

WIE FUNKTIONIEREN GALERIEN?

Wenn von Kunst die Rede ist, geht es um Millionen – zumindest, wenn man Medienberichte liest. Der Alltag der Galerien sieht anders aus. Eine Umfrage des Bundesverbands Deutscher Galerien aus dem Jahre 1998 hat ergeben, dass 40 % aller Verkäufe unter 7'000 Euro betragen. Wie funktioniert die Galerienszene? Viele sprechen davon, aber niemand weiss es genau...

Galerien als Kleinbetriebe

Galerien sind Klein- und Kleinstbetriebe. Gemäss der Studie Kultur.Wirtschaft.Schweiz (2003) gab es 2001 541 mehrwertsteuerpflichtige Galerien mit 1251 Vollzeitstellen. Diese Galerien erarbeiteten einen Umsatz von 1 Milliarde Franken. Der Markt wächst – immer gemäss Studie – durchschnittlich 6,6 % pro Jahr.

Für den Beruf des Galeristen gibt es keine Ausbildung. Viele haben einen kaufmännischen Hintergrund oder Kunstgeschichte studiert. Oft haben die Eltern eine Galerie geführt, so dass die Arbeit nicht fremd erscheint. Gelegentlich arbeitet ein Ehepaar zusammen oder es entschliessen sich zwei Partner, eine Galerie zu führen. Wer diesen Beruf ergreifen will, muss sich auf ein hektisches Leben vorbereiten und auf eine – in den ersten zehn Jahren – länger andauernde Durststrecke. Die Arbeitszeiten betragen mehr als 50 Stunden in der Woche. Neben der Präsenz am Ort der Galerie, muss viel gereist werden (Messen, Künstlerbesuche, Besuch von Ausstellungen, Kundenkontakte). Es besteht ein erhebliches wirtschaftliches Risiko. Die Statuten des Verbands Schweizer Galerien sehen eine Aufnahme in den Verband erst nach dreijähriger, erfolgreicher Geschäftstätigkeit vor. Galeristen sind Mehrkämpfer: Sie müssen nicht nur ein gutes Auge haben und wichtige Künstler erkennen können, sondern auch den administrativen Teil der Galerie professionell erledigen. Verkäuferfähigkeiten, psychologisches Geschick und soziale Fähigkeiten sind unabdingbar.

Kunsthandel und Galerie

Meist in einen Topf wirft die Öffentlichkeit den Kunsthandel und die Galerientätigkeit. Das ist falsch. Der Galerist ist mit einem Fussballtrainer vergleichbar: Er arbeitet in der Regel mit 10 bis maximal 25 Künstlern zusammen und bildet mit diesen eine Schicksalsgemeinschaft. Künstler werden auf dem Territorium der Schweiz durch eine, maximal zwei Galerien vertreten. Ab und zu kommt es auch zu „Künstlertransfers“. Der Galerist zeigt einen Künstler alle zwei bis drei Jahre in einer Einzelausstellung und in Gruppenausstellungen und an Messen. Er unterstützt dank seinem Beziehungsnetz Ausstellungen in öffentlichen Institutionen. Er diskutiert das Werk mit dem Künstler und vermittelt (die Haupttätigkeit des Galeristen), die Anliegen an den Sammler. Gerade weil die Werke der Künstler oft erklärungsbedürftig sind und in einen Zusammenhang gestellt werden müssen, hat der Galerist eine sehr anspruchsvolle Aufgabe. Wer gut informiert ist, kann als Sammler mit sicherem Instinkt erkennen, wo heisse Luft gepredigt wird und wo Substanz vorhanden ist. Das garantiert dennoch nicht, dass der Künstler ein Superstar wird und die Preise explodieren. Die Qualität des Werks und den Preis, den man dafür bezahlt, laufen teilweise nach völlig anderen Kriterien ab.

Dem gegenüber hat der Kunsthändler die Aufgabe, Werke schon bekannter Künstler zu kaufen und zu verkaufen. Meist sind Kunsthändler auf gewisse Gebiete spezialisiert, wie klassische Moderne, Altmeister, Schweizer Kunst, Ecole de Paris etc. Die vom Kunsthändler verkauften Werke betreffen in der Regel Künstler, die schon tot sind. Der Galerist kann alleine mit seiner Galerientätigkeit meist nicht leben. Jeder Galerist macht seinen Umsatz auch mit Kunsthandel, d. h. mit Zweitverkäufen. Erfahrungsgemäss schätzen wir den so gemachten Umsatz auf ca. 30 – 40 % des Galerienumsatzes.

