

WORA
UF SAMM
LER ACH
TEN SOLL
TEN

Mit freundlicher Unterstützung von
Allianz ArtPrivat und Independent Collectors

VORWORT

Kunst ist kostbar. Doch Themen wie ihr Schutz und ihre Konservierung werfen komplexe Fragestellungen auf. Zwar finden sich hierzu Berichte in Kunstmagazinen wie auch in Onlinemedien, jedoch begegnen diese den Kunstsammlern thematisch selten auf Augenhöhe. Daher haben wir das Allianz Kunst Kolleg ins Leben gerufen und Independent Collectors als Partner für diese Initiative gewonnen. Mit einem hohen Maße an inhaltlicher Tiefe sprechen wir hier Themen an, auf die man als Sammler gleich welcher Größenordnung achten sollte. Seit über 100 Jahren bieten wir als führender Versicherer professionelle Kunstversicherungslösungen an. In Verbindungen mit unseren Partnerschaften mit dem Museum of Modern Art in New York sowie bedeutenden Museen und Institutionen in Deutschland, verfügt die Allianz über ein sicheres Gespür für relevante Themen zum Schutz und zum Erhalt einer Sammlung. Ausgewählte Themen haben wir in 12 inhaltlich unterschiedlichen Beiträgen adressiert und zusammengetragen. Die Spanne ist beträchtlich und reicht dabei von ganz praktischen Fragestellungen wie die nach der korrekten Konservierung, dem sicheren Kunsttransport oder der seriösen Zusammenarbeit mit Kunstberatern bis hin zu vielschichtigeren wie die nach Schenkungen, Erbregelungen oder Risiken beim Verleih von Kunstwerken aus Privatbesitz. Recherchiert und verfasst wurden unsere Fachartikel von erfahrenen Kunstjournalisten, die zu jedem individuellen Thema nützliche Informationen bündelten, um mit dem Kunst Kolleg eine neue Transparenz zu schaffen. Erstmals erscheinen unsere 12 Artikel nun in gesammelter Form als E-Reader, überall und zu jeder Zeit zugänglich für jeden passionierten Kunstsammler – oder die, die es werden wollen.

ERIC WOLZENBURG
Leiter Kunstversicherung
Allianz Deutschland AG

ANTONELLA FORTE-WOLF
Kunst und Kultursponsoring
Allianz Deutschland AG

- 5 **THEMA 1**
GUT BERATEN IN DER WELT DER KUNST?
- 11 **THEMA 2**
WO WERKE SICH WOHLFÜHLEN
- 19 **THEMA 3**
SAMMLUNG MIT LEBENSPLAN
- 30 **THEMA 4**
**SAMMELN, UM ZU VERKAUFEN –
WIE ARTFLIPPING DIE KUNSTWELT
VERÄNDERT**
- 37 **THEMA 5**
**WAHRHEITEN UND MYTHEN RUND UM
DEN KUNSTDIEBSTAHL**
- 44 **THEMA 6**
**DIE BEGEGNUNG MIT DER KUNST –
WARUM DAS REISEN DEM SAMMELN NÜTZT**
- 52 **THEMA 7**
**WENN KUNST AUS PRIVATBESITZ
VERLIEHEN WIRD**
- 62 **THEMA 8**
ÜBER DAS SAMMELN VON DESIGN
- 70 **THEMA 9**
**KUNST AUS DEM BÜCHERREGAL –
ÜBER DAS SAMMELN VON KÜNSTLER-
BÜCHERN**
- 78 **THEMA 10**
**KUNSTVEREINE – ORTE DER BEGEGNUNG
UND INSPIRATION**
- 87 **THEMA 11**
**KUNST UND ÖFFENTLICHKEIT –
WIE MAN SEINE SAMMLUNG EINEM
GEEIGNETEN PUBLIKUM BEKANNT MACHT**
- 95 **THEMA 12**
**CLICK AND BUY! DER DIGITALE KUNST-
MARKT**

THEMA 1:

GUT BERATEN IN DER WELT DER KUNST?

Der globalisierte Kunstmarkt wird immer komplexer. Art Consultants können helfen, dabei nicht die Orientierung zu verlieren. Worauf Sammler achten sollten und was sie tunlichst vermeiden müssen – ein Überblick.

Der Fall hatte alles, was es für einen Krimi braucht. Ein reicher Mann, der spürt, dass er nicht mehr lange leben wird. Kunstwerke und alte Autos, die Millionen kosten. Und ein anderer Mann, der die Rechnungen dafür womöglich nicht ganz korrekt ausgestellt hat und nun in Untersuchungshaft sitzt, die Staatsanwaltschaft ermittelt. Als der tiefe Fall des Kunstberaters Helge Achenbach durch die Presse ging, war das für die Zeitungsmacher ein gefundenes Fressen. Und kein Blatt verzichtete auf die Fotos, die den Düsseldorfer mit seinem alten Bentley zeigten, schließlich hatte der moosgrüne S 1 aus den 1960er-Jahren früher einmal Joseph Beuys gehört.

GRELLES SCHLAGLICHT AUF EINE BRANCHE, DIE EIGENTLICH VON DER DISKRETION LEBT

Inzwischen ist das Urteil gefallen im Fall Achenbach. Aber für einen kurzen Moment warfen die Vorfälle vom Frühsommer 2014 ein grelles Schlaglicht auf eine Branche, die eigentlich von der Diskretion lebt. Und wie so oft bei Medienskandalen entstand dabei ein schiefes Bild der Realität. Denn natürlich manipuliert nicht jeder Kunstberater Rechnungen. Und er ist auch nicht, wie damals zu lesen war, der unliebsame Konkurrent des Galeristen.

IN DEN USA HALTEN KUNSTBERATER VORLESUN- GEN AN RENOMMIERTEN UNIVERSITÄTEN

Art Consultants stellen einen wichtigen Teil des Marktes dar. Sie sind nicht nur dann gefragt, wenn ein Sammler bei seinem Händler oder auf einer Auktion ein Werk erwerben möchte, aber selbst nicht in Erscheinung treten will. Kunstberater kümmern sich um Publikationen. Sie evaluieren und archivieren Bestände, machen Vorschläge, wie eine Sammlung möglicherweise noch konziser wird. Sie sind nicht nur Vermittler, sondern können Kuratoren, Begleiter, Vertraute sein. In den USA, wo Art Consultants wesentlich verbreiteter sind als in Europa, halten sie an renommierten Universitäten Vorlesungen über Entwicklungen am Kunstmarkt. Manche, wie die New Yorkerin Lisa Schiff, sind nicht nur Experten auf ihrem Gebiet, sondern Teil der High Society.

Im deutschsprachigen Raum steckt das Business noch in den Kinderschuhen. Gerade hier gibt es eine Menge Kunstsammler, denen der Gedanke, die Leistungen eines Art Consultants in Anspruch zu nehmen, völlig fremd erscheint. Der in Oelde in Westfalen und in Berlin lebende Unternehmer und Wirtschaftsethiker Thomas Rusche ist einer davon. „Selbstverständlich hat jeder Kunstinteressierte sein Netzwerk – und damit, wenn Sie so wollen, auch eine mehr oder weniger große Zahl an Beratern. Aber die beste Beratung ist immer noch, sich gute Kunst anzusehen“, sagt Rusche, der in seiner Sammlung Alte Meister und Werke von jungen, aktuellen Künstlern mischt. Rusche besitzt zwei Dokortitel und ist ein passionierter Museumsgänger. Das Gespräch findet am Telefon statt, in gedämpfter Lautstärke. Als wir ihn

zufällig in London erreichen, ist er gerade dabei, der National Gallery einen Besuch abzustatten. „Meine Sammlung trägt eine sehr persönliche Handschrift und ist gleichzeitig sehr breit angelegt, da würde ich die Kooperation mit einem einzigen Art Consultant nur als unnötige Einschränkung empfinden.“ Die Beschäftigung mit Kunst, so Rusche, brauche eben ihre Zeit, „und die muss man sich dann auch dafür nehmen“.

NICHT NUR FÜR GROSSSAMMLER MIT UNBEGRENZTEN MITTELN

Doch nicht jeder kann oder will sich eine so kompromisslose Haltung leisten – und besonders Kunstliebhaber, deren Leidenschaft noch jung ist und die am Anfang ihrer Sammlertätigkeit stehen, benötigen Unterstützung, um dabei nicht an der Vielfalt und Unübersichtlichkeit des Marktes zu scheitern. Deshalb existiert auch in Deutschland eine immer größer werdende Zahl von Art Advisors. Meist handelt es sich um Fachleute, die zuvor lange für eines der großen Auktionshäuser arbeiteten, die selbst Galeristen waren oder bei angesehenen Händlern auf dem Secondary Market Erfahrungen sammelten. Andere kommen aus der Wissenschaft und versuchen nun, ihre Kenntnisse denen zu offerieren, die mit ihnen zwar die Leidenschaft für Kunst teilen, aber so fordernde Jobs haben, dass sie jemanden benötigen, der ihnen einen Teil der Arbeit abnimmt. Und es ist keineswegs so, dass die Inanspruchnahme der Dienste eines Kunstberaters oder einer Kunstberaterin nur Großsammlern mit den sprichwörtlich unbegrenzten Mitteln offensteht.

Selbst Top-Art-Consultants kann sich schon derjenige leisten, der mit deutlich niedrigeren Summen operiert. Die Untergrenze liegt bei einem Einkaufsbudget von ungefähr 50.000 Euro pro Jahr. Was die Gestaltung des Honorars betrifft, sind der Fantasie des Sammlers und seines Kunstberaters wenig Grenzen gesetzt. Das Spektrum reicht von der prozentualen Beteiligung beim Kauf von einzelnen Werken bis zu mehrjährigen Vergütungspauschalen.

Das soll nicht bedeuten, dass das Verhältnis von Art Consultants zu Künstlern, Sammlern und Galeristen grundsätzlich unproblematisch ist. Ähnlich wie bei Letzteren existieren kaum Hürden beim Berufs-

einstieg. Art Consultant kann sich jeder nennen, der in der Lage ist, Visitenkarten drucken zu lassen. Und so tummeln sich etliche schwarze Schafe auf dem Markt. „Die Spekulation mit Kunstwerken hat in den letzten Jahren deutlich zugenommen“, sagt eine Berliner Galeristin, die in dem Zusammenhang lieber nicht namentlich in Erscheinung treten möchte. „Wenn man das Gefühl hat, ein Art Advisor kauft nur Arbeiten, um sie ein Jahr später mit massivem Gewinn wieder auf den Markt zu werfen, sollte man tunlichst die Finger davon lassen.“

GRUNDSÄTZLICH KLÄREN, WER DEN ART CONSULTANT BEZAHLT

Manchmal lassen sich Art Advisors in Galerien und auf Messen auch Arbeiten reservieren – und bieten sie dann mehreren Sammlern gleichzeitig an. Auch dies steht in klarem Widerspruch zu nachhaltiger Galeriepolitik. Daher herrscht bei Galeristen weitgehend Einigkeit, wenn es um die Verbesserung der Zusammenarbeit mit Kunstberatern und Sammlern geht. „Aus unserer Sicht sollte grundsätzlich zu Beginn einer Kooperation geklärt werden, wer den Art Consultant eigentlich bezahlt“, sagt Kristian Jarmuschek, Galerist in Berlin und Vorsitzender des Bundesverbandes Deutscher Galerien und Kunsthändler (BVDG). „Wir sind der Ansicht, dass dies der Auftraggeber übernehmen sollte, denn der Berater ist schließlich dessen Agent, und nicht der Agent des Künstlers oder Galeristen, auch wenn es dies manchmal geben kann.“

TRANSPARENTE TRANSAKTIONEN UND OFFENLEGUNG ALLER RECHNUNGEN

Ebenso sollten Sammler darauf achten, dass bei den Transaktionen Transparenz gewährleistet ist – schon, siehe den Fall Achenbach, im eigenen Interesse. Das bedeutet nicht nur die Offenlegung aller Rechnungen, sondern berührt Bereiche, die in jedem anderen Business zu den elementaren Grundlagen gehören. So empfiehlt es sich, mit Art Consultants genau zu besprechen, wie das Prozedere bei Erwerbungen aussieht, sowie die Honorarfrage und anderes zu klären. Und man muss kein Vereinsmeier sein, um, zumindest auf längere Sicht, die Gründung eines Berufsverbands für Art Consultants anzustreben, dessen Mitgliedschaft als eine Art Qualitätsausweis fungieren

könnte. Dann gäbe es die Möglichkeit, Richtlinien festzulegen und durchaus auch schmerzhaft Sanktionen zu verhängen, falls einer gegen diese Richtlinien verstößt. „Die Gründung einer Interessenvertretung für Kunstberater, die sich von einem Verhaltenskodex leiten lassen, wäre sicher eine gute Sache“, sagt Kristian Jarmuschek vom BVDG.

Doch was sich der eine wünscht, ist für den anderen Zukunftsmusik. Und seriöse Art Advisors arbeiten auch heute schon nach festen Regeln, die Fairness und Transparenz garantieren. „Über Umfang und Ziele einer Beratung habe ich grundsätzlich schriftliche Verträge abgeschlossen“, sagt etwa Joëlle Romba aus Berlin, die jahrelang bei Sotheby's Erfahrungen sammelte, bevor sie sich als Kunstberaterin selbstständig machte. „Und darin legten wir auch fest, dass es der Sammler ist, der mich bezahlt. Die Honorierung von zwei Seiten war für mich immer ein Unding, das die Branche unnötig in ein schlechtes Licht rückt.“ Inzwischen vertritt Romba wieder ein großes internationales Auktionshaus, aber auch in Sachen Transparenz bei der Abwicklung von Käufen kennt sie ein einfaches Rezept: „Bei mir firmierte als Käufer immer der Sammler, das heißt natürlich, dass auch die Rechnung der Galerie an ihn ging.“

WENN SAMMLER UND KUNSTBERATER GALERISTEN IN DIE ZANGE NEHMEN

Nicht selten kommt es zu Situationen, bei denen Art Advisors und Kunstsammler Galeristen regelrecht in die Zange nehmen. „Gerade auf einer Messe wie der Art Basel Miami Beach machen wir häufig die Erfahrung, dass in den ersten Tagen zunächst die Art Consultants unseren Stand besuchen“, sagt der Berliner Galerist Hannes Kuckei. „Später kommen sie mit Sammlern wieder, dann fangen die Preisverhandlungen an.“ Das läuft so: Zuerst fragt der Sammler nach einem Nachlass. Und später erscheint noch mal der Consultant und will für die Vermittlung auch seine Prozente. So entstehen Zwangslagen – wehrt der Galerist sich gegen den doppelten Preisnachlass, gefährdet er den Abschluss des Geschäfts und verärgert damit im Zweifel seinen Künstler. Zieht er mit, bleibt ihm nach Abzug der Kosten vom Verkaufserlös sehr wenig übrig.

EINE EIGENSCHAFT, DIE STETS KONJUNKTUR HAT: DER GESUNDE MENSCHENVERSTAND

Vielleicht sollten sich Sammler bei alledem auch auf eine Eigenschaft besinnen, die ein bisschen altmodisch klingt, aber stets Konjunktur hat: den gesunden Menschenverstand. Es ist schlicht unabdingbar, bei befreundeten Galeristen und Sammlern Erkundigungen einzuholen, bevor man einen bestimmten Kunstberater oder eine Kunstberaterin engagiert. Auch Verträge erleichtern wie gesagt allen Beteiligten das Navigieren durch den Markt. Und Transparenz bei finanziellen Transaktionen freut nicht nur das Finanzamt, man hat selbst auch etwas davon. Denn bei aller Verschwiegenheit, die in der Kunstwelt herrscht, sollte man sich auch als Sammler klarmachen, dass diese Szene sehr klein ist. Da ist bei unschönen Konflikten, die durch doppelte Honorierung oder das übereilte Kaufen und Verkaufen von Kunstwerken entstehen, auch der eigene Ruf schnell beschädigt.

IN KÜRZE

Die schnelle Gewinnmaximierung durch den Weiterverkauf günstig erstandener Kunstwerke wirkt anziehend, doch wer Artflipping in Erwägung zieht, sollte sich dieser Punkte bewusst sein:

- Unbedingt andere Sammler und Galeristen um Empfehlungen bitten.
- Zusammen mit dem Kunstberater die Ziele der eigenen Sammlung und der Beratung möglichst präzise formulieren.
- Das Prozedere beim Kunstkauf festlegen und die Honorarfrage klären.
- Verträge schaffen Klarheit und beugen Missverständnissen vor.

AUTOR

ULRICH CLEWING

Als Kulturjournalist in Berlin schreibt Ulrich Clewing über Kunst, Architektur und Design für Zeitungen und Zeitschriften wie „AD – Architectural Digest“, „Weltkunst“ sowie die Kunstmarktseiten der „Süddeutschen Zeitung“.

THEMA 2:

WO WERKE SICH WOHLFÜHLEN

Kunst lässt sich auch im privaten Umfeld effektiv vor Verfall und Alterungsspuren schützen. Doch wie sollte man Werke transportieren? Welches Klima ist optimal? Und wie schützt man Bilder vor Schimmel und Verfärbungen? Selbst erfahrenen Sammlern unterlaufen immer wieder Fehler beim Umgang mit Bildern, Skulpturen und Filmkunst – neun hartnäckige Irrtümer.

Das Verfallsdatum war bereits abgelaufen. Bald würde der Inhalt der 243 Campbell's Suppendosen, die das kanadische Künstlerkollektiv General Idea in drei hochformatige Stahlrahmen gestapelt hatte, ungenießbar sein. Dem Besitzer der Arbeit war dies egal. Sorgen machte er sich jedoch darüber, dass die Gärungsprozesse im Inneren der Dosen diese in absehbarer Zeit verformen könnten. Zwar lässt das Konzept der Arbeit zu, dass man die Konserven durch neu gekaufte austauscht – allerdings nur durch solche von Campbell's. Mit einer anderen Marke wäre der Verweis auf Andy Warhol und damit die Idee des Werkes dahin. Doch was, wenn es Campbell's Suppendosen irgendwann nirgends mehr zu kaufen gibt? Katharina Martinelli, die Restauratorin, an die sich der Sammler mit seinem Problem gewandt hatte,

wählte einen naheliegenden Weg: Sie öffnete alle Dosen an den Unterseiten, ließ die Suppe herauslaufen und füllte die Gefäße mit feinem Sand, Katzenstreu und Watte, bis das Ursprungsgewicht wiederhergestellt war. Das Problem war gelöst, bevor sichtbare Schäden entstanden.

Sammler, die so vorausschauend handeln wie der Besitzer des Suppen-Werkes, sind vergleichsweise selten. Dabei sind es nicht nur zeitgenössische Techniken oder kurzlebige Materialien, die Probleme bereiten. Auch das konventionelle Gemälde und die traditionelle Handzeichnung zeigen in einer ungeeigneten Umgebung früher oder später Verfallserscheinungen. Meist kommen Restauratoren und Konservatoren erst dann ins Spiel, wenn der Schaden schon da ist: Risse in der Leinwand, Verfärbungen auf der Grafik, Brösel, die von der Skulptur herabrieseln. Spätestens jetzt fragt sich der betroffene Kunstfreund, ob er den Verfall des Werkes hätte verhindern können. Die Antwort lautet in den meisten Fällen: ja, hätte er. Präventive Konservierung heißt der Fachbegriff für etwas, das oft nicht viel mehr als gesunden Menschenverstand erfordert. Leider haben sich bei zahlreichen Sammlern nicht nur Nachlässigkeiten eingeschlichen, sondern auch schädliche Verhaltensweisen, die auf hartnäckigen Irrtümern beruhen.

IRRTUM NUMMER EINS: GRAFIKEN KANN JEDER RAHMEN

Das Problem beginne häufig schon mit der Rahmung, weiß Katharina Martinelli. Keinesfalls sollte man sein Bild zu einem beliebigen Rahmenbauer bringen, „der macht es garantiert schlecht“. Doch was kann man beim Rahmen einer Zeichnung falsch machen? Zum Beispiel doppelseitiges Klebeband verwenden. Klebeband enthält Säure, die dem Werk schadet. Und sie lässt sich oft nicht rückstandsfrei abziehen, ohne Schäden zu verursachen. Ein Restaurator verwendet deshalb Montagefälzchen aus Japanpapier und Weizenstärkekleister, erklärt Martinelli, die in Berlin als Geschäftsführerin des Betriebs Roeck Restaurierung arbeitet. Übel seien auch Passepartouts, die Teile des Bildes abdecken, was zur Folge hat, dass das Werk ungleichmäßig altert. Ebenfalls schlecht: Wenn das Bild direkt hinter dem Glas klemmt. Wer also keinen erfahrenen Rahmenbauer kennt, auf dessen Expertenrat er sich verlassen kann, bringt seine Arbeiten am besten zum Restaurator.

IRRTUM NUMMER ZWEI: LUFTPOLSTERFOLIE SCHÜTZT

Die meisten Schäden an Kunstwerken entstehen jedoch nicht beim Rahmen, sondern beim Transport. Über Kunstkäufer, die Werke mit FedEx oder UPS liefern lassen, schüttelt nicht nur Martinelli den Kopf. „Zahlreiche Sammler geben eine Viertelmillion Euro für ein Werk aus, scheuen aber die 1.000 Euro für eine anständige Transportkiste“, seufzt Ulrich Lang. Immer wieder erlebt der Restaurator und Konservator, der in Frankfurt am Main unter anderem für das Museum für Moderne Kunst arbeitet, dass Sammler ihre Kunst zusammen mit Möbeln und Fahrrädern in den Umzugswagen stellen. Manche transportieren ihre Schätze gar auf dem Wagenrücksitz – und haben dennoch ein gutes Gefühl. Schließlich haben sie die Skulptur oder das Gemälde ja sorgfältig mit Luftpolsterfolie umwickelt. „Luftpolsterfolie ist das Schlimmste, was man machen kann“, warnt Lang. „Sie enthält Weichmacher und drückt sich auf sämtliche Materialien ab.“ Und was noch schlimmer sei: „Durch das Abwickeln der Folie entsteht eine statische Aufladung. Dadurch saugt sie Dreck an, der anschließend wie Sandpapier auf den Oberflächen reibt.“ Fatal wird es, wenn man die luftdicht verpackten Werke über einen längeren Zeitraum lagert. Es drohen Feuchtigkeitsschäden wie Schimmel und Stockflecken. Besser, so Lang, seien Papier, Tücher, Kartonagen, am besten säurefrei. Katharina Martinelli empfiehlt Tyvek, einen papierartigen Vliesstoff aus Polyethylen, den man auch für Schutzanzüge verwendet.

IRRTUM NUMMER DREI: HÄNDEWASCHEN GENÜGT

Ist das Werk erst einmal sicher zu Hause gelandet, ist die Gefahr noch lange nicht gebannt. Eine Wohnung ist kein Museum und soll es auch nicht sein. Andernfalls müsste man neben perfekten klimatischen Bedingungen auch dafür sorgen, dass das Zuhause frei von farbigen Getränken und Nahrungsmitteln ist. Kinder und Haustiere müssten umgehend ausziehen und der Partner mit einer Zwangsjacke vom Gestikulieren abgehalten werden. Doch Schaden droht dem Werk nicht nur durch Rotwein und Filzstift, sondern auch durch die Hände seines Besitzers – wie sanft und sauber diese auch immer sein mögen. Bevor man ein Kunstwerk berührt, sollte man auf jeden Fall Handschuhe

anziehen. Katharina Martinelli empfiehlt Einmalhandschuhe aus Nitril, da sich die Struktur von Baumwolle in die Oberfläche eindrücken könne. Ulrich Lang ist skeptisch, da Nitril die Handwärme übertrage, was sich bei wärmeempfindlichen Materialien wie etwa Fotografien negativ auswirken könne. Er empfiehlt zwei Lagen Baumwollhandschuhe, die vorher gewaschen wurden.

IRRTUM NUMMER VIER: MUSEUMSGLAS SCHÜTZT VOR VERGILBUNG

Sind die Bilder gerahmt und dazu noch mit Museumsglas versehen, ist das Werk optimal geschützt – denken viele, stimmt aber nicht. Museumsglas und UV-Klebefolien an den Fenstern bieten zwar einen gewissen Schutz vor dem Ausbleichen der Farben, nicht jedoch vor Vergilbung: „Lichtenergie führt zu Oxidation, auch ohne UV-Strahlung“, erläutert Ulrich Lang, „und Lichtschäden kann man nicht rückgängig machen.“

Viele Sammler wissen natürlich, dass man ein Werk nicht ausgerechnet an jene Wand hängt, auf die die Sonne durchs Fenster scheint. Auch der lauschige Platz neben dem Ofen ist selbstredend tabu. Nicht jeder denkt jedoch daran, dass man Bilder nicht an Außenwände hängen sollte. Der Kontrast zwischen der kalten Wand und der warmen Raumluft kann zu Kondensationen führen – Verwellungen entstehen, im Extremfall wächst Schimmel. Will man auf Außenwände als Hängefläche nicht verzichten, empfiehlt Wolfram Gabler, der ebenfalls als Konservator für moderne Kunst in Berlin arbeitet, einen Rückseitenschutz – auch für Gemälde. Ein säurefreier Karton, der auf den Rahmen geschraubt wird, verleiht nicht nur eine gewisse Stabilität, die auch einem versehentlich ausladenden Ellbogen gewachsen ist, er schafft auch ein Luftpolster und schützt vor Dreck. „Denn in der Luft sind aggressive Materialien enthalten, die die Alterung beschleunigen“, so Gabler.

IRRTUM NUMMER FÜNF: DIE RAUMTEMPERATUR IST ENTSCHEIDEND

Welche Raumtemperatur ist für Kunst ideal? Zwanzig Grad, empfiehlt Katharina Martinelli; die sind im beheizten Wohnzimmer

allerdings schnell mal überschritten. „Die Temperatur ist letztlich aber gar nicht entscheidend“, sagt Wolfram Gabler. „Zahlreiche Werke bestehen aus einer Mischung verschiedener organischer Materialien. Die brauchen eine konstante Luftfeuchtigkeit.“ Wobei die Betonung auf „konstant“ liegt. Wer sich einen Luftbefeuchter zulege, müsse auch dafür sorgen, dass der rund um die Uhr und im Urlaub laufe – andernfalls solle man die Finger davon lassen. Denn nichts, das betonen sämtliche Restauratoren, absolut nichts sei so fatal wie ein schwankendes Klima. Dann lieber schlechte, aber konstante Bedingungen. Wasserschälchen auf dem Heizkörper, wie Martinelli sie schon bei Sammlern entdeckt hat, sind übrigens nutzlos. Auch ausgiebiges Lüften im Winter ist eher kontraproduktiv, da die Außenluft in der kalten Jahreszeit üblicherweise noch trockener ist als Heizungsluft.

IRRTUM NUMMER SECHS: EIN HAKEN GENÜGT

Auch bei der Aufhängung von Bildern können Kunstliebhaber einiges falsch machen: Niemals darf man einen Rahmen nur an einen einzigen Haken oder gar Nagel hängen, auch wenn das bequemer ist. Ideal sind zwei Schrauben, die mit Dübeln in der Wand fixiert sind. „Und bloß keine Wäscheleine oder zu dünnen Draht verwenden“, warnt Wolfram Gabler. Es drohe Materialermüdung. Was das bedeutet, musste kürzlich ein Sammler aus Bremen erfahren, der mit seiner Familie nichtsahnend im Wohnzimmer saß, als sie plötzlich einen lauten Knall hörten. Erschrocken liefen sie in die Eingangshalle, wo bis dahin ein großformatiges Ölgemälde gehangen hatte, das seit zwölf Jahren an einem dünnen Draht befestigt gewesen war. Jetzt lag das Werk auf dem Fußboden.

Dass der klassische Platz für Gemälde nicht immer der ideale ist, musste unlängst Ulrich Lang feststellen, als er sich über dicke Verkrustungen wunderte, die er von einem Gemälde abnehmen musste – bis sich herausstellte, dass der Besitzer es direkt über seinem Sofa aufgehängt hatte, auf dem es sich regelmäßig zwei sabbernde Boxerhunde bequem gemacht hatten.

IRRTUM NUMMER SIEBEN: EINEN SCHADEN KANN MAN IRGENDWANN BEHEBEN LASSEN

„Das lassen wir irgendwann mal machen“, denken sich viele Sammler, denen ein Korken in die Leinwand geknallt oder ein Objekt vom Sockel gerutscht ist – ein folgenschwerer Fehler: „Risse können auseinanderaltern, Flecken fressen sich immer weiter hinein“, weiß Katharina Martinelli, die auch davor warnt, bei Spritzern mal eben schnell über das Bild zu wischen. Von Hausfrauentipps wie dem, dass man Brot zum Reinigen von Gemäldeoberflächen verwenden kann, rät die Restauratorin ebenfalls dringend ab: „Brot ist ein Nährstoff für Mikroorganismen, die sich anschließend auf dem Bild befinden.“

IRRTUM NUMMER ACHT: DER VERFALL JEDES KUNSTWERKES LÄSST SICH AUFHALTEN

Materialtechnisch ist in der Kunst heute nahezu alles denkbar. Künstler benutzen die abwegigsten Techniken und Produkte, vieles ist nicht auf Haltbarkeit ausgelegt, lässt sich aber auch nicht so ohne Weiteres austauschen wie die Zitrone in Joseph Beuys' „Capri Batterie“. Dabei ist das, was Probleme bereitet, nur selten so spektakulär wie der Tigerhai, den Damien Hirst 1991 in Formaldehyd einlegen ließ und der knapp 15 Jahre später unplanmäßig verwesete. Doch was soll man tun, wenn man ein Werk aus vergänglichen Materialien erworben hat? Zunächst einmal herausfinden, ob der Zerfall integraler Bestandteil des Kunstwerkes ist. Wer ein Schokoladen- oder Zuckerarrangement von Dieter Roth besitzt, sollte sich damit abfinden, dass das Werk über die Zeit organisch altert – auch wenn sich der Prozess durch konservatorische Eingriffe verlangsamen lässt. Ebenfalls sind Gummi und Latex Materialien, die nicht ewig halten. Je nach Intention des Künstlers lässt sich das ein oder andere austauschen. Insgesamt, so Wolfram Gabler, gilt jedoch: „Wer Kunst aus vergänglichen Materialien kauft, muss damit leben, dass sie sich irgendwann auflöst.“ Doch wie verhält es sich mit technischen Geräten oder elektronischen Abspielmedien? Was, wenn Diakarusselle, Glühbirnen und Projektoren, die es im Handel nicht mehr gibt, ihren Dienst versagen? Die Lösung ist denkbar simpel: Man sollte von Anfang an Ersatzteile horten.

