

## Ein großes Rad mit kleinen Zahlen drehen

Birgit Maria Sturm im Gespräch mit dem Münchner Galeristen Fred Jahn

Fred Jahn gründete 1978 seine Galerie in München und wird seither als Spezialist für Zeichnungen und Arbeiten auf Papier von Künstlern und Sammlern, von Kollegen und Kuratoren hoch geschätzt. In seinem Verlag sind druckgraphische Editionen und eine Vielzahl an Katalogen, Werkverzeichnissen, Monographien sowie Fachliteratur über afrikanische Kunst und japanisches Kunsthandwerk erschienen. Durch seine intensive Zusammenarbeit mit Museen, durch die Betreuung von Künstlernachlässen und als Berater privater und öffentlicher Kunstsammlungen hat Fred Jahn wichtige Akzente in der deutschen und internationalen Kunstlandschaft gesetzt. Für seine Leistungen als Kunstvermittler erhält er den ART COLOGNE-Preis 2013, der vom BVDG-Bundesverband Deutscher Galerien und Kunsthändler sowie von der Koelnmesse vergeben wird. Im folgenden Gespräch gibt Fred Jahn einen Einblick in die Höhen und Tiefen der Arbeit eines Galeristen.



Fred Jahn in seiner Galerie, Mai 2012. Copyright Ursula Zeidler, Taubenbach.

*Birgit Maria Sturm: Herr Jahn, freuen Sie sich über den Art Cologne-Preis?*

*Fred Jahn:* Ich bin zwar schon lange im Kunstmarkt tätig, war aber immer ein Eigenbrötler. Einen so gewichtigen Preis an eine Außenseiterposition zu vergeben – das ist ein respektvolles Zeichen für jemanden am Rande. Ich war viele Jahre messeabstinent, weil ich die Debatte über Kunst wieder in die Galerie zurückholen wollte. Die Art Cologne aber ist *die* Kunstmesse, die das Wesen der Galerien am stärksten hervorhebt – vor allem ihre Nähe zu den Künstlern. Das ist mir sehr sympathisch. Insofern: Ja, ich freue mich sehr über den Preis.

### *Wie war Ihr Weg in den Kunstmarkt?*

Mit siebzehn Jahren bin ich von zu Hause abgezwitchert und habe 1962 in München bei der Bereitschaftspolizei meinen Militärdienst absolviert. Dort hatte ich viel Freilauf, bin in die Museen gegangen und habe Bücher gelesen. Danach wurde ich Praktikant bei der Süddeutschen Zeitung und kam daraufhin in einem kleinen Verlag unter. Dort wurden Programmhefte für die städtischen Münchner Bühnen herausgegeben und so trieb ich mich viel im Theater herum. Je tiefer ich in die Kulturwelt einstieg, umso stärker habe ich ein Studium vermisst. Hätte ich eine bessere Ausbildung gehabt, wäre ich wahrscheinlich Dramaturg geworden.

Für die Theaterprogramme habe ich Anzeigen bearbeitet und bekam dadurch Kontakt zu Galerien, bei denen ich später gejobbt habe. Erstmals bei Raimund Thomas, der mir grundlegende Einblicke in die Arbeit eines Kunsthändlers vermittelte. Von ihm lernte ich auch, wie man ein Paket so öffnet, dass man das Papier und die Schnüre wieder verwenden kann.

### *Das macht er heute bestimmt nicht mehr.*

Nein, aber damals gab es im Kunstbetrieb wenig Geld, keine großen Umsätze, keine hohen Preise, keine reichen Galeristen. Es sei denn, sie waren von Haus aus vermögend wie Rudolf Springer in Berlin.

Ich gründete eine kleine Werbeagentur und gestaltete für die Münchner Volkshochschule die Kursprogramme und eine revolutionäre Studentenzeitung – darin erschien 1966 mein erster Text über einen Künstler, Hans Bellmer, für den ich eine Ausstellung in der Galerie Thomas betreute. Mein Theater-interesse verlor sich und ich lernte immer mehr Künstler kennen, für die ich kleine Kataloge herausgab.

