



Ausverkauf der Moderne Die Entwicklung des Kunsthandels nach 1945

Einleitung

Um die Entwicklung des Kunsthandels nach 1945 verständlich zu machen, wird es im ersten Teil meines Vortrags zunächst nötig sein, die historischen Bedingungen nach dem Zweiten Weltkrieg darzustellen. Eingebettet in einen europäisch-amerikanischen Dialog lässt sich die deutsche Situation sehr gut entlang der documenta-Ausstellungen rekonstruieren. Dabei rekurriere ich vor allem auf meine eigene Zeitzugehörigkeit als 1933 Geborener, der seine ersten prägenden Eindrücke durch die documenta I 1955 erfahren hat, 1959 selbst Generalsekretär der zweiten documenta und von 1960-1992 als Kunsthändler in Köln tätig war und aus dieser Perspektive ein halbes Jahrhundert des Kunsthandels überblickt.

Aus der Verlagerung des Kunsthandelszentrums von Paris nach New York wird ein neuer Galerietypus entstehen, den ich O'Doherty zitierend, in einem zweiten Abschnitt meines Vortrags, als White Cube, charakterisieren möchte. Mit der Entwicklung der Galerie vom Ausstellungs- zum künstlerischen und gesellschaftlichen Ereignisraum geht auch eine Ausdifferenzierung des Berufsbildes in den Galeristen einerseits und den Händler andererseits einher.

Gegenüber dem Konzept des white cube als idealer Keimzelle künstlerischer Vermittlung wird sich dann eine pragmatische, ganz nach rein ökonomischen Gesichtspunkten konzipierte Vermarktungsform entwickeln: die Kunstmesse, die ich als ehemaliger Mitbegründer in meinem dritten Abschnitt unter dem Motto: „Die Mächte, die ich rief, werd' ich nun nicht wieder los“ problematisieren möchte.

Und schließlich komme ich in meinem vierten Abschnitt auf die wachsende Macht der Auktionshäuser zu sprechen, die eine zunehmende Konkurrenz für die privaten Galerien darstellen. In dem Konkurrenzkampf zwischen Galerie und Auktion beginnt sich nun auch der Sammler zu einem neuen Typus zu entwickeln, der den spekulativen Aspekt mehr und mehr ins Zentrum seiner Sammlertätigkeit stellt.

Angesichts der enormen Vergrößerung, Beschleunigung und Globalisierung des Kunstmarktes gilt es sich beim Ausverkauf der Moderne und der Vermarktung zeitgenössischer Kunst seine Marktanteile zu sichern.



1. Der europäisch-amerikanische Dialog

Die Kunst und ihr Handel wurden in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts zunehmend von einem europäisch-amerikanischen Dialog bestimmt. Während in den ersten Jahrzehnten dieses Jahrhunderts der Dialog noch eurozentrisch geführt wurde, d.h. europäische Kunst nach Amerika, aber nicht umgekehrt verkauft wurde, entwickelt sich seit 1958 ein bilaterales Handelsverhältnis, das wesentlich auch die immanente Kunstentwicklung bestimmte.

Die Künstler und auch Sammler der Vereinigten Staaten von Amerika waren bis zum Ausbruch des Zweiten Weltkrieges ganz auf Paris fixiert, so dass auch noch nach dem Zweiten Weltkrieg bis Ende der 50er Jahre eindeutig Paris das Kunstzentrum für moderne Kunst von den Impressionisten bis zur Gegenwartskunst war. Der Auktionshandel verlagerte sich jedoch ab 1957 mit der Goldschmidt Auktion, auf die ich später noch zu sprechen komme, und der Abwertung des französischen Francs zunehmend von Paris nach London und wurde seit den 60er Jahren weitgehend durch Sotheby's und Christies allein bestimmt. Hingegen spielte der Handel mit amerikanischer Kunst oder gar der Verkauf von zeitgenössischer deutscher Kunst in die USA in den 50er Jahren noch keine Rolle. Auf der ersten documenta 1955, immerhin eine internationale Kunstausstellung, waren nur drei Amerikaner vertreten, Albers, Roesch und Calder, wobei die beiden erst genannten deutsche Emigranten waren und Calder bereits seit 1929 immer wieder für längere Zeit in Paris lebte und dort Ausstellungen hatte. Die Pariser Galerien und ihre Sammler übersahen zunächst mit Arroganz und Chauvinismus die künstlerische Entwicklung in New York. Das 1947 neu gegründete Musée Nationale d'Art Moderne, sowie der 1945 ins Leben gerufene Salon de Mai, das wichtigste Ausstellungsforum zeitgenössischer Kunst, waren ausschließlich auf europäische Kunst ausgerichtet mit eindeutigem Schwerpunkt auf die Ecole de Paris. Paris hatte händlerisch gesehen den ungeheuren Vorteil, daß seit der wirtschaftlichen Depression von 1929 und dem damit verbundenen starken Rückgang des Kunsthandels dennoch sehr viele Künstler in Paris lebten. Nicht nur Picasso, Braques, Miro, Chagall, Leger, Arp oder Brancusi arbeiteten dort, sondern bereits eine neue Künstlergeneration wie Dubuffet, Bazain, de Stael, Hans Hartung, Poliakoff oder Wols zeigten ihre Arbeiten in den wenigen Avantgardegalerien wie Carré, Cordier, Drouin, Galerie de France, Leiris, Maeght und Denise



