

SEIN UND HABE  
**MATISSE-GRAFIK**

## Reinster Ausdruck

Der Wert eines Kunstwerks offenbart erst seine Geschichte



Linolschnitt „La Roumaine“

**M**eine Strichzeichnung ist direkte Umsetzung meiner Empfindungen und ihr reinsten Ausdruck“, hat Matisse einmal gesagt. Und selbstbewusst nachgesetzt: „Allerdings sind diese Zeichnungen kompletter, als es manchen Leuten scheinen könnte, die sie mit einer Art Skizze verwechseln.“

Das Konvolut von Zeichnungen, auf die bis zum 15. Februar bei Christie's Online-Gebote abgegeben werden können, zeigt die Bandbreite seiner Handschrift: ein stolz getuschtes Selbstbildnis von 1927, Bleistiftblumenbilder, lithografierte Akte, Skizzen auch und Porträts von Lydia, Lieblingsmodell des späten Matisse. Spektakulär sind die Linolschnitte, in denen die Umrisslinien weiß auf tief schwarzem Grund stehen, so etwa beim Charakterkopf von „La Roumaine“, dessen Gebot bei Redaktionschluss bei 4200 Dollar stand.

Die Provenienz aller 54 angebotenen Blätter ist ausgezeichnet. Sie kommen aus dem Nachlass von Jacquelyn Miller Matisse, der 2018 verstorbenen Ehefrau des Matisse-Enkels Pierre-Noël. Auf ihren Wunsch gehen alle Erlöse aus der Auktion in die Unterstützung von Wohltätigkeitsorganisationen. woe

## Mehr als eine transatlantische ROMANZE

Die Galerie Arnoldi-Livie handelt seit 50 Jahren mit Kunst. Aus München vermittelte sie bedeutende Werke in amerikanische Museen. Jetzt steht der Generationswechsel an

**E**ine wissenschaftliche, eine möglichst gehobene Kunsthistorikerlaufbahn war angestrebt. Im Museum, in einer öffentlichen Sammlung. Da gab es eigentlich keine Zweifel. Es kam aber anders. Angelika Arnoldi, Studentin der Kunstgeschichte aus dem oberbayerischen Inntal, entdeckte während ihrer der Praxis ver-schriebenen Aufenthalte in Paris und New York bei dem legendären Vollblut-kunsthändler Serge Sabarsky ihre Neigung, potenzielle Käufer von der Qualität eines Kunstwerks zu überzeugen. Vor allem aber entdeckte sie ihr Talent.

VON ANNEGRET ERHARD

Zurückgekehrt nach München, brachte Angelika Arnoldi ihren späteren Ehemann Bruce Livie auf den Geschmack. Der Amerikaner aus Baltimore, Yale- und Harvard-Absolvent, ein Vertreter des lässig-intellektuellen Typs aus besten Kreisen mit Fliege, rahmengenähten Schuhen, klasse Manieren, schottischen Wurzeln und einem DAAD-Stipendium in München, gab tatsächlich die akademische Karriere für den Kunsthandel auf.

Ende 1972 eröffneten die beiden in der Maximilianstraße ihre Galerie. Der Prachtboulevard, heute Flaniermeile mit den ewig faden Flagship-Stores internationaler Nobeldesigner, war damals der Hotspot der Galerieszene, also der zeitgenössischen Kunst. Jahn, Thomas, Friedrich, sie und all die anderen Galeristen ha-

ben mittlerweile längst das Weite gesucht. Die beiden Newcomer Arnoldi-Livie, damals 23 und 26 Jahre alt, mutig und selbstbewusst, versehen mit dem für solche Unternehmungen nötigen Schuss gesegneter Naivität, platzierten ihren programmatisch noch etwas unentschlus-senen Kunsthandel dazwischen. In einem der oberen Stockwerke hinter bayerisch-bürgerlicher Fassade zeigten sie in ihrer ersten Ausstellung Papierarbeiten von Gustav Klimt. In der zweiten offerierten sie Arbeiten von Ernst Ludwig Kirchner und Oskar Schlemmer.