Messen

Wer an der Art Basel teilnehmen darf, verfügt über ein hohes Rénommé und muss tief in die Tasche greifen. Mindestens Fr. 50'000.– kostet im Durchschnitt der Messeauftritt (Transport, Versicherung, Personal und Vorbereitung). Um diese Kosten herauszubekommen, muss man also mindestens für Fr. 100'000.– verkaufen – und hat noch nichts dabei verdient. Deshalb können sich jüngere Galerien einen solchen Auftritt nicht leisten. Als Alternative bietet sich die „Liste“ an, die parallel zur Art Basel stattfindet. Wenige Galerien nehmen pro Jahr an drei bis sechs weltweiten Messen teil. Diese sind integrierender Bestandteil des Kunstbetriebs geworden. An Messen können bestehende Kunden die bevorzugte Galerie einem Benchmark aussetzen. Der Galerist kann neue Kunden gewinnen, Kooperationen mit anderen Galerien bekräftigen, seinen eigenen Betrieb reflektieren und auch PR-Arbeit leisten. Eine Teilnahme an der Art Basel kann zudem (bei 800 Bewerbungen und 270 Teilnehmenden) auch eine Auszeichnung sein, die im Verlaufe des Jahres vermarktet werden kann.

Sammler

Es gibt unterschiedliche Arten von Sammlern. Der eine Sammler ist sehr gut informiert, liest viel, orientiert sich, kauft gezielt und arbeitet in der Regel mit einem oder wenigen Galeristen zusammen. Meist kennt er die „gesammelten“ Künstler und umgekehrt. Er kennt auch die Preise. Galeristen geben guten Sammlern die besten Werke und bei Käufen einen kleinen Rabatt (10 %). Entgegen einer häufigen Meinung ist aber die Galerie kein Ort des Bazars, wo über Preise gefeilscht wird. Wichtig zu wissen ist, dass mit Galeristen Teilzahlungen vereinbart werden können, weil gute Werke oft rar und teuer sind und viele Sammler die Summen nicht auf einmal bezahlen können. Unter diesen Sammlern gibt es die Gruppe, welche gerne spontan und schnell entscheidet und andere, die langsam und gezielt etwas suchen. Bei letzteren helfen in der Regel die Galeristen bei der Suche mit, weil sie den besten Marktüberblick haben.

Der andere Sammler ist entweder ein Spekulant, der kauft, weil er sich eine Wertsteigerung erhofft und in kurzen Abständen wieder verkauft oder weil er sein eigenes Budget mit seiner Sammlerleidenschaft nicht ins richtige Verhältnis bringen kann. Galeristen und Künstler haben den Wunsch, die Werke langfristig in Sammlungen zu platzieren. Das ist das Optimum. Trotzdem ist auch diese Gruppe für den Umsatz wichtig.

Wertvoll für Galeristen sind auch Nichtsammler, d. h. solche, die sich einige Bilder kaufen, die sie gerne um sich haben möchten, ohne den Anspruch zu erheben, Sammler zu sein. Persönlich definiere ich den Sammler so: Wer seine eigene Wohnung mit Kunst gefüllt und keinen Platz mehr hat, aber trotzdem Kunst weiterkauft, ist ein Sammler.

Galerie / Künstler

Zwischen Galerie und Künstler bestehen meist mündliche Vereinbarungen bezüglich der Zusammenarbeit. Der Verband Schweizer Galerien hat einen Mustervertrag zwischen Künstler und Galerie entworfen und empfiehlt seinen Mitgliedern schriftliche Vereinbarungen. Durchgesetzt hat sich diese Schriftlichkeit bis heute aber nicht.

Junge Künstler erhalten vom Verkaufspreis weit weniger als 50 %. Es kommt hinzu, dass der Galerist oft Produktionskosten vorschiesen muss – ein nicht unbeträchtliches Risiko. Normal ist ein Verhältnis von 50 zu 50, wobei der Künstler bereits einen Marktwert besitzen muss. Anerkannte und auf dem Markt hochdotierte Künstler erhalten in der Regel 60 – 70 % des Verkaufspreises.

Preis und Verdienst werden von Laien oft verwechselt. Der Künstler muss sein Atelier und die Produktionskosten finanzieren, die Galerie die Räume, die Infrastruktur, das Personal, die Messen, die Werbung und die Kataloge. Zudem muss ein Lager aufgebaut werden, damit man für Kunden stets etwas parat hat.

