

Kunst-Werte

Das Definierbare des Undefinierbaren oder: Wie man aus Kunst Geld macht

VON DANIEL OLIVER BACHMANN

Wer sein Geld in Kunst steckt, so sagen manche, kann es auch gleich zum Fenster hinaus werfen. Gewiefte Anleger sehen das anders. Wer richtig Geld machen will, investiert in Kunst. Und wer das nötige Näschen dazu hat, erlebt dabei Wertzulagen, die dem konventionellen Anleger feuchte Hände verschaffen. So kam im letzten Jahr bei Sotheby's in New York das teuerste Gemälde der Kunstgeschichte unter den Hammer: „Garçon à la Pipe“ von Pablo Picasso wurde für 104 Millionen Dollar verkauft. Gemalt wurde das Bild im Jahr 1905 – rein rechnerisch also eine Wertsteigerung von rund einer Million Dollar pro Jahr. Ein extremes Beispiel, gewiss. Doch 2004 geschah Außergewöhnliches in der Welt des Kunsthandels: Allein 49 Kunstwerke nahmen die Eine-Million-Dollar-Hürde. Darunter Jeff Koons Stahlminiaturzug „Jim Beam J.B. Turner Train“, der für 5,5 Millionen Dollar bei einer Auktion von Christie's den Besitzer wechselte. Das Gemälde „Zwei Kerzen“ des deutschen Malers Gerhard Richter, welches bei Sotheby's 3,8 Millionen Dollar einbrachte. Jeff Koons „New Hoover Convertibles“, drei Staubsauger in beleuchteter Plexiglasvitrine, kamen auf knapp 2,7 Millionen Dollar. Damien Hirst's Medizin-schränkchen „We are afraid of nothing“ auf eine Million Dollar, und seine Glasvitrine mit Bullenkopfskelett „Simon“ (The Twelve Disciples) auf 735 500 Dollar. Das ausgestopfte Pferd „The Ballad of Trotsky“ von Maurizio Cattelan wurde 1996 für 876 000 Dollar gekauft und 2004 für über zwei Millionen Dollar wieder verkauft – ein Wertzuwachs, der sich sehen lassen kann.

Fachleute sprechen bereits von einer „Contemporary-Art-Bubble“, die nach dem Zerplatzen der New-Economy-Blase Kapitalanlegern neue Wege weisen soll. Und an Kapital gibt es keinen Mangel. Nach wie vor sitzt der Reichtum der Welt in den USA, der Euro-Zone, Japan und Großbritannien. Diese Regionen steuern allein 80 Prozent zum globalen Kapitalstock von rund 118 Billionen Dollar bei. Sechs Billionen Dollar kommen aus Deutschland, und ein ordentlicher Batzen davon, nämlich 460 Milliarden Euro, legen die Deutschen in Fonds an: 31 Prozent in Aktienfonds, 30 in Rentenfonds, 19 in Offenen Immobilienfonds, 13 in Geldmarktfonds, und sieben Prozent in gemischten und sonstigen Fonds. Zu denen zählen auch Kunstfonds, die in Deutschland aber noch kaum ein Publikum finden. Andreas Kuger, Berater für Anlagen und Finanzierungen bei der LBBW: „Damit handeln wir noch nicht.“ Doch was nicht ist, kann ja werden. Schließlich wartet in der Bundesrepublik immer mehr Kapital auf renditestarke Anlagen: Darunter allein die 1,4 Billionen Euro Vermögen der Nachkriegsgeneration, die momentan vererbt werden. Weil herkömmliche Anlagen in den Augen der Anleger häufig zu mickrige Zinsen bieten, stehen Private Equity Fonds momentan hoch im Kurs. Das sind Beteiligungen an aufstrebenden, nicht börsenorientierten Unternehmen mit Renditen bis zu 25 Prozent. Allerdings



Die Gemälde von Barbara Padrón Hernández kosten bis zu 3000 Euro.

Foto: Bachmann

steigen hier mit den Chancen auch die Risiken. Mit beiden kann am Kunst-Markt ebenfalls erwartet werden.

Denn auch hier greifen zunächst einmal wirtschaftliche Gesetze wie Angebot und Nachfrage. Ist ein Bild weg, ist es weg. Und da momentan das Angebot kleiner ist als die Nachfrage, steigen die Preise. Dazu kommt der fachliche Diskurs: Was ausgestellt und besprochen wird, gewinnt in der Kunst des Publikums an Wert. Marion Ackermann, Direktorin des Kunstmuseums Stuttgart, kennt diese Gesetze des Marktes. Für sie hat die Bestimmung der Werte von Kunst zunächst einen ganz handfesten Grund. „Wir müssen den Versicherungswert definieren, der stark vom Marktwert abhängt. Dazu kommt die Stellung des Künstlers im Kanon der zeitgenössischen Kunst, sein Honorar sowie Materialkosten.“

Da ist viel Intuition gefragt. Veronika Wollmann von der Stuttgarter Galerie Hoss & Wollmann: „Manchmal ist die Bestimmung des Kunst-Wertes eine reine Bauchgeschichte: Wieviele Ausstellungen hatte der Künstler? Welche Stipendien? Wie verkauft er sich? Ob der Wert

seiner Bilder dann wächst, kann trotzdem keiner garantieren. Meine Erfahrungswerte sprechen allerdings von zehnpromtigen Zuwächsen pro Jahr bei ausgestellten Werken.“ Ähnliche Erfahrungen verzeichnet die Malerin und Schriftstellerin Beate Rygiert aus Stuttgart. „Eigentlich kann ich auf gute Wertzuwächse zurückblicken“, sagt sie, „nur denke ich beim Malen keine Sekunde daran. Mir ist viel wichtiger, dass der Käufer das Bild sinnlich erfährt. Deshalb leihe ich meine Bilder einige Tage aus. Wenn sich dann der Käufer in sie verliebt, komme ich vorbei, erkläre die Techniken. Der Mehrwert entsteht durch Verständnis.“ Auch Marion Ackermann sieht das so: „Kunst entsteht durch eine Verabredung zwischen dem Kunstwerk und dem Rezipienten. Im Grunde genommen ist das wie eine Liebeserklärung.“ Eine Erfahrung, die auch Barbara Padrón Hernández bestätigt: „Mein erstes Bild kostete den Käufer einen Kuss“ erzählt die junge Kubanerin. Dafür sind ihre provokativen Gemälde heute nicht mehr zu haben. Bis zu 3000 Euro kosten sie jetzt.

In Deutschland, so die Fachleute, steckt das meiste Potenzial für den Kunsthandel. Noch do-

miniert London den Weltmarkt zeitgenössischer Kunst, der auf etwa sieben Milliarden Euro geschätzt wird. In Berlin wurden im vergangenen Jahr 110 000 Millionen Euro umgesetzt – Tendenz steigend. Neue Vermarktungsmöglichkeiten tragen dazu bei: So verkaufte Aldi Originalgrafiken von Felix Droese in signierter und limitierter Auflage von 10 000 Exemplaren in allen 1480 Filialen. Nach zwei Stunden hieß es: Ausverkauft! Schon am Nachmittag gab's die ersten Exemplare bei eBay zur Auktion. Große Galerien dagegen bieten Kunst immer häufiger in den besten Luxuslagen internationaler Metropolen an. Dort also, wo Mode, Marken, und ein zahlungskräftiges Publikum zu Hause sind. Auch dem Internet wird eine große Zukunft als Verkaufsort prophezeit. Schließlich macht das Netz Preise transparenter, senkt Werbekosten und erreicht völlig neue Käufergruppen.