### *Später konnten Sie wichtige Erfahrungen in der Galerie Heiner Friedrich sammeln – welche Rolle spielte er für die Kunstszene in München?*

Ich habe die Galerie von Heiner Friedrich und Franz Dahlem seit ihrer Eröffnung 1963 regelmäßig besucht. Dort sah ich erstmals Ausstellungen von Cy Twombly, Warhol, Walter de Maria und Fred Sandback – das war eine große Überraschung. Damals gab es nur ein paar Kunsthandlungen mit gemäßigter Moderne, École de Paris und Informel. Was junge Galerien angeht, war München sehr provinziell. Da tauchten plötzlich diese beiden provozierenden Herren auf, die ein rasantes Programm hinlegten. Dahlem hatte eine turbulente Biographie – er war auch mal Bierbrauer – und Friedrich wurde von seiner Familie unterstützt. Parallel zu meiner Assistenz in der Galerie Thomas gründete ich mit Gernot von Pape die Edition X und hatte dadurch erste Sammler. Heiner Friedrich fragte mich eines Tages, ob ich Graphiken seiner Künstler Gerhard Richter und Blinky Palermo verlegen könnte. Das geschah – und meine Editionstätigkeit fand nach und nach im Rahmen seiner Galerie statt.

Der größte Coup von Friedrich und Dahlem war die Vermittlung der New Yorker Pop Art-Sammlung von Leon Kraushaar an den Darmstädter Industriellen Karl Ströher. Angereichert mit Arbeiten von Beuys, Ruthenbeck, Palermo und anderen Künstlern war dieser Verkauf die finanzielle Basis für die Professionalisierung der Galerie, deren Partner ich an der Seite von Six Friedrich und Sabine Knust wurde, als Friedrich Anfang der 70er Jahre nach Köln ging. Wir haben schnell angefangen, die Galerie auf Graphik zu spezialisieren, um sie von Friedrichs Galerien in Köln und später in New York abzugrenzen. Heiner Friedrich lebte Jahrzehnte in Amerika und gründete dort mit seiner Frau Philippa de Menil die berühmte Dia Art Foundation. Retrospektiv betrachtet, muss man sagen, was Dahlem und Friedrich hier in München geleistet haben, das war toll.

*Sie haben heute eine große Galerie im Münchner Süden, die Ihr Sohn betreibt. Sie selbst arbeiten in der Stammgalerie in der Maximilianstraße. Bel Étage statt White Cube, keine Coolness sondern Teppichboden und Graphikschränke an der Wand. Sie stehen hier als Gentleman – sind Sie ein konservativer Galerist?*

Was heißt konservativ? Wir haben in den späten 60er Jahren wochenlang die Galerie mit Synthesizern von La Monte Young beschallt – 24 Stunden täglich! Wir haben die Leute in die Schoten von Franz Erhard Walter auf den Boden gelegt. Ich habe einen Polke-Film produziert, viel Fotografie verlegt und die Anarchojazz-Schallplatten von Penck vertrieben.

In der Zeit, als das avantgardistisch und provokativ war, gab es nur ganz wenige Teilnehmer an diesem Geschehen. Wenn sich Künstler etablieren, gelten ihre Galeristen schnell als konservativ. Umgekehrt wurde Baselitz schon in den 70er Jahren als reaktionär bezeichnet. Er ist aber bis heute einer der aufregendsten Künstler, weil er die Malerei wieder belebt hat.

Immendorff, der vom rabaukenhaften Maoisten zum Café Deutschland-Maler wurde – ist der nun konservativ oder avantgardistisch? Diese Begriffe können Vehikel sein, aber für eine komplexe Beurteilung greifen sie nicht. Picasso sah sich als Kommunist – aber er hat locker zweihunderttausend Dollar für ein Bild genommen.

Die Kunst der 60er, 70er Jahre war enorm politisch, aber man kann nicht sagen, dass Polke ein linker Revolutionär oder Beuys ein Avantgardist gewesen ist. Sie waren alle auch Romantiker. Retrospektiv ist alles, was sich behauptet, konservativ. Ich denke jedoch, dass die spätere Berühmtheit der Künstler und die fatale Bestätigung über hohe Preise die Inhalte entschärft haben.

