AUKTIONSHAUS HERMANN HISTORICA

Im Schlaraffenland

Das Münchner Unternehmen Hermann Historica ist eines der weltweit führenden Auktionshäuser für Militaria. Wir haben uns angesehen, wie dort Helme, Uniformen und andere interessante Objekte „unter den Hammer“ kommen

Von Jens Müller-Bauseneik







BEGEHRT: Um den belgischen Kürrasierhelm entbrannte eine wahre „Bieterschlacht“

LIEGEN GEBLIEBEN: Für die Napoleon-Büste und den Roter-Adler-Orden fand sich in der „Auktion 96“ vorerst kein Käufer

Alle Objekt-Fotos im Artikel: Copyright Hermann Historica GmbH

Wenn das Militär in die Schlacht zieht, sollte man als Zivilist tunlichst sehen, dass man großen Abstand gewinnt. Es sei denn, es handelt sich um eine „Schlacht“ der ganz anderen Art. Eine, in der die Welt des Militärs friedlich bleibt, vergangene Zeiten aufleben lässt und Begehrlichkeiten weckt: nach funkelnden Orden, glänzenden Säbeln oder farbenfrohen Uniformen. Wer in diese Welt eintauchen möchte und das nötige Kleingeld mitbringt, kann solche Stücke kaufen, von Privathand, beim Militaria-Händler – oder auf Auktionen, wo Kaufinteressenten die Gebote möglicher Konkurrenten übertreffen müssen. Nervenkitzel garantiert!

Solche „Bieterschlachten“ kann man regelmäßig beim Münchner Auktionshaus Hermann Historica erleben. Viermal pro Jahr kommt dort alles unter den Hammer, was das Herz des Sammlers höherschlagen lässt: von Waffen und Rüstungen aus der Antike, über neuzeitliche Schusswaffen bis hin zu militärischen Objekten aller Art, die zeitlich vom 18. Jahrhundert bis zum Ende des 20. Jahrhunderts reichen. Daneben handelt das Auktionshaus auch mit zivilen Stücken, vor allem aus den Bereichen Asiatika, Antiken und Kunsthandwerk.

Anfang Mai 2023 ist es wieder soweit: In den Räumen von Hermann Historica geht die „Auktion 96“ über die Bühne. Nicht weniger als 5.000 Objekte („Lose“) stehen zum Verkauf, in einem wahren Auktionsmarathon, der sich über fünf Tage hinzieht. Viel zu tun für die rund 30 Mitarbeiter des Unternehmens, die sich diesmal auf eine der beiden jährlichen Präsenzveranstaltungen vorbereitet haben. Das heißt, Interessenten sind ausdrücklich eingeladen, das Geschehen nicht nur am heimischen Computer zu verfolgen, sondern persönlich vorbeizuschauen und per Handzeichen mitzubieten – ganz so, wie man es von einer „klassischen“ Auktion erwarten würde. Die übrigen beiden Veranstaltungen finden nur online statt, ohne anwesendes Publikum.

Früher waren die Präsenzauktionen die Höhepunkte im Jahresverlauf, hier durfte

CWJB_24_032_041.indd 32 28.07.23 16:10



HEILIGE HALLEN: Blick in den Hauptsaal, in dem auch die Auktionen über die Bühne gehen. Die Räumlichkeiten des Unternehmens befinden sich in einem Gewerbegebiet vor den Toren Münchens (unten) Fotos: Markus Fegg

man regelmäßig die interessantesten und umfangreichsten Angebote erwarten. Aber die Zeiten haben sich geändert. „Spätestens seit Corona sind die Unterschiede fließend geworden“, sagt Stefan Schreyer, Geschäftsführer des Unternehmens. Er beobachtet den Trend, dass die Onlineauktionen in ihrer Bedeutung gestiegen sind und dafür „ebenso hochwertige Objekte reinkommen“ – eine Folge des geänderten Konsumverhaltens. „Die Sammler haben sich daran gewöhnt, dass man bequem auch über das Internet bieten und kaufen kann. Wir erzielen tolle Ergebnisse, aber das meiste läuft eben online. Dadurch kommen leider immer weniger Leute persönlich hierher.“