René. Während des Krieges wurden im Wesentlichen nur Impressionisten und Postimpressionisten gehandelt, die eigentliche zeitgenössische Kunst blieb unverkäuflich. So war es folgerichtig, dass Heinz Berggruen seine Galerie nicht in New York, sondern 1948 in Paris eröffnete. Wie Heinz Berggruen mir erzählte, war es für ihn damals noch leicht, bedeutende Kunstwerke der Moderne aus Pariser Privatsammlungen zu kaufen, die er fast ausschließlich an amerikanische Sammler verkaufte. Der internationale Kunstmarkt, auch der amerikanische, war auf Paris konzentriert, denn nur Werke von Künstlern, die auch in Paris ausstellten, konnten international verkauft werden. Deshalb stellte der erfolgreiche New Yorker Händler Samuel Kootz 1947 in der Galerie Maeght seine amerikanischen Künstler aus, wie z.B. Baziotes, Gotlieb oder Motherwell, nur um mit dieser Ausstellung Prestige für seine Künstler bei seinen amerikanischen Sammlern zu erwerben. Jedoch die französische Presse sowie das Publikum waren der amerikanischen Kunst gegenüber sehr negativ eingestellt. Nur der junge französische Maler Matthieu und der Kunsttheoretiker und -kritiker Michel Tapié begeisterten sich für die junge amerikanische Kunst öffentlich und versuchten - leider jedoch vergebens -, Bilder von de Kooning und Pollock schon 1948 gemeinsam mit französischen informellen Künstlern in der Galerie du Montparnasse auszustellen. Als führender Theoretiker dieser frühen 50er Jahre in Paris ermöglichte Michel Tapié tatsächlich 1951 eine stark diskutierte Ausstellung mit dem Titel „Confrontation vehemente“ mit Werken von Pollock und de Kooning sowie Matthieu und Wols und veröffentlichte 1952 sein einflussreiches Buch „Un art autre“, in dem das europäische Informell gleichberechtigt mit der neuen amerikanischen Kunst beschrieben und gewürdigt wurde. Im selben Jahr organisierte er im Studio Fachetti in Paris die erste Pollock Verkaufsausstellung mit 15 Bildern. Auch hier war das Echo der Presse ablehnend und verkauft wurden nur zwei Bilder, eins davon an Tapié selber. Obwohl die führenden Pariser Avantgardegalerien nicht zuletzt aus Kostengründen im wesentlichen Werke europäischer Künstler, die in Paris lebten, ausstellten, so muss doch erwähnt werden, dass ausgerechnet die Galerie de France in Zusammenarbeit mit Leo Castelli und Sidney Jannis bereits 1952 Bilder von zwanzig amerikanischen Avantgardekünstlern ausstellte, natürlich aus den gleichen Gründen wie die für Samuel Kootz 1947. Auch Sidney Jannis benötigte noch 1952 das Gütesiegel einer Pariser Galerie, obwohl er sich so gut wie keine Chancen ausrechnen konnte, in Paris Arbeiten seiner Künstler zu verkaufen.



In Deutschland begann man in den frühen 50er Jahren ebenfalls nach Paris zu fahren, um dort den lang entbehrten internationalen Anschluss wieder zu finden. Gekauft wurden in den Jahren des Wirtschaftswunders außer der klassischen Moderne, besonders der deutschen, im wesentlichen Werke der Ecole de Paris. Der Handel mit der klassischen Moderne wurde seit 1947 - 1962 zunehmend von dem sehr erfolgreichen Auktionshaus Roman Norbert Ketterer in Stuttgart geführt. Hier wurden nach der Währungsreform bedeutende Kunstwerke der klassischen Moderne versteigert u.a. der Nachlass von Nell Walden. Im Übrigen waren es in Deutschland die Rheinischen Galerien Werner Rusche, Möller, Abels, Spiegel, Vömel und Grosshennig, die Berliner Galerie Rudolf Springer und in München Stangel und Francke, die mit klassischer Moderne und zeitgenössischer Kunst handelten. Die schnellen Preissteigerungen der unterbewerteten Kunstwerke belebten den Kunstmarkt nach der Währungsreform, besonders durch die Auktionen von Ketterer, die zu einem Preisbarometer und gesellschaftlichen Ereignis wurden, an dem sich nicht nur die Händler, sondern auch private Käufer beteiligten. Das wieder erwachte Interesse an moderner Kunst führte zu einer Reihe von Galerie Neugründungen in den 50er Jahren wie z.B. die Galerie 22 und der Galerie Schmela in Düsseldorf, Hans-Jürgen Müller in Stuttgart, Otto van de Loo in München und meiner eigenen Galerie zunächst in Essen und dann seit 1962 in Köln. Der seit 1929 durch die Inflation und dann seit 1933 durch die repressive Kunstpolitik der Nationalsozialisten verursachte Stau der so genannten Entarteten Kunst löste sich nun als ein ungeheures Bilderreservoir in Ateliers und privaten Sammlungen und bildete die Grundlage eines großen Angebotsmarktes in Deutschland. Dem angestauten Bilderschatz stand der schnelle wirtschaftliche Aufschwung der Bundesrepublik in den 50er Jahren gegenüber und ermöglichte dem deutschen Kunsthandel einen Neubeginn, jedoch im Gegensatz zu den meisten ausländischen Kollegen ohne Kapital, so dass die notwendige Lagerbildung, wie sie noch in den 20er Jahren in Deutschland möglich war, unterblieb. Die Marlborough Galerie in London, die frühzeitig den deutschen Kunsthistoriker und -kritiker Will Grohmann als ihren Berater gewinnen konnte, organisierte auch bedeutende Verkaufsausstellungen der deutschen klassischen Moderne und war darüber hinaus selbst Käufer dieser Werke, die damit den Grundstock eines immer größeren und wertvolleren Lagers bildeten. In den 50er, 60er und 70er Jahren war es dem deutschen Kunsthandel noch nicht möglich, seine Geschäfte durch



Bankkredite zu erweitern und mit der internationalen Konkurrenz gleichzuziehen. Es ist bezeichnend, dass mit Ausnahme der von Hause aus vermögenden Sammler und Galeristen Otto van de Loo und Otto Stangl keine großen Sammlungen durch deutsche Händler nach dem Kriege entstanden sind wie z.B. in Paris die Sammlung Heinz Berggruen oder in Basel die Sammlung Ernst Beyeler. Erst in den 80er und 90er Jahren entstehen erst wieder Sammlungen durch Kunsthändler wie die von Paul Maenz und Gunzenhauser. Wegen des politisch bedingten Nachholbedarfs an moderner Kunst beschränkte sich der deutsche Handel im Wesentlichen auf die deutsche Vorkriegsmoderne sowie die international anerkannte Ecole de Paris. Jegliche Form von figurativer Kunst wie die der Neuen Sachlichkeit oder des Surrealismus waren auf Grund der scheinbaren Nähe zur gegenständlichen Kunst des Dritten Reiches noch Tabu. Der abstrakte Stil des Informells hingegen versprach im Westen Deutschlands den internationalen Anschluss an die Moderne ohne konkrete Auseinandersetzung mit der Vergangenheit, während im Osten des Landes der Handel mit dem dort dominierenden figurativen Stil bis zur 6. documenta 1977 keine Bedeutung hatte. Einzelne Versuche schon in den 50er und 60er Jahren durch die Galerien Springer und Brusberg, wenigstens das Werk von Gerhard Altenbourg in Westberlin und Westdeutschland zu zeigen, fanden wenig Resonanz, das Ausland aber auch der westdeutsche Kunsthandel nahmen sein Werk und das anderer Künstler der DDR nicht zur Kenntnis. Noch zur Eröffnung der 6. documenta zogen Baselitz und Lüpertz aus Protest einer Beteiligung von Tübke und Heisig ihre Werke zurück. Erst Peter Ludwigs Engagement sorgte für einen nationalen Diskurs und ermöglichte einen leidlich funktionierenden staatlichen Kunsthandel, der jedoch im Jahr 1988 lediglich 3 Million Umsatz machte.