Die jungen Künstler haben heute nur drei Jahre Zeit für ihre Karriere und nicht fünfzehn Jahre. Das ist schmerzlich. Bei Baselitz oder Lüpertz konnte sich Stabilität ausprägen, trotz der Widerstände von außen. Sie mussten ihre Behauptungen scharf formulieren, weil sie scharf angegriffen wurden.

*Bewegen Sie sich aus dem saturierten München heraus? Und was ist mit Berlin, da spielt doch heute die Kunst-Musik?*

Ich habe intensive Reisephasen, um mir Ausstellungen in Museen und bei Kollegen anzuschauen. Das ist Augenschule und man hält sich auf dem Laufenden. Dann sagt man noch zwei, drei Leuten guten Tag und schon ist die halbe Woche herum.

Ich habe lange überlegt, ob ich in Berlin etwas mache, mit mehreren Partnern, auch aus dem Ausland. Aber das ist wahnsinnig viel Arbeit und ich habe festgestellt, dass Berlin für die Debatte über Kunst interessant ist, aber nicht für mein Geschäft. In Basel gab es den erfolgreichsten Galeristen der Welt: Ernst Beyeler. Er hat nie eine Filiale gegründet, darüber hat der gar nicht nachgedacht. Wenn man das entsprechende Material und die Macht hat, dann reicht ein Ort. Natürlich soll man kein fauler alter Sack sein – Michael Werner hat mit über siebzig Jahren gerade seine vierte oder fünfte Galerie eröffnet. Aber ich möchte meine Sachen möglichst nah bei mir haben, auch selber anfassen. Das ist vielleicht konventionell. Ich gehe auch mindestens zwei Mal jährlich in die Sammlung Schack – eine gute Demuts-Übung für jeden Kunsthändler.

*Galerien haben in der Regel ein bestimmtes Programm. Sie nicht. Sie zeigen Fred Sandback, der den Minimalismus auf die Spitze getrieben hat, ebenso wie Karin Kneffel, die mit ihrer enigmatischen Malerei der Interpretation viele Spielräume bietet. Wie passt das zusammen?*

Eine Programm-galerie braucht eine Fokussierung und selektiert das Publikum von vorn herein. Programmschärfe – das ist wie bei einer politischen Partei: darüber erreicht man Aufmerksamkeit.

Das funktioniert über Angriff und Ausschluss. Das war nie mein Stil. Mich hat die zeitgenössische Kunst immer in ihrer Breite interessiert. Ich habe auch Probleme mit dem schwammigen Begriff der Qualität, die jede Galerie für sich beansprucht, aber nicht wirklich definieren kann. Letztlich hängt alles von persönlichen Vorlieben ab, von den Begegnungen und Möglichkeiten, die man hat oder nicht hat.

Ich reagiere sehr stark auf Ausdrucksmittel und wie sie gehandhabt werden. Bei Sandback etwa, wie er in seinem skulpturalen Werk durch extreme Reduktion eine Form findet und auf die Zeichnung überträgt. Wie seine räumlichen Installationen zu einer begehbaren Zeichnung werden. Bei Karin Kneffel interessieren mich die Motive und ihre Zusammensetzung. Man denkt, das sind realistische Bilder, sind sie aber nicht. Es sind Komposit-Kompositionen, wie in der Landschaftsmalerei des 18. Jahrhunderts.

Meine Pendelschläge haben einen weiten Radius, sind aber auf das Medium Zeichnung konzentriert. Auch mein Publikum will keine Einschränkungen. Ich stehe achtzig Prozent meiner Zeit in der Galerie und setze mich mit jedem auseinander. Ich könnte keine Galerie mit vier Damen hinter einem Computer machen, die kaum aufschauen, wenn ein Besucher hereinkommt. Was bei mir an der Wand hängt, ist für jeden verfügbar. Natürlich hört man sich auch mal einen dummen Spruch an. Manche Leute kommen schon seit dreißig Jahren zu jeder Ausstellung und die erklären mir dann, dass es sie diesmal überhaupt nicht interessiert, was da an der Wand hängt. Das muss man auch aushalten (lacht).

