

23.11.2018

Erfolgreichste Charity-Auktionatorin der Welt

"Ich bin Entertainer, Regisseur, Produzent und Mathematikerin"

Von *Uschka Pittroff*

Teilen:

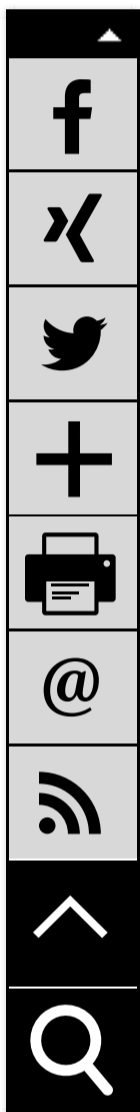


FOTOS ▶

Wie lockt man Partygästen möglichst viel Geld für gute Zwecke aus der Tasche? Das weiß niemand besser als Lydia Fenet, Senior Vice President bei Christie's und erfolgreichste Charity-Auktionatorin der Welt.

Die PIN.Auktion ist die bedeutendste und größte Museum-Charity-Versteigerung im deutschen Kunstbetrieb. Der Erlös geht an vier Museen unter dem Dach der Pinakothek und des Museums Brandhorst. Dieses Jahr im Fokus: Female Power. Werke von Künstlerinnen wie Silvie Fleurie, Kiki Smith und anderen werden versteigert - unter der Schirmherrschaft der PIN-Vorstandsvorsitzenden Dorothee Wahl und Katharina von Perfall.

Wenn am Samstag, 24. November, 800 geladene Gäste aus Politik, Wirtschaft und Kultur in der Rotunde der Münchner Pinakothek der Moderne die PIN.Party unter dem Motto: "Let's party 4 art" feiern, ist die Auktion der Höhepunkt. Das Hämmerchen schwingt erstmals Lydia Fenet, Senior Vice President bei Christie's und erfolgreichste Charity-Auktionatorin der Welt - bislang hat sie über 550



Millionen Dollar für diverse Wohltätigkeitsprojekte Prominenter eingespielt. Unter ihren Auftraggebern: Bill Clinton, Robert deNiro, Bruce Springsteen und Glenn Close. Ein Gespräch über die Kunst, Partygästen möglichst viel Geld für gute Zwecke aus der Tasche zu locken.

manager magazin: In der Einladung zur PIN.Party wird der Frauenfaktor sehr betont. Sind Auktionatorinnen denn heute noch etwas Besonderes?

Lydia Fenet: Naja, sehen Sie das als Abbild der Gesellschaft. Als ich vor fast 20 Jahren bei Christie's anfing, gab es nur Männer am Pult. Seither ändert sich das. Ich bilde jetzt selbst Auktionatoren aus, von 20 in meiner Klasse sind 12 weiblich. Mich entzückt, dass diese Welt im Kunstbusiness weiblicher wird. Wenn Sie die Rockefeller-Auktion mitverfolgt haben: Tash Perrin war gerade die erste Frau, die eine Abendauktion bei Christies durchführte. Da ist das Unternehmen wirklich progressiv.

Vor 1950 war es Frauen nicht erlaubt, das Hämmerchen zu schwingen, da gab es nur Kerle, die anfänglich Vieh, Tabak oder Baumwolle versteigerten.

(lacht) Das hat sicherlich mit dieser Historie zu tun. Christies gibt es ja nun schon seit 250 Jahren und war sehr lange exklusiv männlich. Meine New Yorker Freundinnen, viele aus der Finanzwelt, nervt es, dass sie in Meetings immer noch die einzigen Frauen unter 20 Männern sind. Ich bin in meinen Meetings von 20 Frauen umgeben. Unsere Power ist unstopppable, das sag' ich Ihnen.

Sie haben schon über eine halbe Milliarde Dollar gesammelt und sind Star der Benefiz-Auktionswelt. Was ist denn der Unterschied zwischen einer Kunst- und einer Charity-Auktion?

Das Publikum. Bieter bei einer klassischen Auktion haben ein Ziel im Saal; sie interessieren sich für die Werke, die sie ersteigern wollen. Da wird in der Regel nach klaren Kriterien stufenweise hochgesteigert, also etwa 20-, 22-, 24-, 26-, 28.000 Dollar. Eine Charity Auktion ist eher wie Improvisationstheater, großes Entertainment, lustiges Chaos.

Weil?

