



Der internationale Kunstmarkt in unsicheren Zeiten

# Die Jagd nach der emotionalen Rendite

„In diesen heil'gen Hallen ...“ – Das Wiener Dorotheum präsentiert die Lose einer kommenden Auktion.

Foto: Dorotheum Wien

Der internationale Kunstmarkt ist ein Milliardengeschäft. Galerien, Auktionshäuser, Kunstmessen und Sammler sind die Protagonisten einer äußerst gewinnträchtigen Branche.

*Text: Christof Habres*

**E**s geht um mehr als 50 Milliarden Euro. Das ist die Summe, die die Expertin Clare McAndrew für ihren Art Market Report als jährlichen Gesamtumsatz mit Kunst für das Jahr 2015 eingeschätzt hat. Als Grundlage für ihre diffizilen Berechnungen hat sie versucht, alle öffentlich zugänglichen Zahlen, von Auktionshäusern, Kunstmessen, Privatverkäufen, Ankäufen, transparenten Sammlungsbudgets und veröffentlichten Verkäufen von Galerien, zusammenzufassen, um den weltweiten Umsatz zu errechnen. Ein heikles Unterfangen, denn auf dem internationalen Kunstmarkt werden zwar sehr gerne und bereitwillig Rekordergebnisse bei Auktionen und Kunstmessen zur Veröffentlichung weitergegeben, aber bei einem nicht unwesentlichen Teil erfolgreicher Kunsttransaktionen ist der Käufer nicht sehr erpicht darauf, plötzlich im Scheinwerferlicht der Medienöffentlichkeit zu stehen. In diesen Fällen unterscheidet sich der internationale Kunsthandel nur graduell von den diskreten Ritualen distinguiertester Privatbanken rund um den Globus. Nichtsdestotrotz ist die kalkulierte Zahl ein ordentlicher Geldbrocken, um den sich die Kunstmischpoche jedes Jahr mit viel Verve und Engagement von Moskau bis Dubai, von Hongkong bis Bogotá zu matchen hat. Der Ausdruck Mischpoche als Sinnbild für Familie oder Sippschaft passt sehr gut auf Regeln, Rangordnungen und Abläufe innerhalb des internationalen Kunsthandels. Auch hier gibt es Patriarchen wie den reichen Onkel aus Amerika und die armen Verwandten – aber trotz etwaiger Unstimmigkeiten ist man eine Familie. Oder wie es der Galerist Steve Turner bei einer Kunstmesse in Miami Beach im Dezember letzten Jahres ironisch formulierte: Nach >



Auktionshäuser werden immer mehr zum „Key-Player“ im internationalen Kunsthandel. Foto: Dorotheum Wien

> elf Kunstmessen im Jahr erachte er Kollegen, Kuratoren und Kunden eher als seine Familie, weil er mit ihnen mehr Zeit verbracht hat als mit seiner Stammfamilie in Los Angeles. Wer sind nun die maßgeblichen Protagonisten des Kunstmarktes? Welche Faktoren sind ausschlaggebend, um einen Umsatz von mehr als 50 Milliarden Euro zu generieren? Welchen Änderungen war der Markt in den vergangenen (Krisen-)Jahren ausgesetzt? Grundsätzlich basiert der globale Kunstmarkt auf vier Säulen: Galerien, Auktionshäuser, Kunstmesse und Sammler, die wiederum in private Sammler und institutionelle Sammler, wie Museen oder Unternehmen, unterteilt werden. Um einen profunden Überblick zu erhalten, hat das „Wiener Journal“ Gespräche mit drei professionellen und erfahrenen

Beteiligten geführt. Sie geben Auskunft über den Status quo, Tendenzen, Veränderungen und einen Ausblick in zukünftige Strukturen des Kunstmarktes: Andreas Huber, Besitzer der gleichnamigen Wiener Galerie, Martin Böhm, Geschäftsführer des Auktionshauses Dorotheum, und Amir Shariat, international tätiger Sammler und Kurator. Seit dem 19. Jahrhundert gelten Kunstgalerien als Nucleus des modernen Kunsthandels. Ausgehend vom Entstehen einer freien Marktwirtschaft, dem Rückgang mäzenatischer Auftragsarbeiten durch Klerus und Aristokratie und der Individualisierung des Künstlers als selbstbestimmtes Wesen hat sich für Galerien ein lange gültiges Berufsbild und Arbeitsfeld herauskristallisiert – die Entdeckung junger Talente, das langfristige Mentoring bei ihrer krea-