DAS UNTERNEHMEN

Hermann Historica GmbH
Bretonischer Ring 3
85630 Grasbrunn bei München
www.hermann-historica.de

An diesem Tag sind es noch acht Personen, die in den Stuhlreihen des weitläufigen Auktionssaales Platz genommen haben. Sie dürfen eine überwältigende Kulisse genießen: Ringsherum türmen sich die zum Verkauf stehenden Objekte, sie bevölkern Regale, füllen Vitrinen, schmücken Wände; diverse Vorräume bieten ein ähnliches Bild. Wohin man schaut: Überall wetteifern außergewöhnliche Stücke um Aufmerksamkeit, aus jeder Richtung weht einen der Atem der Geschichte an – ein Schlaraffenland für Militaria- und Antiquitätensammler.

Hinten links werden auf einer Leinwand nacheinander die Lose gezeigt, daneben steht der Auktionator hinter seinem Pult. Vor ihm

CWJB_24_032_041.indd 33 28.07.23 16:10



HERR DER GEBOTE: Der Auktionator in seinem Element. Pro Stunde kommen bei ihm und seinen Kollegen Dutzende Objekte „unter den Hammer“ Foto: Hermann Historica GmbH

PRÄSENZAUKTION: Hinten links warten die persönlich anwesenden Bieter auf spannende Lose Foto: Hermann Historica GmbH



BLICKFANG: Dieser französische Offiziershelm fand für 4.600 Euro einen neuen Besitzer Foto: Jens Müller-Bauseneik



ist eine Kamera aufgebaut, die das Geschehen live ins Internet überträgt – wer online bietet, muss sich mit diesem Eindruck begnügen. Dezent im Hintergrund warten ein halbes Dutzend Mitarbeiter an Bildschirmen und Telefonen auf eingehende Gebote. In den vergangenen Tagen standen zunächst die älteren Epochen samt der „Schusswaffen aus fünf Jahrhunderten“ auf dem Programm, am 11. Mai sind nun die „Orden und Militaria bis 1918“ an der Reihe.

Gebote im Sekundentakt

Punkt 10 Uhr geht es los. Aufgerufen wird Los Nr. 3001, ein Malteserorden aus dem 20. Jahrhundert. „Startpreis 250 Euro“ verkündet der Auktionator – und bekommt fast zeitgleich von einem der Mitarbeiter angezeigt, dass online ein höheres Gebot eingegangen ist. Die in kleinen Sprüngen nach oben kletternden Beträge werden in wechselnden Farben auf der Leinwand eingeblendet, bei 320 Euro ist aber schon Schluss. „Wer bietet mehr? … 320 zum Ersten, zum Zweiten und zum …“ Wo das „Dritten!“ erschallen sollte, schlägt der Auktionator kurzerhand auf das Pult, nicht mit einem Hämmerchen, sondern mit seinem Stift. Praktisch, denn so muss er ihn nicht aus der Hand legen und kann sofort den Endpreis und die Bieternummer des Käufers notieren. Zeit ist kostbar, schließlich sollen heute mehr als 600 Lose „unter den Hammer“ kommen.

Die nächsten Orden aus dem Sudan, Syrien und Ägypten erweisen sich als Ladenhüter, niemand bietet darauf. Los Nr. 3009, ein Konvolut aus fünf bulgarischen Auszeichnungen, stößt dann wieder auf Interesse – erstmals auch bei den Sammlern im Saal: Beim Startpreis von 300 Euro hebt einer die Hand, wird aber von einem Konkurrenten online schnell überboten. Für 560 Euro gehen die Stücke am Ende an den Unbekannten aus dem Internet.

