

„Ned auslassen, Gocklwirt“

Wie das Auktionshaus Ruef in Landshut Kunst und Antiquitäten in die ganze Welt versteigert

Von Nina Kalmus

Zum Ersten“, schallt eine volle, laute Stimme durch den hell erleuchteten Raum. „Zum Zweiten... und zum dritten Mal.“ Klunk, ein leises Klopfen ist zu hören. Es stammt von einem blauen Zimmermannsbleistift, den der Mann hinter dem Versteigerungspult in seiner rechten Hand hält. Dieser Mann ist Andreas Ruef, Inhaber des Landshuter Kunst- und Auktionshauses Ruef. Der Zimmermannsbleistift, der gerade eine Versteigerung besiegelt hat, ist quasi ein Familienerbstück. „Ich benutze keinen Hammer wie im Film. Der Bleistift hat vor mir schon meinem Vater und meinem Großvater gehört – auch sie haben damit Versteigerungen besiegelt“, erzählt Ruef.

Auch sonst entspricht die Realität in einem Auktionshaus nicht unbedingt der, die Film und Fernsehen suggerieren. Keine Damen und Herren, die ohne mit der Wimper zu zucken, die Gebote in schwindelerregende Höhen treiben. Nein, die Bieter sind Frauen und Männer in Pullover, Jeans und Kappe. Auch herrscht keine andächtige Ruhe, sondern ein geräuschvolles Kommen und Gehen.

Zwischen zehn und 20 Personen sind die meiste Zeit des Auktionstages vor Ort. Manche wollen scheinbar nur einmal die Atmosphäre einer Auktion erleben, andere folgen dem Geschehen interessiert und warten nur auf den Gegenstand, auf den sie bieten wollen. Zusätzlich wird die



Andreas Ruef

Auktion live online übertragen. Dafür ist auf Höhe von Ruefs Gesicht, circa einen Meter vor ihm, eine Kamera auf einem Podest platziert.



Die Auktionen werden, seitdem das Auktionshaus von München nach Landshut gezogen ist, auch online übertragen. So können Interessierte aus der ganzen Welt auf die Exponate bieten. Fotos: Nina Kalmus

Doch all das bringt Versteigerer Ruef nicht aus der Ruhe. Schließlich leitet er als öffentlich bestellter und vereidigter Versteigerer solche Auktionen seit Jahrzehnten. Die wievielte Auktion es heute für ihn ist, weiß er nicht. Bei seiner ersten war er um die 30 Jahre alt, schätzt er. Dabei hat er schon so einiges erlebt. Damals sei er noch sehr aufgeregt gewesen. „Heute bin ich das nicht mehr. Nur noch ein kleines bisschen.“

In den Beruf des Auktionators wurde Ruef hineingeboren, vor ihm waren schon vier Generationen sei-

ner Familie in diesem Geschäft tätig – der Ururgroßvater gründete das Kunst- und Auktionshaus 1844 in München. Damit ist es laut Ruef eines der ältesten Auktionshäuser Deutschlands und bei Kennern weltweit ein Begriff – bis in die USA werden Objekte versteigert. 2018 siedelte das Unternehmen nach Landshut um.

Schon als Kind, erzählt Ruef, sei er durch die Flure des Auktionshauses geflitzt. Nach der Schule und in den Ferien habe er die Vitrinen abgestaubt, um sein Taschengeld aufzubessern. Im Kindesalter durfte er in München auch bei Auktionen die Exponate präsentieren. „Einmal haben wir eine Rüstung für ein höfisches Kind, bestehend aus Helm und Brustpanzer, versteigert. Die durfte ich dann anziehen und präsentieren. Das war etwas ganz Besonderes“, erinnert sich Ruef.

Auktionshaus versteigert auch Nachlässe von Promis

Viele Nachlässe namhafter Persönlichkeiten und Künstler sind bei der Familie Ruef schon versteigert worden. Romy Schneider und Walter Sedlmayr sind nur zwei Beispiele. Vor allem die Versteigerung des Nachlasses der amerikanischen Biererin Wilhelmina Busch-Woods blieb der Familie im Gedächtnis. Sechs Tage lang dauerte sie und fand in deren Schloss am Starnberger See statt. Was damals geschah, weiß Ruef nur aus Erzählungen seines Vaters und Großvaters: „Ein bekannter Gastronom – der Gocklwirt – wollte wohl unbedingt ihr Bett haben. Und als er immer wieder aufs Neue überboten wurde, lehnte sich mein Großvater über das Pult und rief ihm zu: „Ned auslassen, Gocklwirt.“ Er hat das Bett bekommen.“

Auch bei den durch ihn betreuten Auktionen hat Ruef über die Jahrzehnte einiges erlebt. „In München kam immer eine Gräfin zu uns – im Nerzmantel. Den zog sie dann schwungvoll aus und warf ihn auf den Boden, damit ihr Dackel darauf Platz nehmen konnte“, erzählt Ruef schmunzelnd.