In Westdeutschland waren es besonders die Wuppertaler und Kölner Sammler Anselmino, Gebhardt, Schniewind, Ziersch, Haubrich, Neuerburg und Gustav Stein sowie Ströher in Darmstadt und Sprengel in Hannover, die in dieser frühen Zeit ihre Sammlungen mit klassischer Moderne und zeitgenössischer Kunst aufzubauen begannen.

So war die Lage, als ich 1955 mit Anfang zwanzig die erste documenta in Kassel besuchte. Die von Werner Haftmann konzipierte und von Arnold Bode in den Ruinen des Friderizianums in Kassel eingerichtete Ausstellung war ein unerwartet großer Erfolg und zog 134.000 Besucher an. Für mich war diese Ausstellung der erste Kontakt mit der klassischen



Moderne sowie der nationalen und internationalen Avantgarde in einer bis dahin noch nie gesehenen zeitgemäßen Präsentation. Der Ruinencharakter der damals noch nicht renovierten großen Ausstellungsräume des Friderizianums verstärkte den grandiosen Eindruck. Die Ausstellung veränderte mein Leben: ich gab mein juristisches Studium auf und beschloss Kunsthändler zu werden. Mein Weg führte mich zunächst nach Köln, wo ich in der Galerie der Spiegel, damals eine der führenden Avantgardegalerien Deutschlands, volontierte, um danach im Auktionshaus und Galerie Gerd Rosen in Berlin meine Ausbildung fortzusetzen. Meine nächste Station 1958 war Paris, das damalige Zentrum des internationalen modernen Kunsthandels, bis ich dann im Januar 1959 mit der organisatorischen Durchführung der zweiten documenta von Arnold Bode beauftragt wurde. Während noch in meinen Kölner und Berliner Jahren der Kunsthandel im Wesentlichen ein Handel mit Bildern, Plastiken und Grafiken wie eh und je war, schien sich die Welt der Kunst und mit ihr auch die Welt des Handels 1957/58 in Paris zu verändern. Die Nouveaux Realisten Yves Klein, Jean Tinguely und Arman brachen mit ihren monochromen Bildern, Schrottkulturen und Müllakkumulationen die überkommenen Vorstellungen von Kunst, ebenso wie Jasper Johns, dessen Werke 1959 in der Pariser Galerie Rive Droite zum ersten Male gezeigt wurden und damit auch meine bisherigen Vorstellungen von Kunst veränderten. Eine weitere wichtige Ausstellung war die große Wanderausstellung „The New American Painting“ mit Stationen in Basel, Mailand, Madrid, Berlin, Amsterdam, Brüssel, Paris und London. Interessanterweise wurde diese Ausstellung vom International Council of the Museum of Modern Art in New York organisiert und gesponsert. In dieser Zeit begann auch die amerikanische Regierung über die Kulturabteilungen ihrer Botschaften massiv amerikanische zeitgenössische Kunst zu fördern und im Ausland auszustellen. Diese von Amerikanern finanzierte Ausstellungstournee war eine deutliche Kampfansage an die bis dahin gültige Vormachtstellung der europäischen Weltkunsthauptstadt Paris. Es ist deshalb nicht überraschend, dass 1959 in Kassel die zweite documenta, die noch von Werner Haftmann als Apotheose an das europäische Informell geplant war, durch den amerikanischen Beitrag, insbesondere durch die Sonderausstellung von Jackson Pollock mit 16 großformatigen Bildern, einen Paradigmenwechsel in der Kunst und im Kunsthandel mit sich brachte. Stellen Sie sich bitte vor, dass in der 2. documenta bereits zwei Combine Paintings von Rauschenberg ausgestellt waren - das berühmte „Bett“



von ihm, das jetzt im Museum of Modern Art N.Y. hängt, haben wir aus Angst vor Ablehnung und Vandalismus nicht mit ausgestellt - das 2,50 x 5,50 m große Bild „Katedra“ von Barnett Newman, heute im Stedelijk Museum von Amsterdam sowie wichtige Werke von Franz Kline und de Kooning. Es fand in den 100 Tagen der documenta ein ästhetischer Wettstreit zwischen der anerkannten und entsprechend hoch bezahlten Ecole de Paris und den neuen Arbeiten der New York School statt. Die Besucher mussten unwillkürlich die Gemälde von Soulage (ca. DM 100.000,-) aus den frühen 50er Jahren mit den Arbeiten von Franz Kline (ca. DM 40.000,-) aus dem gleichen Zeitraum vergleichen. Es ist wichtig anzumerken, daß der amerikanische Beitrag nicht vom documenta Komitee ausgewählt worden war, sondern von Porter McCray, Leiter für Auslandsausstellungen im Museum of Modern Art. Allein die für europäische Verhältnisse ungewöhnlich großen Formate brachten die gesamte Ausstellungskonzeption durcheinander, so dass zahlreiche europäische Exponate auf dem Dachboden des Friedericianums verbannt werden mussten. Diese völlig unangemessene Hängung in Verbindung mit der mittelmäßigen und zu großen Auswahl des Informell ließen den amerikanischen Beitrag noch eindrucksvoller erscheinen und trug zum Niedergang der französischen Kunst und ihrer Handelsmetropole Paris wesentlich bei. Von nun an trat die amerikanische Kunst ihren Siegeszug in Europa an und eroberte den Markt. Die französischen Händler waren entsetzt, das ihre amerikanischen Kunden plötzlich mehr an amerikanischer Kunst interessiert waren und sich von ihren europäischen Erwerbungen zu trennen versuchten. Jedoch nicht nur die amerikanischen, sondern auch die europäischen Händler und Sammler kauften zunehmend amerikanische Kunst. Ich selbst stellte 1960 in meiner gerade gegründeten Galerie Werke von Cy Twombly aus, die ich zu meiner nicht geringen Überraschung auch verkaufen konnte. Die Galerie Änne Abels, die sich auf den Handel mit deutschen Expressionisten spezialisiert hatte, zeigte nun auch Werke von Pollock, Rothko und Franz Kline. Im Gegenzug scheiterte der Versuch, deutsche Kunst der 50er und 60er Jahre in Amerika auszustellen oder gar zu verkaufen, oder wenigsten amerikanische Kollegen an deutscher Kunst zu interessieren. Zu stark wirkte noch die Erinnerung an die deutsche Vergangenheit nach. Nur Ernst Wilhelm Nay, Emil Schumacher und Norbert Kricke konnten kurze Zeit auch in New Yorker Galerien ihre Werke ausstellen. Der 1959 zwischen Emil Schumacher und Sam Kootz geschlossene fünf Jahresvertrag, der 1959 und 1960 zu