Schritt für Schritt lernten sie die Lektionen, die unerlässlich für den Erfolg im Kunsthandel waren. Eine der ersten: Neben allem Bemühen spielt das Glück eine herausragende Rolle. Unangemeldet standen eines Tages Trustees des New Yorker Museum of Modern Art in der Tür und legten 1973 den noch winzigen Grundstein für eine transatlantische Beachtung ihrer Galerie. Die zweite, ebenso bedeutende Lektion folgte rasch: Das stete Bestreben, Entdeckungen zu machen und mit Ungeahntem den Ruf zu mehren, kann unversehens in blinden Eifer umschlagen: Als sie seinerzeit ihre in jeder Hinsicht kostbare Neuerung, ein unbekanntes Skizzenbuch von Juan Gris, stolz einem Kenner vorlegten, winkte der ab – bitteres Lehrgeld.

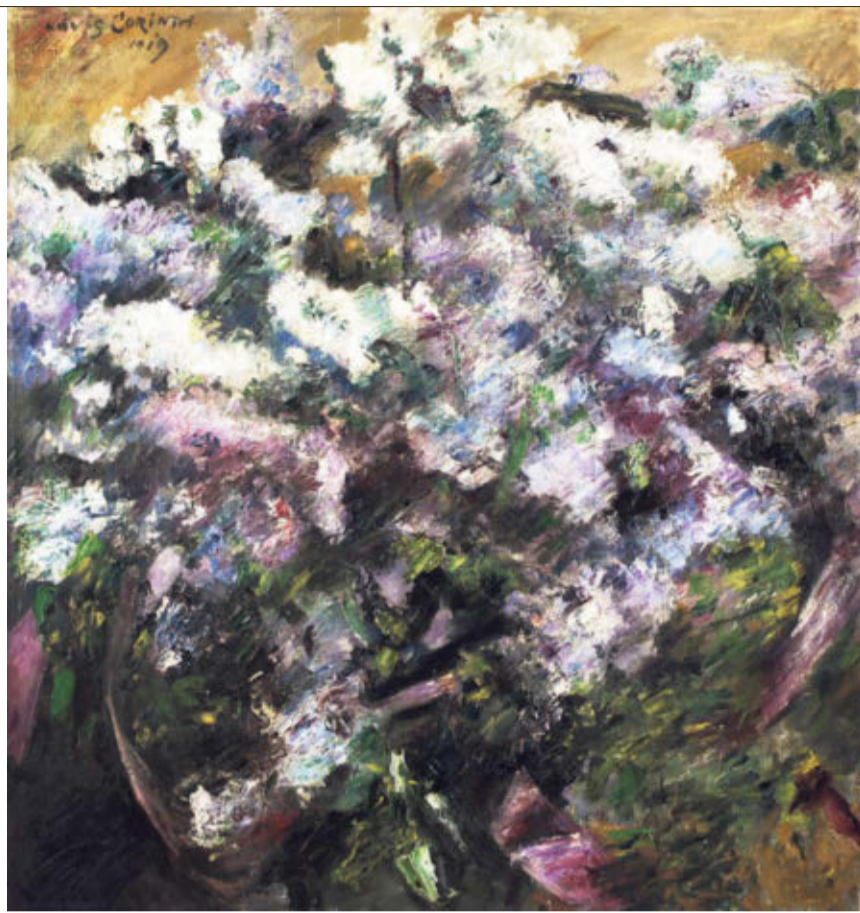
**A**usgesprochen ergiebig war hingegen Bruce Livies große Museumsumstour durch die Vereinigten Staaten. Er kartografierte die Museenlandschaft in ihren diversen Aspekten, ordnete die Sammlungen und ihre historischen Schwerpunkte ein, knüpfte Kontakte. Und er profitierte, wiewohl noch jung, stilvoller als Landsmann. Kunst-historisches Wissen und die Bereitschaft, kontinuierlich dazuzulernen, verschafften ihm den nötigen Respekt. Livie agiert bis heute gemäß seiner Maxi-me, Handel und Forschung gehören zusammen:

„Wir leben doch von dem, was wir wissen“. Bald schon schärfte die Arnoldi-Livies das Profil der Firma. Sie handelten mit Altmeisterwerken, der Schwerpunkt lag auf deutscher Rotstrebung. Der Fokus hatte sich im Verlauf von fünf Dekaden kontinuierlich nach Übersee gerichtet. 1983 verkaufte Arnoldi-Livie Dürers Federzeichnung „Der Gute Schächer“ an das Getty Museum in Los Angeles. Dort hatte man die Abteilung für Altmeisterzeichnungen gerade erst ins Leben gerufen. Schinkels Porträts seiner Kinder, ein Triptychon von 1817, hängt seit 1995 im St. Louis Museum of Art in Missouri statt – was nicht so recht nachvollziehbar ist – in der Alten Nationalgalerie in Berlin. Nicht immer konnten die beiden Kunsthändler, obschon ausgestattet mit viel Gespür und Ausdauer für die komplexen Wege musealer Entscheidungsfindung, die Überlegungen der Konservatoren nachvollziehen. Menzels „Sonntagnachmittags im Tuileriangarten“ etwa hing einst in Dresden, der größte Rückkauf verschloss man sich im Albertinum jedoch. Seit 2006 erhält das Bild gebührende Aufmerksamkeit neben Monets Tuilerien-motiv in Londons National Gallery.