Bei der Herbst-Winterauktion Ende November sollen knapp 700 Objekte versteigert werden. Es ist der Tag, auf den sich Ruef und sein Team schon seit Monaten bis ins kleinste Detail vorbereiten. Es wurde recherchiert, fotografiert, gelistet und online gestellt. Einige Tage vorher können Interessierte die Exponate auch vor Ort begutachten. Das teuerste Exponat – ein Bilder-

zyklus – wird an diesem Tag für 26500 Euro versteigert werden. Das Startgebot lag bei 9500 Euro.

Neben den Bietern und Interessenten vor Ort nehmen Hunderte Menschen aus der ganzen Welt teil – online, per Telefon und auch mit schriftlichen Geboten. Ruef schätzt, dass es pro Auktion zwischen 300 und 500 Live-Bieter sind. „Ganz genau kann man das nicht sagen, da nicht jeder, der sich zuschaltet, auch wirklich mitbietet.“ Seit dem Umzug nach Landshut wird jede Auktion live gestreamt. Hierfür kann sich jeder über das Auktionshaus registrieren.

Doch wie behält Ruef da den Überblick, ohne ein Gebot zu verpassen? „Ich habe über die Jahre gelernt, dass die Bieter vor Ort ganz unterschiedlich bieten. Manche machen das ganz offensiv, manch anderer nickt mir nur leicht zu. Nach so vielen Jahren habe ich dafür denke ich ein gutes Auge entwickelt.“ Für die restlichen Gebote habe er seine Mitarbeiter, zwei kümmern sich um die Telefon-, zwei um die Onlinebieter, seine Nebensitzerin übernimmt die schriftlichen Gebote.

Dass das Auktionshaus seine vier Auktionen im Jahr streamt und so für Menschen und vor allem Sammler weltweit zugänglich macht, birgt in der heutigen Zeit laut Ruef großes Potenzial. Denn Auktionen seien vor allem bei der jüngeren Generation nicht mehr so beliebt, wie sie es einmal waren. „Unser Publikum ist meistens etwas älter. Aber ein paar junge Bieter haben wir schon auch“, sagt Ruef.

Viele Jüngere, vermutet Ruef, hätten eine falsche Vorstellung von Auktionen. Vor allem Film und Fernsehen würden suggerieren, man müsse extrem viel Geld in die Hand nehmen, um etwas zu ersteigern, und dass Auktionen deshalb nur etwas für die gehobene Gesellschaft seien. Tatsächlich, betont er, muss man nicht Tausende von Euro ausgeben, um etwas Schönes zu ersteigern. „Eine Jugendstilkommode kann man durchaus mit einem Startgebot von 250 bis 400 Euro ersteigern.“ Auch neue Kommoden oder Tische kosten das oft im Möbelhaus. „Nur die überstehen wahrscheinlich keine Jahrhunderte – und sind auch meistens nicht nachhaltig“, sagt Ruef. Denn was gebe es Nachhaltigeres, als einem gebrauchten Möbelstück oder Bild ein zweites Leben zu geben. Und wenn sich die Gebote zu weit hochschaukeln, könne man immer noch aussteigen.



Das Auktionshaus liegt in Landshut am Dreifaltigkeitsplatz.



Mit diesem Zimmermannsbleistift besiegelt Ruef Versteigerungen.

Bei der Herbst-Winterauktion ruft Ruef ruhig und routiniert in rasendem Tempo die Objekte auf und versteigert, manchem Besucher ist die Nervosität anzusehen. Damit jeder im Raum weiß, um welches Exponat aktuell an der Reihe ist, wird jeweils ein Bild davon mit der dazugehörigen Losnummer auf einem Monitor an der Wand angezeigt. Bei manchen Objekten entbrennt ein Bieterstreit. Gerade durch die externen Gebote gibt es laut Ruef eine größere Preisdynamik.

Manches Exponat, wie das Los 672, ein hübscher, gut erhaltener Rollsekretär, erhält gar kein Gebot, während die Bieter den Preis einer Münze von einem Startgebot von 150 Euro auf 900 Euro steigern. „Meistens können wir recht gut abschätzen, ob ein Exponat beliebt sein wird oder nicht“, sagt Ruef. Aber trotzdem werden er und seine Mitarbeiter manchmal überrascht. So auch dieses Mal: bei einem Relief des Hl. Hieronymus. „Wir wussten schon, dass es einige Interessenten gibt, aber mit so vielen haben wir nicht gerechnet.“ Um die 2000 Euro hatten sie erwartet, am Ende wurde das Relief für fast 6000 Euro versteigert.