Ausstellungen führte, wurde bereits 1961 mit Beginn des Eichmann Prozesses wieder beendet. Der amerikanische Markt blieb selbstbewusst unter sich und akzeptierte die deutschen Sammler und Händler nur als Käufer. Der programmatische Titel der ersten Joseph Beuys Aktion in der Galerie René Block in New York 1974 „I like America and America likes me“ blieb eine prononcierte Zweckbehauptung, die sich als falsch erweisen sollte. Auch alle anderen Bemühungen deutscher Händler, wie die von René Block oder Reinhard Onnasch, in ihren New Yorker Galerien deutsche Kunst an amerikanische Sammler zu verkaufen, scheiterten kläglich. In den 60er und 70er Jahren kauften die Amerikaner, soweit es sich um zeitgenössische Kunst handelte, nur Werke ihrer Künstler. Erst 1981 stellten Xavier Fourcarde und Brooke Alexander, 1982 Ileana Sonnabend Werke von Georg Baselitz aus. In diesen Jahren gab es in den USA keine eigene überzeugende Kunstrichtung mehr. Dies war der Augenblick, in dem amerikanische Händler und Sammler die europäische und damit auch deutsche Kunst für sich entdeckten. Die Preisunterschiede zwischen europäischen und amerikanischen Kunstwerken führten nun unter umgekehrten Vorzeichen zu einem erneuten Interesse an europäischer, insbesondere deutscher Kunst. In den Filmen von Rainer Werner Fassbinder und den Büchern von Heinrich Böll, Günther Grass und Uwe Johnson sowie in den Werken von Anselm Kiefer, Sigmar Polke oder Gerhard Richter fanden die amerikanischen Sammler die lange vermisste Auseinandersetzung deutscher Künstler mit ihrer Vergangenheit. Es war nun nur noch eine Frage der Zeit, bis auch die New Yorker Händler sich um Ausstellungen deutscher Künstler in ihren Galerien bemühten. Der große Durchbruch für die deutsche Kunst in den USA erfolgte erst 1984, nachdem Rudi Fuchs auf der documenta 7 die deutsche, italienische und spanische figurative Malerei besonders herausgestellt hatte. Im Sog der italienischen Transavantguardia und ihres Propagandisten Archille Bonito Oliva wurden auch die deutschen Maler aufgewertet und in New York ausgestellt. 1982 stellt Holly Solomon in New York Bilder von Sigmar Polke, 1985 die Galerie Sperone-Fischer-Westwater, New York, Werke von Gerhard Richter aus, obwohl er schon 1980 auf der Biennale von Venedig vertreten gewesen war. Aber erst die erfolgreiche Ausstellung von Anselm Kiefer 1984 im Israel Museum von Tel Aviv fegte alle Bedenken amerikanischer Sammler deutscher Kunst gegenüber hinweg. Ein bisher nie da gewesener Boom deutscher Kunst setzte in den USA ein und wurde durch die Galeristen Hochzeit von



Michael Werner mit Mary Boone gekrönt. Die Ehe von Werner und Boone, die auch zu wechselseitigen Ausstellungen ihrer Künstler führte, hielt solange wie der Boom. Im Sog der Nachfrage bekamen auch andere deutsche Künstler wie Martin Kippenberger, Albert Oehlen, Werner Büttner und Reinhard Mucha Anerkennung und ihren amerikanischen Markt. Diese Künstler erlebten in nur wenigen Jahren einen bis dahin nicht da gewesenen nationalen und internationalen Erfolg. Die dadurch ebenfalls einsetzende börsenhafte Spekulation mit deutscher Kunst musste zwangsläufig auch zu einer Reaktion führen.

Die Galerie als white cube

Mit dem Niedergang des Informells und der Ecole de Paris, die letztlich immer noch das traditionelle Tafelbild repräsentierten, und dem Aufstieg der amerikanischen Kunst sowie den neuen europäischen Tendenzen der Nouveau Realisten und später auch der Arte Povera ging eine entscheidende Veränderung der Galerie einher.

Während es noch 1960 durchaus üblich war, Ladenlokale zu Galerien umzufunktionieren - wie ich es auch getan habe -, wurde in den 70er Jahren der spezifische Galerieraum zur Voraussetzung einer ernst zunehmenden Galeriearbeit. Die neuen Bildformate sowie die sperrigen Objekte und raumgreifenden Installationen forderten neue Räume. Die Vorbilder dazu lieferte einmal mehr New York, wo ganze Büro- oder Fabrikationsetagen zu riesigen Ausstellungsflächen umgebaut wurden. Der eigens als Galerie gebaute oder ausgebaute Raum mit entsprechend musealen Möglichkeiten zur Präsentation, Lagerhaltung und Beleuchtung ist ein Indikator für die Erweiterung des Kunstmarktes mit zeitgenössischer Kunst, dem die Professionalisierung eines neuen Berufsstandes des Galeristen korrespondiert. Der Lofttypus wurde auch für die Galerieneubauten bestimmend, so dass davon abweichende Modelle wie der Neubau der Galerie Richard Feigen in New York von Hans Hollein und die Galerie für Alfred Schmela von Aldor van Eyck nur kurz als Galerie genutzt werden konnten. Der Wiener Boutiquecharakter Holleins ebenso wie die dem de Stijl verpflichtete Architektur Aldor van Eycks waren für die neuen Anforderungen einer Galerie nicht mehr zeitgemäß. Auch ich ließ mir 1972 eine Loft ähnliche Galerie bauen, um der veränderten Kunstproduktion einen angemessenen Rahmen bieten zu können.