Die Berliner Nationalgalerie wollte Schinkels Triptychon mit Porträts seiner Kinder (hier Sohn Karl) nicht. Nun erfreut es Museumsbesucher in St. Louis  
GALERIE ARNOLDI-LIVIE

mantik bis hin zum Impressionismus. Ein Spezialgebiet, auch ihre Herzensangelegenheit, wurde die französische und deutsche Handzeichnung. Erfahrung, gutes Auge und der Verzicht auf vor-schnelle Urteile sind hier Grundlagen für die akribische Zuschreibung und Dattierung eines Blatts.



Lovis Corinths Gemälde „Weißer Flieder“ von 1919 ging in eine private Sammlung

In München hatte Livie 1983 den Freundeskreis des Zentralinstituts für Kunstgeschichte nach angelsächsischem Vorbild gegründet und bis 2016 inspirierend geleitet. Die überwiegend finanziell sehr gut ausgestatteten Mitglieder genossen niveauvolle Exkursionen. Auf die Frage, warum Familie und Handel nicht ganz in die USA verlegt wurden, erklärt Angelika Arnoldi-Livie, das habe immer wieder zur Debatte gestanden. Man hatte sich aber seit 1988 in den behaglich-repräsentativen Galerieräumen mit Blick auf den Hofgarten eingerichtet und war feste Anlaufstelle für Sammler und Kuratoren geworden. Und wäre es wirklich eine gute Idee gewesen, die zwei Söhne in New York aufwachsen zu lassen?

**N**atürlich gab es im Verlauf der langjährigen Firmengeschichte auch schwierigere Phasen. Aber wie Angelika Arnoldi-Livie pragmatisch konstatiert, waren allgemein wirtschaftliche Krisen eher zuträglich: So mancher Sammler musste Kunst verkaufen. Und für herausragende Werke von musealer Qualität fand sich früher oder später immer ein Käufer. Ohnehin plädierte Bruce Livie mit der ihm eigenen Gelassenheit stets dafür, mehrere Eisen im Feuer zu haben. Engpässe wurden dann niemals bedrohlich. Dass die Slow-Motion-Atmosphäre der Pandemie dem Kunsthandel nicht zum Nachteil gereichte, belegt der Verkauf von Lovis Corinths Blütenmeer „Weißer Flieder“, das 2020 in eine Privatsammlung weitergereicht wurde.

Beide Söhne verfolgten einen Kunst-auf-keinen-Fall-Pfad ins Berufsleben. Caspar, der ältere, hatte entschieden: „Niemand in den Kunsthandel gehen und auf keinen Fall zusammen mit der Ehefrau eine Firma führen.“ Beruf und Familie zu verschmelzen, kann anstrengend werden. Er studierte Maschinenbau und erklomm die auf Dauer unbefriedigende Karriereleiter in einem Schweizer Chemiekonzern. Der Kunst blieb er in all den Jahren doch verbunden, begleitete seine Eltern zur Tafel, wo er prompt seine spätere Frau Marie kennenlernte – und eröffnete 2018 zusammen mit ihr die Livie Gallery für zeitgenössische Kunst im Herzen von Zürich.

Während die Eltern es nun ruhiger angehen, freuen sich die jungen Livies auf gemeinsame Auftritte mit ihnen. Beim kommenden Salon du Dessin in Paris (22. bis 27. März) werden sie mit Papierarbeiten von Künstlern aus beider Programm ein Jahrhundert überwölbendes Spannungsfeld aufbauen und ganz beiläufig ein kräftiges Bekenntnis zur Kunst als Lebensmittelpunkt abgeben.