IRRTUM NUMMER NEUN: IN DER DIGITALEN WELT BLEIBT ALLES ERHALTEN

Weniger einfach liegt der Fall bei Datenträgern. Nicht nur die unterschiedlichen Aufnahmesysteme für Bild und Ton, die im Laufe der technischen Entwicklung aufgekommen und wieder verschwunden sind, stellen für Museen und Sammler ein Problem dar. Auch die aktuellen Speichermedien halten nicht ewig. Ulrich Lang warnt davor, sich langfristig auf USB-Sticks zu verlassen. Er rät auch davon ab, Filme auf CD oder Blue-ray zu speichern: „Durch die Komprimierung der elektronischen Daten entstehen Farb- und Strukturverschiebungen, die sich bei weiteren Kopiervorgängen noch potenzieren“, erklärt der Experte und empfiehlt, die Daten möglichst unkomprimiert zu speichern und alle drei bis fünf Jahre auf das neueste System (derzeit zum Beispiel LTO-Tapes) zu übertragen – bestenfalls immer direkt vom Original. Anschließend sollte man die Aufzeichnung unbedingt kontrollieren und überprüfen, dass sich keine Veränderungen eingeschlichen haben. Wenig hält Lang davon, die Daten möglichst oft zu kopieren, „das verwirrt nur“. Auch vom häufig empfohlenen Tiefkühlen von Filmmaterialien hält er nichts, da das Auftauen sehr langsam und kontrolliert vonstattengehen müsse. Eine kühle Lagerung bei zehn Grad sei hingegen empfehlenswert.

Wer mit Kunst leben will, muss also manches beachten und die ein oder andere Einschränkung in Kauf nehmen. Wer glaubt, sämtliche Schäden ließen sich wieder beheben, der irrt sich, warnt Wolfram Gabler, der auch schon mal einen alten Waschmaschinenkondensator zur Reparatur einer Jean-Tinguely-Skulptur oder eine bestimmte Zahnpastamarke zur Restaurierung eines Martin-Kippenberger-Gemäldes auftreiben musste. Es gibt sogar Fälle, da macht jeder Eingriff den Schaden nur noch schlimmer: „Ein Cola-Fleck auf einem schwarzen Ad-Reinhardt-Bild – den kann man beim besten Willen nicht entfernen.“ Letztlich jedoch gilt: Das Leben mit Kunst soll Freude bereiten, anregend sein, aber nicht in permanenten Erhaltungsstress ausarten. Ein Sammler kann selbst entscheiden, inwieweit er sich restauratorischen Grundsätzen unterwerfen möchte. Zwischen der Verantwortung für den Erhalt des Kunstwerkes und dem Wunsch, ein entspanntes Leben mit Kunst zu führen, muss jeder seinen eigenen Weg definieren.

THEMA 2:
WO WERKE SICH
WOHLFÜHLEN

IN KÜRZE

Wer mit Kunst leben und sie trotzdem möglichst lange in gutem Zustand erhalten möchte, sollte folgende Regeln beachten:

- Unbedingt ein gutes Foto vom neu erworbenen Kunstwerk machen. Umso leichter ist im Schadensfall die optimale Restaurierung.
- Eine geeignete Transportkiste anschaffen.
- Das Rahmen von Grafiken sollte man einem Experten überlassen.
- Mithilfe eines durchgängig laufenden Luftbefeuchters ein konstantes Klima schaffen. Gegebenenfalls ein Messgerät für Luftfeuchtigkeit kaufen.
- Rechtzeitig Ersatzteile (z. B. Glühbirnen) besorgen.
- Sofern der Austausch defekter Teile nicht ausdrücklicher Bestandteil des Konzepts ist: materialbedingten Verfall akzeptieren.

AUTOR

SANDRA DANICKE

Sandra Danicke ist Kulturjournalistin in Frankfurt am Main. Die promovierte Kunsthistorikerin arbeitet als freie Autorin für das Kunstmagazin „art“ sowie für diverse Tages- und Wochenzeitungen wie „Süddeutsche Zeitung“ oder „Die Zeit“.

THEMA 3:

SAMMLUNG MIT LEBENSPLAN

Dass auch eine Kunstsammlung einen Lebensplan hat, mag manchen überraschen. Wie soll man aber diesen erkennen und gestalten, und wann ist der richtige Zeitpunkt, sich mit den damit einhergehenden Fragestellungen zu beschäftigen? Alles hat bekanntlich einen Anfang, so auch die Kunstsammlung. Beginnend mit einem ersten Werk, mit Leidenschaft erworben, werden diesem weitere hinzugefügt. Aus der Ansammlung wird eine Sammlung – über Jahre zusammengetragen, erweitert und qualitativ verbessert.

Mit der Sammlung wächst natürlich auch die Verantwortung für den Sammler. Dieser muss man sich nicht nur mit zunehmender Größe der Sammlung bewusst sein, sondern man sollte sich ihr auch mit durchaus nicht immer angenehmen Fragen stellen. Das betrifft nicht nur Sammler höheren Alters, die sich Gedanken machen müssen, wie es mit der Sammlung weitergeht, wenn sie sich nicht mehr selbst um sie kümmern möchten oder gar können. Auch die jüngeren Sammler sind gut beraten, ihre Werke nicht einfach der eigenen Sorglosigkeit zu überlassen. Um den Werdegang seiner Sammlung muss sich jeder Sammler Gedanken machen – zu früh ist es

eigentlich nie. Nur die sich stellenden Fragen sind womöglich in jeder Lebensphase andere.

DIE ENTSCHEIDENDEN FRAGEN

Wie können sie lauten, die entscheidenden Fragen eines Sammlers? Welche rechtlichen Möglichkeiten und Alternativen einer Aufstellung der Sammlung gibt es, welche sind dazu steuerlich sinnvoll? Soll die Kunst in der Familie bleiben oder bevorzuge ich die Zusammenarbeit mit Museen? Welche Risiken bestehen und wie möchte ich diese abdecken? Wann beschäftige ich mich am besten mit der Frage einer Übergabe? Oder kann ein Verkauf die bessere Lösung sein? Fragen über Fragen, die übrigens jede Generation neu für sich beantworten muss. Und das schon zu Lebzeiten.

KAUFEN UND VERKAUFEN VON KUNST

Die Tätigkeit eines Kunstsammlers besteht zunächst darin, zur Pflege und Umschichtung seiner Kollektion immer wieder einzelne Werke zu kaufen und teilweise auch zu verkaufen – sei es, dass der Geschmack sich ändert, sei es, dass die Qualitätsansprüche wachsen. Dabei gilt seit Anfang 2014 für den Kauf über Kunsthändler und Galerien in Deutschland die volle Mehrwertsteuer von derzeit 19 %. Allein für den Verkauf durch den Künstler direkt aus dem Atelier darf von diesem die ermäßigte Steuer von aktuell 7 % berechnet werden.

Letztlich liegt diesem Ergebnis eine lange Diskussion zugrunde, die nun von der Finanzverwaltung nicht unbedingt im Sinne des Handels und damit des Kunststandortes Deutschland entschieden wurde. Einer übrigens politisch gewollten steuerlichen Abgeltung im Rahmen der Differenzbesteuerung von pauschal lediglich 30 % des Verkaufspreises, der sogenannten Margenbesteuerung, wurde so seitens der Verwaltung Ende 2014 nach einer längeren Zeit der Unsicherheit für den Handel der Boden entzogen. Nun ist eben die volle Mehrwertsteuer auf den gesamten Kaufpreis des Kunstwerkes zu zahlen. Auch in der Schweiz gilt für Kunstverkäufe der volle Steuersatz, allerdings beträgt dieser dort aktuell nur 8 %.

SAMMLER ODER DOCH SCHON HÄNDLER

Daneben gibt es auch Sammler, die – mal bewusst, mal unbewusst – eine Sammlung zu einer bestimmten Thematik aufbauen. Es kann der Zeitpunkt kommen, diese dann als Ganzes verkaufen zu müssen oder zu wollen. In beiden Konstellationen stellt sich die Frage, ob sich die dabei entstehenden Gewinne oder Verluste steuerlich berücksichtigen lassen könnten. Der entscheidende Punkt ist, ob es um ein nicht steuerbares privates Veräußerungsgeschäft geht oder um steuerlich relevante Einkünfte aus einem Gewerbebetrieb. Also nur Sammler oder doch schon Händler?

Bei einer reinen Verwaltung des Kunstvermögens, keinen oder ganz seltenen Verkäufen, entsteht steuerlich keine Gewerblichkeit. Vor allem dann nicht, wenn man keine Gewinne damit erzielt. Erst mit einer regelmäßigen Betätigung auf den Kunstmärkten in größerem Umfang mit dem Ziel, Gewinne zu realisieren – sei es als Verkäufer oder Vermittler –, kommt man zu einer solchen Steuerpflicht.

Eine Spekulationssteuer fällt übrigens generell an, wenn die frisch erworbenen Kunstwerke vom Sammler weniger als ein Jahr gehalten werden – nicht jedoch bei Erbschaften und Schenkungen. Hier gilt der Anschaffungszeitpunkt des Erblassers oder Schenkenden. Dabei ist zu beachten: Liegt zwischen Anschaffung und Veräußerung des Kunstwerkes weniger als ein Jahr, ist der Spekulationsgewinn, also die Differenz zwischen Anschaffungskosten und Verkaufspreis, nach dem persönlichen Steuersatz zu versteuern.

Allerdings kann andersherum durchaus vorteilhaft auch etwas anderes gelten. Wird ein Kunstwerk mit Verlust verkauft, kann dieser steuerlich geltend gemacht werden. Jedoch erfolgt so eine Verrechnung grundsätzlich nur mit Gewinnen aus anderen privaten Veräußerungsgeschäften – dazu können auch Immobilienverkäufe gehören.

Werden Kunstgegenstände regelmäßig gehandelt, könnte dies für Sammler vorteilhaft sein. Und zwar dann, wenn der Sammler diese Gewinne und Verluste als sogenannte Einkünfte aus Gewerbebetrieb berücksichtigen kann.

Die Annahme eines Gewerbebetriebs durch die Finanzverwaltung ist mit der Konsequenz verbunden, dass Verluste bei Verkäufen unter Umständen steuerlich gewinnmindernd geltend gemacht werden können. Da dies auch für Abschreibungen für Abnutzung (AfA) bei noch unbekanntem Künstlern mit Verkaufspreisen unter 5.000 Euro gilt, könnte eine Gewerblichkeit für manchen Sammler aus diesem Gesichtspunkt attraktiv sein. Anders als bei Verlusten aus privaten Veräußerungsgeschäften besteht hinsichtlich solcher Verluste aus Gewerbebetrieb kein Ausgleichs- und Abzugsverbot mit den übrigen Einkünften.

Zu bedenken ist dabei allerdings, dass der Kunstsammler, der sich wie ein Händler verhält, Unternehmer im Sinne des Umsatzsteuerrechts sein kann und entsprechend die Umsatzsteuer ausweisen muss. Umgekehrt kann er diese natürlich auch als Vorsteuer geltend machen.

Kunstsammeln trägt so nicht nur zu einer persönlichen Bereicherung bei, es ist nicht allein ein Investment, sondern kann wie gesehen auch eine gute Möglichkeit sein, die eigene Steuerlast zu verringern. Das gilt ganz besonders beim Schenken und Vererben – oder Stiften.

SCHENKEN UND VERERBEN

Bei der Beantwortung dieser Frage trägt man eine besondere Verantwortung vor sich als Sammler, der Sammlung als Ganzes und vor der eigenen Familie. So kann Kunst sogar in einigen Fällen mit zu 100 % steuerfrei übertragen werden.

Beispiel: Noch zu seinen Lebzeiten steckt ein Sammler sein Vermögen oder einen Teil davon in Kunst und vereinbart mit einem Museum eine Leihgabe. Die Erben wiederum verpflichtet er, die Werke nicht vor Ablauf von 10 Jahren zu Geld zu machen. Lebt der besagte Sammler noch weitere 20 Jahre, ist sie da, die völlige Steuerbefreiung im Erbfall. Werden die Kunstwerke allerdings von den Erben vor dieser Frist veräußert, liegt der zu versteuernde Betrag bei 40 % des Wertes. Aber auch das ist durchaus günstig. So manches Familienvermögen ist so völlig legal vor der Erbschaftssteuer gerettet worden.

Dieser steuerliche Vorteil greift zudem nicht nur im Erbfall; über eine Schenkung an Kinder oder Dritte lässt sich dies auch schon viel früher zu Lebzeiten ermöglichen. Hat man die Werke noch keine 20 Jahre im Familienbesitz, hätten die eigenen Kinder immer noch einen Freibetrag von 400.000 Euro. Und das alle zehn Jahre!

Dabei werden die Kunstgegenstände mit großen Preisabschlägen bewertet; eine Vermögensübergabe wäre also auch in größerem Umfang möglich. Hintergrund ist nämlich, dass die Finanzbehörden grundsätzlich gehalten sind, eine vorsichtige Werteinschätzung vorzunehmen, und zudem von einem Verkauf aller Werke an dem steuerlichen Stichtag, Erbfall oder Schenkung, ausgehen müssen. Ein solcher Verkaufszwang zu einem fixen Termin hätte notwendigerweise einen starken Einfluss auf die zu erzielenden Preise. Dazu kommen die kunsthistorischen Parameter wie Qualität, Sujet, Marktfrische, die eben-falls Einfluss auf die Preisfindung haben. All dies führt zu Abschlägen, die durchaus 50 bis 80 % betragen können. Je größer die Sammlung, desto umfangreicher daher auch die möglichen Preisabschläge.

Um diese Möglichkeit zu nutzen, verlangen die Finanzbehörden eine Liste der Werke mit Wertangabe und Kaufdatum. Um diesen Wert zu finden, muss man sorgfältig vorgehen, Abschläge bis zu 80 Prozent sind durchaus möglich. Und die Sammlung muss im öffentlichen Interesse liegen oder zumindest der Öffentlichkeit zeitweise zugänglich sein. Über eine Dauerleihgabe an ein Museum hätte man beide Kriterien erfüllt.

DIE KUNSTSTIFTUNG – SINNVOLL ODER NICHT

Was soll man tun, wenn die eigenen Kinder kein Interesse an der Kunst haben? Oder was, wenn man gar keine hat? Nun, man könnte die Werke mit einem eigenen Museum umgeben, sich mit einer bestehenden Institution zusammentun, über seine eigene Stiftung oder als Leihgabe, auf Dauer oder zeitlich begrenzt.

Grundsätzlich ist das Thema Stiftung immer polarisierend – ganz gleich, ob man sich als Sammler, Künstler oder Erbe damit beschäftigt. Zur Gründung einer Stiftung führen stets recht persönliche Gründe. Die Stiftung ist eigentlich wie ein Kind, das zur Familie stößt. Ist sie

einmal da, dann bleibt sie; auch bei einer Stiftung auf Zeit mindestens 10 Jahre. Und sie hat eigene Rechte, über die der Stifter nur bedingt bestimmen kann, was nicht selten vergessen wird.

Und ob die Stiftung immer die richtige Rechtsform zur Erreichung der erstrebten Ziele ist, das richtige Instrument, sei dahingestellt. Gerade die Testamentvollstreckung stellt sich häufig als kluge Alternative dar. Generell bedarf es Zeit, um sich mit diesem Konstrukt, seinen Möglichkeiten und Folgen auseinanderzusetzen. Das sollte man rechtzeitig zu Lebzeiten machen – soweit es eben geht. So kann man die eigene Stiftung, ihre Entwicklungen, Schwierigkeiten, aber auch ihre Erfolge und Möglichkeiten selbst mitgestalten. Als Stifter tut man sich da rechtlich gesehen leichter. Zu Lebzeiten kann man so noch Einfluss auf den Inhalt der Stiftungssatzung nehmen, man kann diese mit Leben füllen und gegebenenfalls auch noch partiell ändern. Nach dem Tode des Stifters ist der in der Satzung geregelte Zweck der Stiftung immer sakrosankt, aber auch die übrigen Regelungen sind es weitestgehend. Lediglich zwingende Verwaltungsmaßnahmen der Satzung und Gesetzesänderungen ließen sich dann noch umformulieren, mehr nicht. Das muss man wissen.

Sicherlich, nach dem Gesetz existiert auch die Möglichkeit, eine Stiftung testamentarisch festzulegen. Aber deren Satzung steht nur auf dem Papier, alle Regelungen sind lediglich theoretisch durchdacht und aufeinander abgestimmt. Gelebt wurde diese Verfassung dann nie, weshalb ein Scheitern wahrscheinlicher ist!

DAS SCHWERE ERBE DER ERBEN

Kümmert sich der Sammler nicht zu Lebzeiten intensiv um diese Themen, wird es meist kompliziert. In der Praxis können viele Erben ein Lied von den damit verbundenen Problemen singen. Den Stifter betrifft das nicht mehr, denn eine Anpassung an die praktischen Erfordernisse können die Erben nicht vornehmen. Eine Stiftung darf in der Folge nicht mehr verändert werden. Der Stifterwille ist das Totem, um das sich alles dreht. Hinzu kommt das Vermögen, das diesem verpflichtet ist. Bei Kunststiftungen darf es zudem nicht nur aus Kunst bestehen. Denn ohne Geld lassen sich Werke nicht unterhalten, die Kosten nicht bestreiten. Das wird häufig vergessen.

Im Falle einer Stiftungsgründung jedenfalls, wie bei einer Schenkung zu Lebzeiten, hätten die deutschen Erben zudem einen sogenannten Pflichtteilsergänzungsanspruch. Das bedeutet, gibt ein Stifter unwiderruflich Vermögen in eine Stiftung, das dann seinen Erben entzogen ist, ist das sein zulässiger freier Wille. Stirbt er allerdings innerhalb von zehn Jahren nach der Einbringung des Vermögens, so steht den Erben eben ein Anteil an diesem zu. Es sei denn, diese verzichten schriftlich, am besten schon bei Gründung der Stiftung, auf diesen Anspruch.

Will man die Sammlung nicht nur bewahren, kann mit der Kunststiftung als gemeinnütziger Zweck beispielsweise auch die Stiftung eines Preises für den künstlerischen Nachwuchs verbunden sein, die Erforschung von Werk und Künstler oder sogar die wissenschaftliche Entwicklung von bestimmten Restaurationstechniken.

Wie dem auch sei, die Familie sollte bei einem Vorhaben solcher Tragweite möglichst eingebunden sein. Die Stiftung hat dann ihren Sinn, wenn diese quasi als Gefäß der Sammlung nicht nur den Zusammenhalt gibt, sondern auch den Raum, sich flexibel zu entwickeln. Dazu bedarf es immer eines ausreichenden Stiftungskapitals. Und das muss man geben wollen.

Je nach Bedeutung des Stiftungsvermögens – Kunst, Archive, Geld – sollten auch die entsprechenden Experten in die Stiftung hinzugezogen werden. Ob als Vorstand, Mitglied eines Kuratoriums, eines Stiftungsrates oder nur über einen Beratervertrag, das muss sich aus der Stiftung und ihrem Zweck selbst ergeben. Dem Stifter ist nach dem Gesetz nämlich freigestellt, wie er das regelt. Nach diesem benötigt eine Stiftung ein Vermögen und einen Vorstand. Aber das allein reicht natürlich nicht.

UNBEKANNTE ALTERNATIVE: KUNST STATT STEUER

Eine steuerliche Vorschrift ist dabei vielen überhaupt nicht bekannt, obwohl diese reichlich Diskussionsstoff bietet. Bei einer Schenkung, aber auch im Erbfall, kann nämlich versucht werden, mit dem Staat zu vereinbaren, einzelne Kunstwerke, ganze Kunstsammlungen, aber

auch wissenschaftliche Sammlungen, Bibliotheken, Handschriften und Archive in Höhe der Steuerschuld an den Staat zu übergeben statt die Erbschaft- oder Schenkungssteuer zu zahlen.

Voraussetzung ist hierfür grundsätzlich, dass die Qualität der Werke im Kontext von Kunst, Geschichte oder Wissenschaft sehr bedeutend sein muss. Da für den Ankauf von Kunst – zumindest theoretisch – auch staatliche Mittel zur Verfügung stehen, kann der Vorschrift nach der Gesetzesbegründung der Bundesregierung aber nur Ausnahmecharakter zukommen. Nimmt man diese Regelung in Anspruch, entgehen dem Staat Steuereinnahmen in bedeutender Höhe. Dafür erhält der Staat zwar Kunst, diese ist aber eben nicht liquide und zur Erfüllung der Staatsaufgaben einsetzbar.

ABSICHERUNG UND VORSORGE – VOM LEBENS- WANDEL DES SAMMLERS ABHÄNGIG

Ein Lebensplan bedarf immer auch der Risikoabsicherung, im Falle der Kunstsammlung der Kunstversicherung. Wie man die Risiken bewertet oder gar absichern möchte, bleibt natürlich jedem Sammler selbst überlassen. Darüber nachdenken sollte man aber.

Die Prüfung des tatsächlichen Versicherungsschutzes und der Risikobewertung einer Sammlung hängt an vielen Kriterien. Der Leihverkehr respektive der Transport zu Ausstellungen muss ebenso beachtet werden wie die Deckung von Verkaufsobjekten im Rahmen von Kommissionsverträgen. Auch die Verteilung der Sammlung auf die unterschiedlichen Wohnsitze und damit Risikoorte des Sammlers gilt es nicht nur rechtlich zu prüfen. Entscheidend sind dabei stets die tatsächlichen Erfordernisse, die aus der Lebenswirklichkeit des Sammlers entstehen. Dessen Lebenswandel entscheidet über die Kunst und deren Schutz.

Will man einen Schutz vereinbaren, dann sind mehrere Punkte unbedingt zu beachten. Wichtig ist zunächst als oberstes Gebot, die Police auch tatsächlich im eigenen Namen abzuschließen, egal, ob jemand anderes, beispielsweise eine Galerie oder ein Museum, hierfür die Kosten trägt. Denn im Versicherungsfall sollte der Sammler seinen Vertrag und damit seine Rechte auch eindeutig kennen und diese

nicht über einen Dritten und dessen Police geltend machen müssen, deren Vertrag er im Zweifel gar nicht kennt. Zudem, wer weiß denn, ob die von einem Dritten vorgelegte Police das Papier wert ist, auf dem sie präsentiert wird. Zahlt nämlich der Versicherungsnehmer nicht innerhalb einer bestimmten Frist seine Prämie, so erlischt nicht nur die vorläufige Deckung, sondern gleich der gesamte Versicherungsschutz – ohne dass das Papier des Versicherungsvertrags von der Versicherung zurückgefordert wird. Vorsicht ist also geboten!

Die Versicherungssumme gilt es dann stets als feste Taxe mit dem Versicherer zu vereinbaren, nicht nur als vom Kunden deklarierten Wert. Denn erst die feste Taxe garantiert die Auszahlung des vollen Betrags im Schadensfall. Der deklarierte Wert muss erst im Schadensfall zweifelsfrei nachgewiesen werden – stets ein Streitpunkt. Aber auch die feste Taxe birgt ihre Gefahren. Nämlich dann, wenn diese den tatsächlichen Wert erheblich übersteigt. Abweichungen von 10 bis 15 % werden allerdings noch nicht als beträchtlich eingestuft. Insofern gelten auch im Kunstversicherungsgeschäft die gleichen Regelungen wie in anderen Branchen, in denen feste Taxen vereinbart werden können. Da kommt es also entscheidend auf die Sorgfalt und Kenntnisse der bewertenden Experten an. Zudem ist ein solcher Wert regelmäßig anhand der aktuellen Preisentwicklung auf den Kunstmärkten zu überprüfen.

Ohnehin gilt es, der zu vereinbarenden Bewertung der Sammlung ausreichend Zeit zu widmen. Ein Gutachten muss üblicherweise vorgelegt werden, aber auch die Versicherer bewerten selbst. Notwendige Informationen wie Facility Reports, Sicherungsmaßnahmen, Bestimmung der Transporte kommen hinzu. Regelmäßig sollte aus Vertraulichkeitsgründen die Vorlage der tatsächlich versicherten Werkliste erst und nur im Schadensfall mit dem Versicherer vereinbart werden.

Die Kosten für eine Kunstversicherung liegen im Schnitt bei circa 0,2 % des versicherten Wertes, je nach Risiko zwar, aber auch nach Stellung beim Versicherer und natürlich abhängig vom Verhandlungsgeschick. Hilfreich ist die Einschaltung eines Maklers. Nicht nur, dass dieser in der Regel bessere Konditionen beim Versicherer erhält, auch die Abwicklung im Schadensfall läuft meist professioneller.

Und fangen Sie nicht mit Ihrer Hausratversicherung an, die Kunstversicherung hat ihren Sinn. Und mit der Vereinbarung eines individuellen Selbstbehalts lassen sich diese Kosten zudem noch erheblich reduzieren.

DER LEBENSPLAN – EIN RUNDES GANZES

Wie man die einzelnen Punkte auch gewichtet, die Sammlung führt ein Eigenleben. Das gilt für den jungen Sammler ebenso wie für den seit Jahrzehnten aktiven. Manchmal mögen zwar die sich stellenden Fragen dieselben sein; die Antworten können jedoch völlig unterschiedlich ausfallen. Zum einen, weil man in verschiedenen Lebensphasen andere Prioritäten setzt. Zum anderen, weil auch die äußeren Bedingungen in bestimmten Konstellationen ganz unterschiedlich ausfallen können. Wie dem auch sei, eine Sammlung ist stets etwas Einzigartiges, dem man gerecht werden muss. Und genau darum muss man sich kümmern.

IN KÜRZE

Der Lebensplan einer Sammlung umfasst viele Facetten. Als die wichtigsten gilt es zu beachten:

- Bei Ankäufen über den Kunsthandel fallen in Deutschland 19 % Mehrwertsteuer an, bei Erwerben direkt über den Künstler aus dem Atelier hingegen nur 7 %, in der Schweiz liegt die Steuer bei generell 8 %. Die sogenannte Margenbesteuerung wurde von der Finanzverwaltung Ende 2014 entgegen dem politischen Willen des Gesetzgebers verworfen.
- Teilweise kann es für Kunstsammler steuerlich vorteilhafter sein, als gewerbliche Händler zu agieren anstatt als privater Sammler (Stichwort: Gewinn- und Verlustverrechnung).
- Steuerliche Abschreibungen (AfA) auf Kunst sind nur bis zu einem Kaufpreis von 5.000 Euro möglich, bei Kaufpreisen darüber geht die Finanzverwaltung von Werterhalt bzw. Wertzuwachs aus.
- Das Schenken und Vererben von Kunst kann bei bestimmten Voraussetzungen zu 100 % oder wenigstens zu 60 % steuerbefreit sein, wobei grundsätzlich sehr viel niedrigere Werte durch Pauschalabzüge als Bemessungsgrundlage möglich sind.

IN KÜRZE

- Eine Kunststiftung sollte wohlüberlegt sein, denn die persönlichen und finanziellen Verpflichtungen sind auf Dauer erheblich; nicht nur für den stiftenden Sammler, sondern insbesondere auch für die Nachkommen. Gründet man eine Kunststiftung, sollte dies unbedingt noch zu Lebzeiten des Sammlers erfolgen, um die erfolgreiche Arbeit der Stiftung gewährleisten zu können.
- Eine Kunstversicherung ist zur Risikoabdeckung bei Hängung, Lagerung, Ausstellung, Leihgabe und Transport zu überlegen. Bei einer Entscheidung für eine solche ist zu beachten, diese stets im eigenen Namen und mit fest vereinbarter Taxe (Wert) abzuschließen. Dabei ist dieser Wert sorgfältig zu ermitteln, um eine schädliche Übersicherung zu vermeiden, und regelmäßig zu überprüfen. Der Schutz einer Hausratversicherung reicht nicht aus und ist auch nicht günstiger. Die Vereinbarung eines Selbstbehalts im Schadensfall verringert die Kosten einer Kunstversicherung zudem erheblich.

AUTOR

FLORIAN MERCKER

Als Rechtsanwalt mit der Spezialisierung im Kunstrecht schreibt Florian Mercker seit Jahren regelmäßig über die Themen Kunst und Kunstmärkte in Publikationen wie der „Frankfurter Allgemeinen Zeitung“, dem „Monopol Magazin“, „AD – Architectural Digest“ und betreut zudem seit 2015 redaktionell den Bereich Kunst und Sachwerte im quartalsweise erscheinenden Premium-Magazin „private wealth“, das sich exklusiv an vermögende Privatpersonen und Unternehmer richtet.

THEMA 4:

SAMMELN, UM ZU VERKAUFEN – WIE ARTFLIPPING DIE KUNSTWELT VERÄNDERT

Wer Kunst als Geldanlage begreift, muss fasziniert sein von den Gewinnspannen, die ein schneller Wiederverkauf eines Werkes auf Auktionen bisweilen erzielt. Kritikern widerstrebt diese Praxis, auch die Künstler profitieren nicht immer. Doch beeinflusst das Artflipping die Kunstwelt wirklich oder handelt es sich vor allem um ein Medienphänomen?

WARUM SCHEINT DIE ENERGIE GERADE VOM MARKT AUSZUGEHEN?

Wo immer sich in der letzten Zeit Kunstliebhaber über Kunst unterhalten, geht es früher oder später um Artflipping, den interessegeleiteten, auf hohe Gewinnspannen abzielenden Kauf und schnellen Weiterverkauf von Werken zumeist junger Künstler. Ob die Diskussion nun kritisch geführt wird oder verwundert-fasziniert (meist ist es beides zugleich) – bemerkenswert daran ist, wie stark der Fokus auf dem Kunsthandel liegt. Es geht nicht etwa um spannende Direktorenwechsel an Museen, nicht um aktuelle Ausstellungen oder die nächste

Biennale. Inhaltliche Themen scheinen in den Hintergrund gerückt zu sein, die gesamte Energie und Aufmerksamkeit scheint gerade vom Markt absorbiert zu werden.