Wurden noch in den 50er Jahren die fertigen Arbeiten im Atelier ausgesucht und in der Galerie präsentiert, so kamen in den 60er Jahren die Künstler in die Galerie, um die räumlichen Vorgaben in ihre Arbeit mit einzubeziehen. Die Galerie wurde somit zum integralen Bestandteil der Kunst, indem die Künstler zunehmend Bezug auf den Raum nahmen. Schon 1958 stellte Yves Klein in der Ausstellung „Le Vide“ bei Iris Clert nur die leere Galerie aus, während Arman dieselbe Galerie wenig später in einen Müllcontainer verwandelte, die nur noch von außen durchs Schaufenster eingesehen werden konnte. Die Galerie wurde somit vom reinen Ausstellungsraum zu einem künstlerischen Ereignisraum, der in den Folgejahren zwar sein gesellschaftliches Prestige erheblich vergrößerte, jedoch noch keinen wirtschaftlichen Erfolg garantierte. Im Gegenteil, der professionelle Galerieraum entwickelte sich paradoxerweise zunächst zum Garanten für eine künstlerische Verwirklichung jenseits ökonomischer und gesellschaftlicher Zwänge. „The white cube“, wie O’Doherty den Galerieraum 1986 treffend charakterisierte, war der ideologisch neutrale Rahmen einer vermeintlich autonomen, von jeglichen Zwängen befreiten Kunst. Ein typisches Beispiel für die historische Entwicklung des Galerieraumes ist die Galerie Leo Castelli, die ihre ersten Räume 1958 noch im eigenen Wohnhaus in der 77. Straße eröffnete, sie 1971 in umgebaute Lofträume am West-Broadway Downtown verlegte und Anfang der 80er Jahre mit dem riesigen weißen Kubus auf der Greenstreet erweiterte.

Die Entwicklung vom Ausstellungs- und Verkaufsraum zum künstlerischen Ereignisraum ging in den 60er Jahren parallel mit einem erneuten Interesse an Dada und Surrealismus. Nicht zuletzt durch Jasper Johns, Rauschenberg und die Pop Art rückte das Werk von Schwitters und Duchamp wieder in den Blick und in die Diskussion. Noch auf der zweiten documenta 1959 waren diese Richtungen nicht vertreten mit Ausnahme einer Arbeit von Schwitters von 1919 sowie zwei Bildern von Magritte und Delveaux. Schon 1938 hatte Marcel Duchamp den bis dahin üblichen Ausstellungscharakter verändert, indem er die internationale Ausstellung der Surrealisten in der Galerie de Beaux-Arts in Paris durch seinen Beitrag mit 1200 Kohlen Säcken, die von der Decke hingen, zu einer Installation und zu einem Medienereignis umfunktionierte. Die ausgestellten Bilder der Kollegen wurden somit zur Tapete, wie es dann buchstäblich in meiner Galerie 1967 geschah, als Warhol für seine Ausstellung Tapetenrollen mit Kuhmotiven und mit Helium aufgeblasene Silberkissen



schickte. Diese Kissen schwebten analog den Kohlsäcken dicht gedrängt unter der Decke, während die auf die Galeriewände geklebten Kuhtapeten den traditionellen Platz der Kunst einnahmen. Da so von vornherein nichts verkauft werden konnte, wurde die Ausstellung zu einem Ereignis mit Diskussionen über den Standort der Kunst und des Handels.

Schon 1957 hatte Yves Klein den Unterschied zwischen dem materiellen und dem immateriellen Wert der Kunst zum Gegenstand seiner Ausstellung in der Galerie Apollinaire in Mailand gemacht, in der er seine monochromen blauen Bilder gleichen Formats mit unterschiedlichen Preisen versah. Während Yves Klein also noch den geistigen Mehrwert der Kunst zum Thema machte, erklärte Warhol die Kunst ganz unverblümt zur Ware, als er 1964 mit seinen Brillo und Campell Kisten die Stabel Gallery in New York in ein Warenlager verwandelte. In demselben Maße, wie Duchamp mit seinen Ready-Mades die Schleusen für eine beliebige Vervielfältigungs- und Objektkunst geöffnet hatte, bahnte Warhol den Weg für eine Entwicklung, die Kunst zunehmend auch als Anlageobjekt zu betrachten.

In demselben Maße, wie der white cube multifunktionale Möglichkeiten künstlerischer Ausdrucksformen wie Fluxus-Veranstaltungen, Installationen und Happenings eröffnete, übte er jedoch seinerseits schon bald eigene, nicht zuletzt auch wirtschaftliche Zwänge aus.

Es war eine Situation eingetreten, in der das öffentliche Interesse an moderner Kunst und der kommerzielle Erfolg in solch krassem Missverhältnis standen, dass es für viele Galerien zwingend wurde, neue Vermittlungsformen und Verkaufsstrategien zu erproben.

Aus diesem Konflikt heraus begann sich das klassische Berufsbild des Kunsthändlers auszudifferenzieren in den Galeristen, der seine Galerie als adäquaten Rahmen für eine zeitgemäße Kunstproduktion zur Verfügung stellen wollte und den Händler, der die Kunst als Ware vermarktete. Dieser Prozess der Ausdifferenzierung eines Berufsbildes lief parallel mit anderen Differenzierungsprozessen wie auch im Bereich der Museen, wo Ausstellungen zeitgenössischer Kunst eine immer stärkere Rolle zu spielen begannen.