Was Aussenstehende (Sammler, die direkt bei Künstlern kaufen wollen, „Berater“, Art Banker oder auch Museumsleute) oft nicht verstehen, ist die Tatsache, dass zwischen Künstler und Galerie eine siamesische Zwillingssituation besteht. Kein Künstler kann langfristig ohne Galerie bestehen und keine Galerie kann ohne Künstler auskommen. Um es härter auszudrücken: ist der Künstler erfolgreich, wollen alle mitverdienen, was die oft jahrelangen Bemühungen der Galeristen untergräbt.

Auktionshäuser

Währenddem die Galerien Grundlagenarbeit leisten, befinden sich die Auktionshäuser in der zweiten Etage des Kunstbetriebs. Auktionshäuser gehören zum Kunstmarkt wie die Börse zur Wirtschaft. Abgesehen von teilweise bewussten Manipulationen von Händlern, Sammlern und Auktionshäusern selber, um den Marktwert eines Künstlers zu beeinflussen, gelten Auktionen als Test für den Marktwert. Dort können sich Preise von Künstlern verändern. Preisänderungen, die in der Galerie Auswirkungen haben. Wenn Schätzungen der Auktionshäuser (die sich auf die Galerienpreise beziehen) dauernd überboten werden, kommt der Galerist nicht darum herum – immer im Einverständnis und Dialog mit dem Künstler – die Preise neu festzusetzen. Das betrifft diejenigen Künstler, die weltweit anerkannt sind.

Dass der Auktionsmarkt funktioniert, hängt damit zusammen, dass auch Galeristen Werke eigener Künstler zurückkaufen, z. B. weil es keine solchen Werke mehr in der Galerie gibt. Viele Sammler brauchen den „Kitzel“ wie der Fussballfan beim Besuch eines Spiels. Eine neue Gruppe von Mitbeteiligten sind zurzeit die „Life-Styler“. Es ist chic, hohe Summen für Werke zu bieten und dann allen Bekannten die Jagdtrophäen zu zeigen.

Die Schweiz als Ort der Kunst

Die Galerienszene in der Schweiz ist klar auf Zürich und in der Westschweiz auf die Genf fokussiert. Die Schweiz besitzt sehr viele gute Galerien und hervorragende Rahmenbedingungen für die Führung eines solchen Betriebs: Eine hohe Sammlerdichte, aktive Museen, eine hohe Anzahl von Stiftungen und gemeinnützigen Organisationen, eine interessante Künstlerszene und eine lange Tradition fallen ins Gewicht. Eine starke Wirtschaft (insbesondere die Bankenlandschaft) begünstigt das Umfeld. Sodann fallen steuerrechtliche Aspekte ins Gewicht. Währenddem in Deutschland ein Warenlager nur für eine bestimmte Zeit abgeschrieben werden kann, ist dies in der Schweiz unbeschränkt möglich. Steuern (insbesondere die Mehrwertsteuer) und Abgaben sind niedrig, es fehlt das administrativ aufwändige Folgerecht, es gibt unbeschränkte Zollfreilager und die weltweit wichtigste Kunstmesse Art Basel. Zurzeit wird ein Kulturförderungsgesetz vom Bundesamt für Kultur ausgearbeitet, das u. a. die Zusammenarbeit mit Privaten besser regeln soll. Wenn man es geschickt macht, so wird dieses Gesetz beitragen, dass Galeristen und Sammler nicht Kontrahenten der staatlichen Kultur sind, sondern Partner. Generell gilt im Kulturbereich der Grundsatz, dass die Interessen zwar sehr unterschiedlich sein können, dass der Markt insgesamt aber zu klein ist, um sich gegenseitig zu bekämpfen.

Dr. Hans Furer ist Rechtsanwalt in Basel und Sekretär des Verbands Schweizer Galerien.

Rupert Walser in der Frankfurter Allgemeinen (FAZ):

„Das Tolle am Galeristendasein ist – neben der Kunst natürlich, die sonst keiner so nah und reichlich hat –, dass man alles ist. Wärter, man dreht das Licht an, sperrt auf, passt auf. Putzfrau sowie so, Innenarchitekt plus dessen Handwerker, Transportunternehmer, Fotograf, Grafikdesigner, Sekretär. Dann ist man noch Chef von sich, das ist das Schwierigste und Buchhalter, grauenhaft! Ausserdem: Koch, Kellermeister und Ober, Kunsthistoriker, Philosoph, Stratege, Psychotherapeut, Spezialist, arrogantes Stück, Schleimer, Schauspieler, Freund, Feind...“