tiven und inhaltlichen Weiterentwicklung, die Organisation von (Einzel-)Ausstellungen, Katalogproduktionen und Messeauftritten, die Vermittlung und – last, but not least – selbstverständlich der Verkauf der Werke. Die Aufgabengebiete haben sich weit über hundert Jahre nur geringfügig verändert. Jedoch hat sich in den letzten Jahrzehnten die Gewichtung auf dem Kunstmarkt deutlich verschoben: „Mit der Globalisierung des Marktes hat der Druck auf Galerien stark zugenommen, sich international auszurichten“, erklärt Galerist Andreas Huber im Gespräch mit dem „Wiener Journal“. „Es ist quasi inhärenter Teil des Galerienprogramms, an einigen internationalen Kunstmes- sen pro Jahr teilzunehmen.“ Ähnlich argumentiert der Sammler Amir Shariat: „Der Kunstmarkt ändert sich rasant.

Tatsächlich neigen Sammler heutzutage vermehrt dazu, auf Messen als in Galerien zu kaufen“, meint er. „Das bedeutet für die Galeristen natürlich einen wesentlichen finanziellen Mehraufwand.“ Amir Shariat weiß, wovon er spricht. Der ehemalige Fonds-Manager hat lange Jahre in London und Dubai gelebt und gearbeitet. Er wird als einer der bemerkenswertesten Sammler der jungen Generation beschrieben. Seit einigen Jahren konzentriert er sich verstärkt auf die Beratung von Sammlern und auf die Kuratierung von Ausstellungen. Zurück zu den Galerien und den Kunstmes- sen: Den zumindest fünfstelligen Investitionen in eine Messe- teilnahme stehen die deutlich höhere Sichtbarkeit und Verkaufschance gegenüber. „Wenn während der Mes- setage bis zu 40.000 Gäste deinen Stand wahrnehmen, dann ist das mehr als das Zehnfache an Interessierten, die sonst über das Jahr deine Galerie besuchen – dementsprechend steigt natürlich die Chance, Kunstwerke zu verkaufen“, führt Andreas Huber seine Erfahrungen weiter aus. „Selbst wenn in den vergangenen Jahren das tradierte Bild der Galerien einige Kratzer abbekommen

hat, in einigen Metropolen – auch in Folge der Wirtschaftskrise – renommierte Galerien zugesperrt haben, ist eine Tendenz zu Pop-Up-Galerien zu bemerken“, betont Andreas Huber, und meint, dass das Modell der klassischen Galerie bei weitem nicht ausgedient habe. „Ich bin ein Verfechter der Romantik der Geschichte der Galerie“, erklärt er. „Aber selbstverständlich geht es dezidiert in Richtung Galerist als Dienstleister – Dienstleister gegenüber Künstlern, Museen, Sammlern und Kuratoren.“ Für Andreas Huber ist es für seine Planung unabdingbar, auf Langfristigkeit zu setzen, denn nur dadurch kann er garantieren, auf hohem und nachhaltigem Niveau zu arbeiten. Als Folge davon wird seine Expertise für Sammler und Kuratoren relevant. Außerdem verweist er auf den Zusatznutzen von Galerien: Einerseits stehen tausende Quadratmeter frei finanzierte Kunstflächen der Öffentlichkeit zur Verfügung, und andererseits stellt der Verkauf eines Kunstwerks die direkteste und unmittelbarste Förderung von Künstlerinnen und Künstlern dar. Auf Expertisen von Galeristen greifen auch Auktionshäuser gerne zurück, wie Martin Böhm, Direktor des Dorotheums, im Gespräch mit dem „Wiener Journal“ betont. „Galerien leisten für den Aufbau und die Dokumentation einzelner Künstler Enormes“, sagt Böhm. „Die erfolgreiche Versteigerung eines Kunstwerks hängt meist unmittelbar mit der konsequenten Aufbauarbeit einer Galerie zusammen.“ Diese Vorarbeit müssen Auktionshäuser verstärkt in Anspruch nehmen, denn einerseits hat die Bedeutung der Häuser >

