monopol
MAGAZIN FÜR KUNST UND LEBEN
ALLES ZUM BERLINER
GALLERY WEEKEND
Venedig-Biennale:
Macht Platz für
ANNE
IMHOF!
plus GROSSER REPORT:
DIE DOCUMENTA
IN ATHEN

„Oft ist der beste Rat: ‚Nicht gleich kaufen‘“

Tilman Kriesel kommt aus einer traditionsreichen Sammlerfamilie – jetzt ist der Hamburger als Kunstberater tätig. Die Beschäftigung mit Kunst ist für ihn eine Frage von Neugier und Leidenschaft

Tilman Kriesels Großeltern Bernhard und Margit Sprengel prägten mit ihrer Sammlung das Sprengel Museum Hannover. Kriesel ist Kunstberater in Hamburg.

Herr Kriesel, was macht einen guten Kunstberater aus?
Der Beruf ist nicht neu: Schon die großen Fürstenhäuser haben sich kenntnisreicher Fachleute bedient, die die bedeutendsten Künstler ihrer Zeit beauftragt oder die qualitätsvollsten Preziosen zusammengetragen haben. Der Kunstberater von heute muss sich inhaltlich auskennen und einen tiefen Einblick in den komplexen Kunstmarkt haben. Und eine wesentliche Voraussetzung ist die Unabhängigkeit. Das betrifft die Urteilsfähigkeit aufgrund einer persönlichen Haltung genauso wie die Freiheit, unbeeinflusst von wirtschaftlichen Interessenkonflikten entscheiden zu können. Zu differenzieren ist zwischen dem Preis eines Werks und dem Wert – der emotionale Wert kann den wirtschaftlichen Preis bei Weitem übertreffen.

Wie geht man an die Kunst heran?
Neugier und Leidenschaft sind treibende Kräfte. Um Qualität auch benennen zu können, muss man die Kunst sehen lernen – nicht anders wie man ein Instrument spielen lernt. Persönliche Zugänge zu Händlern und Galeristen sind die Voraussetzung, um qualitätvolle Werke auch angeboten zu bekommen.

Was ist der beste Rat, den Sie Sammlern geben?
Oft ist der beste Rat: „Nicht gleich kaufen.“ Unter Druck einer Messe oder Vernissage eine Kaufentscheidung zu treffen, setzt meist Kenntnisse über das Gesamtwerk voraus. Nicht immer ist der „Sofa-Test“ möglich – ein Werk in den Kreis der Familie zu stellen, um zu spüren, ob es auch nach längerer Betrachtung noch zu einem spricht, ob es trägt.

„Man muss die eigenen Sehgewohnheiten als Maßstab überwinden“

Das Sofa wechselt man ja auch gelegentlich aus – und wundert sich oft über den eigenen Geschmack von früher. Wie vermeidet man Fehlkäufe?
Zum Einstieg ist der häufigste Fehler, das zu kaufen, was gleich „gefällt“. Gefällige Kunst hält selten, was sie verspricht. Man muss die eigenen Sehgewohnheiten als Maßstab überwinden. Ein vorschnelles Ja zu Moden ist genauso wenig auszusprechen wie ein vorschnelles Nein zu Unverstandenem.

Sie sammeln auch selbst – was ist dabei Ihr Leitbild?
Eine private Sammlung ist immer Ausdruck einer persönlichen Leidenschaft. Ich suche in Werken eine Projektionsfläche, unter der sich weitere Ebenen und Gedankenanreize verbergen. Es ist nicht allein das einzelne Werk, was Begeisterung auslöst, es ist der Weg dorthin. Ich erfreue mich daran, was Kunst alles leisten kann.

Sie haben vor gut einem Jahr den deutschen Kunstsammler e. V. mitbegründet, gemeinsam mit Harald Falckenberg und anderen. Was war der Anstoß?
Im Kunstsammler e. V. setzen wir uns für die Freiheit der Kunst ein und pflegen den offenen Austausch unter Kunstsammlern. Unsere vorrangige Motivation gilt derzeit dem Widerstand gegen das sogenannte Kulturgutschutzgesetz. Es ist nicht die erste Gesetzgebung, die dem Kulturstandort Deutschland nachhaltig Schaden zugefügt hat.

Welches Kunstwerk würden Sie gern erwerben oder hätten Sie gern erworben?
Ich bin mit einer Sammlung aufgewachsen, die heute gleichermaßen der Öffentlichkeit gehört. Bei jedem Besuch im Sprengel Museum fasziniert mich die Innovationskraft von Kurt Schwitters aufs Neue – er hat so viel inspirierendes Potenzial für kommende Künstlergenerationen. Zuletzt habe ich ein Bild von Stefan Vogel erworben, seine vielschichtige Arbeit begeistert mich gleichermaßen. *Interview: Elke Buhr*

Frage 5
Was macht ein Kunstberater?

Das größte Mysterium der zeitgenössischen Kunst ist wohl die Frage, wie die Preise zustande kommen. Doch direkt auf Platz zwei des Rätselhaftigkeitswettbewerbs Kunstbetrieb findet sich schon der Beruf des Kunstberaters.