Sie haben es mit einem Publikum in Partystimmung zu tun, zwischen 200 und 6000 Leuten wie in der Carnegie Hall. Die wollen trinken, tanzen, sich amüsieren. Und oft wissen sie gar nicht, dass auch eine Auktion auf dem Programm steht. Beim Steigern passiert es auch, dass ein Gast bei einem Gebot von 20.000 Dollar plötzlich dazwischen ruft: "Ich gebe 35.000, okay?" Da oben auf der Bühne muss ich eine Energie ausstrahlen, die das Publikum anheizt, in Stimmung bringt, mit ihm spielt. Ich muss ausstrahlen, dass ich hier das Sagen habe, sonst gehen die Leute nicht mit.

Wie machen Sie das?

ANZEIGE

	Nordland ab 2.295 € Mach mal blau. Mit Mein Schiff das Nordland mit Nordkap, Tromsø & Geirangerfjord erleben Jetzt buchen.
	Der neue Opel Combo Life. Der vielseitige und innovative Familienvan. Mehr erfahren
	1822direkt Sonderaktion! Girokonto + 75€ Prämie inkl. kostenfreie Kreditkarte! Außerdem: 100€ für Ihre Empfehlung! Mehr Informationen

Das kann man trainieren. Unter 20 Leuten gibt es nur einen, der ein Naturtalent ist in Sachen Humor und darin, sein Publikum mitzureißen. In 15 Jahren habe ich 70 bis 100 Versteigerungen per annum gemacht, also gut über 1000. Ich bin Entertainer, Regisseur, Produzent in Personalunion. Und Mathematikerin. Aber da gibt es unsere big five ...

... passion, poise, preparation, patience, pace, also Leidenschaft, Gelassenheit, Vorbereitung, Geduld, Tempo. Was ist am wichtigsten?

Leidenschaft kann man nicht faken, die Liebe zur Sache muss schon echt sein. Dass man sich vorbereitet, ist klar; wenn ich eine Luxusreise nach Mexiko versteigere, muss ich bei Nachfragen alle Details darüber aus dem Ärmel schütteln können. Gelassenheit kann ich nicht genug betonen - es geht darum, immer und in jeder Situation ein Pokerface zu behalten. Bei jeder dieser Auktionen läuft was schief, jede Nacht: Das Mikro fällt aus, es ist laut, einer kriegt einen Herzinfarkt. Also Ruhe bewahren. Und von der ersten Sekunde an sicherstellen, dass du das Kommando hast. Gestern habe ich Hunderte zum Schweigen gebracht, indem ich sagte: "Ich weiß, dass Sie einfach weiter plaudern wollen, aber was Sie noch nicht wissen: Ich kann Sie in Grund und Boden reden" oder: "Ehrlich, Leute, ich kann viel länger reden als ihr, versprochen." Immer mit einem Lächeln im Gesicht.

Und wenn die Menge nicht verstummt?

Trick 17. Tempo vorgeben. Ich sage dann: "Hört mal, man hat uns 15 Minuten für die Auktion gegeben. Ich wette, wir schaffen das in neun." Damit ist ihr Ehrgeiz gepackt und du kriegst sie auf deine Seite.

Klingt nach pädagogischer Kindererziehung.

(lacht) Ganz genau. Ich sage auch solche Dinge wie: "Wenn ihr ruhig seid, erzähl ich euch ein Geheimnis." Wenn Schweigen einkehrt, sage ich lächelnd: "Ausgetrickst, es gibt kein Geheimnis, ich wollte bloß Ruhe im Saal".

Was, wenn keiner bietet und man vor einer Mauer des Schweigens steht?

Warten. Und weiter warten. Geduld. Bloß kein großes Ding draus machen. Wenn keiner 25.000 Dollar bietet - furchtlos und mit Lächeln sagen: "Nun, ein Mädchen wird ja wohl noch fragen dürfen" und mit 10.000 Dollar erneut starten. Oder das Publikum einbeziehen wie: "Die Lady in der ersten Reihe, die aussieht wie ein berühmtes Starlet, überlegt noch", oder "Tisch fünf bespricht gerade, ob man gemeinsam die Mexiko-Reise unternimmt."

Und wenn keiner höher geht?

Ah! Meine Lieblingssituation. Mit Zurückweisung umzugehen. "18.000 Dollar zur Linken? Wer bietet mehr? Der Gentleman 20.000? Nein, Sir? Auch recht. Die gute Nachricht ist, dass ich nun weiß, dass Sie auf 18.000 Dollar sitzen, die Ihnen ein Loch in die Tasche brennen. Darauf werde ich bei nächster Gelegenheit zurückkommen." Das muss man spielerisch nehmen.

Wer zahlt 300.000 Dollar für eine Lasagne von Bruce Springsteens Mutter?