*Sie haben immer auch unbekannte Künstler der Region gefördert, vor allem Rudi Tröger, den außerhalb Bayerns kaum jemand kennt.*

Mich interessiert, ob man mit bestimmten Künstlern überhaupt reüssieren kann. Man muss sich als Galerist sein eigenes Format mit einem vitalen Kontext herstellen. Dabei spielt auch der Standort eine Rolle. Bestimmte Künstler funktionieren nur in einer Region und nicht international – aber das kann man mit Selbstbewusstsein verbinden. Es ist auch nicht so, dass ein Künstler bloß eine berühmte Galerie in London oder New York braucht und der Erfolg dann automatisch kommt und sich die Welt verändert.

Rudi Tröger hatte Jahrzehnte keine Ausstellung, er wollte seine Ruhe haben und konnte mit einer Professur seinen Lebensunterhalt verdienen. Ihm geht es gut, er hat wunderbare, treue Sammler. Seine Werke hängen im Museum in Saint Louis, die Morgan Library und der Herzog von Bayern haben viele Arbeiten in ihren Sammlungen und Siegfried Gohr hat kürzlich einen schönen Text über ihn geschrieben.

*Wie kam es zu Ihrem Interesse an afrikanischer Plastik seit den 80er Jahren?*

Da war Baselitz, der selbst intensiv sammelt, eine absolut prägende Figur. Er hat viele Museumsleute und Kollegen dazu angeregt, sich mit diesem Thema zu beschäftigen.

Wir haben Afrika-Objekte historisch und ethnographisch nach Themen sortiert und beispielsweise Ausstellungen über die Malerei der Pygmäen, die Skulpturen der Songye und über afrikanische Musikinstrumente gemacht. Im Bereich der Völkerkunde hat uns die Ästhetik der Gebrauchsgegenstände sehr fasziniert und darüber hat sich unser Interesse am Kunsthandwerk und insbesondere an japanischer Keramik entwickelt. Mein Bruder fing aus Begeisterung sogar an, Ethnologie zu studieren. Er hat die Ausstellungen im Wesentlichen organisiert und all unsere Afrika-Publikationen lektoriert.

*Warum haben Sie das aufgegeben?*

Der Markt für Ethnographica ist ein hochspezialisiertes, professionelles Geschäft geworden – und schwierig wegen des Kulturgutschutzes. Am Ende habe ich meinen Restbestand an einen ausländischen Händler verkauft, einen ganzen Lastwagen voll, für sehr wenig Geld, viel zu wenig. Hier und da berate ich noch Sammler, hin und wieder kommt einmal ein Objekt in die Galerie zurück, aber ansonsten ist das abgeschlossen.

*Ihre Frau genießt hohe Anerkennung als Kennerin japanischer Keramik ...*

Wir haben 1981 ein Studio für japanische Keramik eröffnet, das lief einige Jahre parallel zur Galerie. Aber meine Frau war nicht im Tagesgeschäft aktiv, sie hat in Japan die Kontakte gepflegt, Katalog-texte geschrieben und Museumsausstellungen gemacht.

*Welche kunstmarkttechnische Auswirkung hat Ihre Spezialisierung auf Zeichnungen?*

Man ist als Graphik-Händler zwar sehr beliebt, weil das Publikum Zeichnungen immer toll findet – aber wenn es um die „Geostrategien“ geht, um die großen Ausstellungsereignisse, dann wird die Zeichnung in die zweite Reihe gestellt. Das ist der Zwiespalt in meiner Vorliebe für diese Kunstform. Mit Malerei tritt man schnell in Konkurrenz zu den großen internationalen Galerien, die bevorzugt Ausstellungen mit Bildern machen. Andererseits schwimme ich sozusagen in deren Kielwasser, ohne dass es für mich einen Fraktionszwang gäbe. Denn als Händler von Zeichnungen hat man Narrenfreiheit. Ich kann Zeichnungen an den richtigen Stellen platzieren, das ist meine Nische.