Oder auch: der Beruf der Kunstberaterin, denn das Berufsfeld wird hauptsächlich von Frauen dominiert. Es hat in Deutschland leider durch den Skandal um Helge Achenbach einen zweifelhaften Ruf erworben. In den USA gehört die Arbeit mit Beratern aber bei Wohlhabenden zum guten Ton. Wenn Amy Cappellazzo, Patricia Marshall, Sandy Heller, Caroline Bourgeois, Mollie Dent-Brocklehurst und andere aus dem Metier auf einen Messestand kommen, ist die Aufregung groß, da sie die Reichsten der Reichen wie François Pinault, Steve Cohen, Dascha Schukowa/Roman Abramowitsch oder gar Ivanka Trump beraten. Man sieht diese Top-Vertreter des Berufsstandes bei der Vor-Vor-Eröffnung in Turnschuhen und Jeans nach Preisen und Reservierungen fragen, um wenige Stunden später im Prada- oder Chloé-Outfit die soeben gewonnen Informationen einer – meist männlichen – Begleitung weiterzugeben.

"My professional opinion is that you might be interested in hard-edge abstraction."

Die Berufsbezeichnung „Kunstberatung" ist allerdings nicht geschützt. Das bringt vor allem die Galerien oft in Schwierigkeiten. Ihnen wird regelmäßig von Unbekannten eine Zusammenarbeit angeboten oder es werden Reservierungsanfragen gestellt. Viele im Heer der selbst ernannten Berater hinterlassen bei den Galeristen den Eindruck, als jagten sie für profitorientierte Investoren ausschließlich – und immer etwas zu spät – aktuellen Trends hinterher, die vor allem Profit versprechen. Die Befürchtung, dass auf diese Weise Kunst schneller als gewünscht bei der nächsten Auktion landet, ist groß.

Auf der Seite der Profis gibt es aber neben den Top-15 auf allen Niveaus erstklassige, meist sehr diskrete Beratungsangebote, ohne die der Kunstmarkt um viele Sammler und Sammlungen ärmer wäre. Die Berliner Galeristin Micky Schubert berichtet etwa, dass sie bisher nur mit Beratern gearbeitet hat, die an sehr gute Kunden verkauft hätten: Das sind solche, die selber sehr mit Kunstinstitutionen verbunden sind, zum Beispiel in Museumsboards aktiv sind. Es sind solche, die an den Inhalten der Kunst interessiert sind, denen aber die Zeit fehlt, sich jeden Schritt im Kunstbetrieb selber zu erarbeiten.

Und was zeichnet eine entsprechend gute Beratung aus? An erster Stelle muss die Chemie zwischen Kunde und Beraterin stimmen – so berichtet zum Beispiel Andrea Lukas, die in München als Kunstberaterin tätig ist. Nur so könne das nötige Vertrauen entstehen, das ihr zuteil werden müsse, wenn sie alle Aspekte einer Sammlung durchleuchtet.

Die promovierte Kunsthistorikerin betreut seit 15 Jahren Privatsammlungen; nur fünf bis sechs gleichzeitig, da sie ohne großen Mitarbeiterstab auskommen möchte. Zu ihrem Angebot gehört nicht nur der Ankauf, sondern inhaltliche und konzeptuelle Beratung, Inventarisierung, konservatorische und kunsthistorische Expertise, die Logistik und Wertermittlung genauso wie Versicherungsabschlüsse und steuerliche Themen. Selbst bei Erbschaftsfragen wird sie miteinbezogen. Und wenn ein Werk dann mal nicht mehr in die Sammlung passt, ist sie bemüht, für ihre Kunden weltweit den besten Verkaufspreis dafür zu erzielen. Was eine Beratung kostet, hängt von der individuell angefragten Leistung und der Philosophie des Beraters ab. Die Honorierung beim Ankauf variiert meist zwischen fünf und 20 Prozent. Das hebt sich dann manchmal gegen den möglicherweise zu erwartenden Ankaufsdiscount auf. Eine Faustregel ist: Je teurer das Werk, desto geringer die Provision. Wer, ob Sammler oder Galerist, diese Provision oder das Honorar dann bezahlt, ist unterschiedlich und auch wieder Verhandlungssache.

Suzanne Modica, lange Jahre Teil der legendären Beratungsfirma von Thea Westreich und Ethan Wagner (die sich inzwischen aus dem Geschäft zurückgezogen haben) arbeitet zum Beispiel auf Bezahlung durch die Kunden selber, um, wie sie sagt „von Galeristen oder Auktionshäusern unabhängig in der Entscheidungsfindung zu bleiben". Seit Kurzem betreibt sie zusammen mit Ashley Carr die Nachfolgefirma von Westreich, Modica Carr Art Advisory in New York, die vor allem amerikanische, aber auch immer mehr europäische Kunden betreut. Modica Carr beraten großen Sammlungen, wie jene von Norman und Norah Stone in San Francisco mit eigenem Museum, für die sie auch Ausstellungen kuratieren, und auch Kunden, die eher wenig Geld ausgeben. Denn inspirierend sei vor allem, so Modica, wenn jemand eine besondere Perspektive mitbringt – und nicht allein sein Budget.

Text: Stella Janowitz, „Artoon": Pablo Helguera