Wer sich nach solchen Gesprächsrunden in Fachorganen rückversichern will, findet dafür Bestätigung. Der Markt ist allgegenwärtig, die inhaltlichen Fragen sind in den Hintergrund getreten. Die Entwicklung reicht bis in die Feuilletons der Zeitungen hinein, wo auf eine Ausstellungsbesprechung drei Auktions-Rekordmeldungen (und ab und zu ein diese Entwicklung beweinender, kulturkritischer Essay) kommen. In dieser Wechselwirkung wird gerade die öffentliche Wahrnehmung von Kunst – und zwar bei Fachleuten wie Laien gleichermaßen – ungefähr so geformt: Im Handel mit Gegenwartskunst gelten keine Limits. Werke lassen sich binnen sieben Jahren dreimal wiederverkaufen mit insgesamt Preissteigerung von 450 %. Selbst Künstler, die vor drei Jahren ihre erste Galerieausstellung hatten, können Millionenbeträge erzielen. Werke junger Künstler werden inzwischen an Galeristen vorbei direkt in den Secondary Market geschleust, wo sie Höchstpreise erzielen.

Zunächst mal sind es immer nur die Extreme, die wenigen Spitzen, die oftmals auch durch Zufall geglückten Erfolge, die aufgeschrieben und weitergegeben werden. Niemand berichtet über die vielen Käufe von Werken, über die zahllosen Karrieren von Künstlern, die nie abhoben. Und es müssen sehr viele davon dabei sein, wenn man so vorgeht wie eine neue Spezies der Kunstberater, die Arbeiten direkt aus den Ateliers verkaufen. Per Instagram oder Facebook werden die Werke einer interessierten Gefolgschaft angeboten.

HAT DIE SPEKULATION MIT KUNSTWERKEN WIRKLICH ZUGENOMMEN?

Dass sich unter diesen Bedingungen Investoren und Spekulanten, die bisher nicht an Kunst interessiert waren, ungläubig die Augen reiben und am Eldorado ohne feste Ordnung partizipieren wollen, ist kein Wunder. Dass es Mittler gibt, die an diesem neuen Kundenkreis verdienen, weil sie versprechen, die Gatekeeper entweder zu überzeugen oder auszutricksen, auch nicht. Aber inwieweit ist diese Entwicklung wirklich ein Bedrohungsszenario?

**THEMA 4:
SAMMELN, UM ZU
VERKAUFEN – WIE ARTFLIPPING
DIE KUNSTWELT VERÄNDERT**

Tatsächlich wächst die Zahl der schnellen Wiederverkäufe keineswegs in dem Maße, wie man das angesichts der aufgeregten Berichterstattung glauben könnte. Eine von der „New York Times“ in Auftrag gegebene Studie, deren Ergebnisse im August 2014 veröffentlicht wurden und die einen Zeitraum von 20 Jahren untersuchte, zeigt keine besonderen Ausschläge, wenn es um die Zeitspanne zwischen Erwerb und Wiederverkauf von Kunstwerken geht. „Die Informationen über Artflipping zeichnen zwar ein anderes Bild“, wird Fabian Bocart zitiert, Gründer der Agentur Tutela Capital SA in Brüssel, die die Studie durchführte. „Eigentlich ist aber alles wie immer. Kunst auf Auktionen wiederzuv verkaufen, ist kein neues Phänomen.“ Zwar mögen Werke schneller wiederverkauft werden als beispielsweise vor zehn Jahren, allerdings keineswegs schneller als noch Mitte der 1990er-Jahre. Es handele sich, so Bocart, um ein immer wiederkehrendes Phänomen, nicht um eine eindeutige lineare Entwicklung.

BEDROHT ARTFLIPPING DIE KUNSTWELT, WIE WIR SIE KENNEN?

Das bestätigt auch Wilhelm Schürmann, Fotograf und passionierter Kunstsammler seit mehr als vier Jahrzehnten: Es habe diese extremen Ausschläge nach oben immer gegeben. Doch wer in der Kunst nur auf Gewinnmaximierung abziele, der sei bisher noch immer gescheitert, sagt der langjährige Beobachter und Akteur der Kunstszene.

Schürmann versteht die Aufregung um Artflipping nicht. Die Kunst, die da über soziale Netzwerke verschickt und vertickt werde, sei für ihn nicht interessant genug: primärer Augenreiz, einfach zu fotografieren, einfach zu rezipieren. „Wem das reicht – bitte sehr. Ich brauche es etwas komplizierter!“, sagt Schürmann lachend am Telefon, als er in Aachen gerade eine Ausstellung mit Werken aus der eigenen Sammlung und solchen aus der legendären Sammlung Ludwig aufbaut.

Wer glaubt, ein honorierter Kunstkenner und Sammler wie Schürmann reagiere entsetzt auf diese neuen Entwicklungen und sehe den eigenen Wertekanon davon bedroht, irrt. „Es gibt so viele Realitäten in der Kunst. Ich sehe kein Problem dabei. Es hängt doch ganz von der Erwartungshaltung ab, die einer an die Kunst hat!“ Folgt man Schür-

manns Argumentation, so gibt es keine Verdrängung auf jenem einen Markt, sondern immer mehr neue Märkte mit unterschiedlichsten Anforderungen.

Schaut man sich zum Beispiel eine von Independent Collectors unter ihren Mitgliedern durchgeführte Befragung an, so sind die Gründe für das Sammeln von Gegenwartskunst vor allem Leidenschaft für Kunst, der intellektuelle Mehrwert in der Auseinandersetzung mit Werken und der Wunsch, sich mit schönen Dingen zu umgeben. Spekulation auf Wertsteigerung rangiert an vorletzter Stelle.

WAS SAGEN DIE GALERISTEN?

Für Galeristen hingegen ist Artflipping allerdings eine reale Bedrohung, wenn auch als Phänomen keineswegs so neu, wie man vielleicht annehmen könnte.

Ein Berliner Galerist, der im Zusammenhang mit Artflipping auch als kritische Stimme ungenannt bleiben möchte, spricht aus, was viele denken: „Artflipping ist immer ein Thema für Galerien, die versuchen, ihre Künstler in ernsthaften, substanziellen und auf Dauer angelegten Sammlungen unterzubringen. Selbstverständlich müssen wir, wie zuvor auch, vorsichtig sein, an wen wir verkaufen. Vor allen Dingen versuchen wir, uns mit unseren Künstlern auf das Inhaltliche zu konzentrieren, und hoffen, dass das auch bald wieder in den Medien mehr Resonanz findet.“

Die mediale Fokussierung auf das Thema ist auch vielen Galeristen und Künstlern ein Dorn im Auge, weil es die aktuelle Fehlwahrnehmung dessen, was Kunst ist und ausmacht, immer weiter zuspitzt – zu Ungunsten der inhaltlichen Auseinandersetzung. „Über Geld und Spekulation lässt es sich leichter schreiben als über Inhalte. Dazu zieht es eine breitere Leserschaft an“, mutmaßt der Galerist.

WAS BEDEUTET ARTFLIPPING FÜR DAS SAMMELN?

Vorsichtig sein, an wen man verkauft: Das ist eine Haltung von Galeristen, die viele Sammler zunächst vor den Kopf stößt. Keiner wird gerne abgewiesen, niemand fühlt sich gerne bewertet. Durch die aktuellen

Entwicklungen zieht ein unausgesprochenes Misstrauen in den Handel mit Kunst ein. Gegenseitiges Vertrauen in gute Absichten ist gerade ein äußerst hohes Gut, das auch wieder zurückgewonnen werden muss. Wer als Galerist einmal in gutem Glauben das Werk eines gefragten jungen Künstlers an einen scheinbar enthusiastischen Neusammler verkauft hat und die Werke wenig später in Auktionskatalogen wiederfand, der wird diese Erfahrung auch bei allen weiteren Interessentengesprächen nicht so schnell wieder aus dem Kopf bekommen. Einschlägig bekannte „Artflipper“ schicken inzwischen Strohmannen in die Galerien, um an Werke begehrter junger Künstler zu gelangen, die ihnen die Galerien freiwillig niemals verkaufen würden, um ihren und den Ruf der Künstler nicht zu beschädigen.

WAS MACHEN DIE KÜNSTLER?

Eine weitere, relativ neue Strategie zum schnellen Umschlag von Kunstwerken ist es, sich direkten Zugang zu den Künstlerateliers zu verschaffen. Agenten, die sich direkt zwischen Künstler und Käufer installieren, umgehen so die Galeristen. Den Künstlern versprechen sie Verkäufe, den Kunden versprechen sie Zugang zu Werken, die ihnen sonst nicht verkauft würden. Anstelle einer Galerieausstellung oder eines persönlichen Atelierbesuchs treten per Smartphone verschickte Aufnahmen der Werke. Voraussetzung ist, dass die Künstler mit diesem Vertriebsweg einverstanden sind.

Auch hier könnte man die Gelassenheit eines Wilhelm Schürmann walten lassen und sagen, es sei doch jedem selbst überlassen, welchen Karriereweg er für sinnvoll hält und einschlägt. Kirska Geiser, Expertin für Gegenwartskunst und ehemalige Mitinhaberin der Galerie Johann König, wirft ein: „In der Diskussion um Artflipping werden die Künstler zu wenig in die Pflicht genommen. Viele machen bei den Deals gerne mit – darüber wird aber immer höflich hinweggegangen und stattdessen immer nur über Mittelsmänner und Kunden geschimpft.“

Eine Begleiterscheinung ist außerdem, dass die Kunst, die auf diesen Wegen kursiert, sehr ähnlich aussieht: abstrakte oder bewusst naive Malerei, über die man nicht viel wissen muss, die aber so aussieht, wie sich auch der uninteressierteste Laie zeitgenössische Kunst vorstellt. Dass Kenntnisse hier nicht gefragt sind, erkennt man schon am Aus-

klammern vieler Medien. Und dass selbst von großen Namen nicht alle Werke zu allen Zeiten gleichbedeutend (und einträglich) sind, damit hält man sich in dieser Praxis des breit angelegten Beutezugs nicht auf.

SCHNELLER RUHM UND DANN: „LIQUIDATE“

Der Maler Christian Rosa, in kürzester Zeit durch Artflipping zu Ruhm gekommen und nun schon wieder auf der „Liquidate“-Liste eines Evaluierungs-Newsletters, der das Börsenprinzip auf junge Kunst anwendet, hat sich mit seinem Ferrari auf einem Automagazin ablichten lassen. Es sei sein großes „Fuck you an die Kunstwelt“, wie auf dem Magazincover zu lesen ist.

Es sind Ereignisse wie diese, die den Kunstenthusiasten ratlos werden lassen. „Die Welt der Kunst“, schreibt der Kulturwissenschaftler Diederich Diederichsen im „Begriffslexikon der Gegenwartskunst“, sei als „außerordentliche Wertsphäre eine außerökonomische. Der kapitalistische Drang zur Bewertung und Verwertung sei von ihr ausgeschlossen.“ Aber für wen will man eigentlich die Kunst vor dem Drang zur Bewertung und Verwertung schützen, wenn die Künstler selbst gar kein Interesse mehr zeigen, die Kunst frei zu halten von der ignoranten Unerbittlichkeit der Evaluierungssysteme?

Warhol mag Kunst als Business erfunden haben, Künstler wie Jeff Koons, Takashi Murakami und Damien Hirst haben sie jeweils als Erste in ihre individuelle Richtung erweitert und verfeinert. Heute dagegen werden junge Künstler in den Markt hineingeboren. Ob sie nun marktaffin sind oder nicht, sie müssen sich zu ihm verhalten. Und selbst die Methode, sich komplett zu verweigern, wird „Strategie“ genannt werden.

DISTINKTION UND REPUTATION

Was ist also das Unbotmäßige, Verwerfliche am Artflipping? Da die Profiteure dieser Praxis niemanden unmittelbar schädigen, ist es schwer, einen Vorwurf zu formulieren, der nicht nach Missgunst und Dünkel klingt. Geschädigt sind höchstens diejenigen, die nach Venture-Capital-Logik auf jede Menge schlechte, bedeutungslose Kunst

THEMA 4:
SAMMELN, UM ZU
VERKAUFEN – WIE ARTFLIPPING
DIE KUNSTWELT VERÄNDERT

gesetzt haben, in der irrigen Hoffnung, bald einen zweiten Basquiat auf dem Auktionsmarkt ins Rennen zu schicken. Tritt dieses Ereignis nicht ein, wird nicht darüber geschrieben.

Aber es ist eben diese Risikokapital-Denkweise, die eine unausgesprochene Übereinkunft darüber, was Kunst für den Menschen sei, aufkündigt. Wer sich auf dem Kunstmarkt so bewegt wie im Immobilienmarkt oder im Wertpapierhandel, missachtet zum Beispiel das Gebot, dass man sich Kunst erarbeiten muss – am besten (und, wen das interessiert, auf lange Sicht auch am profitabelsten) gegen alle Trends, gegen die Meinungen der vielen, vielleicht auch gegen jede Vernunft. „Die Kunst“, sagt Wilhelm Schürmann, „die später einmal von Bedeutung sein wird, sieht heute nicht so aus!“.

IN KÜRZE

Die schnelle Gewinnmaximierung durch den Weiterverkauf günstig erstandener Kunstwerke wirkt anziehend, doch wer Artflipping in Erwägung zieht, sollte sich dieser Punkte bewusst sein:

- Artflipping wirkt ökonomisch attraktiv, da in den Medien immer nur von den wenigen geglückten Versuchen der schnellen Wertsteigerung berichtet wird, nicht aber über die zahllosen vergeblichen Versuche.
- Die Entwicklungen des Kunstmarktes legen nahe, dass sich mehrere parallele Märkte ausgebildet haben, die unterschiedlichen Regeln gehorchen.
- Die gerüchteweise Verbreitung von „heißen“ Namen birgt die Gefahr der Blasenbildung – besser ist es, den eigenen Kriterien zu trauen und selbst Kennerschaft aufzubauen.
- Welche Künstler und welche Werke einmal bedeutend sein werden, lässt sich nur durch intensive und langfristige Auseinandersetzung mit Kunst vorhersagen.
- Wer Kunst wie Wertpapiere behandelt, läuft Gefahr, das Vertrauen der Galeristen und Künstler dauerhaft zu verlieren.

AUTOR

SILKE HOHMANN

Silke Hohmann ist Redakteurin des Kunstmagazins „Monopol“ und schreibt auch für Fachmagazine und Tageszeitungen über Architektur, Design und vor allem über Gegenwartskunst. Sie lebt in Berlin.

THEMA 5:

WAHRHEITEN UND MYTHEN RUND UM DEN KUNSTDIEBSTAHL

Der Schaden, den Kunstdiebstähle anrichten, ist immens – materiell und ideell. Doch für die Strafverfolgungsbehörden haben sie oft nur eine untergeordnete Priorität, entsprechend gering ist die Aufklärungsquote. Am besten ist es, sich als Sammler gründlich abzusichern.

Juli 2014. Zwei Studenten feiern in Nürnberg den Sieg der deutschen Nationalmannschaft bei der Fußball-WM. Schon reichlich angetrunken kommen sie am Germanischen Nationalmuseum vorbei. Sie klettern auf ein Baugerüst, steigen in das Gebäude ein, streifen durch die Ausstellungsräume und nehmen schließlich ein Gemälde von Emil Nolde von der Wand, Schätzwert 900 000 Euro. Im Hof des Museums werden sie festgenommen, bei der Strafverhandlung nimmt man ihnen später ab, dass es sich um einen Dumme-Jungen-Streich handelte.

Oktober 2012. Während der Jubiläumsausstellung der Kunsthalles Rotterdam werden sieben Meisterwerke von Monet, Matisse, Picasso und anderen gestohlen. Zunächst scheint es, als seien die Diebe äußerst sachkundig vorgegangen. Sie brauchen nur wenige Minuten, um die Bilder in ihren Besitz zu bringen und unentdeckt zu entkommen. Drei

Monate später werden sie in Bukarest verhaftet. Es stellt sich heraus, dass es eine gewöhnliche rumänische Einbrecherbande war, die gar nicht wusste, was für Schätze sie erbeutet hatte. Und vor allem nicht, wie man sie wieder zu Geld macht. Die Werke werden im Haus der Mutter eines der Haupttäter versteckt, nach der Verhaftung ihres Sohnes verbrennt sie die Bilder, um ihn zu schützen. Unwiederbringliche Kunst, Hunderte Millionen von Euro wert, geht in Flammen auf.

April 2011. In Straßburg steht Stéphane Breitwieser vor Gericht. Bekannt ist der Elsässer als notorischer Kunstdieb, der in den 1990er-Jahren über 240 Werke aus Museen, Schlössern und Kunsthandlungen entwendet hat. Mit ihnen richtete sich der Aushilfskellner eine Art Privatmuseum ein, verkaufen wollte er sie nicht. Schon einmal landete er dafür im Gefängnis, nach der Entlassung veröffentlichte er die „Bekanntnisse eines Kunstdiebes“, in denen er sein Verhalten als romantisch-zwanghafte Passion beschreibt. Nun ist Breitwieser rückfällig geworden, erneut hat die Polizei in seiner Wohnung gestohlene Kunstgegenstände gefunden.

DIE MEISTEN DIEBE SIND DILETTANTEN

Drei Fälle spektakulärer Kunstdiebstähle, die in den vergangenen Jahren an die Öffentlichkeit gelangten. Jeder ist besonders, trägt aber zugleich typische Merkmale, die diese spezielle Form von Kriminalität ausmachen.

Die meisten Kunstdiebstähle gehen auf Einbrüche zurück, weiß Kriminalhauptkommissar Rene Allonge, der beim Landeskriminalamt Berlin die Abteilung für Kunstdelikte leitet. Privathaushalte und Kunsthandlungen sind davon ungefähr gleichermaßen betroffen, Museen kaum. Mit auf Kunst spezialisierten Einbrecherbanden hat es Allonge eher selten zu tun, aber auch die gibt es. Vor sechs Jahren gelang es ihm und seinen Kollegen, einen Fall aufzuklären, bei dem aus Berliner Villen gezielt Porzellan, Gold, Besteck und Gemälde entwendet wurden. Ein Großteil des Diebesgutes konnte im polnischen Bydgoszcz noch vor dem Weiterverkauf sichergestellt werden. „Doch zumeist haben wir es mit einzeln agierenden Tätern zu tun, die keine Ahnung von Kunst haben und die Objekte irgendwie veramschen wollen“, sagt Allonge. Oft tragen die Werke Schäden davon, die dem Dilettantismus der Täter geschuldet sind.

KLEINFORMATIGE OBJEKTE AM BEGEHRTESTEN

Ähnliche Erfahrungen hat Eric Wolzenburg gemacht, der seit 2014 die Allianz Kunstversicherung leitet: „Die Hälfte unserer Versicherungsfälle betreffen Einbruch- und Diebstahlschäden.“ Am verlockendsten für die Diebe sind: „Gold, Silber Schmuck und hochwertige Uhren, aber auch kleinformatige Objekte, die einen hohen Wiederverkaufswert versprechen.“ Der beste Schutz sind „erstklassige mechanische Sicherungen an Fenstern und Türen. Je nach Wert- und Risikosituation halten wir auch den Einbau von Einbruchmeldeanlagen für notwendig.“ Wer seine Sammlung zumindest pekuniär absichern will, für den empfiehlt sich statt einer normalen Hausratversicherung eine spezielle Kunstversicherung. Bei dieser kann der Wert der einzelnen Objekte jedes Jahr neu angepasst werden – sowohl nach oben als auch nach unten, je nach Marktentwicklung.

Selbst wenn die Einbrüche professionell durchgeführt werden, wie im Fall der Rotterdamer Kunsträuber oder der Bande, die 2002 neun Expressionistengemälde aus dem Berliner Brücke-Museum stahl, so gestaltet sich die Weiterverwertung oft stümperhaft. „Das führt bei uns im Vergleich zu normalem Diebesgut zu einer fünfmal höheren Aufklärungsquote“, berichtet Allonge. Bei der Berliner Polizei verlässt man sich jedoch nicht darauf, sondern betreibt aktive Fahndungsmaßnahmen. Dazu gehört, dass man ein gutes Verhältnis zum Kunsthandel pflegt und diesen etwa mit einem E-Mail-Verteiler unverzüglich auf das Diebesgut aufmerksam macht. Andere Landeskriminalämter schalten Anzeigen in Fachpublikationen, auf denen gestohlene Gegenstände abgebildet sind, um Handel und private Sammler vor vermeintlichen Dachboden- und Flohmarktfunden zu schützen.

DER BESTE SCHUTZ: EINE LÜCKENLOSE DOKUMENTATION

Der Kriminalist Allonge rät Sammlern darüber hinaus zu einer möglichst umfangreichen Dokumentation ihrer Sammlung. Abbildungen der Werke, genaue technische Angaben und eine lückenlose Provenienz erleichtern die Wiederbeschaffung. Auch Wolzenburg empfiehlt eine „vollständige Inventarisierung und aktuelle Wertgutachten“. Allonge plädiert zudem für eine gewisse Zurückhaltung bei der Prä-

sensation. Man sollte nicht jedem alles zeigen und erzählen wollen, denn auch Gelegenheit macht bekanntlich Diebe. Am schwersten sind für ihn die Fälle zu lösen, bei denen jemand, wie der Elsässer Kunstdieb Stéphane Breitwieser, Kunst ausschließlich zu seinem eigenen Vergnügen stiehlt oder stehlen lässt. Solch einen Hintergrund vermutet er etwa bei den beiden Spitzweg-Gemälden, die 1989 aus dem Schloss Charlottenburg verschwanden und seitdem nicht wieder aufgetaucht sind.

SPEZIALISIERTE DATENBANKEN

Fast genauso wichtig, wie sich vor Diebstahl zu schützen, ist es für den Sammler, keiner Hehlerware aufzusitzen. Allonge plädiert hier für die Anwendung der „Je ... desto“-Formel: „Je teurer ein Kunstwerk, desto mehr Aufwand sollte der Sammler bei der Überprüfung betreiben.“ Um eine dubiose Herkunft zu vermeiden, sollte man lieber im klassischen stationären Kunsthandel oder bei größeren Auktionshäusern kaufen, die mit ihrem Namen und ihrem Expertenwissen für die Herkunft einstehen. Das Gleiche gilt für den rasch wachsenden digitalen Markt. Spezialisierte Marktplätze wie artnet oder auctionet, die meist mit dem klassischen Kunsthandel zusammenarbeiten, sind kleineren, unbekannteren Anbietern in jedem Fall vorzuziehen.

Will man noch mehr auf Nummer sicher gehen, empfiehlt es sich, Datenbanken zu Rate zu ziehen. Die umfangreichste ist das 1991 von Auktionshäusern und Versicherungen ins Leben gerufene internationale Art-Loss-Register (www.artloss.com). In ihm sind über 300 000 verlorene oder gestohlene Kunstwerke registriert – von Antiken bis zu zeitgenössischen Werken. Jede Privatperson kann einen Überprüfungsauftrag bei Art-Loss einstellen. Man füllt ein Onlineformular mit Daten zum Werk aus, hängt – sofern möglich – eine Fotografie des Werkes an und bezahlt die einmalige Gebühr von 70 Euro. (Für 25 Suchen gibt es eine Subskriptionsgebühr von 600 Euro.) Gibt es keine Übereinstimmungen zwischen dem angefragten Werk und den gespeicherten Daten, erhält man ein ALR-Zertifikat, in dem bescheinigt wird, dass das Kunstwerk nicht bei Art-Loss registriert ist.

Art-Loss, ein privates, in London sitzendes Unternehmen, veröffentlichte 2015 ernüchternde Schätzungen, wonach auf einen Zeitraum

von 25 Jahren gerechnet lediglich 15 % aller höherwertigen Kunstwerke (mit Preisschätzungen von mehr als 50.000 Pfund) wieder auftauchen. Bei Gemälden oder Antiquitäten mit einem geringeren Wert ist die Rate noch niedriger. Das liegt vor allem daran, dass der Verfolgungsdruck der Behörden der einzelnen Länder nicht allzu hoch ist. Kunstdiebstahl hat, sofern es sich nicht um spektakuläre Museumsraube von öffentlichem Interesse handelt, in den meisten Ländern keine hohe strafrechtliche Priorität.

In „The Art Newspaper“ bezifferte 2013 ein britischer Polizeioffizier die globalen Kosten von Kunst- und Antiquitätendiebstahl auf 3,7 Milliarden Pfund pro Jahr und nannte eine Aufklärungs- und Wiederbeschaffungsquote von nur 1,5 %. In diese Grauzone schlüpfen immer öfter private Firmen, die sich für Provisionsraten von bis zu 30 % des Wertes für die Wiederbeschaffung von Kunstwerken einsetzen. Viel wird über solche Transaktionen nicht bekannt, aber sie gelten allgemein als vermintes Gelände. Man vermutet, dass hier – Stichwort Artnapping – als Informantenhonorare getarnte Lösegelder fließen sollen und die Strafverfolgungsbehörden mitunter willentlich umgangen werden.

KUNSTRAUB ALS KRIEGSVERBRECHEN

Oft boten Kriege für Diebe eine Gelegenheit zu Kunstraub in großem Stil. Noch immer sind deutsche Museen, Auktionshäuser und Kunsthändler mit den Nachwirkungen des Zweiten Weltkriegs beschäftigt, in dessen Wirren es zum wohl größten Kunstdiebstahl der Geschichte kam. Um die Recherche hier systematischer zu betreiben und zentral zu bündeln, wurde in Deutschland in den letzten Jahren die öffentlich finanzierte und frei zugängliche Lostart-Internet-Datenbank (www.lostart.de) aufgebaut. Sie erfasst inzwischen und 100 000 Kulturgüter, die infolge des Zweiten Weltkriegs verbracht, verlagert oder – insbesondere jüdischen Eigentümern – entzogen wurden, und bietet Sammlern bei der Einordnung und Überprüfung von Werken eine nützliche Hilfestellung.

Heute sind es vor allem gestohlene Kulturgüter aus Syrien und dem Irak, die durch die kriegerischen Auseinandersetzungen auf den Markt gelangen. Museumsplünderungen und Raubgrabungen haben zu einer regelrechten Antikenschwemme geführt und die Artefakte

finden vielerorts dankbare Abnehmer. Wer als Sammler solche Objekte zweifelhafter Herkunft erwirbt, auch wenn als Provenienz für sie in Auktionskatalogen „Privatsammlung“ angegeben wird, sollte sich im Klaren darüber sein, dass etwa im Irak und in Syrien der Handel mit Antiken seit 1906 verboten ist und die UNESCO ihn seit 1970 ächtet. Das macht den Erwerb moralisch problematisch, juristisch ist er aber nicht anzufechten.

Aus diesem Grund gilt Deutschland noch immer als einer der Hauptumschlagplätze für den illegalen Handel mit geraubten Kulturgütern. Um das zu ändern, erarbeitet die Bundesregierung aktuell die Novellierung des Gesetzes zum Kulturgüterschutz. Demnach sollen künftig für alle gehandelten Kulturgüter lückenlose Herkunftsnachweise verlangt werden. Damit würden Objekte mit „grauer“ Vorgeschichte hierzulande nahezu unverkäuflich werden. Der Sammler kann sie zwar weiterhin besitzen, wird sie aber – legal – nicht mehr los.

ALLES NUR GEKLAUT? APPROPRIATION ART

Doch was ist eigentlich mit geistigem Diebstahl in der Kunst? Wenn man ein Werk erwirbt, auf das ein anderer Künstler sein Urheberrecht einfordert? Solche Copyright-Fragestellungen werden im Internetzeitalter immer drängender, in dem die digitalen Technologien ganz neue Formen der Aneignung ermöglichen. Aus ihnen ist sogar eine eigenständige zeitgenössische Kunstform entstanden, Appropriation Art, als deren bekanntester Vertreter Jeff Koons gilt. Ihre Methode ist es, sich an den Werken anderer Künstler zu orientieren und das auch kenntlich zu machen, ähnlich einem DJ, der einen bekannten Musiktitel sampelt. In der Kunstwelt sind die Meinungen darüber geteilt: Für die einen ist das eine innovative, zeitgemäße Strategie, für die anderen haben diese Werke den Ruch des Plagiats.

Als Sammler auf der sicheren Seite ist man, wenn der Urheber des Kunstwerkes seine Zustimmung zur Aneignung erteilt hat. Nur widerspricht das meist dem kritischen oder rebellischen Impetus der Appropriationisten. Hält der „ausgebeutete“ Künstler still, stehen die Chancen auch nicht schlecht, da es eine eindeutige Rechtslage weder in Deutschland noch in anderen Ländern gibt.

THEMA 5:
WAHRHEITEN UND MYTHEN
RUND UM DEN KUNSTDIEB-
STAHL

Kommt es jedoch zum Konflikt, muss das Gericht eine komplizierte Einzelfallentscheidung unter Abwägung aller angeführten Argumente im Spektrum von Kunstfreiheit und Urheberrecht treffen. Aufsehen erregte einst in den USA die Klage des Fotografen Patrick Cariou gegen Richard Prince, einen der erfolgreichsten Vertreter der Appropriation Art. Der Fotograf hatte behauptet, dass Prince für seine Ausstellung „Canal Zone“ 2008 in der Gagosian Gallery ohne Erlaubnis Bilder aus Carious 2000 veröffentlichtem Buch „Yes Rasta“ verwendet hatte. Die erste Instanz in New York folgte 2011 zunächst der Argumentation Carious, dass es einen Unterschied mache, ob man sich kommerzielle Bilder aneigne (wie die berühmten Marlboro-Adaptionen von Prince) oder solche Bilder, die auf einer spezifischen Lebensleistung beruhen. Das Gericht ordnete die Zerstörung der fünf noch unverkauften Prince-Bilder aus der Ausstellung an. In zweiter Instanz 2013 wurde dieses Urteil jedoch revidiert.