3. Suche nach neuen Vermarktungsformen: Gründung des ersten Kunstmarktes

Hein Stünke und ich luden 1967 zum ersten Kunstmarkt für zeitgenössische Kunst nur die Galerien ein, die sich auch mit der jüngsten Kunstentwicklung beschäftigten. Die Idee, die Kunst auf den Markt zu tragen, die Bilder aus der Galerie hinaus auf einem Messestand zu zeigen, wurde von den meisten Galeristen, die mit klassischer Moderne handelten abgelehnt, besonders vehement von Kahnweiler. Während der Münchner Kunst- und Antiquitätenmarkt, sowie die Stuttgarter Antiquariatsmesse längst vorher völlig problemlos angenommen wurde, stieß der Kölner Kunstmarkt bei den älteren Kollegen auf Ablehnung: Die vom Handel viel beschworene Aura und Diskretion schien gefährdet. Hein Stünke und ich fühlten uns durch die Produktionsweise und Vermarktungsstrategien Andy Warhols, der inzwischen sein Atelier zur Factory umfunktioniert hatte, sehr wohl berechtigt, für die Kunst dieser Generation die Aura der Galerie aufzugeben und sie analog der Konsumgüter auf einer Messe zu präsentieren. Jedoch mussten auch wir erkennen, dass die räumlichen Bedingungen einer temporären Messe im schärfsten Gegensatz zu den sich gerade herausbildenden Präsentationsmöglichkeiten in den Galerien standen.

Man versuchte diesen Konflikt immer wieder zu harmonisieren, indem man die Kojen galerieartig installierte, oder wie es von den Organisatoren der Messen empfohlen wird, sich auf ein oder zwei Künstler zu beschränken, damit der verheerende Eindruck der Beliebigkeit vermindert wird. Es bleibt ein unlösbarer Widerspruch, die Kojen gleichzeitig als Ausstellungsraum und Markt nutzen zu wollen. Nur der spezifische Galerieraum kann wesentlicher Bestandteil einer erfolgreichen Durchsetzung zeitgenössischer Kunst sein, aber andererseits finden die Verkäufe mehr und mehr auf den Kunstmärkten statt. Die Kunstmärkte wurden damals ins Leben gerufen, um neue Sammler in die Galerien zu locken, also die Schwellenangst vor den Galerien abzubauen. Das Konzept ging zunächst auf, wurde jedoch schon bald durch zu viele Kunstmärkte aufgeweicht. Schon 1970 entstand der zweite und noch erfolgreichere Kunstmarkt in Basel und 1973 die parallele Gegenmesse in Düsseldorf, gefolgt von weiteren Kunstmessen in Europa, Amerika und Asien. Mit den Kunstmärkten veränderte sich auch das Verhalten der Sammler, die mehr und mehr nur noch die Kunstmärkte besuchten und ihre traditionelle Bindung an einen Händler damit aufgaben. Die Kunstwerke wurden auch für sie zunehmend zur Ware, die man dort kauft, wo sie am



günstigsten angeboten wurde, ohne dabei zu bedenken, dass dadurch auch der lokale Standort der Galerien an Bedeutung verlor. Die Transparenz der Kunstmärkte führte die Sammler auch verstärkt zu den Auktionshäusern, die noch bis in die 70er Jahre im wesentlichen von den Händlern besucht wurden. Dennoch wurde die Eigendynamik der Messen so groß, dass sie für das Überleben einer Galerie gleichzeitig existentiell wie langfristig für den lokalen Standort bedrohlich wurden.

Mit dem kommerziellen Erfolg der Messen richtete sich nun auch das Interesse der Auktionshäuser auf die zeitgenössische Kunst und ihre Sammler, die zunehmend auch ihre Kunden wurden.

Die ersten erfolgreichen Kunstmärkte waren auch Medienereignisse, die Presse berichtete über Preise und Preissteigerungen im Vergleich zum Vorjahr. Willy Bongard, einst Börsenredakteur bei der FAZ, veröffentlichte 1970 in der Zeitschrift Capital seinen Kunstkompass mit einer Chartliste der 100 erfolgreichsten zeitgenössischen Künstler auf Grund einer von ihm entwickelten Punktliste, in der Ausstellungen, Verkäufe, Publikationen etc. berücksichtigt wurden. Diese jährlich zum Kölner Kunstmarkt erscheinende Liste blieb bis zum heutigen Tage nicht nur populär, sondern auch einflussreich. Die Kunst bekam zunehmend den Stellenwert von Aktien und wurde so auch von Bongard bewertet. Kunstferne Personen begannen sich für zeitgenössische Kunst als Anlagewert zu interessieren. In den 80er Jahren begannen dann auch Firmen, wie z.B. die Deutsche Bank, Kunst als Imageförderung oder auch als Investment zu kaufen. Auf der Höhe des Kunstmarktbooms im März 1989 erschien die erste Kunstmarktbeilage der FAZ mit Besprechungen der Auktionen und Galerieausstellungen, was bald in allen überregionalen Zeitungen Schule machte.

4. Die Macht der Auktionshäuser

Während noch in den 50er Jahren die nationalen wie internationalen Auktionshäuser nur als Agenten der Einlieferer tätig waren und selbst keine Auktionsware akquirierten, veränderte Peter Wilson, Präsident des Auktionshauses Sotheby's, diese Politik radikal. 1957 gelang es Wilson, die bedeutende New Yorker Impressionisten Sammlung des Berliner Bankiers Goldschmidt mit Werken von Manet, van Gogh und Cezanne u.a. dessen Bild „Junge mit roter Weste“ gegen ein Kaufangebot von 600.000,- Pfund (damals über 7 Millionen DM) des