*Sie haben viel Druckgraphik verlegt. Können Sie am Beispiel von Hermann Nitsch beschreiben, wie so ein Editionsprojekt abläuft?*

Hermann Nitsch hat mich immer sehr interessiert. Als die Zusammenarbeit mit seinem vorherigen Galeristen zu Ende ging, versuchte er über meine Beziehungen in der Galerie Heiner Friedrich auszustellen – der aber wollte nicht. Nitsch nahm mir das persönlich übel und so brach der Kontakt ab.

Als ich unabhängig war und mein eigenes Geld verdiente, kaufte ich alles von ihm, was ich bei Münchner Kollegen bekommen konnte. Mit diesen Arbeiten organisierte ich Anfang der 80er Jahre eine große Ausstellung. Das führte dazu, dass Nitsch mich zu seinem Schloss nach Prinzendorf einlud, wo die Idee entstand, seine „Architektur des Orgien-Mysterien-Theaters“ als Graphik zu verlegen. Nitsch ist ein sehr sublimer Zeichner und ausgebildeter Lithograph. Sechs Jahre lang haben wir an diesem Werkkomplex gearbeitet und eine Druckerei blockiert. Vier Zyklen – mit insgesamt rund einhundert großformatigen Blättern und Variationen – mussten teils mit mehr als einem Dutzend Farben und in Kombination mit der Radiertechnik auf der Handpresse gedruckt werden. Bei mir fielen sämtliche Hemmungen und ich habe all mein Geld in dieses Editionsprojekt gesteckt. Meine Beziehung zum Künstler wurde von Verstimmungen getrübt, denn durch die hohen Investitionen und wegen Verkäufen, die trotz Vereinbarungen nicht zustande kamen, geriet meine Galerie in einen schweren finanziellen Engpass. Ich hatte Glück, denn ein guter Kunde erwarb daraufhin aus meinem Bestand so viele Werke von Hermann Nitsch, dass nicht nur meine wirtschaftliche Krise behoben war, sondern er selbst heute eine der weltweit größten Nitsch-Sammlungen besitzt.

Die „Architektur des Orgien-Mysterientheaters“ wurde seither in vielen Ausstellungen gezeigt und von Museen erworben. Die Werkstatt existiert nicht mehr, der Drucker ist pensioniert, die

Lithosteine alle abgeschliffen. Zwei Katalogbände dokumentieren dieses Jahrhundertprojekt. Hermann Nitschs Wiener Foundation kümmert sich heute um sein gesamtes Werk und so hat sich alles zum Guten gefügt.

*Das ist eine beeindruckende Geschichte. Was fasziniert Sie an Künstlern, am Kunstverkaufen?*

Wenn ich heute eine Ausstellung mit Fautrier oder Michaux aus den 20er Jahren mache, dann geschieht das mit einem kunsthistorischen Blick und dem Versuch, das mit meinen zeitgenössischen Künstlern zu verbinden. Das interessiert die Künstler übrigens sehr, dieser Enthusiasmus überträgt sich und wir diskutieren viel darüber. Man stellt sich als Galerist immer Fragen: Wie ist mein Zugang zum Objekt, ist es interessant, sieht es gut aus, wie arbeite ich damit, wie vermittelt man es dem Kunden, wie baut man einen Markt auf, gibt es überhaupt schon einen? Das Schlechteste, was man mir nachsagt, ist, dass ich alles verkaufen kann. Was so natürlich auch nicht stimmt.

*Worauf basiert Ihre Beziehung zu Kunstsammlern?*

Der Galerist muss zum Sammler ein besonderes Verhältnis, eine direkte, persönliche Kommunikation pflegen. Das ist eine Interessengemeinschaft – und Sammler haben ihre Empfindlichkeiten. Ich habe gelernt, ihnen gegenüber nicht zu eitel oder ehrgeizig mit eigenen Meriten aufzutreten, sondern diskret im Hintergrund zu bleiben. Das ist wichtig für eine langfristige Zusammenarbeit.