IN KÜRZE

Am besten ist es, sich als Sammler folgender Aspekte bewusst zu sein, um sich gründlich vor Diebstahl abzusichern:

- Die meiste Kunst wird nicht in Museen, sondern bei Einbrüchen in Privathaushalten und Kunsthandlungen entwendet.
- Die größten Chancen zur Wiederbeschaffung hat man als Sammler mit einer lückenlosen, auch fotografischen Dokumentation seiner Sammlung.
- Ist man sich als Sammler beim Erwerb von Objekten unsicher, ob es sich um Diebesware handelt, bieten Datenbanken wie z. B. das Art-Loss eine schnelle Recherche und Zertifizierung.
- Bei Appropriation Art gibt es für Künstler wie Sammler bisher weder in Deutschland noch in anderen Ländern eine eindeutige Rechtslage.

AUTOR

MATTHIAS EHLERT

Seit 2012 ist der studierte Historiker und Philosoph stellvertretender Chefredakteur der „Weltkunst“, die im ZEIT Kunstverlag erscheint. Zuvor war er Textchef bei „AD – Architectural Digest“ und Feuilletonredakteur bei der „Frankfurter Allgemeinen Zeitung“.

THEMA 6:

DIE BEGEGNUNG MIT DER KUNST – WARUM DAS REISEN DEM SAMMELN NÜTZT

Instagram ist der Kunsthändler, über den man zurzeit am meisten spricht. Auch andere virtuelle Angebote verändern den Markt. Muss man als Sammler heute überhaupt noch reisen? Unbedingt! Der Blick in andere Lebenswelten ist nach wie vor einer der Königswege zum Aufbau einer guten Kunstsammlung.

Kaum eine andere Aktivität ist so sehr mit dem Sammeln verbunden wie das Reisen. Sammler reisen – ganz unabhängig davon, ob sie sich für Sèvres-Porzellan oder die Malerei der Klassischen Moderne interessieren, ob sie sich für Empiremöbel begeistern oder für Konzeptkunst. Sie reisen zu Ateliers, Werkstätten, Ausstellungen und Biennalen, zu Messen und Auktionen, in andere Städte und andere Länder. Das war schon immer so. Die Sammler des antiken Rom bereisten die ägäischen Küsten, um griechische Skulpturen mit nach Hause zu bringen. Im 17. und 18. Jahrhundert kauften englische Aristokraten auf ihrer Grand Tour so viel alte spanische und italienische Kunst, dass es zu regelrechten Engpässen kam. Deutsche Kunstbegeisterte wie Paul Cassirer und Fritz Gurlitt gehörten nach einigen Paris-Reisen weltweit zu den Ersten, die französische Impressionisten kauften. Ohne die

Unterstützung von amerikanischen Sammlerinnen wie Peggy Guggenheim wäre die europäische Moderne sicherlich anders verlaufen. Selbst der derzeitige Boom der Gegenwartskunst wäre ohne Sammler aus China und den Vereinigten Arabischen Emiraten kaum in seinem vollen Umfang möglich. Das Sammeln von Kunst scheint intrinsisch mit dem Blick in andere Lebenswelten verknüpft.

DIE ÄRA DER KUNSTMESSEN

Je mehr man mit Sammlern über ihre Sammlertätigkeit spricht, desto deutlicher wird, wie sehr ihr Leben auch heute noch – da sich der Kunsthandel mehr und mehr im Virtuellen abspielt – vom Reisen bestimmt ist. Besonders auffällig ist diese Beobachtung in der zeitgenössischen Kunst. Dem Gros ist die professionelle Karawane aus Sammlern, Kuratoren, Kunstberatern und Kritikern vertraut, die im Verlauf eines Jahres ein paar Mal um den Erdball zu fliegen scheint. Die Kunstweltwanderung beginnt im März mit den großen Auktionen in London und New York und mit Messen wie der Art Dubai und der Art Basel Hong Kong. In Biennale-Jahren geht sie mit einem Aufenthalt in Venedig weiter. Im Juni erreicht sie mit der Art Basel einen Höhepunkt. Im Herbst stehen Messen wie die Londoner Frieze oder die Pariser FIAC und erneute Auktionen auf dem Programm, bevor das Jahr mit einer Art Klassentreffen in Miami zu Ende geht. Die unzähligen Eröffnungen wichtiger Museumsausstellungen, Biennalen und anderer Ereignisse, bei denen man sich auch immer wieder sieht, sind hier noch gar nicht eingerechnet.

Noch nie schien es so sehr zum guten Ton zu gehören, im Auftrag der Kunst unterwegs zu sein. Keine Kunstwelt war je so globalisiert wie die unsere. Diese Entwicklung hat bekanntermaßen ihre Schattenseiten, die sich unter anderem in Investmentkunst und absurden Preisrekorden äußern. Aber nicht nur. Okwui Enwezor, der Direktor des Haus der Kunst in München und Kurator der Venedig-Biennale 2015, bringt die Ambivalenz dieses Phänomens in einem Gespräch auf den Punkt: „Die vergangenen Jahrzehnte haben die Tür zur Globalisierung der Kunst geöffnet“, sagt er. „Wir leben heute in mancher Hinsicht in einer Ära der Kunstmesen. Diese Dominanz des Marktes bringt sehr viele negative Konsequenzen mit sich und sie hat die Kunstwelt grundlegend verändert. Aber es hat sich auch einiges zum Positiven gewandelt. So

besitzen wir heute mehr Zugang zu den Arbeiten von Künstlern aus verschiedenen Teilen der Welt als je zuvor.“

KOMMT DIE KUNSTKARAWANE NICHT OHNE MICH AUS?

Doch wer sich mit dem Phänomen der globalen Kunstkarawane länger auseinandersetzt, wird schnell erkennen, dass – allen Artforum-Diary-Einträgen in „Scene & Herd“ zum Trotz – keineswegs jeder mitzieht. Wenn man mit Sammlern spricht, kann zwar jeder von ihnen von Szenen im Flugzeug nach London oder New York berichten, wo jeder jeden zu kennen scheint. Doch die meisten von ihnen verspüren nicht den Drang, überall mitzumachen. Im Gegenteil. Thomas Olbricht etwa, bekannt für seinen me Collectors Room Berlin, wo er neben wechselnden Gegenwartskunstaustellungen auch eine Wunderkammer nach barockem Vorbild zeigt, erzählt, dass er zwar eigentlich nur der Kunst zuliebe auf Reisen gehe, dabei aber auch vieles auslasse. So fahre er vor allem nach Basel, zur Londoner Frieze und zur TEFAF in Maastricht. „Hier erlebe ich das aktuelle Kunstgeschehen in besonders komprimierter Form.“

Für Nadia und Rajeeb Samdani, die Begründer der Samdani Foundation und die wahrscheinlich wichtigsten Kunstsammler Südostasiens, steht neben den Messen in Basel und London wegen ihres internationalen Fokus vor allem die Art Dubai auf dem Programm. Auch Sergei Tchoban, der im vergangenen Jahr mit der Eröffnung eines Museums für Architekturzeichnungen in Berlin hervorgetreten ist, reise vorwiegend, um seine Sammlung zu vervollständigen, sagt er. Doch interessiere er sich dabei eher für spezielle Messen wie die Salon du Dessin, die jedes Jahr im April im Palais Brongniart in Paris stattfindet.

WENN DAS REISEN DAS LEBEN VERÄNDERT

Für viele Sammler kann das Reisen eine regelrecht lebensverändernde Wirkung haben und ist über die Jahre zu fast so etwas wie einer Lebensform geworden. Das Sammlerpaar Samdani zum Beispiel hat vor neun Jahren begonnen, eine Museumssammlung aufzubauen. Ihr Ziel ist es, die Kunstszene in Bangladesch zu unterstützen, wo es seit Generationen kaum Förderungen für Kunst gibt, und gleichzeitig

THEMA 6:
DIE BEGEGNUNG MIT DER
KUNST – WARUM DAS
REISEN DEM SAMMELN
NÜTZT

so viel spannende internationale Kunst ins Land zu bringen wie möglich. Das Reisen gestaltete sich bei diesem Projekt bald als dringend notwendig. „Rajeeb und ich haben nie Kunstgeschichte studiert“, sagt Nadia Samdani. „Alles, was wir über Kunst gelernt haben, haben wir auf Reisen erfahren. Je mehr Kunst wir sehen, desto mehr lernen wir. Wir treffen so viele Künstler persönlich wie möglich. Viele Kuratoren führen uns durch ihre Ausstellungen. All das ist ein schöner und bereichernder Lernprozess.“ Wenn der von ihnen gesammelte Anish Kapoor in Versailles ausstellt, fahren die Samdanis zur Eröffnung persönlich dorthin und schließen noch einen Atelierbesuch bei Anselm Kiefer in Paris an, der sich ebenfalls in ihrer Sammlung befindet. „Je mehr man sieht, desto mehr lernt man.“ Für das junge Paar ist das Reisen ein persönliches und ein philanthropisches Projekt gleichermaßen. Es glaubt so sehr an dessen lebensverändernde Kraft, dass es zur Documenta 2012 zehn von ihnen geschätzten Künstlern aus Bangladesch eine Reise nach Kassel bezahlte, damit diese an dem großen Ereignis teilnehmen und davon für ihre Arbeit profitieren konnten. Sie selbst waren zuvor so berührt von dem gewesen, was sie in Kassel gesehen hatten, dass sie es unbedingt teilen mussten.

Ein anderer Topos, der in den Gesprächen mit Sammlern über das Reisen immer wieder auftaucht, ist der des Jagens und des Aufspürens von Stücken – nicht nur für einen besonderen Preis, sondern auch mit einem besonderen auratischen Wert. Dem Besuch auf Messen und Auktionen kommt da eine besondere Rolle zu. Nirgends sonst findet man ein so reiches Angebot vor. Nirgends sonst trifft man, an einem Ort gebündelt, auf einen solchen Informationsreichtum. Und nirgends sonst begegnet man schließlich auch so vielen Gleichgesinnten, die die eigene Obsession teilen und mit denen man sich austauschen und auch messen kann. Manchmal führt diese Art von gemeinschaftlichem Wissen, Freundschaft und Rivalität zu regelrechten Erweckungserlebnissen. „Eine Reise nach Paris führte mich im Jahr 2009 auch in den Grand Palais“, erinnert sich Thomas Olbricht zum Beispiel. „Dort nahm ich an der außergewöhnlichen Auktion der Sammlung Yves Saint Laurent teil. Und ich war erfolgreich!“ Das Erlebnis des Auktionserfolgs und des Anknüpfens an das Erbe eines der großen Sammler vor ihm gab seiner Sammelleidenschaft eine neue Richtung.

UND WAS IST MIT INSTAGRAM?

Doch auch unter den an sich reisefreudigen Sammlern gibt es natürlich jene, die Urlaub um des Urlaubs willens machen und in andere Länder fahren können, ohne ihre Kunstsammlung erweitern zu müssen. Und für diese Sammler stehen die Zeichen besser als je zuvor. Artsy und andere boomende Verkaufsplattformen erleichtern ihnen das Leben. Kaum eine Galerie gibt es heute, die ihre Internetpräsenz nicht als strategisches Marketingtool nutzt. Und die Social-Network- und Foto-App Instagram hat sich binnen weniger Jahre für Künstler, Galeristen und Auktionatoren gleichermaßen zu einem der wichtigsten Kunstumschlagplätze überhaupt entwickelt.

Der Berliner Sammler, Kurator und Kunstberater Bernd Wurlitzer etwa, sagt, dass für ihn heute kaum noch eine emotionale Verbindung zwischen dem Reisen und dem Sammeln von Kunst bestehe. „Das hatte vielleicht Goethe, als er Italien bereiste“, sagt er lachend, „oder Humboldt auf seinen Expeditionen.“ Zwar fahren er und seine Frau auch regelmäßig nach London zur Frieze und zur Art Cologne in Köln, aber immer auch, um ihre Kinder zu sehen und alte Freunde zu besuchen. Interessanter seien für Wurlitzer „virtuelle Reisen“. Sein Schlüssel-erlebnis mit den Möglichkeiten des virtuellen Kunsthandels hatte er vor zehn Jahren, als er von Alicja Kwade zwei Arbeiten erwarb, bei denen ein schwarzer Diamant eine wesentliche Rolle spielte. „Zur selben Zeit stellte Marcel van Eeden jeden Tag eine Zeichnung auf seine Homepage. Auf einer erschien – für mich kein Zufall – ein schwarzer Diamant mit Kohlestift. Den wollten wir unbedingt in unserer Sammlung haben. Er war in einer Ausstellung in Kanada und nach mehreren E-Mails trat die Zeichnung ihre Reise zurück nach Europa an und befindet sich seitdem in Einklang mit den anderen ‚Diamanten‘.“ Ohne sich ins Flugzeug setzen zu müssen, sind solche Kaufvorgänge möglich.

REISEZIEL EIGENES MUSEUM

In seiner legendären Schrift „Die Protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus“ beschrieb der Soziologe Max Weber das Sammeln von Kunst als eine Repräsentationsstrategie des wohlhabenden europäischen Bürgertums, in der die Spur des alten Glaubens aufleuchtet,

dass der von Gott ausgewählt sei, der besonders viele Güter anhäufe. Die europäischen Bürger des 19. Jahrhunderts waren damit die Erben der aristokratischen Herrscher vor ihnen, die ihre Position auch mit ihren Kunstsammlungen zu verstärken suchten. In mancher Hinsicht sind die heutigen Sammler die Erben jenes europäischen Bürgertums. Auch ihnen geht es um eine gewisse Form der Repräsentation, auch wenn diese für gewöhnlich nicht mehr religiös motiviert ist.

So hat das viele Reisen der heutigen Kunstsammler letztlich ein bestimmtes Ziel: Die Einrichtung eines eigenen Ausstellungsraumes oder die Errichtung eines eigenen Museums. „Sammeln, Reisen und andere daran teilhaben lassen – all das sind Teile desselben Prozesses“, meint etwa Sergei Tchoban. Für ihn, wie auch für Thomas Olbricht oder Nadia und Rashid Samdani hatten ihre Reisen zur Folge, dass sie selbst ein Reiseziel erschufen, einen Ort, an dem andere Menschen etwas erfahren können, was sie zuvor noch nicht erfahren haben.

NICHTS ERSETZT DIE EIGENE ANSCHAUUNG

Fragt man Sammler nach Hinweisen und Reisetipps, erfährt man von dem einen oder anderen kleinen Museum oder der einen oder anderen kleinen Kirche, die man sich anschauen muss, wenn man hier oder dort ist. Man lernt die unumstößliche Regel kennen, bei bestimmten Messen schon ein Jahr im Voraus zu buchen. Man hört vom Schweizer Charme einer gewissen High-End-Jugendherberge in Basel und dem Segen von Wohnungsvermietungsplattformen wie AirBnB in Venedig, wo die Hotels zur Biennale-Zeit exorbitante Preise mit fragwürdiger Qualität verbinden. Doch alle Sammler, mit denen man spricht, haben vor allem einen Appell: nicht aufzuhören, selbst etwas zu entdecken.

„Man muss viel mehr kleinere Auktionen besuchen, da entdeckt man häufig interessante Sachen“, sagt zum Beispiel Sergei Tchoban. „Natürlich muss man immer mit Experten arbeiten und Informationen in Zeitschriften und im Netz sammeln und auswerten. Aber dieses Finden, dieses Etwas-Mitbekommen, das ist etwas, das man nur alleine machen kann.“ Auch Nadia Samdani ist dieser Meinung. „Es ist wahnsinnig wichtig, Dinge wirklich zu erfahren“, sagt sie. „Man kann sich nicht nur damit begnügen, sich mit einem Kunstberater zu konsultieren und auf sein Anraten dieses oder jenes zu kaufen. Man muss selbst

herausfinden, was man braucht, was passt und was für einen wichtig ist. Unsere Sammlung ist schließlich unser Zuhause.“

Jede Reise führt zu guter Letzt wieder zurück nach Hause. Kunst zu sammeln ist sehr viel mehr als ein besonders herausfordernder Zeitvertreib, mehr als die Befriedigung eines bestimmten Wunsches nach Kapital oder besonders klugen Geldanlagen. Es hat letztlich auch nur wenig mit dem VIP-Betrieb von Basel, Venedig und Miami zu tun. Kunst zu sammeln ist zuallererst eine Geisteshaltung. Eine Geisteshaltung, die offen ist für die Veränderung des Blicks und die Erweiterung des Horizonts. Eine Geisteshaltung, die mithilfe der Kunst die Welt erschließt – auf eine Art und Weise, die neu und anders nicht zu haben ist. Und wo könnte man das besser tun als auf Reisen.

IN KÜRZE

Für den Aufbau der meisten Sammlungen ist das Reisen unabdingbar. Wenn man dabei ein paar grundlegende Dinge beachtet, kann es eine sehr bereichernde Erfahrung für Sammler sein.

- Auf den großen Messen findet das Kunstleben zurzeit am konzentriertesten statt. Kunstvermittlerin Ute Weingarten, Gründerin der Agentur Artpress, sagt: „Die Art Basel ist sicherlich der beste Seismograf für die aktuellen Entwicklungen des internationalen Kunstmarktes.“
- Noch wichtiger als die großen Messen kann es aber sein, je nach Sammlungsfokus kleinere Messen und Auktionen zu besuchen. Hier findet man häufig überraschend interessante Angebote und die Atmosphäre ist entspannter.
- Die bedeutendsten Impulse vermitteln Veranstaltungen, die nicht dem Verkauf gewidmet sind. Ute Weingarten sagt: „Selbstverständlich ist die alle zwei Jahre stattfindende Kunstbiennale in Venedig ein Muss. Hier wird eine Grundstimmung dessen wiedergegeben, was die Kunstszene aktuell am meisten beschäftigt.“ Ähnliches gilt für die Kasseler Documenta.

**THEMA 6:
DIE BEGEGNUNG MIT DER
KUNST – WARUM DAS
REISEN DEM SAMMELN
NÜTZT**

IN KÜRZE

- Verbinden Sie die Reisen zu Messen und Auktionen immer mit Besuchen in Galerien, mit denen Sie zusammenarbeiten, und in Ateliers der Künstler, die Sie sammeln. Reisen sind oft die besten Möglichkeiten zur Kontaktpflege.
- Gute Vorbereitungen sind unabdingbar. Für die großen Messen muss man das Hotel meistens sehr frühzeitig buchen, wenn man angenehm wohnen möchte. Frühzeitig sollten auch die Termine vereinbart werden. Will man die Veranstaltungen voll auskosten, ist es sinnvoll, sich mithilfe von einschlägigen Medien und Kunstberatern auch inhaltlich auf sie vorzubereiten.

AUTOR

DANIEL SCHREIBER

ist der Autor von „Susan Sontag. Geist und Glamour“, der ersten Biografie über die bekannte US-amerikanische Intellektuelle, und des Essaybands „Nüchtern. Über das Trinken und das Glück“. Seine Texte erscheinen unter anderem auf den Kunstmarktseiten von „Die Zeit“ und in den Kunstzeitschriften „Weltkunst“, „Monopol“, „Mousse“ und „ARTAND“. Nach längeren Aufenthalten in New York und London lebt Schreiber in Berlin.

THEMA 7:

WENN KUNST AUS PRIVAT- BESITZ VERLIEHEN WIRD

Das Verleihen von Werken aus privater Hand an öffentliche Institutionen oder temporäre Ausstellungen ist ein Geschäft auf Gegenseitigkeit. Neben der Freude und Bestätigung, dass die erworbene Arbeit von Relevanz ist, gewinnt die Kunst aus Privatbesitz in der Regel ideell und ökonomisch dazu. Museen hingegen können auf diese Art Werke zeigen, deren Preise oftmals jenseits ihrer Ankaufsetats liegen oder die allein einer vorübergehenden Ausstellungslogik gehorchen müssen. Doch die Partnerschaft birgt Risiken – und zwar für beide Seiten.

Die Künstlerliste war lang: Sie reichte von renommierten Zeitgenossen wie Rita McBride oder Mark Dion, Pipilotti Rist oder Andreas Slominski bis zu anonymen Malern des 18. Jahrhunderts. Was sämtliche Kunstwerke dieser Ausstellung einte, war die Tatsache, dass sie juristisch betrachtet keine Kunstwerke mehr sind. Sie sind, jedes für sich, ein Totalschaden. Genau dies war auch der Titel jener Schau, die Gregor Schneider im Jahr 2006 für den Bonner Kunstverein zusammengetragen hatte. Dahinter standen tragische ebenso wie komische und natürlich kuriose Fälle von Kunstvernichtung. Manches wurde im Atelier ruiniert, wie Michael Staabs Arbeit auf Baumwolle, die ein

Wurfgeschoss – genauer gesagt ein Apfel – während eines Streits zerstört hatte. Andere Objekte waren Leihgaben aus Privatbesitz und hatten im Museum gelitten. Das ausgestopfte Wiesel etwa, das zu Mark Dions vierteiliger Installation „Frankenstein in the Age of Biotechnology“ gehört(e), verlor mit seinem Fell seine Zuschreibung zur Kunst. Hier hatte eine Mottenschar ganze Arbeit geleistet.

HOFFENTLICH GUT VERSICHERT

Wird ein Objekt beschädigt, das aus einer Privatsammlung stammt und an ein Museum verliehen wurde, ist das ein Fall für die Versicherung. Der Leihvertrag zwischen Leihgeber (Sammler) und Leihnehmer (Institution), über den weiter unten zu sprechen ist, regelt die Rechte und Pflichten beider Parteien. Üblicherweise ist es Aufgabe des Leihnehmers, die Leihgaben zu versichern. Die berühmte Formel „von Nagel zu Nagel“ gewährleistet den Versicherungsschutz von dem Moment an, in dem ein Werk aus einer Sammlung geholt (abgehängt), bis zu dem, in dem es der Sammlung zurückgebracht, also de facto oder im übertragenen Sinne wieder aufgehängt wird. Aber, wie Conservator Ulrike Baumgart von art-documentation mahnt: „Wenn das Kunstwerk nicht an einem Nagel hängt, wird es kompliziert.“

DIE RISIKEN

Das klassische Gemälde bekommt man versicherungstechnisch gut in den Griff. Schwieriger wird es bei Werken, die sich frei im Raum verteilen und/oder nicht aus den gängigen Materialien bestehen. Da bedarf es mitunter einer Zusatzversicherung. Die hungrige Motte beispielsweise gilt als unkontrollierbares Ungeziefer. Ihr Erscheinen ist in vielen Verträgen nicht vorgesehen. Allerdings gibt es Haftungserklärungen, die ausdrücklich Risiken wie „Schimmel, Gärung, Geruchsannahme, Selbstentzündung, Ungeziefer, Ratten oder Mäuse“ auflisten. Man sollte sich also im Zweifelsfall die Police zuschicken lassen. Die Risiken, gegen die ein Kunstwerk versichert werden muss, richten sich ebenso nach der Gefährdungslage vor Ort. In Los Angeles etwa ist eine Versicherung gegen Erdbeben Standard.

Zu bedenken ist auch die Ausstattung der jeweiligen Institution. Nicht jedes Haus verfügt über klimatisierte Räume. Gerade bei temporären

Großausstellungen wie bei den immer verbreiteteren Biennalen hat man es häufig mit Gebäuden zu tun, deren Inneres keinesfalls musealen Standards entspricht. In bestimmten Fällen wird die Versicherung von der Institution entsprechende Vorsorge verlangen. Andernfalls liegt es beim Leihgeber zu entscheiden, ob man das Werk einem bestimmten Risiko aussetzen will.

Schwer zu kontrollieren ist auch der Mensch, wie der Apfelwurf zeigt. Es muss nicht erst zu Diebstahl oder vorsätzlichem Vandalismus kommen; menschliche Ungeschicklichkeit oder übereifriges Reinigungspersonal richten genügend Unheil an. So wurde im Jahr 2011 im Dortmunder Museum Ostwall eine Installation von Martin Kippenberger – eine private Leihgabe – ebenfalls auf Totalschadenniveau heruntergeputzt. Entsprechende Hinweise und Unterweisungen für den Umgang mit oder die Bewachung von unkonventionelleren Arbeiten sind also angeraten.

Bei Ausstellungen mit hochkarätigen Werken wird die Versicherung zu einem gewaltigen Kostenfaktor. Häufig tritt dann die sogenannte Staatshaftung an die Stelle der Versicherung. Konkret heißt dies, dass im Schadensfall der Staat und nicht die Versicherung für die entstandenen Kosten aufkommt, wobei eine Regulierung Monate bis Jahre in Anspruch nehmen kann. Aber nicht nur dann.

DIE SCHADENSREGULIERUNG

Nun ist es passiert. Motte, Schimmel, Reinigungskraft, bösartige Diebe oder unachtsame Besucher haben gewütet. Die erste und wichtigste Frage lautet: Handelt es sich um einen Totalschaden, ist also der Versicherungswert zu erstatten? (Vorausgesetzt natürlich, der Leihgeber hat entsprechend Vorsorge getragen und der Schaden ist durch die Police abgedeckt.) Der Versicherungswert wird in der Regel vom Leihnehmer beim Leihgeber abgefragt und ist Gegenstand des Leihvertrags. Der Versicherungswert entspricht meist dem Marktwert, also der Summe, die dem Atelier, der Galerie oder bei einer Auktion für das Werk bezahlt wurde oder, wenn der Kauf länger zurückliegt, zum aktuellen Zeitpunkt bezahlt würde. In der Regel übernimmt die Versicherung die Restaurierungs- sowie sonstige Nebenkosten und jede etwaige Wertminderung, die meist erst nach der Restaurierung

festgestellt werden kann – sofern sie den Versicherungswert nicht übersteigen. Dann ist dieser zu erstatten. Wird eine Fotografie beschädigt, wird die Versicherung, wenn machbar oder vertretbar, auf einen Neuabzug bestehen und allein hierfür die Kosten tragen.

Doch nicht jedes Werk kann aus technischen oder konzeptuellen Gründen restauriert werden. In strittigen Fällen werden Sachverständige herangezogen, die sich darüber einigen müssen, ob und wie eine Arbeit zu restaurieren ist und ob es dadurch zu einer Wertminderung kommt. Die Meinungen können hierbei naturgemäß auseinandergehen, sodass sich ein solches Prozedere im schlimmsten Fall auch über Jahre hinziehen kann. Grundsätzlich kann das Objekt in dieser Zeit weder verliehen noch verkauft werden, was zu spürbaren finanziellen Einbußen führen kann. Fällt die Entscheidung zu Ungunsten des Leihgebers, trägt er zusätzlich die Kosten für die Gutachter.

DER „CONDITION REPORT“

Damit überhaupt geklärt werden kann, in welchem Zustand ein Werk verliehen wurde, ist der sogenannte Zustandsbericht (Condition Report) unabdingbar. Er kann durch den Sammler selbst, was Zeit und Mühe kostet und möglicherweise eine Fahrt ins Lager voraussetzt, oder durch einen Konservator vorgenommen werden, was Geld kostet. Grundsätzlich gilt: Je ausführlicher, desto besser. Der Zustandsbericht sollte eine genaue Beschreibung des Werkes enthalten. Idealerweise sollte das fragliche Objekt fotografiert werden. Entstehen dadurch hohe Belastungen, kann der Sammler natürlich eine Leihgebühr verlangen. Der Condition Report aber ist die Grundlage jeder Diskussion im Schadensfall. Auch muss ein Werk bei Ankunft am Leihort ebenso wie bei der Rückgabe umgehend auf Grundlage des Zustandsberichts geprüft werden. Nachträglich festgestellte Mängel sind nicht gedeckt.

Der Condition Report schützt aber ebenso den Leihnehmer vor Werken, an denen sich bereits unbemerkte Mängel befinden. So sind beide Parteien auf der sicheren Seite.

VERPACKUNG UND TRANSPORT

Und wieder: Es gibt keine Standards. Dass ein Objekt sicher verpackt wird, dafür sorgt die Kunstspedition. Versicherungen decken in der Regel nur Transporte, die von einem zertifizierten Kunstspediteur vorgenommen werden. Damit sind Umzugsfirmen oder (Express-) Versandfirmen tabu. Wer – auch das kommt vor – dem unterfinanzierten Kunstverein beisteht und sein Werk im Privat-Pkw selbst anliefert, tut dies nicht notwendigerweise auf eigenes Risiko. In gewissem Rahmen sind solche Fahrten abgedeckt. Anders sieht es aus, wenn man das Werk in den Kofferraum des befreundeten Kurators legt. Bei sensiblen Arbeiten empfiehlt sich ohnehin die Aufsicht durch einen Restaurator. Der Transportweg, ob per Lkw, Flugzeug oder – in Ausnahmefällen – Schiff, bestimmt ebenfalls die Art der Verpackung. Zudem haben einzelne Länder strenge Einfuhrbestimmungen, etwa bei Hölzern. Dies muss z. B. beim Bau einer Transportkiste beachtet werden.

DER LEIHVERTRAG

Der Leihvertrag ist die Mutter allen Leihverkehrs. Die meisten Häuser verfügen über einen Standardvertrag, vom einseitigen Minimaltext bis zum mehrseitigen Dokument. Bei einer zeitlich befristeten Leihgabe sollte das Folgende aufgeführt sein: Vertragspartner – also Institution und Leihgeber –, Abhol- und Anlieferadresse, Titel, Dauer und Ort der Ausstellung, Name des Künstlers, des Werkes, dessen Datierung, Materialien, Maße, mögliche Signaturen/Beschriftungen sowie der Versicherungswert. In manchen Verträgen gibt der Leihnehmer den Namen der Versicherung bzw. der Transportfirma an. Abgefragt wird üblicherweise auch, wie der Leihgeber etwa auf dem Schild, im Katalog und in weiteren Kontexten genannt werden will – namentlich oder anonymisiert als „Privatsammlung“. Gewöhnlich enthält ein solcher Vertrag zudem einen Passus, wonach das Reproduktionsrecht für die Öffentlichkeitsarbeit oder didaktische Zwecke als erteilt gelten soll. Es mag aber Gründe dafür geben, die im Interesse von Künstler oder Sammler liegen, dies ausdrücklich zu untersagen.