— Anzeige —

## GALERIENRUNDGANG WIEN

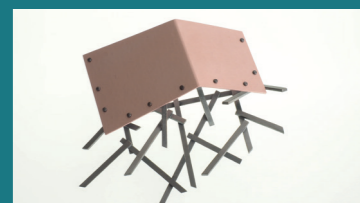
23 Galerien in der Wiener Innenstadt öffnen für Sie gleichzeitig ihre Tore. Viele davon zeigen an diesem Abend eine neue Ausstellung. Eine gute Gelegenheit Künstler und Galerie kennenzulernen. Wählen Sie aus der Vielfalt der Kunstrichtungen Ihre Favoriten und entdecken Sie Neues. Drei dieser Galerien im Bild:



**Kunsthandel HITZENBERGER**  
beschäftigt sich seit sieben Jahren mit leistbarer Kunst: Graphik, geschaffen von Kokoschka, Laske, Merkel, Bresslern-Roth und anderen Künstlern der Klassischen Moderne und des Hagenbundes. Österr. Keramik (Bosse, Anzengruber,...) und nostalgische Schulwandtafeln runden das Programm ab.  
Weihburggasse 18  
[www.hitzenberger.cc](http://www.hitzenberger.cc)



**Galerie SLAVIK**  
25 Jahre Galerie Slavik – SCHMUCK STADTGESPRÄCH, Die KünstlerInnen der Galerie, bis 30. Juli 2016  
Himmelpfortgasse 17



**Galerie V & V**  
In der Galerie V&V zeigen wir Schmuckkunst, „Horizonte der Erinnerung“ von Margit Hart, zur Eröffnung spricht Irene Suchy  
Facebook: <https://goo.gl/hpH5Dn>  
Bauernmarkt 19

Wiener Innenstadt  
**GalerienRUNDGANG**  
Donnerstag, 2. Juni 2016  
16 bis 21 Uhr  
Infos und Flyerdownload unter:  
[www.galerienrundgang.at](http://www.galerienrundgang.at)

*Seit dem 19. Jahrhundert gelten Kunstgalerien als Nucleus des modernen Kunsthandels.*



Der weltweit aktive Sammler und Kurator mit Wiener Wurzeln: Amir Shariat. Foto: Emma Hardy

> auf dem weltweiten Kunstmarkt-Parkett deutlich zugenommen, und andererseits sind ausgereifte Künstlerbiografien die beste Argumentation gegen überzogene, nicht nachvollziehbare Hypes junger Künstler-Hot-Shots: „Ich bin kein Fan davon, frische Leinwände in eine Auktion zu geben“, meint Martin Böhm. „Auktionen sind und bleiben Sekundärmarkt.“ Digitalisierung und Vernetzung bergen nicht zu unterschätzende Gefahren in sich, wenn „frische Leinwände“ zu Auktionen eingeliefert werden: Es kann sein, dass einmal respektable Preise erzielt werden. Aber ein gutes Ergebnis ist keine Garantie, dass es beim nächsten Mal ebenso sein wird. Auktionen haben im digitalen Zeitalter enorm an Transparenz gewonnen. Alle Ergebnisse sind abrufbar – Rekordwerte ebenso wie Listen nicht verkaufter Arbeiten. Das Gedächtnis der Internetarchive à la Artnet, Artvalue oder Artprice hat eine generationenübergreifende Halbwertszeit.

Selbstverständlich verfolgt Böhm die Tendenzen auf den internationalen Auktionsbühnen genau, und er findet es schade, dass sich die Kommunikation der Unternehmen und der mediale Fokus auf die Rekordpreise konzentrieren. Denn diese Summen spiegeln nur einen klitzekleinen Ausschnitt eines riesigen Marktes wider. Jeden Tag werden rund um den Globus zehntausende Arbeiten verkauft, die für Umsatz und Geschäftserfolg von wesentlicher Bedeutung sind. Er verweist auch darauf, dass sich in den letzten Jahrzehnten eine neue Sammler-Generation herausgebildet hat. Eine Generation, die sehr überlegt und mit viel Hintergrundwissen an den Kunstkauf bei Auktionen herangeht und die dafür auch Geld in die Hand nimmt. Selbst andauernde Krisenzeiten halten sie nicht vom Kunstkauf ab. Oder wie Böhm es pointiert und treffend formuliert: „Ein Kunstwerk kann einerseits nicht in Konkurs gehen und andererseits wird der Sammler auf jeden Fall mit einer emotionalen Rendite belohnt!“