*Haben Sie Treffsicherheit in der Bewertung von Kunst? Ist man diesbezüglich als Galerist seinen Käufern gegenüber verantwortlich?*

Ich habe es gerne mit Leuten zu tun, die mündig sind und sich selbst etwas zutrauen. Natürlich hat man mit seiner Erfahrung als Händler auch Überzeugungskraft. Man muss die Leute mit der Kunst beschäftigen, ihr einen Sinn geben, wenn sie das kaufen sollen. Große Galerien können mit einem gewissen Druck Schwerpunkte setzen und Behauptungen aufstellen: „Dies ist ein künstlerisches Monument, das soll in der Öffentlichkeit wahrgenommen werden.“ Mit diesem Prinzip verkauft man lieber zwölf Bilder an einen bedeutenden Sammler als drei Zeichnungen an drei verschiedene Leute und man macht eher eine Ausstellung in der Bundeskunsthalle als im Kunstverein in Konstanz.

*... und wie ist Ihr Prinzip?*

Ich habe wunderbare Sammler, die ich seit 30 Jahren kenne. Die haben nur drei Zimmer, die Wände hängen voll und sie kaufen nur ein, zwei Mal im Jahr eine Zeichnung. Das sind trotzdem gute Kunden und Freunde der Galerie. Sie sind Liebhaber und würden sich vielleicht gar nicht als Sammler bezeichnen. Käufer von Zeichnungen sind keine Spekulanten. Die wollen nicht investieren, sondern mit den Sachen leben. Solche Käufer habe ich ganz viele. Ich drehe ein großes Rad mit kleinen Zahlen.

*Aber Sie beraten auch große, geradezu feudale Sammlungen, etwa jene von Herzog Franz von Bayern und Christian Graf Dürckheim. Wie kamen diese Kontakte zustande?*

Beide lernte ich in der Zeit bei Heiner Friedrich kennen und ich habe seither viel Unterstützung von ihnen erhalten. Prinz Franz von Bayern besuchte Galerien, weil er sich für Kunst interessierte.

Darüber hinaus gibt es natürlich eine persönliche Sympathie. Er hat 1964 mit einigen anderen Mitgliedern der gediegenen Münchener Gesellschaft den Galerieverein gegründet, einen der ersten Fördervereine für Moderne Kunst in Deutschland, der bis heute große Strahlkraft hat.

Christian Dürckheim hat Jahrzehnte sehr konzeptionell, sehr diskret ausschließlich Inkunabeln aus dem Frühwerk der deutschen Klassiker der 60er und 70er Jahre gesammelt – also Richter, Polke, Schönebeck, Palermo, Lüpertz und natürlich Baselitz. Leihgaben hat er stets verweigert und damit riskiert, sich mit den Künstlern zu überwerfen, weil die natürlich wollten, dass er Arbeiten für Ausstellungen hergibt. Er sammelt auch Arbeiten auf Papier. Was zunächst nur begleitend gedacht war, hat seine ganze Zuneigung gefunden und er hat die Zeichnungen behalten, nachdem die Gemälde vor zwei Jahren für viele Millionen versteigert wurden.

*Und in welchem Zusammenhang stand Ihre Tätigkeit für die Deutsche Bank zur damaligen Frankfurter Kunstmesse?*

Ich wurde Anfang der 90er Jahre von der Deutschen Bank als Berater der Kunstsammlung berufen, deren Schwerpunkt auf Zeichnungen lag. In meiner Galerie in der Baaderstraße fanden die Sitzungen der Auswahlkommission statt. Man brauchte viel Platz, diese Sitzungen waren große Materialschlachten mit einer enormen Vorbereitung. Es ging um die Ankäufe für die Artothek, die Büroräume der Mitarbeiter und die eigentliche Sammlung. Als Direktor des Städel Museums und als Lokalpatriot war Klaus Gallwitz, ebenfalls Berater der Deutschen Bank, sehr an der Art Frankfurt interessiert. Er sagte eines Tages: „Das geht nicht, dass wir hier eine Kunstmesse mit wichtigen Galerien aufbauen wollen und unser Kurator ist nicht dabei.“ Also habe ich drei Mal daran teilgenommen.