ZUSÄTZLICHE VEREINBARUNGEN

Manches Haus verspricht im Leihvertrag ausdrücklich, „keinerlei Eingriffe oder Veränderungen an dem Werk vorzunehmen“. Dies sollte sich von selbst verstehen, doch Uninformiertheit hat schon zu mancher „Veränderung“ geführt. Um dem entgegenzuwirken, sollte man in den zusätzlichen Vereinbarungen angeben, wie die Leihgabe zu installieren ist. Einige Künstler legen dies bereits im Kaufvertrag fest. Wer eine Videoarbeit erwirbt, sollte also nicht davon ausgehen, dass sie in jeglichem Format gezeigt werden kann. Gerade Filmisches wird gerne in Wechselausstellungen kuratiert, da hier die Kosten für Transport und Versicherung gering ausfallen. Wird der Künstler nicht zurate gezogen, ist der Sammler Gewährsmann dafür, dass das Werk korrekt präsentiert wird; dass beispielsweise ein Video, das für eine Projektionsgröße von 300 x 400 cm durch einen hochwertigem Beamer konzipiert ist, nicht auf einem kleinen Monitor läuft.

Wenn von einem Werk potenzielle Gefahren für Besucher und/oder andere Werke ausgehen, ist das ebenfalls an dieser Stelle zu regeln. Arbeiten etwa mit Stroboskopeffekten können gesundheitliche Probleme auslösen. Auch können Objekte unter ihren Nachbarn leiden, z. B. eine Textilarbeit unter einer Installation, die Flüssigkeit von sich gibt. In beiden Fällen sollte der Leihgeber den Leihnehmer auf solche Risiken hinweisen, damit die Institution entsprechend warnt oder agiert und der Leihgeber so vor Verantwortlichkeiten geschützt ist.

SONDERFALL PERFORMANCE

Dass Performances ausgeliehen werden, kommt ausgesprochen selten vor, da sie ihrem Wesen nach einer Kommerzialisierung zumeist entgegenstehen. Erworben und verliehen werden in den meisten Fällen die Relikte und/oder die Dokumentation einer Performance. Etwas anders sieht es bei performativer Kunst aus, die nicht die Beteiligung des Künstlers erfordert, sondern von ihm konzipiert wird. Tino Sehgal etwa unterscheidet nach Aussage seiner Berliner Galerie zwischen dem institutionellen und dem „heimischen“ Format, wobei alle Auflagenarbeiten sind. Sehgal legt in seinen (mündlichen) Verkaufsverträgen die Aufführungsbedingungen fest, wodurch ein Werk im Prinzip dementsprechend verliehen werden könnte.

UND ALL DAS SOLL ICH MIR ANTUN?

Nun ja. Es gibt viele altruistische und eigennützige Gründe, die für den Verleih von Kunstwerken sprechen. Besonders für Sammler, die am Anfang stehen und/oder in kleinerem Maßstab agieren, kann die (erste) Leihanfrage Bestätigung des eigenen Urteils und Motivations-schub sein. Wer aus Wertschätzung eine Arbeit erwirbt, dürfte glücklich sein, „seinen“ Künstler auf diesem Wege zu unterstützen. Die Kunst aus dem eigenen Besitz erfährt Aufmerksamkeit, ideelle und in der Regel auch monetäre Wertsteigerung. Wer darauf spekuliert, ein Werk in absehbarer Zeit auf dem Sekundärmarkt anzubieten, dürfte deutlich erpicht auf eine eindrucksvolle Ausstellungsvita sein als der Sammler, der sich mit der Kunst langfristig umgeben will und sich dann – eventuell wiederholt – von seinen „Mitbewohnern“ trennen muss. Allerdings gehen die zwei wesentlichen Ausleihformate, die temporäre wie die dauerhafte „Leihgabe“, mit unterschiedlichen Nutzen und Risiken sowohl für Leihgeber wie für Leihnehmer einher.

DIE TEMPORÄRE LEIHGABE

Mit der gewaltigen Zunahme an kuratierten Wechselausstellungen innerhalb der Museen und erst recht außerhalb ihrer Mauern wächst der Bedarf nach verfügbaren Werken. Hier mögen aufgrund knapper Budgets, weiter Reisewege – das Biennalen-System ist weltumspannend – und der bereits erwähnten, oftmals improvisierten Räumlichkeiten die Risiken für die Kunst höher sein. Andererseits bieten sich so viele Gelegenheiten, aus den verschiedenen genannten Gründen als Leihgeber in Erscheinung zu treten. Bedenken sollte man aber auch, dass ein Künstler faktisch keinen Einfluss mehr darauf hat, was mit seinem Werk nach einem Verkauf geschieht. Daher sollte sich ein verantwortungsvoller Sammler nicht nur fragen, ob er die erworbene Arbeit und seine Sammlung in einem bestimmten Kontext sehen will, sondern ob das Gleiche für den betreffenden Künstler gilt.

DIE DAUERLEIHGABE

Der Begriff Dauerleihgabe ist irreführend, denn er suggeriert Ewigkeit. Tatsächlich ist die Dauerleihgabe befristet. In der Literatur ist häufig von 30 Jahren die Rede – letzten Endes ist auch dies Verhandlungssache,

THEMA 7:
WENN KUNST AUS PRIVAT-
BESITZ VERLIEHEN WIRD

unter 20 Jahren geht es jedoch meistens nicht. Für einen Sammler hat die Dauerleihgabe viele handfeste Vorteile: Das Werk ist auf lange Sicht versorgt und versichert, oftmals wird es wissenschaftlich bearbeitet und restauratorisch betreut. Ob und in welchen Kontexten es ausgestellt wird, ist ebenfalls zwischen den Vertragspartnern zu diskutieren. Manche Dauerleihgaben werden von der Sammlung nur unter bestimmten Auflagen übergeben, andere Sammler lassen der Institution freie Hand.

In jedem Fall empfiehlt es sich, dass beide Seiten ihre unausgesprochenen Erwartungen verbalisieren. Verstimmungen sind sonst vorprogrammiert. Als Peter Ludwig im Jahr 1983 ein Konvolut von 144 illuminierten Handschriften aus dem 7. bis 16. Jahrhundert an das J. Paul Getty Museum im kalifornischen Malibu verkaufte, war die Verärgerung groß – hatte doch das Kölner Museum Schnütgen die Handschriften auf Basis einer Dauerleihgabe über Jahre hinweg wissenschaftlich aufgearbeitet und dokumentiert. Hierfür war der Steuerzahler aufgekommen, der Erlös und vor allem der Mehrwert, der aus dieser kunsthistorischen Anstrengung resultierte, waren dem Sammler zugefallen. Die Handschriften waren dem Museum in Köln jedoch nie juristisch bindend zugesagt worden, wie Gerda Ridler in „Privat gesammelt – öffentlich präsentiert: Über den Erfolg eines neuen musealen Trends bei Kunstsammlungen“ schreibt. Also unbedingt: reden.

Handfeste Vorteile hat die Dauerleihgabe auch, wenn es um das Thema Erbschaftssteuer geht. Werke, die sich als Dauerleihgaben in einer öffentlichen Institution befinden, werden im Erbschaftsfall zu einem geringeren Prozentsatz besteuert bzw. unter bestimmten Voraussetzungen gar nicht. Hieran sind Bedingungen wie eine zehnjährige Veräußerungssperre geknüpft, andernfalls wird rückwirkend eine anteilige Steuer erhoben. Bei diesem Thema sollte in jedem Fall juristischer Rat eingeholt werden.

Momentan sorgt auch die geplante Reform des Kulturgutschutzgesetzes für große Unruhe, da Museumsbestände demnach „kollektiv unter Ausfuhrschutz“ gestellt werden sollen. Dies ist aber wohl nur für Bestände und nicht für Leihgaben vorgesehen. Offenbar sollen Leihgeber über eine „Opt-out-Klausel“ selbst entscheiden können, ob ihre Werke als nationales Kulturgut eingeschätzt werden oder nicht. Mit der Beendigung des Leihvertrags soll jedoch der besondere Schutz

THEMA 7:
WENN KUNST AUS PRIVAT-
BESITZ VERLIEHEN WIRD

für nationales Kulturgut automatisch enden, sodass der Sammler wieder frei über sein Werk verfügen kann.

In den letzten Jahren hat sich das Verhältnis zwischen den öffentlichen Institutionen und den großen Privatsammlungen ohnehin verändert. Viele Häuser profitieren nach wie vor von bedeutenden Leihgaben. Der Hamburger Bahnhof – Museum für Gegenwart in Berlin etwa beherbergt neben der Sammlung Flick die Sammlungen Marzona und Marx, die für das Haus „unendlich wichtig“ sind, so die dortige Oberkustodin Britta Schmitz. Einzelne Arbeiten in öffentliche Hände zu geben, ist dagegen deutlich schwieriger geworden und in hohem Maße kontextabhängig. Ein Werk sollte eine Sammlung sinnvoll ergänzen oder schmerzliche Lücken schließen, so Schmitz. Tatsächlich hätten manche Privatsammler im Zuge ihrer Professionalisierung deutlich schärfere Bestimmungen als öffentliche Häuser.

Gleichzeitig wächst der Druck auf die Institutionen, mit dem Glanz zu konkurrieren, den manche Privatsammlung verheißt. „Als wir das Haus 2007 mit der neuen Sammlungspräsentation wiedereröffnet haben, galt das einfach als unsexy, auch wenn wir über großartige Bestände verfügen“, sagt denn auch Susanne Titz, Direktorin des Museum Abteiberg in Mönchengladbach. Und obwohl viele Museen über im Verhältnis lächerliche Ankaufsetats verfügen – Verwahranstalten für private Bestände sind sie nicht. „Wir denken immer über den öffentlichen Mehrwert nach. Und es müssen auch die öffentlichen Aufwände für Aufbewahrung, Versicherung und Restaurierung betrachtet werden“, so Titz weiter.

Man sollte als Sammler also nicht darauf spekulieren, dass man die Verantwortung und Fürsorge für die erworbene Kunst an ein Museum abtreten kann. Trotzdem kann es sinnvoll sein, einem öffentlichen Haus Arbeiten aus der Privatsammlung anzubieten, denn nicht jede Sammlung ist als solche auch bekannt. Und natürlich gibt es keine Listen darüber, welche Werke sich in welcher Hand befinden. Da mag ein Museum dankbar für Information und Ergänzung seiner Bestände sein. Gerade bei der zeitgenössischen Kunst – und umso mehr bei temporären Leihgaben – geht die Anfrage zumeist vom Kurator oder der Institution aus: Schließlich kann man hier Künstler oder Galerie nach dem Verbleib der Werke fragen.

IN KÜRZE

Die Vor- und Nachteile des Ausleihens halten sich in etwa die Waage. In jedem Fall sollte man Folgendes beachten:

- Der Leihvertrag nennt die „harten Fakten“ und gewährleistet den Versicherungsschutz. Unbedingt prüfen, ob alle Risiken abgedeckt sind.
- Im Leihvertrag ist der Versicherungswert anzugeben, der im Falle eines Totalschadens erstattet wird. Hierbei eine realistische Größe nennen.
- Der Zustandsbericht ist ein Muss. Das fragliche Objekt vor Verpackung und Versand gründlich inspizieren und beschreiben sowie nach Rück-erhalt sofort auf mögliche Beschädigungen und/oder fehlende Teile hin besehen.
- Versichert wird nur, was durch eine ausgewiesene Kunstspedition transportiert wird. Bei sehr sensiblen Arbeiten den Verpackungsvor- gang trotzdem kontrollieren.
- Das Verleihen von Kunstwerken kostet Zeit, Geld, Mühe – und manch- mal Nerven. Es ist Erwägungs- und Verhandlungssache, ob man dem Leihnehmer diese Kosten überträgt, sofern dieser dazu in der Lage ist.
- Bei großen Sammlungen ist ein professionelles Managementsystem unabdingbar. Doch selbst beim Einzelwerk sollte man den Leihverkehr griffbereit abheften.
- Zu unterscheiden ist zwischen der Dauerleihgabe und der temporären Leihgabe. Auch Dauerleihgaben sind befristet – auf mehrere Jahr- zehnte. Darum die eigenen Motivationen und Erwartungen prüfen, um Verstimmungen und vorzeitiger Kündigung entgegenzuwirken.

AUTOR

ASTRID MANIA

Die promovierte Kunsthistorikerin arbeitet als freie Kunst- kritikerin, Übersetzerin und Dozentin in Berlin. Sie schreibt regelmäßig für den „Kunstmarkt“ der „Süddeutschen Zeitung“ sowie das „Artforum International“.

THEMA 8:

ÜBER DAS SAMMELN VON DESIGN

Auf den ersten Blick hat der Handel mit Designobjekten den Kunstmarkt sehr stark simuliert und profitiert von dessen Nähe. So sehr man jedoch von der Rasanz und den Gewinnspannen des immer noch jungen Sammelfeldes fasziniert sein mag: Design hat seine eigenen Regeln, und die können mitunter äußerst irrational sein – oder (je nach Sichtweise) ziemlich einzigartig.

Wer sich im Kunstbetrieb regelmäßig mit Gemälden, Grafiken oder Fotografien eindeckt, kennt die Fieberkurven des Marktes nur zu gut, gelegentliche Schnappatmung beim teilnehmenden Beobachter ist nicht ausgeschlossen. Um den Designsammler steht es nicht besser. Er tänzelt regelmäßig auf der Schwelle zu einer Intensivstation der Irrationalität. Reichlich sprunghaft geht es in dem immer noch jungen Sammelfeld allenthalben zu. Ein Beispiel aus der jüngsten Vergangenheit: Ein Clubchair, den zuvor überhaupt niemand auf dem Radar hatte, schaffte es binnen wenigen Monaten vom beinahe entsorgten Sperrmüllkandidaten zum Fauteuil mit Starstatus auf dem internationalen Auktionsmarkt.

VOM SPERRMÜLL ZUM AUKTIONSSTAR

Die Holzstühle mit ihren geschwungenen Armlehnen und den etwas zu kurzen wie klobigen und eher an einen Saunaschemel erinnernden Stuhlbeinen waren schon ein paar Mal im Originalbezug in verblasstem Azur oder Rosé für nicht weiter nennenswerte Summen verkauft worden. Meist ohne Zuschreibung, später dann manchmal mit einer vagen Referenz an den dänischen Entwerfer Viggo Boesen. Im Jahr 2013 kam dann ein Pariser Händler auf die Idee, das skandinavische Kuriosum mit bestem weißem Schafsfell aufzupolstern. Dieses Mal wurde er dem norwegischen Designer Martin Olsen zugeschrieben. Es war wohl weniger der neue Name, sondern eher die Verbindung aus heimeligem Fell und exzentrischer Rustikalität, welche das Publikum aus internationalen Sammlern, kaufwütigen Oligarchen und stets nach neuen Looks lechzenden Innenarchitekten in Verzückung versetzte. Jedenfalls war binnen zehn Monaten ein kometenhafter Preisanstieg zu verzeichnen. Exemplare des neu aufgepolsterten „Clam-Chair“ kamen jetzt für 50.000 US-Dollar unter den Hammer. Eine nette Summe für solch ein Möbelstück. Der Preisanstieg ließ einige Experten für nordisches Design in Kopenhagen und Stockholm in Wallung geraten: Wie konnte es sein, dass sie solch einen Blue-Chip vor der eigenen Haustür jahrelang übersehen hatten, zumal in ihren Sommerhäusern noch reichlich patinierte Exemplare der gleichen Sitzgelegenheit herumstanden, manchmal längst auf den Speicher geräumt. Selbst IKEA habe sich mal an einem Nachbau versucht, munkelte man in den schwedischen Wäldern.

TROUVAILLEN IM SKANDINAVISCHEN UNTERHOLZ

Eine neue und bis dato drastische Beweisführung wurde gestartet. Dabei kam dann heraus, dass der in Kennerkreisen heiß diskutierte Stuhl 1944 von dem bislang auf dem Kunstmarkt nicht weiter in Erscheinung getretenen Entwerfer Philip Arctander (1916–1994) konzipiert wurde. Arctander, der seinen Abschluss auf der Kopenhagener Architektenschule machte und von 1939 bis 1947 als unabhängiger Baumeister arbeitete, hatte während dieser Zeit auch einige Möbelentwürfe angefertigt. Diese gerieten genauso in Vergessenheit wie die Tatsache, dass er später die Vereinten Nationen in Fragen des

ideologisch oft kontrovers diskutierten Siedlungsbaus beriet. Nicht nur er hätte sich wohl niemals vorstellen können, dass sein „Clam-Chair“ erneut solche Aufmerksamkeit erhalten würde. Die skandinavischen Experten vergaßen auch nicht zu erwähnen, dass der neue Superstar auf zweitrangigen dänischen Auktionen und Sammelmärkten regelmäßig für umgerechnet gerade mal 250 Euro verkauft worden war. Trotz der exzellenten Beweisführung: Den nächsten Trend, der sich vor der eigenen Haustüre versteckt hatte, verschliefen auch sie.

Wir wissen nicht, wie lange die Vorliebe zum flauschigen Schafsbezug noch anhält. Aber derzeit könnte es sich durchaus noch lohnen, dem ein oder anderen organisch anmutenden und geschwungenen Dänenmöbel ein neues Fell zu verschaffen und ihn in den Outlets des Designhandels versteigern oder in einer Galerie präsentieren zu lassen. Denn es dürften sicher noch einige Chalets in diversen Wintersportorten von Sotschi über Gstaad bis nach Aspen damit zu füllen sein. Auch in Berliner Lofts wurde der „Clam-Chair“ bereits gesichtet. Wenn sich ein Look, ein Must-have-Möbel erst einmal durchgesetzt hat, steigt die Nachfrage rasant an – gerade im fiebrigen Designmarkt. Dies war nicht immer so einfach.

PARADIGMENWECHSEL IN DEN SPÄTEN NINETIES

Erst in den 1990er-Jahren begannen Auktionshäuser wie Phillips in London, Sotheby's in New York oder das Wiener Dorotheum mit Spezialversteigerungen unter dem Rubrum Design. Meist wurde eine recht abenteuerliche Mischung feilgeboten – aus Vintage-Stücken, Prototypen, Bauhaus-Raritäten und zeitgenössischen Editionen von Entwerfern wie Ron Arad, Tom Dixon, Marc Newson, den brasilianischen Campana-Brüdern oder der Architektin Zaha Hadid. Wirklich gut kuratiert waren anfangs die wenigsten dieser Ausverkäufe. Heute ist das anders. In welche Richtung die Zukunft auch gehen könnte, zeigte im Jahr 2000 der amerikanische Händler und Auktionator Richard Wright aus Chicago. Sein ausschließlich auf Design spezialisiertes Auktionshaus war das Erste, welches am konsequentesten Grafikdesign und Buchgestaltung als Gestaltungsmittel für einen Auktionskatalog übernahm. „Es war eine völlig logische Schlussfolgerung für ein Haus,

das sich auf Design spezialisieren wollte“, sagt Wright. Und die auf Coffee-Table-Book-Niveau gestalteten Kataloge wurden zu seinem Markenkern und zur Messlatte für Mitbewerber.

Wer heute Designklassiker oder Prototypen ohne einen speziellen Web- oder Katalogauftritt verkaufen möchte, hat meist schon verloren. Der gestalterische Anspruch an den Verkäufer ist bei vielen Käufern hoch, wenngleich immer in der eigenen Wahrnehmungswelt. Denn Design berührt und beschäftigt Menschen auf eine unmittelbarere und zugänglichere Weise als Kunst es in den meisten Fällen zu leisten vermag. Im besten Fall ist es Objekt der Begierde, fester Bestandteil des täglichen Gebrauchs und der Innenreinrichtung sowie perfekt entworfene Skulptur zugleich.

So ist der Markt für historisches wie zeitgenössisches Design seit der Jahrtausendwende geradezu explodiert – sowohl was die gehandelten Stücke und Kategorien betrifft als auch die Zahl der handelnden und sammelnden Akteure. Dies lässt sich auch an Umsatzzahlen zeigen: 1999 setzte die Designabteilung von Phillips, dem Londoner Auktionshaus, dem in dieser Sparte ebenfalls eine Vorreiterrolle mit Designobjekten zusteht, eine knappe halbe Million US-Dollar um. Fünfzehn Jahre später haben zwar die Besitzer mehrfach gewechselt, aber der Umsatz hat auch die Marke von 20 Millionen US-Dollar pro Jahr längst überschritten.

Design wird längst auch wie andere Kunstwerke gehandelt und ebenso von Kunstberatern vermittelt sowie von Kunstsammlern gekauft. Die Zeiten, als Designsammler und Designhändler von Kunstsammlern und Kunsthändlern mitleidig belächelt wurden, sind längst vorbei. Kaum eine Koje auf der Art Basel kommt noch ohne ein Repräsentationsmöbel aus dem Designhandel aus. Und die gleichen Schreibtische und Stühle von Jean Prouvé, Marcel Breuer oder Gerrit Rietveld, über denen gerne die Art-Deals geschlossen werden, sind auf den Designmessen käuflich erwerbbar, die wie Satelliten die großen Kunstmessen umkreisen. Design hat sich längst unverzichtbar an die Art Basel in Basel wie Miami drangehängt, verfügt aber auch über eigene, unabhängige Leistungsschauen in Paris, London und New York sowie zunehmend auch in Arabien und Asien mit unterschiedlichen Schwerpunkten, über die Fachmagazine wie die amerikanische Art and

Auction oder das Modernism Magazine gerne großformatig berichten. Wichtige Sammler wie der Pariser Werber und Galerist Krzentowski (Leuchten) oder der Amerikaner Boyd (Industrial Design) haben über ihre Kollektionen Bücher publiziert. Von der Braun-Sammlung bis zum tropischen Haus von Jean Prouvé gibt es weltweit unzählige zugängliche private Sammlungen beziehungsweise gleich mehrere Museen, die sich der Präsentation und Lagerung von Design verschrieben haben, das MoMA in New York, das Pariser Musée des Arts Décoratifs und natürlich das Vitra Design Museum in Weil am Rhein. Neue Sammlungen, privat und öffentlich, entstehen vor allem auf der anderen Seite des Atlantiks und des Pazifiks und befeuern den Handel. So ist Design den zyklischen Verwerfungen des Marktes genauso unterworfen wie die Flachware – nur dreht sich das Rad noch schneller, getrieben von der Lifestyle-Presse, Blogs von Inneneinrichtungsexperten und der globalen Durchdringung von Design im Alltag der gehobenen Freizeit- und Fashionindustrie.

AND THE WINNER IS: THE INTERIOR

Trotzdem gilt: Manche Bereiche sind plötzlich stärker gefragt, andere müssen innerhalb nur weniger Monate Federn lassen. Denn man sollte bei der Betrachtung nie vergessen: Für viele Käufer geht es am Ende immer noch um die Einrichtung, um das eigene Interieur. Um das Objekt vor oder neben dem Kunstwerk. Um das Environment für die Kunst an der Wand. Und das Interieur-Geschäft folgt allzu häufig den gleichen Geschmacksverschiebungen wie denen der Modewelt. Design als Handelsware des Kunstmarktes beschränkt sich heute längst nicht mehr auf die Kennerschaft der Eingeweihten, sondern wird gekauft von jedem, der es sich als Luxussymbol leisten kann und damit ein unverwechselbares Image in den eigenen Wänden präsentieren will. Mit den entsprechenden Resultaten. Nur was schnell „en vogue“ oder in der „Vogue“ ist, fällt gerne auch genauso schnell aus dem Geschichtsbuch der Designhistorie. Vor wenigen Jahren noch wurde der Begriff „Design Art“ durch das globale Dorf der Stil-Elite getrieben, mittlerweile ist nichts mehr „out“ als dieses Rubrum, unter dem mehrere junge, hoffnungsvolle Entwerfer verheizt wurden. Generell gilt: Design hat längst seine eigene Geschichtsschreibung, parallel zum, aber auch unabhängig vom Kunstmarkt.

SCHLÜSSELOBJEKTE FÜR KEY PLAYERS

An einem Schlüsselobjekt lässt sich der Paradigmenwechsel besonders gut ablesen. Der australische Industrie-, Produkt- und Möbeldesigner Marc Newson fertigte seine „Lockheed Lounge“ aus Fiberglas und genietetem Aluminiumblech in einer auf zehn Exemplare limitierten Edition. Und ganz wichtig: plus Prototyp. Dieser war noch mit „LC1“ betitelt und wurde von Marc Newson 1985 für die Ausstellung „Seating for Six“ der Roslyn Oxley9 Gallery in Sydney entwickelt. Formal diente ihm dabei die klassische Récamiere als Referenz, dessen Bezeichnung sich von der Darstellung der Liege auf Jacques-Louis Davids Porträt von Juliette Récamier aus dem Jahr 1800 ableitet. Entgegen Newsons Befürchtung entstand mehr Nachfrage nach seiner LC1, als er gedacht hatte. Und von 1986 bis 1988 gestaltete er die LC1 in eine stromlinienförmigere Form um, die sogenannte „Lockheed Lounge“. Mit ihrer Oberfläche aus nahezu nahtlos ineinander übergehenden Aluminiumblechen, die durch Blindnieten fixiert wurden, entstand ein Loungemöbel, das wie eine historische Flugzeugverkleidung aussieht und deshalb nach dem amerikanischen Flugzeughersteller benannt wurde. Eines dieses Exemplare wurde im Jahr 2000 von Christie's für 105.000 US-Dollar versteigert, ein sechsstelliger Betrag, der bereits aufhorchen ließ. Nur neun Jahre später kam wieder eine „Lockheed Lounge“ aus der gleichen Serie unter den Hammer – mit einem klitzekleinen Unterschied: Dieses Mal brachte sie bei Phillips in London 1,1 Millionen Pfund und wurde damit zum mit Abstand teuersten Objekt zeitgenössischer Designkunst. Das Exemplar aus der Auktion hatte Berühmtheit erlangt, als sich Madonna in der Anfangssequenz des Videos zu ihrer Single „Rain“ auf ihm räkelte.

GEWINNMAXIMIERUNG AN DER SPITZE, GLOBALES INTERESSE IN DER BREITE

In der Geschichte des Designs gibt es wohlgerneht noch viel höhere Preisentwicklungen, wie zum Beispiel für Objekte von Carlo Mollino, Eileen Gray oder Jean Prouvé. Eine weitere „Lockheed Lounge“, so schätzt man, wechselte nur einige Zeit später in einem Privatverkauf für 2,5 Millionen US-Dollar den Besitzer. Und alle Rekorde wurden 2015 gebrochen, als erneut bei Phillips eine „Lockheed Lounge“ für 3,7 Millionen US-Dollar versteigert werden konnte. Es gab und gibt in der

Geschichte des Kunstmarktes kaum eine solche zweite Wertsteigerung in so kurzer Zeit. Was sich für die Spitze konstatieren lässt, gilt längst auch in der Breite. Es gibt einen unglaublichen Zustrom an neuen Interessenten aus Asien, Osteuropa wie auch den lateinamerikanischen Ländern. Wenn sich beispielsweise die Geschmacks- und Geldelite Taiwans plötzlich für fragile Glaslampen von Louis-Comfort Tiffany, Makassar-Möbel von Jacques-Émile Ruhlmann und ganze Intérieurs des mittlerweile verstorbenen amerikanischen Autodidakten Phillip Lloyd Powell interessiert, dann sind die monetären Auswirkungen der taiwanesischen Sammelleidenschaft im Galerienviertel um die Pariser Rue de Seine oder an der amerikanischen Ostküste genauso spürbar wie ein seismisches Beben an der San-Andreas-Verwerfung. Die Geschmacksverschiebungen mögen zeitweise noch regional oder kontinental beschränkt sein, die Auswirkungen sind stets global.

MUT ZUM EINSTIEG

Für den Einsteiger finden sich aber auch im internationalen Designmarkt noch immer genügend Sammelchancen. Deutsches Design ist gänzlich unterbewertet, internationale Studiokeramik wird stärker nachgefragt, es gibt aber immer noch unzählige Preziosen zu entdecken. Und ein Rya-Teppich einer schwedischen Teppichknüpferin, der in Amerika bereits für mehrere zehntausend US-Dollar den Besitzer wechselt, findet man mitunter in Skandinavien noch für einen Bruchteil dessen. Skandinavisches Design hat in den vergangenen fünf Jahren merklich angezogen, ist aber bei Betrachtung der handwerklichen und materiellen Qualität, zumal bei hochwertigem Palisander, im Vergleich zu französischem Art déco immer noch nicht ausgereizt. Wir können oder wollen nicht verraten, welches Möbel da draußen das Potenzial zum nächsten „Clam-Chair“ hat. Aber es ist sicher, dass es noch irgendwo in den skandinavischen Wäldern vor sich hinschlummert. Das Schöne ist: Wer auf Jagd gehen möchte, findet immer noch unzählige Reviere. Egal ob im Netz, auf kleinen wie großen Auktionen oder selbst in den Niederungen des Entrümpelungsgewerbes – wer weitersucht, wird finden.

IN KÜRZE

Auf den ersten, schnellen Blick funktioniert der Handel mit Designklassikern, Prototypen und Architektenentwürfen wie der Kunstmarkt. Aber wer wirklich über die eigene Einrichtung hinaus investieren will, sollte sich dieser Punkte bewusst sein:

- Der Handel ist geschmäckerlich, da er von international agierenden Inneneinrichtern, schnellen Moden und Hochglanzmagazinen getrieben wird.
- Ein Objekt, das zuvor noch niemand auf dem Radar hatte, kann es in wenigen Monaten vom beinahe entsorgten Sperrmüllkandidaten zum Fauteuil mit Starstatus im internationalen Auktionsmarkt schaffen.
- Hat sich ein Must-have-Möbel erst einmal durchgesetzt, steigt die Nachfrage weltweit rasant an – gerade im fiebrigen Designmarkt.
- Die Akteure im Designmarkt sind mittlerweile so international – vom griechischen Reeder über den New Yorker Investmentbanker bis zur südkoreanischen Handelsfamilie –, dass die Schwerpunkte der Sammler sehr eigenwillig sein können.
- Design berührt und beschäftigt Menschen auf eine unmittelbare und zugänglichere Weise, als Kunst es in den meisten Fällen zu leisten vermag.
- Im besten Fall ist es ein Objekt der Begierde, fester Bestandteil des täglichen Gebrauchs und der Inneneinrichtung sowie perfekt entworfene Skulptur zugleich.
- Spitzenstücke haben die Millionengrenze längst überschritten und ihren Wert in den vergangenen zehn Jahren manchmal mehr als verzehnfacht.
- In vielen Unterkategorien des Designmarktes ist die Preisentwicklung längst noch nicht ausgereizt. Es bleibt interessant.