Ein Markt in Bewegung

Gut möglich, dass sie bei anderer Gelegenheit einen höheren Betrag erbracht hätten – oder auch gar keinen. „Das ist halt ein Tagesgeschäft“, meint dazu Stefan Schreyer, „Objekte erzielen unterschiedliche Preise an verschiedenen Wochentagen, das ist nicht vorhersehbar. Manchmal gibt es ganz tolle Sachen, bei denen wir mit vielen und hohen Geboten rechnen, und dann bleiben die liegen. Das kann immer passieren.“

CWJB_24_032_041.indd 34 28.07.23 16:10



OPULENT: In den Katalogen ist jedes Objekt genau beschrieben; die Online-Variante bietet noch zusätzliche Abbildungen

Foto: Jens Müller-Bauseneik

BESCHWINGT: Der badische Artilleriehelm war mit 1.300 Euro angesetzt, der Käufer musste noch 700 Euro drauflegen







EXTREM SELTEN: Der auf der obigen Katalogseite gezeigte „Mamelouk"-Dolch einer Eliteeinheit Napoleons im Original

GLÄNZEND: Dieser Dragoner-Schaschka für russische Offiziere ging zum Startpreis weg – für sagenhafte 12.000 Euro



KLEIDSAM: Für den gut erhaltenen sächsischen Waffenrock wollte niemand 1.200 Euro ausgeben; mit Uniformen läuft es derzeit etwas schwierig

HINTERGRUND

EINLIEFERN UND VERKAUFEN

Wer ein historisches Objekt veräußern möchte, kann es persönlich in den Geschäftsräumen von Hermann Historica vorbeibringen oder auch per Post schicken. Der für den jeweiligen Bereich zuständige Experte nimmt es entgegen und begutachtet es im Beisein des Eigentümers (oder informiert diesen per Telefon). Wenn das Objekt für eine Auktion geeignet ist, wird ein Startpreis vorgeschlagen und letztlich festgesetzt. Das Objekt wird an Hermann Historica übergeben, bleibt aber vorerst Eigentum des Einlieferers. Dieser erhält einen Einlieferungsvertrag, mit dem das Objekt dann auch versichert ist.

Anschließend wird das Objekt vom Experten genau beschrieben und in den Katalog aufgenommen. Der Einlieferer bekommt einen Versteigerungsvertrag, in dem die Losnummer des Objektes in der Auktion vermerkt ist. Wird es dort versteigert, gehen 20 Prozent des erzielten Betrages an Hermann Historica. Findet das Objekt keinen Käufer, so wird es einige Wochen im Nachverkauf erneut angeboten und kann nun direkt zum Startpreis erworben werden. Bleibt auch diese Möglichkeit ungenutzt, so wandert das Objekt automatisch in die nächste Auktion, nun mit einem um zehn Prozent verminderten Startpreis.

Der Markt ändert sich über die Jahre, Schwerpunkte verschieben sich. „Der ganze Ritterbereich hat ziemlich nachgelassen", so Schreyer. Bedingt durch eine veränderte Käuferschicht seien die erzielbaren Preise runtergegangen. Auch mit den Antiken sei es schwieriger geworden. Tongefäße, Statuen und dergleichen sind in den Katalogen von Hermann Historica immer weniger vertreten. Grund sind die internationalen Kulturgut-Rückführungsgesetze, die einen Handel mit solchen Objekten erschweren.

Außerdem ist da noch das Problem der Fälschungen. Um solche erkennen und die Herkunft eines Stückes möglichst genau bestimmen zu können, beschäftigt das Unternehmen Experten für die verschiedenen

CWJB_24_032_041.indd 35 28.07.23 16:10



FLEXIBEL UND STANDFEST: Das Auktionspult wartet neben antiken Tresoren auf seinen Einsatz Foto: Markus Fegg



MIT ALLER VORSICHT: Geschäftsführer Stefan Schreyer präsentiert einen silbernen Helmadler aus Russland Foto: Jens Müller-Bauseneik



IM KOMMEN: Objekte aus der Kolonialzeit werden derzeit hoch gehandelt. Diese Askari-Statue war einem Sammler 10.000 Euro wert