griechischen Reeders Niarchos durch ein höher liegendes Garantieverprechen für das Auktionshaus zu akquirieren. Der Gesamterlös von 780.000,- Pfund bestätigte die riskante, aber erfolgreiche Politik Peter Wilsons. Diese Auktion, die erstmals eigens durch eine Werbefirma vorbereitet wurde, fand als gesellschaftliches Ereignis mit Abendgarderobe und speziell dafür eingeladenen Celebrities statt. Es erschien ebenfalls erstmals ein eigener Katalog, in dem alle Bilder farbig reproduziert wurden. Von den sieben verkauften Bildern wurden sechs in die USA verkauft, ein unübersehbarer Hinweis, wo der eigentliche Markt sich bereits befand. Trotzdem wurde von nun an London zum Zentrum des Handels nicht nur für alte Kunst wie bisher, sondern auch für Impressionisten und die klassische Moderne bis in die 60er Jahre hinein. 1964 kaufte Sotheby's das größte und traditionsreichste amerikanische Auktionshaus Park-Bernet und verlegte die prestigeträchtigen Impressionisten-Auktionen von London nach New York. Schon 1965 versteigert Sotheby's in New York auch die belgische Sammlung Moderner Kunst von Dotremont mit Bildern zeitgenössischer europäischer und amerikanischer Kunst u.a. ein Werk von Pollock, das 45.000 \$ erzielte. Einige der verkauften Werke waren nicht einmal zehn Jahre alt. Ein neuer und ertragreicher Zweig der Auktionshäuser wurde damit eröffnet. Lagen die Umsätze 1957 bei Sotheby's noch bei 3,2 Millionen Pfund, erreichten sie 1968/69 bereits 40 Millionen Pfund und stiegen im Boomjahr 1989/90 auf fast 2 Milliarden Pfund - immer dicht gefolgt vom Konkurrenten Christies. Die Beschleunigung des Kunstmarktes lässt sich besonders gut am Verkauf des Selbstportraits „Io“ von Picasso von 1901 belegen, das Hugo von Hofmansthal bei Tannhauser in München 1912 für 13.000 Reichsmark aus Tantiemen des Rosenkavaliers gekauft hatte und die Erben es durch Christies 1970 für 1.280.000 -, versteigerten. Dasselbe Bild erschien dann noch mehrmals auf New Yorker Auktionen und stieg 1975 auf 1.650.000 DM, 1981 auf 13,4 Millionen DM und wurde schließlich 1989 für 91,3 Millionen DM versteigert. Das Bild befindet sich heute als Leihgabe in der Kunsthalle Zürich. Ebenso rasant stiegen auch die Preise für die zeitgenössische Kunst, um nur das Gemälde „Interchange“ von Wilhelm de Kooning als Beispiel zu nehmen, das von 10.000 \$ in den 50er Jahren noch zu Lebzeiten des Künstlers 1989 20,7 Millionen Dollar brachte. Die Preisspirale begann 1985 gefährlich zu werden, als Japan auf Grund eines internationalen Abkommens den Yen aufwertete, und dadurch die neuen Yen Milliardäre neben den Immobilien auch die Kunst als Anlageobjekt



entdeckten. Bereits 1988 importierten japanische Sammler Kunstwerke im Wert von 2,5 Milliarden Dollar, was mehr als die Hälfte des gesamten Auktionsgeschäftes der Welt mit Impressionisten und moderner Kunst ausmachte. Der 16. Oktober 1987, ein Tag, der als zweiter schwarzer Freitag in die Geschichte des Aktienhandels einging und einer der katastrophalsten Zusammenbrüche der Finanzmärkte seit 1929 war, führte im November jedoch noch nicht wie allgemein erwartet zum Zusammenbruch des bereits aufgeblähten Kunstmarktes, sondern ganz im Gegensatz und wider jede Vernunft zu bisher unerreichten und auch unvorstellbaren Preisen. Alan Bond, ein Industrieller aus Sidney, kaufte am 11. November 1987 mit zur Hälfte von Sotheby's geliehenem Geld für 50 Millionen Dollar die „Schwertlilien“ von van Gogh, das er jedoch später nicht bezahlen konnte und deshalb von Sotheby's zu einem ungenannten Preis ans Getty Museum in Los Angeles verkauft wurde.

Diese gigantischen Umsatz- und Preissteigerungen wurden nicht zuletzt deshalb möglich, weil immer mehr Kunst als Anlage, besonders von Japanern, auf den Auktionen erworben wurde. Seit 1973 begannen die Auktionshäuser auch zweimal jährlich große Auktionen zeitgenössischer Kunst durchzuführen. Während die Witwe Kraushar ihre 150 Werke umfassende Pop Art Sammlung noch an den deutschen Sammler Ströher 1968 für 1,2 Millionen DM geschlossen verkaufte (nur die „Marilyn Monroe von Andy Warhol aus dieser Sammlung allein brachte kürzlich 17 Millionen Dollar), wurde die ebenso bedeutende Pop Sammlung von Scull 1973 als erste Auktion mit zeitgenössischer Kunst in New York versteigert. Damit wurden die Auktionshäuser auch unmittelbare Konkurrenten der Galerien. Diese Auktionen waren durch ihre weltweite Publizität zunächst verkaufsfördernd für die Galerien, so kehrte sich dieser Trend jedoch nach und nach um, da der für Galerien wirtschaftlich effizientere Secondary Market zunehmend von den Auktionshäusern abgewickelt wurde. Dabei spielt die Diskretion und die geringere Steuerbelastung eine maßgebliche Rolle. Während die Galerien nicht zuletzt auf Grund der Transparenz der Messen, der Steuern und des Folgerechts diese Diskretion nicht mehr erfüllen konnten, hatten Einlieferer wie Käufer auf Auktionen die Möglichkeit, anonym zu bleiben. Die multinationalen Auktionshäuser Sotheby's und Christies weichen der in Europa zunehmenden Bürokratisierung und Reglementierung aus, indem sie ihre großen Auktionen in den USA veranstalten.



5. Der neue Sammler

Schon Peter Ludwig und nach ihm Karl Ströher erkannten durchaus die Kosten sparende und Wertsteigernde Möglichkeit der musealen Präsentation ihrer großen Sammlungsbestände. Sie beide hatten aber das erklärte Ziel, ihre Sammlungen der Öffentlichkeit zu stiften, was in Darmstadt nur auf Grund der Borniertheit der Wiesbadener Landesregierung verhindert wurde. Während Peter Ludwig als Sammler alter Schule Weltkunst vom Mittelalter bis zur Neuzeit für die Museen sammelte und dabei als erster großer Sammler auch die Pop-Art für das Walraff-Richartz Museum in Köln kaufte, setzt Saatchi die Museen bisher unverholten in den Dienst seiner Marktstrategien. Während er 1987 als Mitglied im Ausstellungsausschuss der Tate Gallery tätig war, wurden dort Teile seiner damaligen Sammlung ausgestellt, kurz bevor sie dann verkauft wurden. Als Inhaber einer erfolgreichen Werbeagentur erkannte er wie kein anderer, wie sich die Nachfrage für zeitgenössische Kunst durch das Prestige anerkannter Museen steigern lässt, die er allerdings nicht mehr als Endstation anvisiert, sondern als Wertsteigernde Durchgangsstationen für die erfolgreiche Vermarktung auf Auktionen oder im Handel. Mit Charles Saatchi kam in den 80er Jahren ein neuer, ganz auf zeitgenössische Kunst spezialisierter Sammlertypus in die Kunstszene, der seine Erwerbungen unter marktstrategischen Gesichtspunkten tätigte und Ateliers, Galerien sowie Auktionshäuser in seine Strategien miteinbezog.