Ein Beispiel, das verdeutlicht, wie stark Auktionen an Bedeutung gewonnen haben – als notwendiges Bindeglied zwischen Galerien, Kunstmesse und Käufern. Viele Händler, Sammler und manchmal Künstler erachten das Einbringen und Versteigern von Kunstwerken als schnellsten Weg zum finanziellen Erfolg. Diese Einschätzung hängt immer mit der Qualität der Arbeiten zusammen, wie Martin Böhm unterstreicht. Kein renommiertes Auktionshaus kann es sich leisten, in dieser Frage Abstriche zu machen. Selbst wenn man bei jeder neuen Auktion wieder bei Null beginnen muss und der internationale Konkurrenzkampf um die besten Arbeiten mit hoher Absatzchance regelmäßig härter wird. Die Vorteile in diesem Wettbewerb, die sowohl Martin Böhm als auch Amir Shariat hervorheben, bestehen darin, dass sich einerseits der weltweite Kunstmarkt als überraschend stabil erweist und sich andererseits neue Käuferschichten und Absatzmärkte in Asien, Afrika und Südamerika etabliert haben. Manchmal sind zwar die Preise, die die neuen Familienmitglieder bei Auktionen für Kunstwerke – etwa für den bei Christie's New York im Mai 2015 für knapp 180 Millionen Dollar versteigerten Picasso „Les femmes d'Alger“ – zu zahlen bereit sind, überzogen und „vulgär“ (Zitat Shariat), aber ebenso eröffnet sich auf der anderen Seite die Möglichkeit, künstlerische Strömungen vergangener Jahrzehnte wieder zu entdecken, wie die Gruppe „Zero“ aus Deutschland,

den italienischen Konstruktivismus oder Künstlerinnen und Künstler aus osteuropäischen Ländern. Der Erfolg solcher Wiederentdeckungen lässt sich unter anderem an den letzten Auktionsergebnissen des Dorotheums, mittlerweile eines der größten Auktionshäuser in Europa, erkennen: Arbeiten von italienischen Künstlern wie Agostino Bonalumi, Paolo Scheggi oder Lucio Fontana wurden zu Rekordpreisen versteigert.

Analysiert man einzelne Faktoren des internationalen Kunstmarktes, dann lässt sich ein divergentes Bild erkennen: Auktionshäuser wie Kunstmesse (siehe auch Artikel über die Art Basel, Anm. d. Autors) haben signifikant an Bedeutung gewonnen. Zweifelsfrei werden auf diesen Plattformen die bedeutendsten Umsätze erzielt. Aber allen Unkenrufen zum Trotz hat das Modell der klassischen Galerie weiter Bestand und eine Zukunft. Gerade wenn es darum geht, Wissen, Erfahrung und konsequentes Arbeiten mit Künstlern ins Treffen zu führen. Und bestimmt auch, wenn es abseits bestimmter, teilweise oberflächlicher (Verkaufs-)Strömungen darum geht, wieder inhaltliche Ebenen und gesellschaftliche Reflexionen in den Kunstdiskurs einzubringen. ┘

INFO

Galerie Andreas Huber, [www.galerieandreashuber.at](http://www.galerieandreashuber.at)

Amir Shariat, [www.amirshariat.at](http://www.amirshariat.at)

Dorotheum, [www.dorotheum.com](http://www.dorotheum.com)

Anzeige

**ARNULF RAINER MUSEUM**  
Im ehemaligen Frauenbad  
Josefsplatz 5, 2500 Baden  
[www.arnulf-rainer-museum.at](http://www.arnulf-rainer-museum.at)

**ARNULF RAINER PINSELRAUSCH**  
**AUSSTELLUNG BIS 30. OKTOBER**  
Täglich von 10 bis 17 Uhr

**KUNST UND SPIEL**  
After Work im Arnulf Rainer Museum & Chill-Out im Casino Baden  
Jeden Mittwoch um 18 Uhr

**KUNST UND GENUSS**  
Exklusive Führung & Abendessen im El Gaucho Steakhouse  
Jeden Donnerstag um 19 Uhr

**LUCY ELECTRIC**  
Museum bei Nacht für Kinder  
Jeden ersten Samstag im Monat um 17 Uhr

**BADENER MUSENTOUR** inkl. Lunch  
Arnulf Rainer Museum, Beethovenhaus und Kaiserhaus  
Jeden ersten Sonntag im Monat um 10 Uhr