ANZEIGE

**KUNSTMARKT**

**UHREN & SCHMUCK**

Schweizer Nobeluhren u. alte PATEK & ROLEX  
An & Verkauf - Fa. Uhren-Schofer  
06324/82620 - 0171/3329874  
www.uhren-schofer.de

UHRMACHERMEISTER BUSE • MAINZ  
Kaufe alle ROLEX • ALS • HANHART • UROFA 59  
55116 Mainz • Heildebergstraße 8  
Tel. 0631/234015 • www.uhren-buse.de  
REPARIERE • RESTAURIERE

**VERSCHIEDENES**

Auch 2023 kämpfen wir für den Erhalt kleiner Strukturen in Gesellschaft, Politik, Wirtschaft, Kirchen und in der Natur.  
Initiative [www.lasstdiekleinenleben.de](http://www.lasstdiekleinenleben.de)

**GESCHÄFTS-VERBINDUNGEN**

dieSCHULDENEINTRIEBER  
Profis kontaktieren Schuldner  
von Auge zu Auge 07141 99 244 38

GmbH oder UG mit erteilter Erlaubnis gem. § 34a GewO (Bewachungsgewerbe) zu verkaufen! weitere Infos: Tel.: 0241/160688-0 • info@cofa.de • cofa.de

**Undichte Hallendächer?**  
Dauerhafte Abdichtung Ihrer Hallendächer  
Prime Indutec GmbH Tel. 05402-51 15 49143 Bissendorf Fax 05402-48 43

**BÜROCONTAINER**  
Großflächen-Profi  
Miete - Leasing - Ankauf  
Aktionspreise 65% unter NP  
02942 / 9880-100 www.deu-bau.de

**EHEWÜNSCHE & PARTNERSCHAFTEN**

Christa Appelt Die renommierte Partnervermittlung seit über 30 Jahren  
Charmanter Unternehmer im „Un-Ruhestand“ Ende 70 /176, in allerbesten Verhältnissen lebend, intelligent, humorvoll, reisefreudig, sucht SIE für eine warmeherzige Freundschaft, die wechselseitig wärmt & inspiriert.  
Attraktive, bezaubernde Witwe, 55/165, mit Esprit, „Köpfchen & Herz“, finanz. unabh., viels. interessiert - sucht souveränen, aufrichtigen, liebevollen IHN für glücklichen Neubeginn. Näheres unter 030/ 214 785 87 oder info@christa-appelt.de  
Persönlich 0172/804 87 78 • seriös & diskret • www.christa-appelt.de

Einer der erfolg. Unternehmer Europas. Mitte 50/186, CEO, promov., Akad., der sein Leben auf allerhöch. Niveau genießt, attrakt., sportl. schik., polyglott, sucht die stiv., parketts. Frau. Gratisruf 0800-2228989, täglich 10-20h. PV-Exklusiv.de

An eine ältere Dame... Internist i.R., 74/178, charm., naturverb. Witwer, funkt. SOS! Niveau. Herzdam gesucht, bis Ende 70, mit ähnl. Interess. (Reisen, Kultur, Golf, Segeln), beigt. Wohnen. Gratisruf 0800-2228989, täglich 10-20h. PV-Exklusiv.de

Charmante, attr. Akadem., Mitte 60, sportl. elegant, schik., kulturell interessiert (Oper, bes. klass. Musik, Museen), liebt Italien, Sytl, Berge (auch Ski fahren), mit Jagdhund sucht passenden kultivierten Herrn. 1000005745 DIE WELT, 10445 BERLIN

Attrakt. Witwer, Anf. 60/185, Prof. Dr. Dipl.-Ing., erfolgr. Architekt, charismat., gepfl., mit Charme, Humor & Herz, sucht e. warmherz. Dame, bis 65. Gratisruf 0800-2228989, täglich 10-20 h. PV-Exklusiv.de

Blonde Schönheit, 60 J., Brigitte, hüb. Arztwitwe mit schö. Figur, zärtl., & liebevoll, unkompliz., romantisch, ortungeb., sucht soliden, liebev. Mann (gerne älter) zum Verlieben. Nur die Sympathie + das Herz entscheiden. Kontakt üb. Gratisruf 0800-2228989, täglich 10-20h. PV-Exklusiv.de

Petra, 54 J., zärtl. Witwe, Allg.-Ärztin, hüb., schik., sehnt sich nach lieben Worten, zärtl. Berührungen, ganz vielen Streicheleinheiten, nach Sympathie, Partner, der spontan, ehrl. + zuverl. ist. Gratisruf 0800-2228989, täglich 10-20h. PV-Exklusiv.de

**Lesen. Lieben. Leben.**

Wenn Sie eine lebenslange Verbindung suchen, finden Sie hier Gleichgesinnte. Die Partnerbörse in WELT AM SONNTAG.

