

Er war jahrelang mein bester Kunde“, gesteht der Londoner Altmeister-Händler Johnny van Haeften, wenn er die übliche Verschwiegenheit der Branche durchbricht. Der 54-jährige amerikanische Multimilliardär und Goldmagnat Thomas Kaplan stellte in kurzer Zeit die beste Privatsammlung mit Werken von Rembrandt und anderen flämischen und holländischen Malern des „Goldenen Zeitalters“ im 17. Jahrhundert zusammen. „Er interessiert sich für eine Schule, nicht nur für Rembrandt“, präzisiert der Pariser Gemäldehändler Bertrand Gautier (Galerie Talabardon-Gautier), der dem dynamischen Sammler Kaplan vor zwei Jahren ein Rembrandt-Gemälde verkaufte.

Es war eine so bedeutende Entdeckung, dass das Galeriestudio sie trotz des abgeschlossenen Verkaufs auf der Maastrichter Messe Tefaf präsentierte. „Der bewusste Patient (Allegorie des Geruchs)“, um 1624 von Rembrandt in Leiden gemalt, ist bereits das dritte allegorische Gemälde über die fünf Sinne in Kaplans Sammlung, und das einzige signierte. „Die Signatur entdeckten wir erst, als wir Mister Kaplan zur Restaurierung des Bildes überredeten“, fügt Bertrand Gautier hinzu.

Der als „Goldgräber“ bezeichnete, sympathische und unkomplizierte Erscheinende Tom Kaplan ist ein Meister der Innovation: Der altherwürdige Louvre präsentiert erstmals eine Privatsammlung aus den USA; davor wurde diese Ehre nur zwei französischen Sammlungen zuteil. Nun steht man 32 Werke aus der „Leiden Collection“ des Ehepaars Tom und Daphne Recanat Kaplan. Der Name der Sammlung evokiert Rembrandts Geburtsstadt Leiden. Daher der programmatische Titel der Schau: „Meisterwerke der Leiden Collection. Das Jahrhundert Rembrandt“.

Die Kaplans haben innerhalb von zwölf Jahren rund 250 Altmeister-Bilder angekauft. Elf Gemälde von Rembrandt sowie eines von Johannes Vermeer. Sein „Mädchen am Spinnrad“ ist in der gleichzeitigen im Louvre laufenden Superschau „Vermeer und die Meister der Genremalerei“ zu bewundern.

Die Darstellung von Menschen im Blick

Die seit kurzem im Internet konsultierbare „Leiden Collection“ beschränkt sich auf „Genremalerei, Bilder mit Leuten, Porträts, Allegorien, aber keine Landschaftsdarstellungen“, teilt der Sammler dem Handelsblatt mit. Sein Bild „Agar und der Engel“, der einzigste Carel Fabritius in Privatband, stammt aus der Wiener Schönborn-Buchheim-Sammlung, wo er 250 Jahre lang verblieben war. Ansonsten umfasst die Kollektion mehrere Gemälde von Jan Lievens, Gerrit Dou, Jan Steen, Frans Hals, Frans van Mieris, Caspar Netscher und Ferdinand Bol.

Ein großes Bol-Gemälde dient quasi als die Eintrittskarte für die Privatschau im Louvre. Denn Tom Kaplan schnappte 2009 dem staatlichen Museum das Bild „Elzeer und Rebecca am Brunnen“ auf einer Auktion in Versailles für brutto 1,3 Millionen Euro weg. Da es zum Prinzip des Sammlers gehört, Museen zu unterstützen und niemals mit ihnen zu konkurrieren, stellte er das Gemälde dem Louvre zuerst als langfristige Leihgabe zur Verfügung. Nun aber schenkt das Ehepaar Kaplan dem Museum das Bild. Der frankophile Tom Kaplan spricht zwar perfekt Französisch, doch er zieht es vor, Englisch zu sprechen.

Die Werke der „Leiden Collection“ reisen von Paris (bis 22. Mai) nach Shanghai und Peking, dann pausieren sie 2018 im Louvre Abu Dhabi. Für die Organisation stellt der Tophändler Johnny van Haeften seine „freundschaftliche Hilfe“ zur Verfügung. Tom Kaplan erzählt dem Handelsblatt, mit welchen drei Händlern er seine Sammlung aufbaute: van Haeften in Lon-

Thomas Kaplan

Jede Woche ein Bild kaufen

Der Louvre stellt die Alten Meister des Unternehmers und Multimilliardärs Thomas Kaplan aus: **Rembrandts und Vermeers vom Feinsten.**