Zusammenfassend lässt sich eine enorme Vergrößerung, Beschleunigung und Globalisierung des Kunstmarktes seit den 60er Jahren konstatieren. Die Pop Art, besonders aber der Medienstar Andy Warhol hat den Kunsthandel durch das öffentliche Interesse an seiner Person und seinem Werk mehr verändert, als irgendeine Kunstrichtung oder ein Künstler je zuvor. Die revolutionäre Erweiterung des Kunstbegriffs durch Marcel Duchamp beeinflusste nur die Fachwelt, der radikal veränderte Kunstbegriff Andy Warhols hingegen eine breite Öffentlichkeit. Die Pop Art und in ihrem Gefolge die Kunstmärkte erreichten neue Sammler und Märkte besonders in den USA. Noch bis 1960 war der Kreis der Künstler, Händler und Sammler sehr, sehr klein, der Dialog unter ihnen jedoch umso intensiver. Die rasante Professionalisierung des Kunsthandels und mit ihr die neuen technischen Errungenschaften wie die schnellen und bequemen Flugverbindungen in alle Welt, das Faxgerät und der



Computer, sowie Internet und Website beschleunigten in den 80er Jahren den Kunsthandel zusätzlich. Darüber hinaus erzeugten und erzeugen die Möglichkeiten der Datenverarbeitung und des Informationsservice durch Computer und Internet hohe Erwartungen an neuartige Vermittlungs- und Vermarktungsformen. So verlegte die Frankfurter Galerie Hans Neuendorf ihr Geschäft ganz vom traditionellen Kunsthandel weg zur Aufbereitung von Daten des Kunsthandels wie z.B. Auktionsergebnissen sowie zum Anbieten und Suchen von Kunstwerken über Internet. Das von Hans Neuendorf ins Leben gerufene „Art Net“ speichert alle Daten von Kunstwerken inklusive ihrer Abbildungen, die durch Auktionshäuser weltweit seit 1985 verkauft worden sind. Hierbei werden auch kleinere und weniger bekannte Auktionshäuser erfasst, sofern sie Kataloge publizieren. Bereits über Tausend Kunsthändler und Galeristen offerieren oder annoncieren im „ArtNet“ Kunstwerke oder Ausstellungen. Jeder Kunsthändler und Sammler kann heute in Sekundenschnelle Farbabbildungen mit genauen Daten und Preisen von Werken bestimmter Künstler auf seinem PC abrufen. Somit ist es heute nicht nur den Auktionshäusern mit ihren eigenen Informationssystemen, sondern jedem Händler oder Sammler möglich, sich über Preisveränderungen, erfolgte Verkäufe oder zukünftige Angebote zu informieren. Die Galeristen können ihr Lager oder Teile davon bzw. Installationsaufnahmen ihrer Ausstellungen über „ArtNet“ anbieten oder auch bestimmte Werke suchen.

Wird aber der Galerist oder Kunsthändler im kommenden Jahrhundert den Konkurrenzkampf mit den immer stärker werdenden Auktionshäusern bestehen können?

Der Ausverkauf der Moderne, der in den 70er und 80er Jahren zu immer größeren Umsätzen und gigantischen Preisen führte und in den 90er Jahren eine erhebliche Rezession und Preiskorrektur erfuhr, wird trotzdem auch in Zukunft vor allem von den Auktionshäusern übernommen. Bereits Peter Wilson von Sotheby's und auch nach ihm andere Auktionatoren haben schon lange das Ende der Galerien vorausgesagt. Zu Unrecht, wie ich glaube. Schon allein deshalb, weil auch die Auktionshäuser die Mitarbeit der Händler und der Galeristen für ihre eigene Zukunft brauchen. Noch stärker als bisher wird die Professionalität des Galeristen gefordert sein, um den globalisierten Konkurrenzkampf bestehen zu können. Denn die allgemeine Verfügbarkeit von Informationen führt zu einem Verlust an



Informationsvorsprung, der noch zu meiner Zeit ein wesentliches Kapital des Kunsthändlers darstellte und der heute nur durch eine zunehmend spezialisierte Serviceleistung kompensiert werden kann. Intensive Künstler- und Kundenbetreuung etwa auch im Bereich der neuen Firmenkunden, Entwicklung von maßgefertigten Sammlungskonzepten, Verträge mit Künstlern gehören zu den Möglichkeiten, mit denen sich Galerien von den Auktionshäusern absetzen können. Gleichzeitig aber setzt der globalisierte Markt die Verbindung mit gleich gesinnten Kollegen im europäischen und außereuropäischen Ausland, besonders aber in den USA voraus, um weltweit exklusiv die eigene wie auch die Ware der befreundeten Kollegen anbieten zu können. Ein Partner im außereuropäischen Ausland erscheint mir heute bereits zwingend für deutsche Händler und Galeristen, da alle Kommissionsgeschäfte in Deutschland neben allen anderen Steuern allein mit 5% Folgerecht plus MWSt. belastet werden, die Vermittlungsprovision im Allgemeinen jedoch nur 10% beträgt. Nur wenn der Kunsthandel die Konditionen der Auktionshäuser unterbietet und mehr Service als sie leistet, kann er die Sammler wieder stärker an sich binden. Dabei wird entscheidend sein, ob trotz immer stärker werdender europäischer Reglementierung die europäischen Galerien mit den amerikanischen Schritt halten werden. Voraussetzung dafür ist der Aufbau eines größer werdenden Eigenlagers, um den Konkurrenzkampf mit den Auktionshäusern auch in Zukunft zu bestehen.

Nach dem Zweiten Weltkrieg bildete der Dialog mit Amerika die entscheidende Herausforderung für den europäischen und damit auch den deutschen Kunsthandel. Heute gilt es für die Galerien, wie für alle anderen Bereiche der Wirtschaft, den Prozess der Globalisierung zu akzeptieren, indem sie sowohl ihr Profil als lokale Keimzelle künstlerischer Vermittlung wahren, als auch sich international vernetzen.

Rudolf Zwirner auf der Mitgliederversammlung des
Bundesverbandes Deutscher Galeristen e.V. am 8. Mai 2006
in der Akademie der Bildenden Künste München