Was nicht versteigert wird, kommt in den Nachverkauf

Die Schritte, in denen geboten wird, bestimmt Ruef selbst. Meistens sind es zehn Prozent mehr, die er fordert, um das vorherige Gebot zu überbieten. „Es bekommt also keiner den Zuschlag, nur weil er zwei Euro mehr bietet“, sagt Ruef. Das wäre schließlich nicht fair. Gibt es zwei gleich hohe Gebote, bekommt das Vor-Ort-Gebot immer den Zuschlag. Ansonsten gilt: Das schnellere Gebot zählt.

Was an einem Auktionssamstag nicht versteigert wird, kommt in den Nachverkauf. Hier wird nicht mehr auf die Exponate geboten, sondern Interessenten können sie für den ausgeschriebenen Preis – also das Startgebot plus Aufgeld – kaufen. Was hier nicht verkauft wird, geht zurück an den Besitzer.

Was die Objekte der Herbst- und Winterauktion angeht, ist Ruef zufrieden. Vieles wurde versteigert, einiges im Nachverkauf verkauft – die Bilanz ist gut. Was ihn sowohl als Versteigerer, als auch als Kunstliebhaber besonders freut: „Der angebotene Zyklus aus zwölf Bildern ging an eine einzelne Person. Die Bilder bleiben also zusammen und werden nicht auseinandergerissen.“

Hypothekenzinsen in unserer Region

FMH-Index für Hypothekenzinsen	5 Jahre*	10 Jahre*	15 Jahre*	Forwardaufschläge für Vorlaufzeit von	12 Monate*	24 Monate*	36 Monate*
Vor 4 Wochen	3,43	3,27	3,48	Mittelwerte: Vor 4 Wochen	0,05	0,15	0,27
Vor 1 Woche	3,32	3,18	3,40	Mittelwerte: Vor 1 Woche	0,05	0,15	0,27
Aktuell	3,36	3,23	3,44	Mittelwerte: Aktuell	0,05	0,15	0,27

Quelle: FMH Finanzberatung (fmh.de) Stand: 20.12.2024 * Alle Zinsangaben effektiv in Prozent. Der Effektivzins beinhaltet: Kosten der Grundschuldentragung; unveränderter Zinssatz nach Zinsfestschreibung.

Die besten Hypothekenzinsen: Kaufpreis 400.000 Euro; 2% Tilgung unterstellt							
Darlehensbetrag (Beleihung)	200.000 Euro (50%)			320.000 Euro (80%)			
Regionale Angebote	5 Jahre*	10 Jahre*	15 Jahre*	5 Jahre*	10 Jahre*	15 Jahre*	Kontakt
PSD Bank München	2,74	2,79	3,00	3,05	3,10	3,30	0821 504 926 0
Sparda-Bank München	3,03	2,87	3,12	3,23	3,08	3,33	089 551 424 00
Sparda-Bank Nürnberg	3,31	3,05	3,41	3,30	3,05	3,41	0911 600 080 00
PSD Bank Nürnberg	3,15	3,11	3,11	3,25	3,21	3,21	0800 238 554 4
Münchener Hypothekbank	3,74	3,75	4,03	4,15	4,18	4,46	089 538 780 0
Bundesweite Angebote	5 Jahre*	10 Jahre*	15 Jahre*	5 Jahre*	10 Jahre*	15 Jahre*	Kontakt
BBBank	3,17	2,78	3,17	3,27	2,88	3,27	0721 141 0
Commerzbank	3,28	2,95	3,14	3,48	3,14	3,34	069 986 609 66
1822direkt	3,06	3,06	3,22	3,06	3,07	3,25	069 941 700
Deutsche Bank	2,90	3,08	3,28	3,21	3,39	3,58	069 910 100 00
ING	3,16	3,11	3,33	3,23	3,30	3,36	069 505 001 09
Vermittler	5 Jahre*	10 Jahre*	15 Jahre*	5 Jahre*	10 Jahre*	15 Jahre*	Kontakt
Dr. Klein	2,99	2,78	2,99	3,06	2,88	3,08	0800 883 388 0
Interhyp	2,99	2,78	3,11	3,16	2,88	3,21	0800 200 151 515
Haus & Wohnen	3,11	2,78	2,99	3,21	2,88	3,08	0611 890 900
DTW Immobilienfinanzierung	2,99	2,83	3,01	3,06	3,07	3,25	0800 115 560 0
ACCEDO	3,16	2,95	3,14	3,23	3,14	3,34	0800 228 850 0

Quelle: FMH Finanzberatung (fmh.de) Stand: 20.12.2024 * Alle Zinsangaben effektiv in Prozent. Der Effektivzins beinhaltet: Kosten der Grundschuldentragung; unveränderter Zinssatz nach Zinsfestschreibung.