AUTOR

RALF EIBL

ist Journalist, Autor mehrerer Bücher („Stilikonen unserer Zeit“) und selbst Sammler. Er war Features Director von „AD – Architectural Digest“, bekam den Axel-Springer-Preis und hat mehrere Ausstellungen kuratiert. Er lebt in München und in Potsdam.

THEMA 9:

KUNST AUS DEM BÜCHERREGAL – ÜBER DAS SAMMELN VON KÜNSTLERBÜCHERN

Ein Buch ist wie ein Museum ohne Wände, das sagt nicht nur André Malraux, sondern das beweist auch ein besonders diskretes, aber nicht minder faszinierendes Genre der zeitgenössischen Kunst: das Künstlerbuch. Bisher vom großen Hype des boomenden Marktes verschont, findet der Kunstliebhaber hier noch wunderbare Werke zu kleinen Preisen. Eine Begegnung mit einem stillen Genre.

Stellen wir uns einmal zwei Szenen vor: Ein Mann, eine Frau laden zum Abendessen ein. Vor Kurzem haben sie eine Kunstmesse besucht, auf der sie ein, wie sie finden, herrliches Werk – sagen wir einen Ed Ruscha – erworben haben, und den möchten sie nun ihren Freunden präsentieren. Die Besucher werden durch das Haus geführt, vorbei an weiteren wunderbaren Stücken, hin zu der neuen Arbeit. Es folgen „Ah!“ und „Oh!“ und „Fantastisch!“, man unterhält sich über das Werk und die Kunst, und die Gastgeber freuen sich, mit ihrem neuen Schatz nicht nur sich selbst, sondern auch ihre Besucher zu beglücken.

Und nun die zweite Szene: Ein Mann, eine Frau laden zum Abendessen ein. Auch sie haben ein neues Kunstwerk erstanden, nur hängt dieses

nicht an der Wand und steht auch nicht wie eine Skulptur im Raum, sondern verbirgt sich im Regal. Das Paar hat nämlich etwas gekauft, das zur Ausstellung nur bedingt taugt und selbst dann, wenn es auf einem Tisch liegt, in der Anschaulichkeit sperriger ist: ein Buch. Natürlich ist es nicht irgendein Buch, es ist ein Künstlerbuch, ebenfalls von Ed Ruscha. Trotzdem wirkt es vollkommen anders. Die Freunde schauen perplex, verunsichert, versuchen zu verstehen und verstehen am Ende wahrscheinlich doch sehr wenig, einfach weil das Buch in großer Runde schweigt. Es ist ein Medium des Tête-à-Tête, eines, mit dem man keine Abendgesellschaft unterhält, sondern sich ganz im Stillen befasst.

Das Sammeln von Büchern ist, wie der Verleger, Buchhändler, Sammler und ehemalige Galerist Yvon Lambert es nennt, ein „plaisir solitaire“, eine einsame Freude. Gerade Lambert weiß, wovon er spricht: Als er seine Galerie nach vielen Jahrzehnten aufgab, um sich dem Verlegen von Künstlerbüchern zu widmen, erklärte er, er sei die Hysterie des Marktes leid und wolle zu den Ursprüngen seiner Leidenschaft zurückfinden: zum ruhigen Austausch zwischen Werk und Betrachter.

ALS DAS BUCH ZUM KUNSTWERK WURDE

Um zu verstehen, wie, wann und warum sich das Buch vom erklärenden Begleitheft zum autarken Kunstwerk entwickelt hat, lohnt sich ein Ausflug in die Geschichte. Wir schreiben das Jahr 1963 in Kalifornien. Der Künstler Ed Ruscha hat gerade ein Werk herausgebracht, das unter Kritikern, Sammlern und Galeristen für Ratlosigkeit sorgt: „Twentysix Gasoline Stations“ ist ein kleinformatiges, schwarz-weiß im Offset gedrucktes Buch, in dem er 26 Tankstellen zwischen Los Angeles und Oklahoma „porträtiert“. Für seine Zeitgenossen ist die Arbeit ein Mysterium. Sie lässt sich in keines der gängigen Genres einordnen. Weder ist es ein Katalog noch ein klassisches Fotobuch: Was also soll das sein? Für Ruscha steht fest: Dieses Buch ist ein Kunstwerk. Später wird er sagen: „Meine Bilder sind vielleicht nicht revolutionär, aber meine Bücher waren wie ein Durchbruch. Für mich waren sie Kunst, auch wenn viele Leute das abgelehnt haben.“

Die erste Auflage von „Twentysix Gasoline Stations“ zählt 400 nummerierte, signierte Exemplare, jedes kostete rund 4 US-Dollar. 1965 gibt

er eine weitere Auflage von 500 nicht nummerierten Büchern und 1969 eine dritte mit 3.000 Stück heraus (ebenfalls um die 4 US-Dollar). Ruscha wird mit seiner Einschätzung Recht haben, seine Geste ist revolutionär. Es ist – zumindest in den USA – das erste sogenannte Künstlerbuch und die Geburt eines neuen Genres, das 1973 mit Dianne Vanderlips Ausstellung „Artists’ Books“ am Moore College of Art in Philadelphia sein akademisches Siegel erhält.

Bei genauerem Hinsehen muss man allerdings sagen, dass der Impuls aus Kalifornien nicht der erste seiner Art war und Ruschas Werk somit nicht das erste Künstlerbuch. Der österreichische Künstler Dieter Roth (1930–1998) schuf bereits in den 1950er-Jahren Bücher, die er als Kunstwerke ansah. Die politische Dimension dahinter, die Idee, ein preisgünstiges Segment im eigenen Werk zu platzieren, um es „für alle“ zu öffnen, ist Ruscha allerdings eigen und bis heute bezeichnend für das Genre.

VON DER BLÄTTERSAMMLUNG BIS ZUR SCHACHTEL

Sucht man nach einer genauen Definition, merkt man schnell, wie stiefmütterlich das Genre in der Kunstgeschichte bis heute behandelt wurde. Anne Moeglin-Delcroix, die Autorin der bisher einzigen umfassenden Studie zum Thema („Ésthétique du livre d’art“, bisher nur auf Französisch erhältlich), schlägt eine so einfache wie vage Erklärung vor: Ein Künstlerbuch ist ein von einem Künstler gestaltetes Buch. Das bedeutet, der Gegenstand ist sowohl konzeptuell als auch gestalterisch, von der Idee bis zur Durchführung, vom Umschlag bis zur Typografie von ihm alleine bestimmt. Damit unterscheidet sich das Genre zum Beispiel radikal von den kostbaren Werken der Bibliophilie, aber auch von illustrierten Büchern der Avantgarde, welche Schriftsteller und Künstler, beispielsweise Man Ray und Paul Éluard, zu Kollaborationen vereinte. Trotzdem bleibt die Bezeichnung sehr offen: Spricht man vom Künstlerbuch, kann man ebenso ein klassisches Buch wie ein Magazin, eine Blättersammlung, ein Kopienbuch oder eine der im Fluxus beliebten Schachteln meinen.

Das Genre ist dehnbar, seine Grenzen sind nicht klar definiert. Auf den Betrachter mag das zunächst irritierend wirken, doch genau hier

liegt der Reiz. Für Ruscha wie auch seine Kollegen Sol LeWitt, John Baldessari, Lawrence Weiner und viele weitere, die auf Ruschas „Revolution“ bald mit eigenen Werken folgten, ist das Buch die Möglichkeit, aus der elitären und institutionalisierten Sphäre der Kunst auszubrechen und in einer preisgünstigen Sparte „Kunst für alle“ zu schaffen. Natürlich ist das Künstlerbuch in diesem Sinne auch ein Kind des Pop: Es ist ein mit zeitgenössischen Drucktechniken vervielfältigtes und immer weiter vervielfältigbares (!) Produkt. Es widersetzt sich radikal der Idee des Originals. Es versteht sich im Unterschied zu Werken der klassischen Buchkunst nicht als kostbarer Gegenstand, sondern als Massenprodukt.

IM SOG DES MARKTES

An der ideellen Ausrichtung hat sich nichts geändert, trotzdem kann man eine Veränderung im Markt beobachten. Die frühen Werke Ed Ruschas etwa sind angesichts des Kultstatus des kalifornischen Künstlers zu beliebten Sammelobjekten geworden. Gerade nummerierte, signierte Exemplare der Erstausgabe der „Twentysix Gasoline Stations“ können mittlerweile auf Auktionen vierstellige Beträge erreichen. Im Vergleich mit anderen seiner Werke bleibt das sehr preisgünstig – im vergangenen Mai wurde eines seiner Bilder für über zwei Millionen US-Dollar bei Phillips de Pury versteigert. Die Wertsteigerung von unter zehn Dollar auf ein paar Tausend ist aber dennoch bemerkenswert. Ähnlich zeichnet sich die Marktkurve eines Dieter Roth ab. Roths wunderbar chaotisch-obsessiven Werke aus Kollagen, Gedichten, Geschichten, Fundstücken, die er viele Jahre in Eigenproduktion gewannen, haben gerade im letzten Jahrzehnt ungemein an Wert gewonnen: Bücher, die bis in die 1990er-Jahre für knapp vierzig Mark zu erwerben waren, können heute mehrere Tausend Euro kosten. Wenn man sie überhaupt noch findet. Gleiches gilt für Künstler wie Lawrence Weiner, Christian Boltanski, John Baldessari, Sol LeWitt, On Kawara, Carl Andre und andere, die sich in der Anfangsphase des Genres mit dem Medium Buch beschäftigt haben.

Grundsätzlich kann man sagen: Der Wert eines Künstlerbuches wächst proportional zum Wert des Künstlers. Zwar werden die Bücher in vielen Fällen weiterhin als Kunstwerke zweiter Klasse behandelt (bezeichnend dafür ist, dass sie auf Auktionen fast immer gesammelt

unter einem Los angeboten werden), doch werden sie mit wachsender Bekanntheit des Künstlers auch als Teil des künstlerischen Gesamtwerkes anerkannt und aufgewertet. Das gilt vor allem für solche der erwähnten ersten Generation von Buchkünstlern. Gerade Erstauflagen und signierte Bücher aus dieser Zeit sind sehr beliebt, wobei viele Sammler der Signatur auch misstrauen, da diese sich mit der ursprünglichen Idee des Künstlerbuches beißt. Ruscha zum Beispiel bereute, den ersten Wurf der „Twentysix Gasoline Stations“ signiert zu haben, und tat es nicht wieder. Trotzdem werden auch diese 40 Jahre später für das Tausendfache ihres Ursprungspreises gehandelt. Und doch, so die Berliner Galeristin und Kunstbuchverlegerin Barbara Wien, würde sich das Buch als Spekulationsobjekt kaum eignen. Dafür seien die kurzfristigen Gewinnmargen einfach zu niedrig.

EINE EINSTIEGSDROGE

Für Einsteiger bietet sich hier eine große Chance. Gerade weil Spekulationen und das große Geld auf diesem Gebiet keine dominante Rolle spielen und die Preise deshalb selbst bei Ikonen wie Ruscha in einem bezahlbaren Rahmen bleiben, eignet sich das Buch sehr gut als Einstieg ins Sammeln. Shannon Michael Cane, Leiter der legendären Kunstbuchhandlung Printed Matter (einst von Sol LeWitt und Lucy Lippard gegründet) und Kurator der jährlichen NY Art Book Fair, meint, das Buch sei eine „Einstiegsdroge“ und unterstreiche noch einmal die Zugänglichkeit des Genres: „Auf einer Messe wie der Art Basel haben höchstens 10 % der Besucher die finanziellen Mittel, eines der dort ausgestellten Werke zu kaufen. Auf unserer Messe kann sich jeder etwas leisten.“ Vielen Käufern auf der NY Art Book Fair sei es noch nicht einmal wirklich bewusst, dass sie ein „echtes Werk“ gekauft haben, sagt Cane.

Ein weiterer Vorteil für unerfahrene Sammler ist die Übersichtlichkeit der Szene, die aus vielen kleinen und wenigen großen Buchhandlungen und Verlagen besteht. Um kurz einige der großen zu nennen: Walther König in Köln bzw. Berlin, Printed Matter in New York, Conor Donlon Books in London, Section 7 Books in Paris. Während das rasant wachsende Angebot des Independent Publishing, also kleiner, unabhängiger Verlage, sich vor allem auf den zeitgenössischen (und daher oft auch preiswerteren) Bereich beschränkt, führen die „großen“

Buchhandlungen ähnlich wie etablierte Galerien eine Mischung von Büchern junger, neuer Künstler und Künstlerbuchklassikern der 1960er- und 1970er-Jahre.

Ein wichtiger Ort für interessante Funde ist auch das Internet, unerfahrene Sammler werden in Buchhandlungen allerdings weiterhin besser beraten. Interessant ist, dass mittlerweile fast jede Messe für zeitgenössische Kunst, sei es die Frieze, die Art Basel oder die Armory Show, auch eine Abteilung für Independent Publishing anbietet. Darüber hinaus führen Megagalerien wie etwa David Zwirner mittlerweile parallel zur „normalen“ Galeriearbeit einen Verlag, in dem sie die Bücher der Galeriekünstler herausgeben.

EIN INTIMER EINBLICK

Das wiederum lässt sich einfach erklären. Sieht man einmal vom unerfahrenen Zufallskäufer ab, ist der klassische Sammler von Künstlerbüchern alles andere als grün hinter den Ohren. Er ist ein Kenner und meist schon lange vor seinem ersten Buch ein gewiefter Kunstsammler. Die Leidenschaft für das Buch geht für diese Art von Sammler oft mit der Leidenschaft für einen ganz bestimmten Künstler einher, dessen Werk er ganz besitzen oder besser verstehen will. Das Buch ist darin nur ein Element des Puzzles, allerdings nicht irgendeines: Es ist der Schlüssel zum besseren Verständnis. So meint die Galeristin Barbara Wien, die Faszination des Buches liege vor allem in dem privilegierten, intimen Einblick, den es in die Gedanken- und Ideenwelt eines Künstlers gewährt. Ganz ähnlich sieht das der Schweizer Sammler Christoph Schifferli, selbst stolzer Besitzer von über 6.000 Büchern, die er in „aktive“ (also jene, mit denen er lebt, die er studiert) und „passive“ (also jene, die im Archiv stehen) Bücher einteilt. Für ihn liegt der Reiz im spielerischen Umgang, den die Künstler mit diesem Medium pflegen. Es ist in gewisser Weise ein neuer Raum, in dem der Künstler sich frei von Zwängen des Marktes und kuratorischen Einschränkungen bewegen und deshalb auch anders mit dem Betrachter kommunizieren kann. Gerade Bücher, in denen nicht nur Fotografien oder Kollagen, sondern auch Texte zu finden sind, seien für das Verständnis eines Werkes unabdingbar, meint Wien: „Die Künstlerbücher sind eine Alternative zu den oft sehr langweiligen Katalogen. Hier erklärt sich ein Künstler endlich mal selbst.“

Für den „Tiefensammler“ liegt hier tatsächlich ein besonderer Schatz verborgen: originell verpackte Informationen aus erster Hand statt vom Kritiker vorverdaute Halbwahrheiten. So könnte man das Künstlerbuch in gewisser Weise auch wie Wien als „Bedienungsanleitung“ eines Werkes verstehen, was nicht bedeutet, dass man darin konkrete Erklärungen findet, sondern vielmehr, dass sich in diesem leisen Genre eine besondere Sensibilität, eine Art, zu denken und auf die Welt zu blicken vermittelt, die sich in der laueren Kunst oft verbirgt.

EIN WACHSENDER MARKT

Abschließend lässt sich feststellen, dass sowohl der Markt als auch die Szene rund um das Künstlerbuch stetig wachsen, der große Hype aber bisher ausbleibt. Zwar schießen Independent Publisher aus dem Boden wie einst junge Galerien, und auch Messen wie die NY Art Book Fair verzeichnen Rekorde (auf 370 Aussteller aus 30 Ländern kamen am letzten Septemberwochenende des Jahres 2015 rund 35.000 Besucher), doch bleibt das Buch ein Nebenprodukt des großen zeitgenössischen Marktes. Für Sammler liegt gerade darin eine große Chance, sich jenseits der Marktkurve zu bewegen und frei nach Geschmack und Herzen zu wählen. Und auch wenn das Künstlerbuch in seiner historischen Ausrichtung das große Geld abweist, darf man vermuten, dass es lange genug ein Schattendasein geführt hat. Oder wie Barbara Wien sagt: „Es gibt einen enormen Aufschwung auf diesem Gebiet. Ich denke, gerade weil das Buch im Alltag vermeintlich an Bedeutung verliert, wird das Künstlerbuch als Objekt dadurch an solcher gewinnen. Ich sehe sehr gute Zeiten auf uns zukommen.“ Dem Künstlerbuch steht eine goldene Zukunft bevor. Es wird höchste Zeit zu investieren!

IN KÜRZE

Grundsätzlich unterscheidet sich der Markt der Künstlerbücher nicht groß vom gewöhnlichen Markt für zeitgenössische Kunst, zumal die Akteure meist zwischen beiden Sphären, also der lauten und der leisen, hin- und hergleiten. Für den Sammler sind trotzdem folgende Punkte interessant:

- Anders als ein Gemälde, eine Fotografie oder eine Radierung spricht das Künstlerbuch nicht zur Menge. Es braucht vielmehr die Intimität. Gerade deshalb ist es wunderbar, eines oder mehrere zu besitzen.
- Die Definition des Künstlerbuches ist so einfach wie vage: Es ist ein von einem Künstler konzipiertes und in zeitgenössischer Technik erstelltes Buch. Unterkategorien wären: das Magazin, die Blattsammlung, die Schachtel, das Kopienbuch.
- Das Künstlerbuch ist bisher ein diskretes Genre, sein Markt spielt sich abseits der großen Rekorde für zeitgenössische Kunst ab. Trotzdem kann man einen Anstieg des Interesses und auch der Preise bemerken.
- Für Spekulationen eignet sich das Genre bisher nicht, eine interessante Wertsteigerung erfolgt, wenn überhaupt, über Jahrzehnte.
- Grundsätzlich gilt: Der Wert des Buches steigt proportional zum Wert des Künstlers im Markt. Die Auflage spielt teilweise eine Rolle, man sollte sich darauf aber nicht versteifen.
- Für unerfahrene und junge Sammler ist das Künstlerbuch ein unverkrampfter und preisgünstiger Einstieg in die Kunst. Die Preise sind niedrig und die Szene bisher übersichtlich.
- Der Markt wächst! Junge Künstler interessieren sich immer mehr für das Genre, die Verlage vermehren sich, große Galerien führen Verlage und die Messen parallele Kunstbuch-Abteilungen.

AUTOR

ANNABELLE HIRSCH

lebt in Berlin und Paris. Von dort aus betreut sie die Reiseseiten des Magazins „Harper's Bazaar“, schreibt für Kunstmagazine wie „Monopol“, „Weltkunst“ und „AD – Architectural Digest“ sowie die „Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung“.

THEMA 10:

KUNSTVEREINE – ORTE DER BEGEGNUNG UND INSPIRATION

Den Kunstverein könnte man als eine „deutsche Erfindung“ bezeichnen. Rund dreihundert von ihnen sind allein bundesweit unter dem Dachverband der „Arbeitsgemeinschaft Deutscher Kunstvereine e. V.“ organisiert und tragen Jahr für Jahr mit ihrem Programm zur kulturellen Vielfalt unseres Landes bei. Vor allem wegen ihrer Vermittlungsarbeit und Förderung junger Künstler genießen viele Kunstvereine europaweit hohes Ansehen. In zahlreichen Ausstellungen bieten sie ihrem Publikum regelmäßig die Möglichkeit, sich mit spannender Gegenwartskunst auseinanderzusetzen. Mehr als 120.000 Deutsche haben sich deshalb bisher schon für eine Mitgliedschaft entschieden. Dieser Beitrag beleuchtet ein deutsches Ausnahmephänomen und fragt nach dem Mehrwert, den das Engagement in einem Kunstverein speziell für Kunstsammler haben kann.

DAS UNSICHTBARE SICHTBAR MACHEN

Sommer 2015: Franziska Nori, Leiterin des Frankfurter Kunstvereins, gelingt ein Coup für die deutsche Ausstellungslandschaft: Sie zeigt im Steinernen Haus eine umfassende Werkschau von Trevor Paglen. Paglen will das Unsichtbare sichtbar machen. Seit Jahren schon

dokumentiert der Amerikaner, der mit einem Oscar als Kameramann des Edward-Snowden-Dokumentarfilms „Citizenfour“ ausgezeichnet wurde, Informationen über die Spionagevorgänge der NSA. Mittels seiner Kunst veröffentlicht Paglen all das, was nach Willen des Geheimdienstes geheim bleiben soll.

Auf seinen Fotos hält der Künstler die Bewegungen von Satelliten und Drohnenstützpunkten, die Standorte von Foltergefängnissen und Militäranlagen fest. Dabei werden auch die Zeugnisse seiner investigativen Recherche zum Teil seiner Kunst. Verschlüsselte E-Mails und Gerichtsunterlagen sind ebenso Teil seines Gesamtwerkes wie Videos, die von Hackern abgefangene Daten zeigen. In einem Wettbewerb rief der Frankfurter Kunstverein gemeinsam mit Trevor Paglen die Besucher dazu auf, die Überwachungslandschaft ihrer Heimatregion mit der Kamera einzufangen. Diese konnten so also nicht nur verfolgen, wie sich die Geheimdienste mithilfe der Kunst überwachen lassen, sondern Paglens Strategie der Gegenspionage auch gleich adaptieren.

GESPÜR FÜR BESTIMMENDE THEMEN DER GEGENWART

Mit der umfassenden Werkschau „Trevor Paglen – The Octopus“ bewies Franziska Nori zu einem frühen Zeitpunkt Gespür für ein bestimmendes Thema der Gegenwart, denn seit Edward Snowdens Enthüllungen über die systematische und illegale Überwachung des amerikanischen Geheimdienstes stehen Debatten über die Privatsphäre auch in Deutschland auf der Tagesordnung.

Mit ihrem Debüt in Frankfurt hat Nori somit nicht nur gezeigt, dass die Kunstvereine eine ständige Auseinandersetzung mit aktuellen Fragestellungen der Gegenwart führen, auf gesellschaftliche und politische Entwicklungen reagieren und diese kommentieren, sondern auch deutlich gemacht, dass Frankfurt neben renommierten Ausstellungshäusern wie Schirn und Städel einen Kunstverein braucht. Dass es für jeden Kunstinteressierten – auch für die Sammler dieses Landes – eine Bereicherung ist, via Kunst an gesellschaftlichen Debatten zu drängenden Fragen unserer Gegenwart teilzunehmen (in vom Kunstverein organisierten Atelierbesuchen, Künstlergesprächen, Diskussionsrunden, auf Reisen zu interessanten Orten des internationalen Kunstbetriebs

sowie, inspiriert durch die Erlebnisse mit der Kunst, im ganz privaten Rahmen), steht außer Frage. Aber welchen konkreten Mehrwert bietet eine Kunstvereinsmitgliedschaft Sammlern noch?

KUNSTVEREINE ZWISCHEN TRADITION UND MODERNE

Nur wenige kulturelle Einrichtungen Deutschlands sind so traditionsreich und so modern gleichzeitig wie unsere Kunstvereine. Ursprünglich zur Vermittlung zwischen Laien und der Gegenwartskunst gedacht, prägen sie seit der Gründung des ersten Kunstvereins 1792 in Nürnberg die hiesige Kulturlandschaft. Ihre Gründung wurzelte in einem festen Glauben an die Demokratie in der Kunst und ist rückblickend durchaus als Emanzipationsbestrebung auf dem Weg in eine moderne Gesellschaft und Abkehr vom Ständestaat zu werten. Ihr Ziel war es, die Beschäftigung mit Kultur und das Sammeln von Gemälden und Skulpturen – beides war damals dem Adel vorbehalten – für das Bürgertum zu öffnen.

Bis heute sind Kunstvereine eine der maßgeblichen Vermittlungsinstanzen für zeitgenössische Kunst. Sie sichern dieser ein Forum und bringen diese gerade auch in Städten, die nicht wie Berlin, Hamburg oder München mit einem vielfältigen Kulturangebot aufwarten können, einem breiten Kreis der Bevölkerung näher. Dabei unterscheiden sie sich, auch wenn sie einem gemeinsamen Grundprinzip folgen, deutlich voneinander. „Die Kunstvereinslandschaft ist sehr vielfältig“, bestätigt daher auch Daniela Dietsche, Geschäftsführerin der Arbeitsgemeinschaft Deutscher Kunstvereine, „man kann durchaus sagen, dass es ein wesentliches Charakteristikum ist, dass keine dieser Institutionen der anderen gleicht.“

KULTURELLE TEILHABE SICHERN UND DEN EIGENEN STANDORT AUFWERTEN

Das Prinzip der Vielfalt hat Erfolg. Etwa eine Million Besucherinnen und Besucher nehmen jährlich die Angebote der hiesigen Kunstvereine wahr. Trotzdem stehen den Einrichtungen nur geringe staatliche Fördermittel zur Verfügung. Der Erfolg eines Kunstvereins hängt daher maßgeblich vom Engagement seiner Mitglieder ab – ein Szenario, in

dem auch Deutschlands Sammlern eine wichtige Rolle zukommt. Sie können die Kunstvereine aktiv unterstützen, Zeit, Wissen und Kontakte einbringen oder ihre Werke als Leihgaben zur Verfügung stellen. Und von diesem Mäzenatentum profitieren die Sammler im Gegenzug durchaus.

Indem sie ihren Teil zur Förderung von Gegenwartskunst beitragen, können sie gleichzeitig ihr Netzwerk ausbauen und wertvolle Kontakte knüpfen, denn Kunstvereine sind durchaus auch eine Bühne für gesellschaftliches Leben und bieten den Rahmen für einen Austausch auf Augenhöhe zwischen Künstlern, kulturellen Akteuren, Vereinsmitgliedern und Publikum. Zudem sind viele ehemalige Kunstvereinsleiter heute in führenden Positionen renommierter Museen zu finden. Leistet ein Kunstverein dank der Unterstützung seiner Mitglieder gute Arbeit, wird dadurch außerdem die regionale Kunst- und Kulturszene aufgewertet und an die internationale Kunstwelt angebunden. Von der unmittelbaren Teilhabe an künstlerischen und gesellschaftlichen Themen, am öffentlichen Diskurs und am internationalen kulturellen Austausch, der dank der Kunstvereine stattfinden kann, profitieren auch jene Sammler, die mit einer eigenen Sammlung am Standort vertreten sind.

DIE SCHULE DES SEHENS

Vor allem für junge Sammler ist die Mitgliedschaft in einem der Kunstvereine ein Weg, um den Grundstein für eine erste eigene Sammlung zu legen. Zum Beispiel mithilfe der erschwinglichen Jahresgaben, bei denen es sich oft um Editionen namhafter Künstler handelt. So hat z. B. Katharina Grosse 2014 eine Jahresgabe für die Mitglieder des Düsseldorfer Kunstvereins gefertigt. Da in den Ausstellungen von Hamburg bis Freiburg, von Berlin bis Köln zudem die Kunstvermittlung im Vordergrund steht und ökonomische Aspekte nur eine untergeordnete Rolle spielen, wird den Mitgliedern hier ermöglicht, sich auf eine inhaltliche Auseinandersetzung mit der Kunst zu fokussieren.

Für Prof. Dr. Stephan Berg, Intendant des Kunstmuseums Bonn und ehemaliger Leiter des Freiburger Kunstvereins, ist das für jeden Sammler unerlässlich. „Sammeln ist ein antriebstiftendes Lebens-thema, das die permanente Auseinandersetzung mit Kunst und den

ständigen Gewinn von Wissen voraussetzt. Wissen, das man sich am besten durch vergleichendes Sehen aneignet.“ Gerade die Mitgliedschaft in einem Kunstverein gibt jungen wie auch etablierten Sammlern die Möglichkeit, Rankings und Hotlists einmal außer Acht zu lassen. Sie können hier den Blick an und durch die Kunst schulen, Antworten auf die Fragen finden, was gute Kunst ist und was Kunst relevant macht, aber auch entdecken, welche Kunst in die eigene Sammlung passt.

DIE EINSTIEGSDROGE FÜR SAMMLER

Eine Art überregionaler Kunstverein mit Sitz in Hamburg ist die 1925 gegründete Griffelkunst. Sie verkörpert das demokratische Grundprinzip des Kunstvereins par excellence. Für einen Jahresbeitrag von 132 Euro können sich die über das gesamte Bundesgebiet verteilten 4.400 Mitglieder jährlich vier Blätter anerkannter zeitgenössischer Künstler, Werke vielversprechender Newcomer oder Fotos aus dem Nachlass von international bekannten Fotografen aussuchen. Die Liste hochkarätiger Namen, die für die Griffelkunst Editionen erstellen, ist mittlerweile genauso lang wie die Warteliste auf einen der begehrten Plätze im Verein: Stephan Balkenhol, Jonathan Meese, Jenny Holzer, Rosemarie Trockel oder Nan Goldin sind nur einige der Namen, die in den Sammlungen der Mitglieder zu finden sind.