REPRÄSENTATIV: Für diese Bronzebüste Kaiser Wilhelms II. konnte das Auktionshaus „nur“ 1.500 Euro erzielen



PROMINENT: Das Kriegstagebuch von *Emden*-Kapitän Hellmuth von Mücke erbrachte 4.200 Euro

Sammlungsgebiete. Sie begutachten jedes eingelieferte Objekt und entscheiden darüber, ob es in die nächste Auktion aufgenommen wird oder nicht; im Zweifelsfall werden auch schon mal wissenschaftliche Materialuntersuchungen in Auftrag gegeben. In der Regel reichen freilich der eigene Erfahrungsschatz und die umfangreiche firmeneigene Bibliothek aus, um ein Objekt hinreichend genau beschreiben zu können. Am Ende steht jeweils ein kurzer, prägnanter Text, der alle wesentlichen Merkmale, zuweilen auch den geschichtlichen Hintergrund sowie – falls bekannt – die individuelle Herkunft des Stückes beleuchtet.

Hochglanz im Katalog

Im nächsten Schritt wird es von allen Seiten fotografiert. Dafür gibt es bei Hermann Historica gleich zwei Fotostudios: eines liegt direkt neben der streng gesicherten Waffenkammer (weil man die Schusswaffen nicht unnötig durch die verzweigte Unternehmensetage tragen will) und ist allein den Musketen, Pistolen und Gewehren vorbehalten. Im anderen Studio werden alle übrigen Gegenstände abgelichtet. Derart dokumentiert, sind die Objekte schließlich schon Wochen vor den Auktionsterminen in opulenten Katalogen zu bewundern, als hochwertige Druckausgabe oder online auf der firmeneigenen Homepage. Regelmäßig per E-Mail verschickte Newsletter und gedruckte Flyer sind weitere Mittel, um Zehntausende Stammkunden auf die Highlights der kommenden Veranstaltungen aufmerksam zu machen.

So kann jeder Sammler schon im Vorfeld gedanklich „einkaufen gehen“ und auch bereits ein konkretes Gebot einreichen. Das

BEEINDRUCKENDE ZAHLEN

- In den 1950er-Jahren gegründet
- Rund 30 angestellte oder freie Mitarbeiter
- Über 40.000 Kunden aus aller Welt
- Pro Jahr vier mehrtägige Auktionen
- Jede Auktion umfasst Tausende Objekte
- Im Frühjahr 2024 findet die 100. Auktion statt

CWJB_24_032_041.indd 36 28.07.23 16:10





SPITZE: Von allen Stücken der bulgarischen Ordenssammlung erreichte dieses den höchsten Preis: 21.500 Euro!



HOCHKARÄTIG: Das Ordensset mit Losnummer 3585 ging an einen zahlungskräftigen Kunden im Saal



GALERIE: Sämtliche Objekte lassen sich eine Woche vor der Auktion besichtigen

Foto: Markus Fegg



ÜBERWÄLTIGEND: Stücke aus der umfangreichen Ordenssammlung – schiere Pracht, wohin man schaut

Foto: Jens Müller-Bauseneik



WARTEPLATZ: Wie fünf weitere Napoleon-Figuren suchte auch diese einen neuen Besitzer. Die erzielten Preise werden nach Auktionsschluss veröffentlicht

Foto: Markus Fegg

hat der Auktionator dann vorliegen, wenn das Objekt aufgerufen und schrittweise in die Höhe getrieben wird. „1.150 Euro sind online geboten – ich habe 1.200 schriftlich bei mir“ heißt es dann beispielsweise. „1.300 jetzt geboten – 1.400 bei mir. Wer geht höher?“

Am spannendsten wird es, wenn um besonders begehrte Stücke regelrechte Bieterschlachten entbrennen. Etwa bei Los Nr. 3074, ein belgischer Helm M 1831 für Kürassiere, um den sich mehrere Interessenten online und weitere zwei am Telefon reißen. Die Gebote der Anrufer werden von den Mitarbeitern an den Auktionator übermittelt und gleichzeitig ins System eingegeben. Vom Startpreis 400 Euro geht es rasch auf 2.200 Euro hoch, dann im Sekundentakt auf 2.300, 2.400, bei 2.700 fällt die Entscheidung für einen der Telefonbieter. Die Szene wird sich so ähnlich noch Dutzende Male an diesem Tag wiederholen und die Kommentare der Mitarbeiter am Hörer verraten die internationale Zusammensetzung der Kundschaft: „Congratulations, this is yours“ wird der Käufer beglückwünscht, „Sorry“ heißt es bedauernd zum Überbotenen.