Ein Sammlerporträt von Olga Grimm-Weissert.

don, Otto Naumann in New York und Salomon Liltan in Amsterdam. „Ich stelle zwei Grundregeln als Bedingung: Erstens möchte ich den Einkaufspreis eines Werks wissen. Zweitens fordere ich ein Vorkaufrecht: Der erste Anruf geht an mich, wenn ein Bild auftaucht. Ich entscheide mich zwischen 15 Minuten bis 24 Stunden“, und die Preisverhandlungen dauern selten länger als 90 Sekunden.“

Johnny van Haeften, der dem Sammler 60 bis 80 Bilder vermittelte, bestätigt dies. „Der Kunstmarkt liebt Cash, und ich überweise rasch“, trumpft Kaplan. Daher konn-

te er die wichtigen Rembrandt-Gemälde der letzten Jahre ankaufen: das allegorische Großformat der Kriegsgöttin „Minerva“ (bei Otto Naumann 2007, vermutlich um 60 Millionen Dollar), oder den „Mann mit dem roten Wams“ über Noortman und Sotheby's als Privatverkauf. Im Hinblick auf die 160 Millionen Euro, die der Louvre gemeinsam mit dem Amsterdamer Rijksmuseum für ein Paar Rembrandt-Porträts via Christie's beglich, geht es da um stolze Summen.

Als Alternative zu Händlern engagiert Kaplan Christie's und Sotheby's als Zw-

schändler für Privatankäufe. „Ich kaufe selten auf Auktionen, da ich Wettbewerbssituationen nicht mag und lieber meine Freunde Geld verdienen lasse. Außerdem kann ich mich auf mein Auge und mein Urteilsvermögen verlassen“, meint Kaplan ohne falsche Bescheidenheit.

Sein Selbstbewusstsein resultiert aus seinem romanhaften Werdegang. Nach einem Doktorat als Historiker in Oxford über die Kolonialmacht England gründete er Firmen, die mit Silber, Gas und Rohöl handelten. 2007, als die Aktien am Zenit waren, verkaufte er seine Anteile am schwarzen Gold. Er legte sein ganzes Vermögen in teils noch zu erschießende Goldminen auf allen Kontinenten an.

Kaplan zählt zu der „neuen Art von jungen Sammlern, die sich durch Risikobereitschaft, Sportgeist und Eleganz bei der Verhandlung auszeichnen“, untertreibt Galerist Bertrand Gautier. „Sein großes Verdienst besteht im Beweis, dass man selbst im 21. Jahrhundert Malerei des 17. Jahrhunderts finden und kaufen kann“, hebt der Galerist hervor. Dazu Kaplan: „Im Schnitt kaufen wir ein Bild pro Woche, es konnte aber auch eines pro Tag sein. Mit den Kunsthändlern pflege ich die beste kommerzielle Beziehung meines Lebens. Die Ethik der Galeristen liegt weit höher als in anderen Berufen. Ein Handschlag bedeutet ein abgeschlossenes Geschäft, selbst wenn ein anderer Käufer danach mehr Geld bietet.“

Bisher verließ die „Leiden Collection“ ihre Altmeister anonym an vierzig Museen. Mit dem Auftritt im Louvre tritt sie nun in die breite Öffentlichkeit.



„Die Preisverhandlungen dauern selten länger als 90 Sekunden.“

Tom Kaplan
Mäzen und Sammler
Alter Meister

Der Sammler vor seinen Rembrandts „Minerva“ (l.), Selbstbildnis (r.o.) und „Mädchen mit Brokatkleid“ (r.u.).

“Every Week A Painting”

The Louvre exhibits a selection of old master paintings from the collection of entrepreneur and multi-billionaire Thomas Kaplan; Rembrandt and Vermeer at their finest.

“He has been my best customer for years,” admits the London old masters-dealer Johnny van Haeften, as he breaks the usual code of secrecy of the industry. Within a short period of time, the 54-year old American multi-billionaire and gold magnate Thomas Kaplan has established the largest private collection of works by Rembrandt and other artists belonging to the 17th century Dutch Golden Age. “He is interested in a particular school, not just Rembrandt,” clarifies the Parisian art dealer Bertrand Gautier (Talabardon & Gautier gallery), who sold a Rembrandt painting to the dynamic collector two years ago.

It was by sheer luck that the gallery-owner duo would present him “The Unconscious Patient (Allegory of Smell)”, as the TEFAF fair in Maastricht was about to end. Painted by Rembrandt in Leiden, the work represents the third allegorical painting from the Five Senses series currently in Kaplan’s collection – and the only one signed. “We discovered the signature shortly after we had persuaded Mr. Kaplan to restore the painting,” adds Bertrand Gautier.