Ob Neuling oder Star der internationalen Kunstszene – alle Künstler, die sich beteiligen, werden für ihre Editionen – unabhängig vom realen Marktwert ihrer Werke – in gleicher Höhe entlohnt. Die Kunsthistorikerin Dr. Christina Schroeter-Herrel sieht die Mitgliedschaft in der Griffelkunst daher als Chance. „Einsteigern, die erst begonnen haben Erfahrungen zu sammeln, aber auch langjährigen Sammlern bietet sich hier die Möglichkeit, günstig ganz ausgezeichnete Druckgrafiken zu erwerben“, betont die seit vielen Jahren tätige Kunstexpertin der Deutschen Bank. Gewinn machen darf man mit den Editionen der Griffelkunst allerdings nicht. Die hier erstandenen Werke dürfen von den Mitgliedern zwar weiterverschenkt, aber nicht verkauft werden. Bei Missachtung droht der Ausschluss aus dem Verein – und das will kaum jemand riskieren, schließlich lässt sich nirgendwo sonst für so wenig Geld mit Kunst von Weltrang experimentieren.

KUNSTVEREINE ALS KUNSTKOMPASS

Ob Anfänger oder erfahrener Sammler – die Mitgliedschaft in einem Kunstverein bietet beiden die Möglichkeit, sich frühzeitig mit der Arbeit bedeutender Künstler von morgen zu beschäftigen. Schon oft haben Kunstvereine bei der Auswahl der in ihrem Programm gezeigten Kunst Gespür bewiesen. So stellte der Hamburger Kunstverein, einer der ältesten seiner Art, bereits in seiner ersten Ausstellung 1826 drei Werke von Caspar David Friedrich aus. Die Griffelkunst wiederum verlegte schon früh Horst Janssen, förderte Jonathan Meese bereits in seiner Anfangszeit. Auch Sigmar Polke, heute einer der bedeutendsten Künstler der Gegenwart, war schon in den 70ern hier zu sehen. Und die Grafikobjekte von Kiki Smith, die es 1997 für die Mitglieder gab, sind mittlerweile Teil der Dauerausstellung des New Yorker Museum of Modern Art.

„Wir hecheln hier nicht kurzfristigen Trends hinterher“, betont Dirk Dobke, Geschäftsführer der Vereinigung. „Kunst hat nichts mit getriebener Mode zu tun, sondern mit beständigem Talent und beharrlicher Aufbauarbeit. Nicht nur für junge, sondern auch für etablierte Sammler ist das daher eine ideale Gelegenheit, an der eigenen Sammlung zu arbeiten.“ Eine Einstellung, die Dobke mit den meisten seiner Kollegen teilt und die eine langjährige Aufbau- und Zusammenarbeit mit Künstlern überhaupt erst möglich macht. Diese intensive Beschäftigung mit der Kunst regt auch Sammler dazu an, sich über das Programm des Vereins hinaus mit neuen, vielversprechenden Talenten zu beschäftigen. Es ist nicht auszuschließen, dass gerade die Auseinandersetzung, die ein Sammler mit einem Künstler innerhalb des Kunstvereins führt, später zu dem Erwerb eines Originals führt, das mit etwas Glück schon bald ein Vielfaches seines Preises wert ist.

MOBILE KUNST

Die vielen Kunstvereine in Deutschland bieten Sammlern zudem die Möglichkeit, eine Auswahl ihrer Werke außerhalb der eigenen vier Wände zu zeigen. Auch der Finne Timo Miettinen, der 2010 in Berlin den Salon Dahlmann gründete, hat schon mit verschiedenen Kunstvereinen kooperiert. Miettinen sieht sie als eine attraktive Alternative für alle Sammler, die es sich nicht leisten können oder wollen, ein

eigenes Ausstellungshaus für ihre Kunst zu bauen oder anzumieten. „Eine Sammlung zu zeigen, dafür Räume zu finden, Personal einzustellen und die nötigen Strukturen aufzubauen, ist zeitintensiv und kostet viel Geld. Ausgewählte Werke an die Kunstvereine zu verleihen, ist also eine gute Möglichkeit, die eigene Sammlung der Öffentlichkeit zugänglich zu machen. Außerdem erreicht man ein viel größeres Publikum, wenn man die Kunst zu den Menschen bringt, anstatt nur darauf zu warten, dass die Leute zu einem kommen.“

SAMMELN, JAGEN, AUSSTELLEN

Immer wieder arbeiten Sammler in ganz Deutschland deshalb eng mit den Kunstvereinen ihrer Heimat zusammen und gewinnen durch diese Kooperationen zunehmend an Bedeutung im kulturellen Leben ihrer Region. Der Wolfsburger Kunstverein widmete seinen Sammlern 2012 sogar eine ganze Ausstellung. Kunstvereinsleiter Dr. Justin Hoffmann hatte nicht nur erkannt, wie bereichernd die Zusammenarbeit mit Sammlern für ihn ist, sondern auch, wie viele sehenswerte Kollektionen es selbst in einer 120.000-Einwohnerstadt wie Wolfsburg gibt.

Im Rahmen des Jahresschwerpunkts „Sammeln, Jagen, Ausstellen“ zeigte er die Werke von fünf Wolfsburger Sammlern, widmete jedem von ihnen einen eigenen Raum, die gezeigten Exponate wurden gemeinsam ausgewählt. Interessant war für Hoffmann dabei vor allem zu sehen, aus welchen Berufsfeldern die Sammler der VW-Stadt kommen. „Erstaunlicherweise ist kein Manager aus dem Konzern dabei gewesen. Die Wolfsburger Sammler sind überwiegend aus der Politik. Das hat sich auch in der Ausstellung widerspiegelt. Sie hat deutlich gemacht, wie stark das politische Interesse bei den Wolfsburgern mit einem kulturellen Engagement verbunden ist.“ Für die Sammler der Stadt war „Sammeln, Jagen, Ausstellen“ eine einmalige Gelegenheit Kontakte zu knüpfen, mit einem breiten Publikum in den Dialog über ihre Sammlung zu treten und dadurch ihr Profil in der überregionalen Kunstszene zu schärfen.

BEWUSSTSEIN SCHAFFEN ÜBER DIE GESELLSCHAFTLICHE TRAGWEITE VON KUNST

Zurück zum Frankfurter Kunstverein: Schon kurze Zeit nach dem Ende der Paglen-Ausstellung bewies Franziska Nori im Herbst 2015 ein

weiteres Mal Gespür für den Zeitgeist. Statt Bildern von Abhörstationen und Spionagesatelliten zeigte sie, aus Anlass des Buchmessen-Schwerpunkts Indonesien, die Ausstellung „Roots. Indonesian Contemporary Art“ mit der überdimensionalen Skulptur „Big Trees“, die der indonesische Künstler Joko Avianto extra für die Fassade des Steinernen Hauses gefertigt hatte. Das Ergebnis war beeindruckend: Ganze drei Wochen dauerte es, das Kunstwerk zu einem 7 Meter hohen und 17 Meter langen Gebilde aus 1.525 Bambusstangen zu verweben. Unübersehbar war die indonesische Skulptur mit den Gebäudestrukturen der direkt angrenzenden „neuen Altstadt“ verbunden.

„Der Frankfurter Kunstverein erhielt durch die Arbeit von Joko Avianto den einladenden Charakter eines temporären Zentrums“, so Franziska Nori. Aviantos Arbeit forcierte zudem die Beschäftigung mit den prekären Zuständen in Indonesien. Durch die Verwendung von Bambus, einem traditionellen, beweglichen Material, einem nachwachsenden Rohstoff, der in der immer schneller werdenden Gesellschaft Indonesiens durch industrielle Bebauungsprojekte verdrängt wird, verwies der Künstler auf gesellschaftliche sowie wirtschaftliche Zusammenhänge wie etwa Landenteignung in Indonesien und die Auswirkungen, die Modernisierung auf unsere Umwelt hat – ein Thema, das weltweit von großer Bedeutung ist. Aviantos Skulptur ist daher nicht nur von ästhetischer Qualität, sondern sie zeugt vielmehr von einem Bewusstsein des Künstlers für die gesellschaftliche Tragweite von Kunst und erhält dadurch ihre Relevanz. Ein Bewusstsein, das nicht nur Avianto, sondern auch dem Frankfurter Kunstverein zu eigen ist und das einmal mehr zeigte, welche Bereicherung die deutsche Kunstvereinslandschaft für Kunstinteressierte und Kunstsammler sein kann.

IN KÜRZE

Wer als Kunstsammler einem Kunstverein beiträgt und sich hier auch aktiv engagiert, bekommt im Gegenzug viel geboten. Dank einer Mitgliedschaft können Sammler

- eine ständige Auseinandersetzung mit aktuellen Fragestellungen der Gegenwart führen
- an dem umfassenden Begleitprogramm der Kunstvereine teilnehmen
- von der Aufwertung der regionalen Kunst- und Kulturszene durch die Kunstvereine profitieren
- den Blick an und durch die Kunstschulen
- Jahressgaben und Editionen zu Vorzugspreisen erstehen
- frühzeitig eine Auseinandersetzung mit den bedeutenden Künstlern von morgen führen
- die Infrastruktur der Kunstvereine nutzen, um eine Auswahl ihrer Werke zu zeigen
- wertvolle Kontakte knüpfen, Netzwerk aufbauen und mit einem breiten Publikum in den Dialog treten
- auf der Website www.kunstvereine.de kann man sich einen Überblick über die Jahressgaben und die Standorte deutscher Kunstvereine verschaffen

AUTOR

FRAUKE SCHLIECKAU

Die Journalistin und Kunsthistorikerin arbeitet als Chefin vom Dienst für das Arte-Kulturmagazin „Metropolis“. Sie hat Kunstgeschichte studiert und wurde in Literaturwissenschaft promoviert. Sie hat mehrere Reisebücher geschrieben und ist Autorin zahlreicher Fernsehbeiträge u. a. für „Arte Metropolis“, den „3Sat Kulturpalast“, „ZDF aspekte“ sowie die „Deutsche Welle“. Seit 2012 ist sie Mitglied der Griffelkunst.

THEMA 11:

KUNST UND ÖFFENTLICHKEIT – WIE MAN SEINE SAMMLUNG EINEM GEEIGNETEN PUBLIKUM BEKANNT MACHT

Kunst möchte gesehen werden. Keine Sammlung ist vollständig, wenn man sie nicht einem Publikum öffnet. Doch wie kann man als Sammler seiner Verantwortung für die Kunst nachkommen und ihr eine Öffentlichkeit schenken, ohne sich zu verbiegen? Dafür gibt es inzwischen mehr Möglichkeiten, als man zunächst denkt.

Kunst sammeln heißt immer auch Kunst zeigen. Kein Sammler, dem seine Arbeiten mehr bedeuten als ein Aktienpaket, will sie lediglich auf dem Dachboden oder in einem Schweizer Depot verstaut sehen. Für die meisten Sammler ist das Ausstellen von Kunst unerlässlich. Sie möchten die Kunst, die sie fasziniert, teilen, möchten, dass andere Menschen etwas Ähnliches in ihr sehen wie sie selbst. Blicken wir heute auf die Anfänge der Moderne zurück, wird schnell deutlich, dass sie ohne Sammlerpersönlichkeiten wie Paul Durand-Ruel, Victor Chocquet oder Julius Meier-Graefe und ihr unermüdliches Engagement für die neue Kunst kaum jene breite Öffentlichkeit erfahren hätte, die sie erfuhr. Kunstsammeln heißt immer auch Verantwortung für die Kunst zu übernehmen, die man besitzt, heißt, ihr eine Öffentlichkeit zu ermöglichen und diese zu pflegen.

EINE FRAGE VON ALTRUISMUS?

Das ist keine Frage von reinem Altruismus. Welche Art von Öffentlichkeit eine Sammlung ihrer Kunst ermöglicht, steht häufig in einem direkten Verhältnis zum Sammlungserfolg. Auch wenn das altmodisch klingt: Eine Sammlung lebt von ihrem guten Ruf. Jede Galerie, die sich für ihre Künstler einsetzt und ihnen eine langfristige Karriere ermöglichen will, wird ihre Werke zuerst an jene Sammler verkaufen, die sich ebenfalls langfristig für die Arbeiten, die sie erwerben, einsetzen. Auch bei Direktverkäufen und auf dem Sekundärmarkt spielt dieser Umstand oft eine größere Rolle, als man denkt.

Welche Form diese Öffentlichkeit im Einzelfall annimmt, hängt häufig von der Größe und der Ausrichtung der Sammlung ab. „Ein Sammler oder eine Sammlerin sollten sich gleich zu Beginn überlegen, wie weit die Sammlung öffentlich gemacht werden soll“, sagt Silke Neumann, Berliner Kommunikations- und PR-Strategin und Inhaberin der bekannten Agentur Bureau N. „Man sollte sich darüber klar sein, dass das richtig viel Arbeit macht, eine Sammlung zu präsentieren. Man muss präsent sein. Man braucht die richtigen Räume. Man muss sich fragen, wie das Archiv aussieht, welchen Rhythmus und welches Konzept man für die Hängung der Arbeiten hat. Man braucht gute Texte und gutes Bildmaterial.“

DER KLEINERE IST OFT DER BESSERE RAHMEN

Wenn man sich dafür entscheidet, mit seiner Sammlung an die Öffentlichkeit zu gehen, ist es oft eine gute Idee, erst einmal in kleinem Maßstab zu beginnen. Virtuelle Angebote wie Independent Collectors, Instagram oder das Google Cultural Institute erreichen heute ein überraschend großes Publikum und im Zweifelsfall genau jene Zielgruppe, an der man interessiert ist. Für viele Sammlungen genügt diese Art der Kommunikation. Weitere, von vielen Sammlern wahrgenommene Möglichkeiten der Öffentlichkeitsarbeit sind Leihgaben an Museen und Kooperationen mit Institutionen oder anderen Sammlungen. Das kann zudem den positiven Nebeneffekt einer langfristigen Wertsicherung oder -steigerung für die ausgestellten Werke haben.

Auch wer sich mit eigenen Ausstellungen an die Öffentlichkeit wagen möchte, ist gut beraten, das zunächst im kleineren Stil zu tun. Silke Neumann etwa empfiehlt, die ersten Ausstellungen mit Einladungen zu bewerben, die sich zunächst an einen ausgesuchten Kreis richten. „Es ist sinnvoll“, so Neumann, „erst einmal Freunden seine Sammlung zu zeigen, zu schauen, wie da die Reaktionen sind, und für sich herauszufinden, ob es einem überhaupt Spaß macht, seine Sammlung zu präsentieren.“

PRIVATSALON ODER MUSEUM?

Für viele Sammler steht auch am Ende dieser Erkundungen der Wunsch, ihre Sammlung tatsächlich einem breiteren Publikum zugänglich zu machen. Wer sich dafür entscheidet, diesem Wunsch nachzugehen, sollte sich darüber im Klaren sein, dass damit nicht nur ein erheblicher Arbeitsaufwand verbunden ist, sondern auch große zeitliche und finanzielle Ressourcen daran hängen. Zunächst muss man sich etwa auf die Suche nach geeigneten Räumlichkeiten machen. Es muss nicht gleich ein Privatmuseum sein. Man kann sich fragen, ob man das Publikum in einen Teil seiner Privaträume lassen möchte, wie es etwa die Berliner Sammlerin Erika Hoffmann an bestimmten Wochentagen tut. Oder ob man die Ausstellungsräume zwar mit den Wohnräumen kombiniert, aber dennoch davon entkoppelt, wie es in den Sammlungen von Christian Boros oder Patrizia Sandretto Re Rebaudengo zumindest teilweise der Fall ist. Das hängt nicht nur von den Möglichkeiten, sondern auch vom Charakter der Sammlung und des jeweiligen Sammlers ab.

Privatmuseen sind in den vergangenen Jahrzehnten zu einem wesentlichen Bestandteil unserer kulturellen Landschaft geworden. Die Verantwortung, die damit einhergeht, muss auch im Gebäude reflektiert werden. Erfolgreiche Bildungs- und Kunstvermittlungsinitiativen sind oft eng mit den ungewöhnlichen Orten verbunden, an denen sie stattfinden. Inspirierende Beispiele dafür sind die Fahrbereitschaft Lichtenberg der Berliner Sammler Barbara und Axel Haubrok oder die Leipziger Baumwollspinnerei des Sammlers Karsten Schmitz.

Es ist dem Anliegen immer zuträglich, seine Sammlung, wenn nicht in spektakulären, dann doch zumindest in architektonisch wertvollen

Räumen zu präsentieren. Diese stellen nicht nur den geeigneten Rahmen für die ausgestellten Werke her und unterstreichen den Charakter der Sammlung, sondern ziehen auch Interesse auf sich selbst. Cornelia Gockel, Kuratorin für Medienkunst und Verantwortliche für Presse und Kommunikation der Sammlung Goetz in München, erinnert sich daran, wie wesentlich die Architektur der Sammlung gerade zu Beginn für deren Erfolg war. Ingvild Goetz hatte die Schweizer Architekten Jacques Herzog und Pierre de Meuron mit dem Bau ihres Privatmuseums beauftragt, noch bevor sie Weltruhm erlangten und den Pritzker-Preis erhielten. „Wir haben vor Kurzem unser 20. Jubiläum gefeiert“, so Gockel. „Anfangs war es so, dass die Sammlung Goetz kaum jemand kannte. Im Grunde erlangte sie damals vor allem durch das Gebäude von Herzog & de Meuron Aufmerksamkeit. Viele Architekturmagazine berichteten über das Haus. Und viele Architekturinteressierte kamen, um sich die Sammlung anzuschauen.“

DIE SUCHE NACH DER EIGENEN IDENTITÄT

Für welche Möglichkeit sich man im Einzelfall auch entscheidet, die Suche nach den geeigneten Räumlichkeiten für die Sammlung ist immer eng mit einem Prozess verbunden, den man zumeist überspringen möchte, der aber dennoch unerlässlich ist: Man muss sich über die Identität seiner Sammlung klar werden und sich in aller Deutlichkeit bewusst machen, was man vermitteln möchte. Denn das Profil der Sammlung entscheidet letztlich, an wen man sich eigentlich richtet und welche Aufgaben sie übernehmen kann. Das hat auch mit dem Sammler selbst zu tun. „Die Personality des Sammlers sagt viel darüber aus, wie die Kommunikation sein soll“, sagt Silke Neumann. „So unterschiedlich die Sammler sind, so unterschiedlich beantwortet sich die Frage, wie man sich sehen möchte. Das Wichtigste ist Authentizität. Bin ich der laute Typ, der leise? Will ich eigentlich vermitteln oder will ich nur zeigen, dass ich die größten Arbeiten präsentieren kann? Man sollte sich unbedingt darüber im Klaren sein, welchen Charakter man als Sammler mitbringt und welche Aussage die Sammlung nach außen haben soll.“

Eine gelungene Identitätsfindung für die Sammlung zieht fast immer auch eine gelingende Öffentlichkeitsarbeit nach sich. Julia Rust, die Direktorin des Berliner me Collectors Room des Sammlers Thomas

THEMA 11:
KUNST UND ÖFFENTLICHKEIT–
WIE MAN SEINE SAMMLUNG
EINEM GEEIGNETEN PUBLIKUM
BEKANNT MACHT

Olbricht, etwa sagt, dass das Nachdenken darüber in der Arbeit der Stiftung unerlässlich ist. „Bei uns ist der Wunsch, eine breite Öffentlichkeit zu erreichen, sehr ausgeprägt“, so Rust, „aber nicht unbedingt, um die Sammlung bekannt zu machen, sondern um diejenigen zu erreichen, die sich sonst nicht von Kunstausstellungen angesprochen fühlen.“ Daher setzt der Fokus der Kunstvermittlung der Sammlung auch nicht beim klassischen Kunstpublikum an, sondern bei Kindern und Jugendlichen. Eine Reihe von Führungen richtet sich direkt an diese Zielgruppe. Die neueste Initiative der Sammlung ist das Projekt eines Wunderkammerschiffes, das die Wasserwege von Spree und Havel mit einer Auswahl an Werken abfährt, um auch ländliche Gebiete zu erreichen. Auch sonst richten sich die Veranstaltungen und Kataloge der Sammlung nicht an eine spezielle Kunstkielntel, sondern wecken eine grundsätzliche Begeisterung für Kunst. Anstelle eines klassischen Kuratorengesprächs spricht die Sängerin Peaches über Cindy Shermans Werk oder die amerikanische Intellektuelle Siri Hustvedt über Feminismus und zeitgenössische Kunst.

ÖFFENTLICHKEITSARBEIT IST VIELFÄLTIG

Öffentlichkeitsarbeit ist eine vielfältige und anspruchsvolle Aufgabe, die im Regelfall die Einrichtung einer oder mehrerer eigens dafür vorgesehenen Stellen erfordert. Aber gute PR ist vielfältig. Sie besteht aus einer sorgsam durchdachten Mischung aus Kontaktpflege, Pressearbeit, Onlinekommunikation und Veranstaltungsmanagement. Sie muss punktgenau ihre Zielgruppen erreichen, aber auf verschiedenen Wegen, mithilfe einer gut durchdachten Streuung. Damit sie funktioniert, muss die dialogische Auseinandersetzung mit der Zielgruppe gesucht werden. Netzwerke von Freunden, Fans und interessierten Pressevertretern müssen über lange Zeit aufgebaut werden. Gerade zu Beginn sollte man nicht zu viel erwarten. Man muss heute, da viele Menschen das Gefühl einer medialen Übersättigung haben, mehr denn je langfristig und kontinuierlich gute Arbeit und gute Kommunikation machen, um die Öffentlichkeit zu erreichen.

Die Schwerpunkte der Öffentlichkeitsarbeit sind bei jeder Sammlung anders verteilt. Für einige Sammler ist es besonders wichtig, Dinnerpartys, Eröffnungsfeiern oder Empfänge auf Kunstmessen zu organisieren und damit ein bestimmtes Publikum an sich zu binden.

**THEMA 11:
KUNST UND ÖFFENTLICHKEIT–
WIE MAN SEINE SAMMLUNG
EINEM GEEIGNETEN PUBLIKUM
BEKANNT MACHT**

Sammlungen wie die von Thomas Olbricht sind im Social-Media-Bereich sehr aktiv. „Wir haben dafür eine komplett neue Stelle eingerichtet“, sagt Julia Rust. „Die gesammelten Informationen müssen auf Facebook und Instagram gepostet werden, das alles muss mit Sinn und Verstand geschehen. Wir haben auch die interaktive ‚me Berlin-App‘ entwickelt, die speziell für unser Haus Inhalte vermittelt, Links und Interviews vorschlägt.“ Für andere Sammlungen, wie die Sammlung Goetz, stellen die klassische Pressearbeit und das Erarbeiten von Katalogen, die sich vor allem an Kunsthistoriker richten, einen wesentlichen Schwerpunkt dar. „Bei der Erstellung der Kataloge arbeiten wir sehr eng mit den Künstlern zusammen“, hebt Cornelia Gockel hervor, „die Kataloge sollen so gut recherchiert und wissenschaftlich so gründlich erarbeitet sein, dass man sie auch als Arbeitsgrundlage für das akademische Arbeiten verwenden kann.“

BRAUCHE ICH EINE AGENTUR?

Ob der Komplexität dieser Aufgabe stellt sich für viele Sammler die Frage, ob man das alles nicht auch komplett Kommunikations- und PR-Agenturen übertragen kann. Das Angebot dieser Agenturen ist breit, und viele von ihnen, unter anderem Bureau N, leisten ausgezeichnete Arbeit. Gerade bei komplexeren Herausforderungen können Agenturen eine große Hilfe sein, auch solche, die nicht nur auf PR spezialisiert sind. Cornelia Gockel etwa berichtet davon, dass solch eine Herausforderung eintrat, als Ingvild Goetz Anfang 2014 ihr Privatmuseum und eine Auswahl von 375 Werken aus ihrer Medienkunstsammlung dem Freistaat Bayern schenkte. „Das hat viel verändert, gerade was die Öffentlichkeit angeht. Vorher waren wir eine Privatsammlung, heute sind wir sehr viel mehr verpflichtet, eine größere Zielgruppe anzusprechen. Wir haben einen Relaunch gemacht und unser äußeres Erscheinungsbild überarbeitet. Wir mussten uns neu überlegen, wo wir stehen und wohin wir wollen. Wir wollten den Charme und den Privatcharakter der Sammlung beibehalten und trotzdem die Öffnung nach außen hinbekommen. Dazu haben wir die Hilfe einer Design-Agentur in Anspruch genommen, die uns dabei unterstützt hat, ein Konzept zu entwickeln, das diese Elemente verbindet.“

Aber trotz ihrer Kompetenz sind Agenturen kein Allheilmittel. Es ist nicht möglich, seine gesamte Öffentlichkeitsarbeit auszulagern. Silke

**THEMA 11:
KUNST UND ÖFFENTLICHKEIT–
WIE MAN SEINE SAMMLUNG
EINEM GEEIGNETEN PUBLIKUM
BEKANNT MACHT**

Neumann weist nachdrücklich darauf hin, dass Öffentlichkeitsarbeit nur in enger Zusammenarbeit mit dem Sammler selbst bzw. seinem Team entstehen kann. „Es gibt kein Schema F, nach dem man so etwas aufbauen kann. Jeder hat eine unterschiedliche Art zu kommunizieren, und dem sollte man auch gerecht werden. Eine Agentur kann unterstützen und sehr hilfreich sein, kann viele Tipps von außen geben, kann viel Beratung machen, die Kommunikation aus einer anderen Perspektive sehen. Aber die Steuerung der Kommunikation ist effizienter, wenn sich eine Person innerhalb des Hauses darum kümmert, die sich mit den Arbeiten und den Inhalten der Sammlung einfach besser auskennt.“

GLAUBWÜRDIGKEIT, AUTHENTIZITÄT UND TRANSPARENZ

Ob man mit seiner Sammlung nur eine kleine Öffentlichkeit anstrebt und sie auf verschiedenen virtuellen Plattformen zeigt, ob man einige seiner Privaträume für gelegentliche Ausstellungen dem Freundes- und Bekanntenkreis öffnet oder ob man sich dazu entschließt, seiner Sammlung ein museal anmutendes Zuhause zu geben – nichts ist so wichtig wie eine grundsätzliche Offenheit gegenüber den eigenen Entwicklungen und denen des Publikums. Keine Strategie hat für immer Gültigkeit, kein Plan geht genauso in Erfüllung, wie man es sich wünscht. Glaubwürdigkeit, Authentizität und Transparenz sind langfristig die einzigen Wege, die zu einer breiteren Öffentlichkeit führen. Aber diese Eigenschaften stellen sich nicht automatisch ein, sondern sind das Resultat einer sorgsam gepflegten Sammlungskultur und einer Kommunikation, die sich neuen Entwicklungen anpasst. Das mag zunächst schwierig klingen, aber langfristig wird jeder Sammler mit einem solchen Ansatz jene Öffentlichkeit finden, die er wirklich möchte und die zu ihm, seiner Sammlung und seiner Kunst passt. Eine solche Erfolgsgeschichte etwa ist der benannte me Collectors Room. „Wir haben ein organisches Vermittlungskonzept“, berichtet Julia Rust. „Es verändert sich, es kommen Sachen hinzu, andere fallen weg. Wir empfinden das als eine Art Laborsituation. Verschiedene Sachen auszuprobieren, macht dem Team und dem Sammler Spaß. Wir haben als privates Haus die Freiheit, auch Sachen anzutesten, die öffentliche Häuser nicht machen können, und davon machen wir so viel Gebrauch wie wir können.“ Als die Sammlung 2010 ihre Pforten in Berlin-Mitte öffnete, war sie noch eine Art misstrauisch beäugtes Art-Ufo. Inzwischen ist sie

THEMA 11:
KUNST UND ÖFFENTLICHKEIT–
WIE MAN SEINE SAMMLUNG
EINEM GEEIGNETEN PUBLIKUM
BEKANNT MACHT

nicht mehr wegzudenken aus Berlins Kunstparcours, ist bei einem breiten nationalen Publikum angekommen und genießt auch international einen ausgezeichneten Ruf. Vertrauen braucht eben seine Zeit.

IN KÜRZE

Eine gute Öffentlichkeitsarbeit ist für Sammlungen unabdingbar. Mit dem Sammeln von Kunst gehen fast immer das Bedürfnis und die Verantwortung einher, diese auch zu zeigen.

- Bevor man damit beginnt, seine Sammlung einem Publikum zu öffnen, sollte man seine Sammlungsidentität definieren. Der Charakter der Sammlung und das Profil des Sammlers entscheiden darüber, was vermittelt werden soll.
- Gerade für kleinere Sammlungen sind virtuelle Angebote wie Independent Collectors, Instagram oder Google Cultural Institute oft ausreichend, um sie einem Publikum bekannt zu machen. Auch Leihgaben an Museen und Kooperationen mit Institutionen sind gute Möglichkeiten, die Öffentlichkeit zu erreichen.
- Sollte man sich für eigene Ausstellungszyklen entscheiden, lohnt es sich oft, im Kleinen anzufangen und auszuprobieren, ob es einem gefällt, seine Sammlung zu präsentieren. Die Räumlichkeiten der Ausstellung sollten dabei in jedem Fall den Charakter der Sammlung widerspiegeln.
- Je nachdem, wie groß eine Sammlung ist und wie viele Anfragen kommen, sollte eine eigene Stelle für Öffentlichkeitsarbeit eingerichtet werden, von der aus jene komplexe Mischung aus Kontaktpflege, Pressarbeit, Veranstaltungsmanagement und Kommunikation konzipiert werden kann, die für erfolgreiche PR notwendig ist.
- Die wichtigsten Grundsätze für eine gelingende Öffentlichkeitsarbeit sind Glaubwürdigkeit, Authentizität und Transparenz. Gute PR funktioniert zudem nur langfristig, gerade zu Beginn ist es sinnvoll, nicht zu viel zu erwarten.

AUTOR

DANIEL SCHREIBER

ist der Autor von „Susan Sontag. Geist und Glamour“, der ersten Biografie über die bekannte US-amerikanische Intellektuelle, und des Essaybandes „Nüchtern. Über das Trinken und das Glück“. Seine Texte erscheinen unter anderem auf den Kunstmarktseiten von „Die Zeit“ und in den Kunstzeitschriften „Weltkunst“, „Monopol“, „Mousse“ und „ARTAND“. Nach längeren Aufenthalten in New York und London lebt Schreiber in Berlin.