Kunden aus aller Welt

Wenn am nächsten Tag die „Orden und Militaria ab 1919“ an der Reihe sind, dürfte die Beteiligung aus dem Ausland noch einmal zunehmen, denn gerade dieser Bereich „lebt von der internationalen Kundschaft“, sagt Geschäftsführer Stefan Schreyer. Das gelte vor allem für Objekte aus dem „Dritten Reich“. Amerika und Russland waren hier traditionell die führenden Märkte, „aber die sind jetzt auch schon ziemlich satt. Der asiatische Markt ist dagegen im Kommen, wirft aber auch einige Probleme auf“; insbesondere mit der Zahlungsmoral stehe es nicht immer zum Besten.

Auch der Krieg in der Ukraine hinterlässt Spuren. Militaria und Kunst kann man derzeit aus Russland wegen des verhängten Embargos nicht mehr beziehen, andererseits kann man von dort kein Geld überweisen. Und was an Ikonen und Orden noch in den hiesigen Magazinen schlummert, „bringt nicht mehr die Preise wie früher“, so Schreyer. „Die Kunden sind zurückhaltender geworden.“

Ganz anders das allgemeine Bild bei den Militaria bis 1918. „In diesem Bereich verzeichnen wir momentan die höchsten

CWJB_24_032_041.indd 37 28.07.23 16:10



WEHRHAFT: Den alliierten Fliegerhelm aus dem Ersten Weltkrieg sicherte sich ein britischer Bieter aus dem Saal für 720 Euro



EISERN: Solche Grabenpanzer laufen derzeit besonders gut; dieses italienische Stück wurde für 6.200 Euro verkauft



AUFGEREIHT: Antike Gewehre und Schilde sind in den Räumen auffällig platziert. Das Segment „Alte Waffen“ gehört nach wie vor zu den umsatzstärksten Verkaufsfeldern von Hermann Historica Foto: Markus Fegg



RUSTIKAL: Objekte aus dem Ritterbereich werden zwar noch nachgefragt, erreichen aber nicht mehr die Preise wie in früheren Jahrzehnten Foto: Markus Fegg

Zuwächse. Und was besonders gut läuft, sind Stücke zur Kolonialgeschichte.“ Aufgrund der überschaubaren Einlieferungen findet man dazu in jeder Auktion nur eine Handvoll Objekte, doch die gehen weg wie geschnitten Brot. Und erzielen zum Teil Traumpreise: Eine Askari-Statue, angesetzt mit 2.000 Euro, wechselt am späten Nachmittag für 10.000 Euro den Besitzer. Stunden zuvor hatte eine nicht minder repräsentative Büste Kaiser Wilhelms II. nur 1.500 Euro eingebracht. Und eine lebensgroße Bronzebüste von Napoleon I. (Startpreis 3.000 Euro) hatte gar keinen Käufer gefunden – obwohl sie im Vorfeld als einer der Höhepunkte dieser Auktion angepriesen worden war.

Freilich, der Korse ist hier auch gleich sechsmal als Figur vertreten; wer ihn sich auf den Schreibtisch stellen möchte, hat also eher schon die Qual der Wahl. Der bronzene Napoleon leidet zudem unter dem Manko, dass seine Herkunft unbekannt ist; sein ursprünglicher Besitzer bleibt im Dunklen. Der Askari hingegen war ausweislich einer Plakette am Sockel ein Abschiedsgeschenk für einen Oberstleutnant Kuhlmann, Offizier der Schutztruppe in Deutsch-Ostafrika – und hat daher ein Alleinstellungsmerkmal.