*Wo haben Sie sich verspekuliert?*

Ich spekuliere nicht, aber ich habe mich oft vertan. Wenn man langfristig in einen Künstler investiert und sich eines Tages eine ungenaue Gefühlslage ihm gegenüber entwickelt, wenn man sich klar zu werden beginnt, dass man falsche Erwartungen oder zu große Hoffnungen hatte – das ist ein komplizierter Prozess. Derlei Aderlässe in den letzten 47 Jahren waren sehr schwierig für mich und es hat sich immer ewig hingezogen, bis der entscheidende Satz fiel: „Das war’s jetzt.“

Meine größte Fehlspekulation ist, dass ich alles verkauft habe, was ich in der Hand hatte. Wenn ich heute noch frühe Bilder von Richter oder Baselitz aus den 60er Jahren hätte ...

*... aber der Galerist muss verkaufen, da ist kein Platz für Wehmut.*

Ich habe Arbeiten im Idealfall so gut platziert, dass die Karriere der Künstler mitbefördert wurde. Das geht nur, indem man die Werke weggibt. Da hängt eine tolle Arbeit in der Galerie, man ist stolz darauf und plötzlich kommt Jemand hereingeschneit und sagt: „Nehme ich.“ Da kommt manchmal ein komisches Gefühl hoch und man fragt sich: „Warum kauft der das jetzt?“ Aber man darf nicht neidisch auf die Sammler sein.

In den 70er, 80er Jahren konnte niemand ahnen, dass für Richter und Baselitz einmal diese unglaublichen Preise bezahlt würden. Die Erfolge wurden damals ganz anders gemessen: Ob ein Künstler in einer wichtigen Ausstellung dabei sein durfte, ob ein Bild in eine gute Sammlung verkauft wurde – das war das Ziel.

*Gab es Störfeuer, denen Sie sich in Ihrer Laufbahn als Galerist ausgesetzt sahen?*

Nach der langen Praxis kann ich beurteilen, wo meine Qualitäten und Schwächen liegen. Ich bin ein Promoter in einer ansteigenden Aufmerksamkeit für Künstler in einem Marktgefüge zwischen zwei- und zehntausend Euro, nicht zwischen zweihunderttausend und einer Million. Meine geschäftlichen Verhältnisse zu Künstlern haben sich meistens im unteren Bereich bewegt. Immer dann, wenn eine neue Karrierestation beschritten wurde, beispielsweise bei Gerhard Richter, kamen andere Galerien ins Spiel. Ich habe ja viele seiner Graphik-Editionen und ein Werkverzeichnis seiner frühen abstrakten Bilder herausgegeben. Als Kurator einer Ausstellung mit Aquarellen und Zeichnungen deutscher Künstler habe ich seinen ersten Auftritt in der Galerie Marian Goodman in New York vermittelt – ein paar Jahre später war es dann die reine Konkurrenz.

Heute hat Richter mit seinen Millionenpreisen mit ganz anderen Leuten zu tun, nicht mehr mit mir. Dieses Missgeschick ist mir immer wieder passiert. Ich bin mit meinen erfolgreichen Künstlern rein unternehmerisch nicht mitgewachsen. Ich hätte eine Galerie in New York eröffnen und ihnen für jeden Schritt den entsprechenden Service bieten müssen. Dazu fehlte mir einfach die Energie. Ich bin zu sehr verstrickt in mein eigenes Format, meine Ideen. Deshalb sind mir auch die Nachlässe von Al Taylor und Fred Sandback entglitten.

Anfang der 80er Jahre hatte ich ein großes Zerwürfnis mit Baselitz, der mir vorwarf, nicht aggressiv genug zu sein. Das war sehr kränkend, hat mir aber die Begeisterung für seine Arbeiten nicht verdorben. Im Idealfall funktioniert es über die Freundschaft weiter. Wir pflegen einen wunderbaren persönlichen Kontakt und ich werde hinsichtlich seiner Papierarbeiten bevorzugt behandelt. Seine Bilder bekäme ich auch gar nicht durch die Tür meiner Galerie herein.