**EMPFEBLUNGEN**

Bücher & Buchhandel

Das ist Mein Wort A und Ω  
Das Evangelium Jesu  
Die Wahrheit über Jesus von Nazareth  
Sein Leben und Seine Lehre  
1080 S., ISBN 9783892019602. Euro 29,90  
www.gabriele-verlag.com

Schnell und einfach das Passende finden.

Online-Shopping

Warme Nachtwäsche und Pyjamas für Damen, Herren + Kinder  
Direkt vom Hersteller  
www.normann.de

Warme Unterwäsche in großer Auswahl direkt vom dt. Hersteller  
www.HERMKO.de

Wein

Champa Vins Français  
Liquide harmonisierende Weine & Champagner  
Verkaufen Sie Ihre Weine und Champagner!  
Wir sind Ihr Partner für professionelle Weinverkäufe zu fairen Preisen.  
Kontaktieren Sie uns.  
02402/9599-0 • info@champa.de

Kontakt: Reiter Verlagsservice, Sabine Bretfeld  
Telefon 069/40 58 64 0 | Fax 069/40 58 64 22 | E-Mail [sabine.bretfeld@reitervs.de](mailto:sabine.bretfeld@reitervs.de)

WWF

**AUSSERGEWÖHNLICH. ENGAGIERT!**

Werden Sie »Global 200 Protector« und bewahren Sie die Artenvielfalt unserer Erde.

Die bunte Vielfalt der Tiere und Pflanzen ist beeindruckend. Von den Regenwäldern Afrikas über die Arktis bis zu unserem Wattenmeer – die „Global 200 Regionen“ bergen die biologisch wertvollsten Lebensräume der Erde. Helfen Sie uns mit Ihrer großzügigen Spende, sie zu erhalten und für die nächsten Generationen zu bewahren!

JETZT SCHÜTZEN:  
www.de/protector

WWF Deutschland • Nina Dohm • Reinhardtstr. 18 • 10117 Berlin • T. 030 311 777-732 • [nina.dohm@wwf.de](mailto:nina.dohm@wwf.de)

**AUTOMARKT**

**BENTLEY**

Die größte Auswahl und ein perfekter Service!  
Mit über 80 ständig verfügbaren Bentley Neu-, Jung- und Gebrauchtwagen – Certified by Bentley – erwartet Sie bei uns die größte Auswahl dieser fantastischen englischen Manufaktur.  
Gerne nehmen wir Ihren gepflegten Gebrauchtwagen Inzahlung und fertigen für Sie perfekt abgestimmte Finanzierungs- und Leasingmodelle.  
Unser bundesweiter Hol- und Bringdienst garantiert auch nach Ihrem Kauf die beste Pflege für Ihr Fahrzeug.  
Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

**BENTLEY HANNOVER**  
Kamps in Hannover GmbH & Co. KG  
Podbielskistraße 322, 30655 Hannover  
www.bentley-hannover.de  
Marcus Kahler 0511-358 55 0  
marcus.kahler@kamps-gruppe.de

Anzeigenannahme  
[welt-anzeigenservice@axelspringer.de](mailto:welt-anzeigenservice@axelspringer.de)

**MERCEDES**

**SLS-/G-MODELLE:**

**Wir kaufen an!**  
Kfz-Handel am Tegernsee  
08022 / 6607080  
www.varex.com  
varex@varex.com

**PORSCHE**

**PORSCHE KOMPETENZ SEIT 1985**

Möchten Sie Ihren Porsche verkaufen? Wir sind für Sie da!

Tel. 040 374 1362 60  
info@jungblut-sportwagen.de  
www.jungblut-sportwagen.de

**WOHNMOBILE & CAMPING**

Wir kaufen Wohnmobile + Wohnwagen  
03944 - 361 60 [www.wm-aw.de](http://www.wm-aw.de) Fa.

**ANKAUF**

**SUCHE**

**Land Rover**  
Range Rover + Sport + Defender

**Bentley**  
Flying Spur V8 + GT V8

**G-Klasse**  
Alle Mercedes-Benz G-Klassen  
Nur Neufahrzeuge ohne KM

**SIXT FLEET SERVICE**  
Telefon +49 (0)171 41 91 991  
E-Mail 0171@4191991.de

**Auf der Pole Position mit der WELT AM SONNTAG.**