Fans vom "Boss" und Menschen, die zugleich Veteranen der Bob Woodward Foundation helfen wollen. Eine No-lose-Situation. Sie tun Gutes und erfüllen sich zugleich einen Lebens Traum - Lunch mit Springsteen.

Viele Topstars versteigern Persönliches, wenn Sie auftreten.

Springsteen hat vor lauter Begeisterung auch schon einen Ride auf seinem Motorrad versteigert. Er kommt gern spontan auf die Bühne und wirft immer

mehr Angebote raus, wie zusätzliche VIP-Tickets. Das kann ich ebenso spontan aufgreifen nach dem Motto: "Bruce hat mir gerade zugeflüstert, dass die Drogen nicht inklusive sind, die müssen Sie selbst mitbringen." Der Spaß dabei ist, alles aus dem Stegreif zu improvisieren.

Erzählen sie mal ...

Mit Matt Damon hatte ich mal 'ne Rede-battle, als er bei einer Versteigerung am Tisch im Publikum saß; er nannte mich ständig Lindsey. Bis ich ihn als den berühmten Schauspieler Michael Diamond vorstellte, der am Schluss noch ein Date für eine seiner Filmpremieren rusrücken musste. Robert deNiro ist einer der Großzügigsten und Nettesten. Er versteigert viel, bis hin zu einer Privatdiskussion über "Taxi Driver". Einmal sagte er: "Wie soll ich mit 40 Leuten zum Lunch gehen? Ich schlage vor, ihr kommt alle zu mir nach Hause." Komiker wie Jerry Seinfeld geben Kurse im Witzemachen. Mit Glenn Close habe ich ein ganzes Projekt "Rebels and Revelations" entworfen für ihr Engagement in Sachen Psychischer Gesundheit. Man ersteigerte blind jeweils den Inhalt einer von vier verschlossenen Türen. Dahinter verbargen sich Stars wie Martin Short, Jeff Goldblum, Seth Meyers und Paul Simon; allesamt als persönliches Blind Date.

Sie haben gerade ein Buch geschrieben mit dem Titel "The most powerful woman in the room is you", das im Frühjahr 2019 veröffentlicht wird. Eine Autobiografie?

Nicht nur. Eher ein Lehrbuch über das, was ich als Auktionatorin fürs Leben lernte. Nämlich, wie man netzwerkt, wie man seine eigene Vision verkauft, wie man angstfrei vor Publikum spricht und wie man verhandelt, vor allem für sich selbst. Es geht um die Kunst zu verkaufen, auch sich selbst. Lachen Sie nicht. Ich bekam in den ersten zehn Jahren bei Christie's keine Gehaltserhöhung. Bis ich begriffen habe, dass ich die einfordern muss. Verhandeln heißt, die Kontrolle über sein eigenes Leben zu bekommen.

◀ **ZUR STARTSEITE**

E-Mail-Adresse

Bestellen

E-Mail-Adresse

Bestellen

[Alle Newsletter ansehen](#)
[Alle Newsletter ansehen](#)

Verwandte Artikel

Lydia Fenet: Die erfolgreichste Charity-Auktionatorin der Welt

Handtaschenexpertin Rachel Koffsky: "Männer sind Impulskäufer"

Auktionsmarkt: Kunst von Frauen halb so teuer

Studie enthüllt Erfolgsnetzwerk: So lenkt ein kleiner Zirkel in den USA den Welt-Kunstmarkt

Kunstauktion in New York: Rockefeller-Sammlung knackt Weltrekord schon am ersten Tag

Schredder im Rahmen zerstört millionenteures Bild: Wie Banksy die

Mehr zum Thema




Leute | Personalien | Karriere |
Frauenquote

[Alle Themenseiten ▶](#)

© **manager magazin 2018**

Alle Rechte vorbehalten

Vervielfältigung nur mit Genehmigung

<p>Sonnenanbeter aufgepasst!</p>  <p>Hurghada, Agadir, Boa Vista oder Sal im Winter mit -40%¹ Rabatt sichern und sparen!</p> <p>Schnell buchen & sparen!</p>	<p>Mehr Licht. Mehr Details.</p>  <p>Und mehr fürs Geld: Jetzt auf ausgewählte Kameras und Objektive von Nikon sparen.</p> <p>Mehr Informationen</p>	<p>2 Hemden für 59,90 €</p>  <p>Bügelfreier Naturstretch: jetzt in 5 Dessins und mit klassischem Kent-Kragen.</p> <p>zum Online-Shop</p>	<p>Treppenlift: Preise 2019</p>  <p>Unglaublich: Das kosten Treppenlifte wirklich? Dank Preisrechner bis 30% beim Kauf sparen!</p> <p>Treppenlift-Preisrechner></p>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------