Tom Kaplan, nicknamed “gold’s evangelist”, is described as considerate and uncomplicated. He is also a true master of innovation: for the very first time, the venerable Louvre Museum is presenting a private collection from the USA – an honor given only to two French collections prior to this. 32 works will be on display from the “Leiden Collection” of Tom and Daphne Recanati Kaplan. The name of the collection evokes Rembrandt’s birth city of Leiden; hence the programmatic title of the exhibition: “Masterpieces from the Leiden Collection – The Age of Rembrandt”.

The Kaplans have purchased around 250 old masterpieces within twelve years. Eleven paintings by Rembrandt and one by Johannes Vermeer. His “Young Woman Seated at a Virginal” can be admired at the mega-exhibition “Vermeer and the Masters of Genre Painting”, which is also taking place at the Louvre.

Looking at the depiction of human beings

The “Leiden Collection”, which can be accessed online as of late, is limited to “genre-paintings, paintings with people, portraits, allegories, but not the depictions of landscape,” the collector informs Handelsblatt. His painting “Hagar and the Angel”, the only piece by Carel Fabritius in private hands, came from the Viennese Schönborn-Buchheim collection, where it had remained for 250 years. In addition, the collection features several paintings by Jan Lievens, Gerrit Dou, Jan Steen, Fran Hals, Frans van Mieris, Caspar Netscher, and Ferdinand Bol.

A large painting by Bol could almost serve as an entrance ticket for the private exhibition at the Louvre. After all, Tom Kaplan had snatched the painting “Rebecca and Eliezer at the Well” at auction in Versailles in 2009 for 1.3 million euros. Since the collector’s principle is to support museums and never to compete with them, he had placed the painting at the disposal of the Louvre as a long-term loan shortly thereafter. Today, the Kaplans are donating the painting to the museum. The Francophile Tom Kaplan speaks perfect French but prefers to express himself in English.

Works from the “Leiden Collection” will travel from Paris (the exhibition runs until May 22nd) to Shanghai and Beijing, then stop at the Louvre Abu Dhabi – a world tour whose organization is receiving

the “friendly help” of renowned dealer Johnny van Haeften. Tom Kaplan shares with Handelsblatt which three dealers helped him build his collection: van Haeften in London, Otto Naumann in New York, and Salomon Lilian in Amsterdam. “I set two basic rules as a condition for collaboration: first, I always want to know the purchase price of a work; second, I ask for a right of first refusal. I get the first call when a painting turns up. I decide quickly – between 15 minutes to 24 hours – and the price negotiations seldom last longer than 90 seconds.”

Johnny van Haeften, who has delivered 60 to 80 paintings to the collector, confirmed this. “The art market loves cash and I make quick transfers,” says Kaplan with confidence. Hence his ability to buy major Rembrandt works in just a few years, including the allegorical large format of the goddess of war “Minerva” (from Otto Naumann in 2007, probably around 60 million dollars), or “Portrait of a Man in a Red Coat” through Noortman and Sotheby’s as a private sale. The 160 million euros which the Louvre together with the Amsterdam Rijks Museum paid for a couple of Rembrandt portraits through Christie’s is an equally impressive amount.

As an alternative to dealers, Kaplan employs Christie’s and Sotheby’s as intermediaries for private purchases. “I rarely buy at auctions because I do not like competition-like situations and prefer to let my friends make money. In addition, I can rely on my eye and judgment,” says Kaplan without false modesty.

His self-esteem is simply the product of his impressive career, which has unfolded like a novel. After a doctorate in history from Oxford on the subject of British colonial power, he established companies prospecting for silver, gas and crude oil. In 2007, when the market peaked, he sold his shares in the black gold. He then decided to invest all of his assets in largely unexplored goldmines on all continents.

Kaplan belongs to the “new class of young collectors, who are distinguished through risk-taking, sporting spirit and elegance,” says the gallery owner Bertrand Gautier emphatically. “His great merit lies in proving that one can find and sell paintings of the 17th century even in the 21st century,” he points out.

The American collector adds: “For some time, we would buy on average one painting per week – at times, even one per day. The commercial relationships I was able to forge with art dealers are the best I ever had in my life. The ethics of the gallery owners is far higher than in other fields. A handshake means a completed business, even if another buyer suddenly offers more money.”

Until now, the “Leiden Collection” had been lending its old masters anonymously to some forty museums. Through the Louvre exhibition, it will now appear before the general public.