THEMA 12:

CLICK AND BUY! DER DIGITALE KUNSTMARKT

Der Kunstmarkt ist längst im Internet angekommen. Was immer es im analogen Kunstbetrieb gibt, seine digitale Verlängerung und sein virtuelles Pendant sind schon da: Galerien, Auktionshäuser, Treffpunkte, Archive, Sammlungen, Zeitschriften und eine Zeit lang sogar eine Messe. Doch seit einigen Jahren ändert sich der Markt, innerhalb und außerhalb der algorithmischen Welt. Auf der einen Seite findet eine vermeintliche Demokratisierung des visuellen und intellektuellen Zugangs zur Kunst statt. Auf der anderen wird die Kunst immer mehr zur kurzfristigen Investition, die sich nicht von anderen Werkzeugen am Kapitalmarkt unterscheidet. Für beides stellt das Internet die passenden Instrumente bereit – und manchmal dient ein und dieselbe Plattform beiden Zwecken zugleich.

Aktuell gibt es im Kunstbetrieb wohl kaum eine Person, die derart polarisiert wie der pluri-aktive Sammler und Berater Stefan Simchowicz. Unerschrocken propagiert er das, was auf dem Kunstmarkt eigentlich ein No-Go war und noch ist: den raschen Weiterverkauf von Kunst zum Zwecke des raschen Geldgewinns. Die sozialen Netzwerke dienen dabei als Katalysatoren, Bilder und Informationen rasend schnell zu verbreiten und – auch im ökonomischen Sinne –

auszutauschen. Selbstverständlich haben sich Sammler schon immer untereinander verflochten. Die Webseite, auf der dieser Text erscheint, ist ein Paradebeispiel dafür, wie sich Kunstenthusiasten in der digitalen Welt kurzschließen und mit Informationen versorgen können. Doch während die „Gastgeber“ dieses Textes streng genommen nicht kommerziell operieren, soll es im Folgenden um Plattformen und Netzwerke gehen, die mit Kunst und/oder Informationen handeln oder seit Neuestem erst für derlei Zwecke genutzt werden. Gerade über den Umweg der Social Media könnten die herkömmlichen Strukturen, über die Kunst bislang auch in der digitalen Welt beurteilt und gehandelt wurde, ergänzt, wenn nicht gar ausgehebelt werden. Zumindest ist dies Simchowitz' – auch scharf kritisierte – Vision. So schwärmt er in seinem mittlerweile berühmten Interview auf artspace.com: „Es gibt vielleicht zwanzig Personen, die einem Kunstwerk begegnen, aber wenn sie ein Bild davon machen und dieses dann teilen, steigt die Zahl der Betrachter exponentiell an. Auf diese Weise werden Kurator, Kritiker und Kontext fragmentiert, und wir bewegen uns von einem hierarchischen System, das von oben kontrolliert wird, zu einem System, das wie ein Bienenstock funktioniert, wo viele Leute [...] einen Organismus bilden, der ausgesprochen intelligent und zu gewaltigen Leistungen fähig ist.“

AM ANFANG WAR DIE ZAHL

Tatsächlich verändern sich die Verbreitung und Vermarktung von Kunst. Das betrifft nicht nur das Verhältnis von analoger zu digitaler Welt, sondern auch die Entwicklungen im World Wide Web selbst. Anfänglich haben sich im Internet weitgehend die Institutionen und Gepflogenheiten des analogen Kunstmarktes gespiegelt, waren die Akteure in beiden Welten dieselben. Nun aber erschließen neue Plattformen mit ihren technischen Möglichkeiten und einer veränderten Mentalität auch neue Betrachter- und Käufergruppen, hält der Handel mit Kunst auf Webseiten Einzug, die im Ursprung zu ganz anderen Zwecken erdacht worden sind.

Die ersten Angebote der digitalisierten Kunstwelt waren noch ganz auf Sammler und Spezialisten zugeschnitten. Verkauft wurden in erster Linie Informationen. Lange – in Internetjahren gerechnet – bevor Galerien über eigene daten- und bilderreiche Webseiten verfügten, bot

etwa artnet ausgewählten Händlern die Möglichkeit, ihr Programm im virtuellen Raum zu präsentieren. 1989 als Datenbank für Auktionspreise gegründet und seit 1996 online, gehört artnet zu den ältesten internetbasierten Plattformen und ist seit einigen Jahren jenseits des Kerngeschäfts, das Rechercheinstrument Preisdatenbank, auch im Auktionshandel aktiv. Das gilt ebenso für artprice mit seinen vergleichbaren Dienstleistungen. Bereits 1987 etabliert, bietet artprice nicht mehr nur einen Überblick über Preisentwicklungen auf dem Auktionsmarkt an, sondern agiert selbst als Handelsplattform, auf der gewerbliche wie private Anbieter Kunstwerke zur Versteigerung einstellen können.

WER KAUFT WAS ZU WELCHEM PREIS?

Wenn irgendein Segment auf dem Kunstmarkt boomt, dann ist es der Onlinehandel. Dem TEFAF Art Market Report zufolge, der als ebenso unaufgeregt wie seriöses Barometer gilt, ist der globale Kunstmarkt im Jahr 2015 mit einem Gesamtvolumen von 63,8 Milliarden US-Dollar gegenüber dem Allzeithoch im Vorjahr um 7 % geschrumpft. Der Anteil beim Onlinehandel, den der Bericht erst seit 2013 gesondert ausweist, wurde nach eigenen Angaben konservativ auf 4,7 Milliarden US-Dollar geschätzt, was einer Steigerung von 7 % sowie einem Anteil von rund 7,5 % am Gesamtkunstmarkt entspricht.

Doch wie wichtig ist der Onlinehandel für Galerien? Und wo beginnt er überhaupt? Bin ich schon drin, wenn ein Werk aufgrund eines JPGs erworben wird? Tatsächlich spielen im klassischen Galeriegeschäft unverändert die realweltlichen Vertriebskanäle eine wesentliche Rolle. „Keine digitale Plattform kann den tatsächlichen Messebesuch ersetzen“, so Marc Spiegler, Global Director, Art Basel. „Denn die meisten Sammler wollen Arbeiten persönlich und in echt sehen, bevor sie sich entscheiden, selbst wenn sie den Künstler und die Galerie gut kennen. Der persönliche Kontakt zur Kunst darf nicht unterschätzt werden. Sammler kommen auch auf die Messe, um ihre bestehenden Kontakte auszubauen oder neue zu schaffen. Der Eventcharakter einer Messe – was an kulturellen Veranstaltungen angeboten wird – ist ein weiterer Grund, weshalb Sammler auf Messen gehen.“ Das bestätigt auch Thea Dymke vom BVDG, dem Bundesverband Deutscher Galerien und Kunsthändler. „Unser Eindruck ist, dass Messen nach wie vor die größte

Bedeutung für den Umsatz haben.“ Diese persönlichen Einschätzungen decken sich mit den Daten der Webseite statista.com, die auf Aussagen von Händlern beruhen, auch wenn Dymke zu Recht darauf hinweist, dass solche Erhebungen nicht immer repräsentativ sind.

Eines kann man den veröffentlichten Daten jedoch deutlich entnehmen – im Internet gilt immer noch Masse statt Klasse. Laut Hiscox Online Art Trade Report für das Jahr 2014 lagen 84 % aller Onlinekunstkäufe in einem Preissegment unterhalb von 10.000 Britischen Pfund, also gut 13.000 Euro, 41 % sogar unter 1.000 Britischen Pfund. Dies deckt sich mit den Beobachtungen des aktuellen TEFAF-Berichts. Und es ist der preisliche Rahmen, in dem laut Hiscox Report Erstkäufer aktiv sind. Für sie gibt es im Netz ein reichhaltiges Angebot. Als perfekte Einstiegsplattform bietet sich beispielsweise (s)edition an, wo nicht etwa analoge Kunst über virtuelle Kanäle verkauft wird, sondern digitale – und authentifizierte – zum Downloaden für das internetfähige Endgerät. Hier gibt es etwa Schmetterlinge, Punkte oder Psychedelisches von Damien Hirst schon für superdemokratische 12 Euro. Für einen Erstkontakt eignet sich auch die sogenannte Ready-to-hang-Kunst an. Mit ihr wirbt etwa die Onlinegalerie [curart](http://curart.com), die Editionen von jungen Akademieabsolventen samt Passepartout und Rahmen verkauft – los geht es oft schon bei 69 Euro für Auflagen von 150, dann allerdings ungerahmt.

Hochpreisiger geht es im Shop von [artsation](http://artsation.com) zu. Hier kann man anhand verschiedener und bisweilen erstaunlicher Rubriken vorwiegend Fotografien und Auflagen erwerben, von durchaus namhaften Künstlern, aber auch zu namhaften Preisen. Selbst in der Rubrik „Für Kinder – mein erstes Kunstwerk“ kostet ein Takashi Murakami (in einer 300er-Auflage) 3.000 Euro. Dies sind allerdings nicht die preiswertesten Werke, mit denen man Farbe ins Kinderzimmer zaubern kann. Der Print einer schwarzen Katze von einem gewissen Kevin Gray kostet verhältnismäßig moderate 600 Euro. Ob Kinder, die vor Damien Hirsts Punkten, Atsushi Kagas Häschen oder eben Murakamis prillblumenartigen Bilderwelten aufwachsen, auch in späteren Jahren noch Kunst sammeln möchten?

VON EBAY BIS SOTHEBY'S: ONLINEAUKTIONEN

Neben artprice oder artnet, die den Auktionshandel zusätzlich ins Portfolio aufgenommen haben, sind in den letzten Jahren vermehrt spezialisierte Onlineversteigerer in den digitalen Kunstmarkt eingestiegen. Auctionata etwa, 2012 „in einem Hotelzimmer in Berlin gegründet“, wie es auf der Firmenwebseite so schön selbstmystifizierend heißt, offeriert neben Kunst aus allen Epochen wie die meisten Auktionshäuser auch diverse Luxusartikel. Das Start-up kann laut eigener Aussage mit einer exorbitanten Umsatzsteigerung aufwarten: So soll der Nettoumsatz im ersten Halbjahr 2015 bei 35,7 Millionen Euro gelegen haben, eine Steigerung von 195 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Zum Vergleich: artnet Auctions erzielten laut Geschäftsbericht 2014 einen Umsatz von 2,4 Millionen Euro, was einem Wachstum von 13 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Trotzdem wird analog noch immer in ganz anderen Kategorien gespielt: Der Marktgigant Christie's vermeldet für das gleiche Geschäftsjahr Verkäufe im Gesamtwert von 5,1 Milliarden Britischen Pfund, also rund 6,8 Milliarden Euro.

So bestätigt auch der Auktionshandel den generellen Befund, dass im Netz überwiegend niedrigpreisige Kunst erworben wird: artnet Auctions vermelden für 2014 einen durchschnittlichen Verkaufspreis von 9.578 US-Dollar (rund 8.800 Euro) pro Werk. Auctionatas erste „Modern Art“-Auktion im Januar 2016 schloss mit Preisen im überwiegend unteren vierstelligen Bereich – sofern die Lose überhaupt veräußert wurden. Immerhin rühmt sich der digitale Versteigerer als Erfinder der Livestream-Auktion, was ihn möglicherweise attraktiver als andere Anbieter macht. Das muss er auch sein, denn Presseberichten zufolge schießt das Start-up auf den Börsengang: So wird aus der Kunst direkt wie indirekt Kapital geschlagen.

Natürlich mischen auch die altehrwürdigen Auktionsgiganten im Onlinehandel mit. Sotheby's hat sich 2015 mit Ebay zusammengetan: Ebay macht nun konventionelle Sotheby's-Auktionen ebenfalls per Livestream zugänglich und ermöglicht seinen eigenen Nutzern den virtuellen Zugang zum Saal. Doch die digitale und ökonomische Revolution ist offenbar ausgeblieben. Das erste Event dieser Art, eine Fotografieauktion am 1. April 2015, wurde von der „New York Times“ als „sedate“ bezeichnet, wofür „beschaulich“ noch eine wohlwollende

Übertragung ist. Letztlich unterscheiden sich Onlineauktionen wenig von ihren analogen Cousins, die Risiken sind die gleichen. Für Käufer dürften sie – zumindest nach jetzigem Stand – vor allem in Hinblick auf ihre niedrigeren Gebühren und Aufschläge von Interesse sein.

WIE AUS EINER ONLINEMESSE EINE DATENBANK WIRD

Im Januar 2011 öffnete die erste virtuelle Kunstmesse ihre Pforten, die VIP Art Fair, deren Kürzel verwirrend-ironisch für „Viewing in Private“ stand. Die teilnehmenden Galerien präsentierten ihre Werke im Netz, die Kommunikation lief in Echtzeit über die Chatfunktion der Seite. Wenn sie denn lief. Bei der ersten Ausgabe war der Ansturm derart groß, dass der Server innerhalb weniger Stunden überlastet war, was bei Galeristen wie Sammlern für wenig Begeisterung sorgte. Ein Jahr später gab es die zweite Auflage, samt Technikupdate. Die Liste der Teilnehmer war beeindruckend – offenbar hatten viele Händler Angst, die digitale Revolution auf dem Kunstmarkt zu verpassen. Doch diesmal blieb der große Rummel aus, wie man von teilnehmenden Galerien hört. Von „der totesten Hose aller Zeiten“, ist da die Rede. Diplomatisch äußert sich Thomas Schulte aus Berlin. Er habe „sehr wenig Kontakt gehabt“, allerdings sei aus einem ein dauerhafter mit einer Sammlerfamilie geworden, der auch zu guten Verkäufen geführt habe.

So blieb die Fortführung und angekündigte Expansion der Messe, die laut Presse Teilnahmegebühren von bis zu 20.000 US-Dollar erhoben haben soll, in zahlreiche spezialisierte Einzelmessen etwa für zeitgenössische Kunst oder Arbeiten auf Papier aus. Die VIP Art Fair ging ohne größere Nachrufe unter. Ihr Format wurde 2013 an die Plattform Artspace verkauft, einem der vielen Händler im Netz, die ihre kommerzielle Ausrichtung mit zusätzlichen Informationen etwa in Form eines Kunstmagazins zu unterfüttern versuchen.

Die Übernahme der VIP Art Fair dürfte für eine Unternehmung wie Artspace schon allein oder vor allem wegen der Adressdatenbank verlockend gewesen sein. Gerade für spezialisierte Anbieter ist der Zugang zu den entsprechend spezialisierten potenziellen Kunden von wesentlichem ökonomischem Interesse. Als das womöglich weit ambitioniertere Start-up artsy vor dem Launch im Oktober 2012 mit der

Betaversion an den Start ging, wurden Zugangsinteressierte erst einmal nach künstlerischen Vorlieben und finanziellen Kapazitäten gefragt. Dann hieß es warten. Wer jedoch fünf Freunde zur Anmeldung bewegen konnte, dem öffnete sich die Tür in die digitale Wunderwelt von artsy sofort. Und das Geschäftsmodell der berühmt-berüchtigten Seite Larry's List, 2012 vom selbst ernannten Kunstmarktexperten Magnus Resch ins digitale Leben gerufen, besteht in Bündelung und Verkauf von Sammlerinformationen im Stile von „Wer kauft was?“, die es nach eigener Aussage aus öffentlich zugänglichen Daten generiert. Um Erlaubnis gefragt wird, wer dort erscheint, dem Vernehmen nach nicht.

Der Kunstmarkt, besonders der digitale, lebt eben nicht nur vom Handel mit Kunst. Schnell hat man sich irgendwo – neu – eingeloggt und diverse Informationen preisgegeben. Womöglich aber sind Ihre Daten, Ihre Verlinkungen, Ihre Klicks, Ihre Interessen und Ihr Konsumverhalten das wertvollste Asset, das eine Webseite im Portfolio hat. Und gerade Start-ups, die Kapital einsammeln und/oder sich zu einem späteren Zeitpunkt mit großem Gewinn verkaufen wollen, benötigen (zahlende) User und Traffic.

VIELLEICHT GEFÄLLT IHNEN AUCH ... ARTSY?

artsy ist so etwas wie der Kunst-Allrounder im World Wide Web, eine geschickte Mischung aus digitalen Dinosauriern und neuen „mitdenkenden“ Systemen. Dahinter stehen Investoren wie Eric Schmidt (Alphabet Inc., einst Google), die Exfrau des Medienmoguls Rupert Murdoch, Wendi Deng Murdoch, die russische Großsammlerin Dasha Zhukova oder PayPal-Mitgründer Peter Thiel, was eine Ahnung von Datenhunger und Angebotspalette vermitteln dürfte. Das Kerngeschäft erinnert an das Galerienetzwerk beim Veteranen artnet: Die Vertragsgalerien (im Frühjahr 2016 waren es rund 900) können gegen eine monatliche Gebühr ihr Programm, ihre Messebeteiligungen und Ausstellungen auf artsy promoten. Kommt es über die Seite zu einer geschäftlichen Transaktion, verlangt artsy nach eigenen Angaben keine Kommission. Das Geschäftsmodell kann also nur funktionieren, wenn sich möglichst viele Galerien neben ihrem eigenen Internetauftritt eine Mitgliedschaft bei artsy leisten.

Selbst wenn viele Galerien Plattformen wie artnet oder artsy wohl vor allem als Marketingtool nutzen, um die eigene Sichtbarkeit zu steigern, so Thea Dymke vom BVDG, muss die Seite für möglichst viele Kunstinteressierte attraktiv sein und idealerweise aus möglichst vielen Kunstinteressierten auch Kunstkäufer machen. Aus dem Grund bietet artsy unter anderem einen Auktionskalender sowie Auktionsergebnisse, ein Kunstmagazin, zahlreiche Daten zu Kunst und Künstlern sowie die Rubrik Museumsausstellungen an. Dank dieser Materialfülle und interner Verknüpfungen geht es bei artsy bisweilen wie bei einer Streaming-Plattform für Musik zu. Und das ist gewollt: „Wenn mir dort ein Lied gefällt, werden mir ähnliche Songs vorgeschlagen. artsy soll ähnlich funktionieren und damit Kunst ähnlich populär machen“, so Johanna Chromik, Gallery Partnership’s Manager Continental Europe bei artsy.

Eine Besonderheit sind die sogenannten Previews. Hier können geladene Gäste – hallo analoge Welt! – 24 Stunden vor Eröffnung einer nicht digitalen Messe sehen, was teilnehmende Galerien bei artsy ins Netz stellen. Die Messeveranstalter dürfte das weniger freuen, leben doch auch sie vom Umsatz der Galerien. Aber vielleicht stützen sich in dem Fall auch beide Welten, indem die digitale Welt Aufmerksamkeit für die analoge generiert und umgekehrt. Marc Spiegler, Global Director, Art Basel, sieht es so: „Als ich 2007 bei der Art Basel begann, sah man den Onlinebereich als eine Gefahr und Konkurrenz zu dem, was wir als Messeveranstalter anbieten. Man fürchtete, dass Sammler ausblieben, wenn sie im Vorfeld bereits wüssten, welche Arbeiten Galerien auf die Messe bringen würden, und dass es so weniger Anreiz gäbe, auf die Messe zu kommen. Jetzt sehen wir das Ganze anders. Heute nutzen wir unsere eigene Onlinepräsenz, um im Vorfeld über Künstler und Arbeiten zu kommunizieren. Die Art Basel war außerdem die erste Kunstmesse, die auf Facebook und Twitter vertreten war und die eine App hatte, und auch diese Plattformen nutzen wir, um unsere Informationen mit den Gästen vorab zu teilen.“

NEUE PLAYER: VOM MARKTBAROMETER ZUM ANLAGEBERATER

Wer das eigene Urteil oder eine Galerie des Vertrauens scheut, sieht sich vielleicht auf Rankingplattformen um. Auch hier hat Information

ihren Preis. Seiten wie [artfacts.net](#) bieten kostenpflichtige Mitgliedschaften an, die je nach Beitragshöhe unterschiedlich große Datenmengen offerieren. Die meisten dieser Rankings basieren neben dem Faktor Preis auf der sogenannten Aufmerksamkeitsökonomie, beziehen also Ausstellungen, Nennungen in Kunstmagazinen und ähnliche Faktoren mit ein. Aus den jeweiligen Daten Schlüsse zu ziehen, das liegt beim User.

Bei der im Februar 2014 gelaunchten Webseite ArtRank allerdings übernimmt das ein Algorithmus, der im Ursprung für einen Kunstfonds entwickelt wurde. ArtRank erstellt anhand eigener Bewertungskriterien Ranglisten von sogenannten Emerging Artists und sortiert diese nach Kauf- bzw. Verkaufsempfehlungen – bis hin zum Appell „liquidate“. Freigegeben werden diese Kategorien in verschiedenen Zeitstufen, zahlende Subscribers haben einen mehrwöchigen Vorlauf, danach stehen die Informationen frei zugänglich im Netz. Dass eine solche rein ökonomisch motivierte Betrachtung von Kunst nicht überall auf Gegenliebe stößt, war zu erwarten. Das Onlinemagazin „artinfo24“ nennt ArtRank gar die „meistgehasste Website in der Kunstszene“. Tatsächlich erlebte mancher Künstler, den ArtRank abstoßenswert fand, einen dramatischen Preisverfall auf dem Sekundärmarkt. Doch dass sich algorithmische Empfehlungen in der Marktrealität abbilden, mag schlicht am Prinzip der sich selbst erfüllenden Prophezeiung liegen – folgen genügend Spekulanten einer Kaufs- oder Verkaufsempfehlung, steigt oder fällt zwangsläufig der Preis. Und dass ein inhaltlich wie formal eher dürftig ausgestattetes Werk, das als reine Spekulationsware gehandelt wird, dramatischen Preisschwankungen unterliegen wird, kann man sich selbst ausrechnen. So liegt auch hier die Vermutung nahe, dass die Macher von ArtRank in Wirklichkeit darauf spekulieren, dass ihr Tool samt Nutzerdaten irgendwann gegen entsprechendes Kapital in eine größere Kunstplattform integriert werden wird.

BUY NOW! INSTAGRAM UND PINTEREST

Auf den sozialen Bildplattformen wie Instagram oder Pinterest regelt sich von selbst, was [artsy](#) zu lenken versucht – eine möglichst breite Streuung von Daten, Bildern und Informationen durch, positiv formuliert, Schwarmintelligenz. Hier kann jeder User Bilder einstellen

und teilen, aber auch einfach nur ansehen und in eigene Rubriken überführen. Natürlich nutzen auch Künstler und Sammler die vollkommen hierarchiebefreiten Plattformen, um ihre Erzeugnisse oder Erwerbungen zu verbreiten. Gerade unter den sogenannten Flippern, die ihre Kunst schnell wieder zu Geld machen wollen, erfreuen sich die Netzwerke großer Beliebtheit. „Wenigstens posten die Leute, mit denen ich arbeite, ihre Bilder auf Instagram, hashtaggen sie, kommunizieren sie an ihre Freunde und versuchen, sie ihren anderen Buddies zu verkaufen“, preist Simchowicz erwartungsgemäß diese Haltung im Vergleich zum konventionellen Sammler, der seine Werke daheim neben der Toilette vergesse.

In jedem Fall ist die Macht der sozialen Medien auf den Verbraucher enorm. Laut Hiscox Online Trade Report 2015 werden sogar auf dem Kunstmarkt bereits 24 % der Kaufentscheidungen durch Social Media beeinflusst. Da war es nur eine Frage der Zeit, bis aus dem passiven Konsum ein aktiver wurde. Pinterest hat im Sommer 2015 in den USA den „Buy Button“ eingeführt. Dass er auch hierzulande Usus wird, ist wohl nur eine Frage der Zeit. Auf Instagram, der zweiten großen Bilderplattform, ist die Kaufoption bereits Realität. Auf dem Gebiet der Kunst ist Ashley Longshore ihre Gallionsfigur. Die sehr farbenfrohen Bilder von überwiegend prominenten Frauen werden in Magazinen besprochen, in denen VIP- und anderweitige Kultur schon längst verschmolzen sind. Glaubt man etwa der Onlineausgabe der „Vogue“ von Mai 2014, so verkauft Longshore ihre Leinwände zu Preisen um 30.000 US-Dollar (rund 28.000 Euro), und das über das Netz.

Spätestens hier jedoch offenbaren sich die Unschärfen bei den Zahlen und Begrifflichkeiten, da niemand „den Kunstmarkt“, sei er analog oder digital – und noch einmal: Wo verläuft die Grenze? –, zu definieren mag. Der TEFAF-Report aus dem Jahr 2016 (der sich auf das Kalenderjahr 2015 bezieht) berücksichtigt Plattformen wie Amazon, Ebay oder Etsy, doch wie fasst man die Umsätze einer Ashley Longshore? Tauchen in den Daten des Onlinemarktes Künstler und Werke auf, wie sie in Statistiken, die beispielsweise auf den Umsätzen internationaler Galerien beruhen, nicht erscheinen würden? Es ist leicht, Instagram „zum größten Onlinekunstvermittler“ zu erklären, wie „Artinfo24“ es reißerisch tut. Doch ein differenzierter Blick schadet nicht.

Zweifellos ermöglichen Social Media den Künstlern einen gänzlich schwellenlosen Zugang zu einem breiten Publikum oder gar einer Sammlerschaft – und umgekehrt. Immerhin gaben laut Hiscox Report 45 % der Befragten (wer auch immer diese waren) an, dass sie den Onlinekauf als weniger einschüchternd als den Besuch einer Galerie oder eines Auktionshauses empfanden. Aber ob damit eine Entwicklung angestoßen ist, in der Galeristen, Kritiker und Leit-Sammler gänzlich obsolet werden, sei dahingestellt. Dass die digitalen Medien die Kommunikationswege ändern, verkürzen und/oder beschleunigen, steht außer Frage. Dass museal abgeseignete wie auch Grass-Roots-Kunst viel größere Betrachterzahlen erreichen, ebenso. Und auch, dass noch mehr Kunst auf diesen Kanälen jenseits aller sozialen oder kunstetikettösen Konventionen den Besitzer wechseln wird. Aber es ist nicht minder wahrscheinlich, dass die bestehenden Institutionen im Kunstbetrieb ihr analoges Leben noch weiter ins Netz ausdehnen, als es bisher schon der Fall ist. Letztlich bestimmen wir alle das mit unserem Klick- und Besucherverhalten.

IN KÜRZE

- Es ist schwer, überhaupt eine Trennlinie zwischen analogem und digitalem Kunstmarkt zu ziehen, da alle analogen Institutionen – Galerien, Museen, Auktionshäuser – längst im Internet präsent sind und dort zahlreiche Informationen und Dienstleistungen kostenfrei oder gegen Gebühr anbieten.
- Auch wenn der Onlinehandel laut mehrerer Umfragen enorme Zuwachsraten verzeichnet, scheinen sich die meisten Transaktionen doch in einem bescheidenen finanziellen Rahmen zu vollziehen. Beliebt sind Editionen und kostengünstige Werke. Das gilt auf dem Primärmarkt ebenso wie auf dem Sekundärmarkt.
- Kunst über das Internet zu kaufen, birgt – von den Gefahren des Datendiebstahls einmal abgesehen – keine größeren Risiken als das analoge Geschäft. Internetbasierte Anbieter arbeiten nicht weniger seriös als ihre analogen Entsprechungen. Vor allem Auktionshäuser locken mit niedrigeren Gebühren.

IN KÜRZE

- Generell sollte man sich überlegen, auf welcher Seite man sich einloggt, auch wenn sie kostenfrei ist. Die Informationen über unser Surfverhalten, unsere Präferenzen sind für alle Akteure im Netz bares Geld. Das gilt besonders für die Daten von Kunden aus dem sogenannten Luxussegment.
- Spezialisierte Plattformen arbeiten daran, unsere Kenntnisse über Kunst in alle Richtungen hin zu erweitern. Über die sozialen Netzwerke verbreitet sich Kunst, die möglicherweise nicht durch den Filter von Galerien und anderen Akteuren im Kunstbetrieb kommt. Und sie erlauben einen schwellen- und angstfreien Zugang zu Kunst.
- Algorithmen reden mit – auch bei Kaufempfehlungen. Es liegt im Ermessen einer jeden Sammlerin und eines jeden Sammlers, ob man ihnen vertraut oder nicht.

AUTOR

ASTRID MANIA

Die promovierte Kunsthistorikerin arbeitet als freie Kunstkritikerin, Dozentin und Übersetzerin in Berlin. Sie schreibt regelmäßig für den „Kunstmarkt“ der „Süddeutschen Zeitung“ sowie das „Artforum International“.

IMPRESSUM

**ALLIANZ KUNST KOLLEG –
WORAUF SAMMLER ACHTEN SOLLTEN**

HERAUSGEBER

Allianz Deutschland AG, München

KONZEPTION & UMSETZUNG

Independent Collectors, Berlin

PROJEKTVERANTWORTLICHE

Antonella Forte-Wolf, Marcus Geske,
Eric Wolzenburg – Allianz Deutschland AG
Karoline Pfeiffer – Independent Collectors

REDAKTION

Karoline Pfeiffer – Independent Collectors

AUTOREN

Ulrich Clewing, Sandra Danicke, Matthias Ehlert,
Ralf Eibl, Annabelle Hirsch, Silke Hohmann,
Astrid Mania, Florian Mercker, Frauke Schlieckau,
Daniel Schreiber

LEKTORAT & KORREKTORAT

Ilka Backmeister-Collacott, Freiburg
Marianne Rathmann, Hamburg

GRAFISCHE GESTALTUNG

Timm Häneke, Berlin

WEITERE MITWIRKENDE

Uwe Hiltwein, Markus Keller, Peter Kort,
Lukas Maier, Christina Werner

© 2016 Allianz Deutschland AG, München

Eine Kunstsammlung will geschützt sein. Doch wie konserviert man Kunst richtig? Wie ist sie zu transportieren? Lohnt sich ein Termin beim Kunstberater, und welche Fragen werfen Schenkungen und Erbregelungen auf? Kurz: Auf was sollte man als Sammler achten? Für das Allianz Kunst Kolleg haben erfahrene Kunstjournalisten relevante und umfangreiche Themen zum Schutz und Erhalt einer Sammlung diskutiert. Erstmals erscheinen diese 12 Beiträge nun in gebündelter Form als E-Reader.