In dem Rahmen, in dem ich auftrete, bin ich allerdings sehr kämpferisch und halte den Ruf meiner Galerie mit Künstlern wie Kirkeby, Copley, Baumeister und vielen anderen aufrecht.

*Haben es die jungen Galerien heute leichter im Vergleich zu Ihren Anfangsjahren? In manche etablierte Galerie steigt heute die zweite Generation ein, auch bei Ihnen. Was geben Sie Ihrem Sohn Matthias mit auf den Weg?*

Die jungen Galerien arbeiten heute sehr professionell, das gab es in meiner Zeit überhaupt nicht. Meine Generation war rebellisch, ideologisch und wollte sich von Konventionen befreien. „Ich mache mein Ding und wenn es fertig ist, ist es fertig“ – so dachte man. Jetzt werde ich bald siebzig und natürlich habe ich mich gefragt: Schließe ich den Laden und arbeite lieber noch mal an einem schönen Werkverzeichnis? Oder fahre ich ein Jahr nach Japan oder mache sonst etwas Lustiges?

Für die jungen Leute ist es wichtig, sich mit ihrer eigenen Generation zu beschäftigen. Mein Sohn hat an der Kunstakademie studiert und schon eigene Ausstellungen hinter sich. Er hat diese Karriere beendet und beschlossen, Galerist zu werden – auch bedrängt von seinen Künstlerfreunden.

*Er hat also den Blick eines Künstlers und durch Ihre Galerie einen Startvorteil?*

Er ist mit Künstlern aufgewachsen, Fred Sandback war sein Patenonkel. Er hat ein eigenes Programm, muss aber noch vieles lernen: Organisation, das Betriebswirtschaftliche, Perspektiven entwickeln – auch, einem Künstler sagen zu können, dass er ihn nicht ausstellt. Ihm ist die Kontinuität von dem, was ich hier mache, wichtig und irgendwann wird die Zeit kommen, wo beides zusammenwächst. Meine Generation neigt ja zu dem Lamento: „Wir hatten es schwer, keiner hat uns geholfen, wir hatten keine Vorbilder und kein Geld.“ Aber soll sich das gegen die eigene Brut richten? Es ist falsch, zu denken, die Jungen würden wie die Alten, wenn man es ihnen nur schwer genug macht.



*Sie haben ja auch einen Vorteil, eine Entlastung ...*

Zunächst bedeutet es zusätzliche Arbeit, mehr Investitionen und der Verwaltungsaufwand vergrößert sich. Wenn man sich für Künstler engagiert, muss man für sie präsent sein. Wenn einer Kohle braucht, muss man sie auftreiben – das ist heute nicht anders als früher. Mein Sohn arbeitet sehr präzise, viel entschiedener als ich. Das hat auch dazu geführt, dass ich meine eigene Arbeit der letzten Jahre noch einmal genauer reflektiere.

*Wenn Sie sich etwas wünschen, einen Galeristentraum erfüllen könnten – was wäre das?*

Ich bin sehr beflügelt von der Idee, die museale Kabinettausstellung auf meine Galerie zu übertragen. Ein nicht allzu großes Kabinett, in dem ein intensiver Austausch über klassische und zeitgenössische Kunst stattfindet – mit Leuten, für die Kunst ein Lebensinhalt ist. Ein Ort, wo man Informationen austauscht, die Nase in die Schubladen steckt, in Katalogen blättert, sich Graphiken anschaut und miteinander vergleicht. In einem Büchlein notiere ich ständig Ideen für Ausstellungen, für die mir die Zeit fehlt.

Wenn ich viel Geld hätte, würde ich eine Sammlung mit Arbeiten auf Papier aufbauen. Eine breit angelegte Geschichte der Zeichnung – nicht enzyklopädisch sondern exemplarisch, von Einzelwerken ausgehend.

Februar 2013

(Eine gekürzte Version erscheint in der Zeitung *politik und kultur*, Ausgabe Mai-Juni 2013)