af ham. Man så hende

derfor tit afbilledet, hvor hun skar hovedet af ham eller holdt hans hoved på et fad. Det var et meget udbredt motiv for sin tid, men senere ser man disse værker med Judith med et sølvfad med en buket blomster eller frugter ovenpå. Det er et meget sjovt billede, hvor du har et motiv med en dame, der står med et sværd og nogle blomster på et fad. Det giver ikke rigtig mening.

Hvordan vurderes sådan historisk indgreb – er det noget, der bidrager til værdien?

Også her kan det tillægges eller fratages et billede værdi, afhængigt af hvem der malede hhv. originalen og ”rettelserne”. Hvis det var Caravaggio, der malede originalen, og der var en eller anden i det 19. Århundrede, der malede lidt blomster oven på hovedet, så er det skidt for værdien, fordi Caravaggio er en exceptionel dyr kunstner. Men hvis originalbilledet ikke var malet af en særligt kendt kunstner, og blomsterne blev malet pænt ovenpå, så er det en anden historie.

Der er jo mange kunstnere, som beskæftiger sig med flere medier bl.a. Ready-maden, keramik osv. Kan disse objekter friste den der vurderer til at iagttage det med ”de forkerte” briller på?

Ja, kunstnere eksperimenterer ofte med andre områder, end hvad de traditionelt er kendt for. Det er svært for vurderingsfolk, specielt hvis kunstnerne begynder at lave objekter, de ikke signerer. Selvfølgelig sker der smuttere her, det kan ske for alle. Som vurderingsekspert prøver man at få så meget viden som overhovedet muligt, og hvis der er noget, der lugter af et eller andet, så spørger man andre eksperter, hvis man ikke selv kan komme videre med det. Hvis det var mig, der havde tabt flere hundrede tusinde på, at et auktionshus ikke havde gjort deres arbejde godt nok, så havde jeg sagsøgt dem.