Gänsenhaut-Faktor

„Die Geschichte verkauft das Objekt“, betont Schreyer in diesem Zusammenhang mehrfach, denn „erst sie bringt das Ganze zum Leben.“ Das könne man beispielhaft an einem Höhepunkt der kommenden Herbstauktion aufzeigen: eine verkohlte Taschenuhr, eigentlich nichts Besonderes. Der Clou daran: Sie wurde von einem Motormechaniker der *Hindenburg* getragen, als das Luftschiff am 6. Juli 1937 in Lakehurst in Flammen aufging. Es gibt sogar Fotos, die zeigen, wie der Mann schwer verletzt aus dem Wrack getragen wird; zwei Tage später ist er gestorben. Und nun bezeugt diese Uhr sein Schicksal und damit das des berühmten Luftschiffes: „Wer sich für die *Hindenburg* interessiert, kriegt dabei doch eine Gänsehaut.“

Ein weiterer Pluspunkt: Die Uhr wurde von der Familie des Mechanikers eingeliefert, ihre Herkunft lässt sich lückenlos dokumentieren. Und sie ist erstmals auf dem Markt erhältlich! „Das ist für Sammler immer besonders reizvoll“, weiß Schreyer. Selbiges gilt für ein Filetstück des morgigen Tages, wenn unter

CWJB_24_032_041.indd 38 28.07.23 16:10



KEIN ORIGINAL: Moderne Sammleranfertigungen wie diese Fahne sind in den Katalogen klar als solche ausgewiesen



ZWEI VON FÜNF: Für jedes Auktionsgebiet wird ein eigener voluminöser Katalog erstellt

Foto: Jens Müller-Bauseneik



VORGESCHMACK: Die verkohlte Uhr eines Besatzungsmitglieds der *Hindenburg* ist ein Highlight der Herbst-Auktion 2023



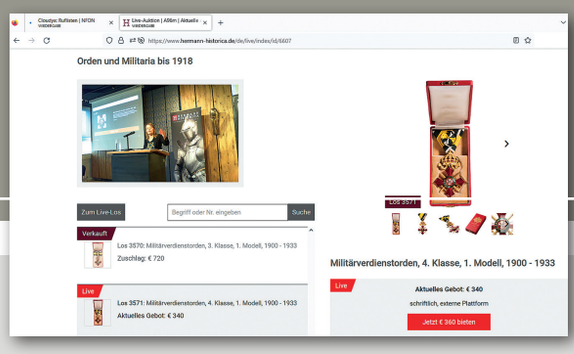
ZUR SCHAU GESTELLT: Der bronzene Askari wetteifert mit anderen Stücken um Aufmerksamkeit

Foto: Jens Müller-Bauseneik



ANSICHTEN: Objekte in der Vitrine … und wie sie aus Sicht eines Onlinebieters versteigert werden

Fotos: Jens Müller-Bauseneik



HINTERGRUND

DAS BIETVERFAHREN

Wer als Bieter an den Versteigerungen von Hermann Historica teilnehmen möchte, hat verschiedene Möglichkeiten:

- Als Saalbieter vor Ort an der Auktion teilnehmen: Man füllt am Empfang ein Anmeldeformular aus, bekommt eine Karte mit seiner Bieternummer – und los geht's.
- Schriftliche Gebote vor der Auktion abgeben: Hermann Historica stellt Formulare für einen Ersteigerungsauftrag bereit. Für ausgewählte Lose kann man dort Vorgebote eintragen, das ausgefüllte Formular sollte man spätestens 24 Stunden vor Auktionsbeginn per Fax oder E-Mail zurücksenden.
- Gebote online über die Website von Hermann Historica abgeben: Registrierte Kunden können solche Vorgebote auch über die Unternehmenshomepage abgeben.
- Als Telefonbieter live an der Auktion teilnehmen: Man kann sich vorab als Telefonbieter für bestimmte Lose registrieren. Ein Mitarbeiter von Hermann Historica ruft rechtzeitig zur Versteigerung dieser Lose an und gibt die ihm mitgeteilten Gebote weiter.
- Als Onlinebieter live in der Auktion mitbieten: Registrierte Bieter können sämtliche Auktionen im Internet in Bild und Ton verfolgen – und live per Mausklick mitbieten. Das funktioniert direkt über die Webseite von Hermann Historica oder auch über externe Auktionsportale (etwa „lot-tissimo").
- Wer live mitbietet, sollte sich vorher über die Bietschritte informieren: Wenn bei einem Los 100 Euro angezeigt werden, muss das nächste Gebot mindestens zehn Euro höher sein. Bei einem Preis über 200 Euro steigt dieser Schritt auf 20 Euro, bei mehr als 400 Euro sind es schon 40 Euro und so weiter.

Detaillierte Informationen zu den einzelnen Bietverfahren und -schritten sind auf der Webseite des Unternehmens nachzulesen: www.hermann-historica.de

CWJB_24_032_041.indd 39 28.07.23 16:10



ABGESCHIRMT: **Objekte aus dem „Dritten Reich“ werden in einem separaten Raum gezeigt** Foto: Markus Fegg



FRÜHFORM: **Dieser Stahlhelm „Modell Berndorfer“ stammt aus dem Ersten Weltkrieg und zählt somit zu den „Militaria bis 1918“**



SCHWARZ-WEISS-ROT: **Die Reichsdienstflagge aus den deutschen Schutzgebieten bedient das gesteigerte Interesse an Kolonialobjekten**

„Orden und Militaria ab 1919“ der Nachlass von Siegfried Westphal versteigert wird, „der einzige General, der unter drei Feldmarschällen gedient hat.“ Darunter sein Ordenskissen von der Beerdigung und eine Mappe mit vielen Fotos, die ihm Erwin Rommel geschenkt hatte. Auch dieses reizvolle Konvolut stammt aus Familienhand. Bei Hermann Historica wird es nun in seine Bestandteile zerlegt, jedes Stück steht einzeln zum Verkauf.

Dass der Handel mit Objekten aus dem „Dritten Reich“ auch kritische Stimmen hervorruft, ist Schreyer bewusst. Zwar sorge dieser Bereich „immer noch für Aufsehen“, es sei aber in den letzten Jahren ruhiger geworden. Das Unternehmen bemüht sich hier um Transparenz, auch werden in Deutschland alle relevanten Paragrafen eingehalten, die etwa das Abbilden von verfassungsfeindlichen Symbolen an strenge Auflagen binden. Wer sich zum Beispiel ohne Anmeldung auf den Webseiten von Hermann Historica bewegt, bekommt NS-Objekte gar nicht erst angezeigt. Generell befürwortet Schreyer, „dass man jetzt auch mit unserer Zeitgeschichte offener umgeht.“ Im Ausland werde der ganze Komplex ohnehin ganz anders bewertet, „da sieht man das einfach als Teil der militärischen Geschichte Deutschlands.“

Eine spektakuläre Sammlung

Von solchen Debatten gänzlich unberührt, wird derweil im Auktionssaal der Endspurt des heutigen Tages eingeläutet. Verteilt über 177 Lose, kommt eine bedeutende Sammlung bulgarischer Orden aus der Zeit der letzten drei bulgarischen Zaren unter den Hammer. Ein anonymer Privatmann hatte sie über Jahrzehnte zusammengetragen und trennt sich nun davon – „weil er sich verändern und noch mal etwas ganz anderes sammeln möchte“, verrät Schreyer. Die seltenen und überaus hochwertigen Preziosen verbreiten ihren Glanz in mehreren Vitrinen. Wie alle anderen Lose auch, konnte man sie in der vergangenen Woche während eines mehrtägigen Vorbesichtigungstermins persönlich in Augenschein nehmen. Zwischen 100 und 10.000 Euro Startpreis ist alles dabei.

„Diese Sammlung ist wirklich spektakulär“, schwärmt Stefan Schreyer. Zu seiner Freude ist eingetreten, was er sich im Vorfeld erhofft hatte: dass Kunden, die sich normalerweise eher für heimische Orden im Mittelpreissektor

CWJB_24_032_041.indd 40 28.07.23 16:10



ORDENSKISSEN: Ein Filetstück aus dem Nachlass des Wehrmachtgenerals Siegfried Westphal
Foto: Jens Müller-Bauseneik



WIDMUNGSPORTRÄT: Das Bild zeigt Generalfeldmarschall Albert von Kesselring und war ebenfalls Teil des Westphal-Nachlasses, den die Erben an das Auktionshaus übergeben hatten Foto: Jens Müller-Bauseneik



GROSSFORMAT: Ein Ölgemälde mit einer Kriegsszene aus Nordafrika war in der Auktion „Orden und Militaria ab 1919“ für mindestens 8.000 Euro zu haben Foto: Jens Müller-Bauseneik



TECHNIKWUNDER: Solche seltenen Enigma-Geräte erzielen Spitzenpreise. So auch hier: Angesetzt mit 50.000 Euro, war es dem Käufer am Ende schwindelerregende 92.000 Euro wert Foto: Jens Müller-Bauseneik

interessieren, nun auch von den bulgarischen Stücken begeistert sind und so „eine riesige Nachfrage“ entstanden ist.

Das spürt man dann auch im Saal. Über alle Kanäle strömen Gebote herein, in raschen Sprüngen steigen die Preise in die Höhe. Und es wird deutlich, dass einige der anwesenden Sammler hauptsächlich wegen dieser Orden angereist sind, denn auch sie bieten nun emsig mit. Einer ist besonders aktiv, sichert sich Stück um Stück. Darunter Los Nr. 3585, ein prachtvoller Militärverdienstorden im Großkreuz-Set, bestehend aus Kreuz und Bruststern, komplett mit Verleihungsetui, Startpreis 2.500 Euro. Nach einer fieberhaften Bieterschlacht behält er am Ende den längeren Atem und erwirbt die begehrten Kleinodien für 8.200 Euro. Von der Auktionatorin (mehrere Kollegen wechseln sich über den Tag ab) gibt es dafür einen „Daumen hoch“ in Richtung des glücklichen Käufers.

Endspurt im Auktionssaal

Die prickelnde Atmosphäre solcher Auktionen kann man natürlich am besten vor Ort erleben. „Deshalb ist es schade, dass kaum noch Leute vorbeischauen“, bedauert Geschäftsführer Stefan Schreyer. Den Trend zum anonymen Bieten aus der Ferne kann er „nicht wirklich nachvollziehen, denn es ist doch ein besonderes Erlebnis, sich inmitten all dieser tollen Objekte zu treffen, sich darüber auszutauschen und einen schönen Tag zu genießen.“ Um wieder mehr regionales Publikum anzuziehen, will er bei zukünftigen Präsenzauktionen aus dem Bereich „Kunst und Antiquitäten“ ein attraktives Rahmenprogramm anbieten, „damit die Auktion wieder lebt.“

Im Saal geht es auf 19 Uhr zu. Das letzte Los, ein Konvolut aus 15 bulgarischen Medaillen, wechselt für 480 Euro den Besitzer; damit ist die heutige Auktion beendet. Vor dem Publikum hat sich an diesem Tag ein Potpourri aus unterschiedlichsten historischen Objekten entfaltet, viele wurden zum moderaten Startpreis verkauft, andere haben erstaunliche Höhen erklommen. Spitzenreiter war ein Brief von Friedrich Engels, der 29.000 Euro erzielte.

Aber nach der Auktion ist vor der Auktion, morgen geht der Marathon in eine neue Runde. Dann werden 800 Lose aufgerufen, und jeder, den die außergewöhnlichen Stücke locken, kann mitbieten: „Zum Ersten, zum Zweiten und zum …“ ■

CWJB_24_032_041.indd 41 28.07.23 16:10