

Saatchi, Gagosian, Fletcher: Die mächtigsten Protagonisten des Kunstbetriebs sind oft die schweigsamsten. Der New Yorker Sammler *Adam Lindemann* konnte sie zu Gesprächen überreden. Ein kleiner Einblick in ein seltsam geschlossenes System

## „Wichtig-tuerisch und gönnerhaft“



### Der Sammler

**CHARLES SAATCHI**

Saatchi sammelt seit 30 Jahren Kunst und stellt sie seit 20 Jahren in seiner eigenen Galerie in London aus. Auch wenn er als bedeutendster Sammler der Welt gilt, ist er für seine Kritiker nicht mehr als ein Spekulant. Saatchi, der normalerweise keine Interviews gibt, ist dafür bekannt, viele Arbeiten eines Künstlers anzukaufen und sie anschließend mit hohem Profit wieder zu verkaufen.

#### Stört es Sie, für die Medien der „Supersammler“ zu sein, Herr Saatchi?

Es ist doch egal, als was ich bezeichnet werde. Kunstsammler sind ziemlich unbedeutend für den Lauf der Dinge. Was zählt und bleibt, ist die Kunst.

#### Gibt es Regeln und Ratschläge, die man als Sammler befolgen sollte?

Ich kenne keine Regeln. Wenn man es nicht liebt, eigene Entscheidungen zu treffen, dann wird man sowieso kein guter Sammler werden.

#### Gibt es Tips für Kunst als Geldanlage?

Es gibt keine Gesetze für Investitionen. Haie können gut sein. Künstlerscheiße kann gut sein. Öl auf Leinwand kann gut sein. Da draußen läuft ein Trupp von Konservatoren rum und sucht nach allem, was ein Künstler als Kunst bezeichnet.



### Der Berater

**MARK FLETCHER**

Der Kunstweltveteran gab zuerst seine Karriere als Geschäftsmann und dann die als Innenarchitekt auf, um sich ganz der Gegenwartskunst zu widmen. Mark Fletcher arbeitete mehrere Jahre für Barbara Gladstone in New York, danach für den ehemaligen Londoner Megadealer Anthony d'Offay. Fletcher eröffnete seine Agentur für Kunstberatung im Jahr 1998 und arbeitet für einige der reichsten Sammler der Welt.

#### Was ist ein Kunstberater?

Für mich hat ein Kunstberater keine Lagerbestände, die er feilbietet, er ist dazu da, Käufern zu helfen, die An- und Verkäufe für ihre Sammlung zu steuern, idealerweise so weit weg von finanziellen Zugewinn-Transaktionen wie irgend möglich. Er kennt sich auf dem primären Markt (Galerien) und dem sekundären Markt (Auktionen und Weiterverkäufe über Händler) aus, er versteht die untere Welt – die ich mit der Welt des Künstlers gleichsetzte – und kann sie in die obere Welt der Käufergemeinschaft vermitteln.

#### Wieso sollte ein Sammler einen Berater engagieren?

Wenn jemand eine Kunstsammlung aufbauen will, die für das Hier und



### Der Galerist

**LARRY GAGOSIAN**

Das Gagosian-Imperium umfaßt riesige Dependancen in New York, London, Los Angeles und demnächst Rom sowie eine atemberaubende Anzahl von lebenden Superstar-Künstlern (z. B. Cy Twombly, Richard Serra, Damien Hirst und Jeff Koons). Er ist als knallharter Geschäftsmann bekannt, der Künstler von anderen Galerien abzieht, und dafür, daß er besser lebt als viele seiner Kunden – so wie es sich für den erfolgreichsten Galeristen der Welt gehört.

#### Wie hat sich der Kunstmarkt in den letzten Jahren verändert?

Der Markt scheint heute viel größer zu sein als zu irgendeiner anderen Zeit, seitdem ich Kunsthändler bin. Wenn man zehn Jahre zurückschaut, dann merkt man, wie unglaublich klein der Markt war. Es gab einige sehr reiche Leute, die eigentlich das ganze Sammeln übernommen hatten. Jetzt gibt es eine völlig andere Klientel von Sammlern, weil man es mit Leuten zu tun hat, die, wenn sie ein Loft oder ein Haus kaufen, auch ein Bild kaufen wollen.

#### Gleichzeitig ist die Zahl der Spekulanten gestiegen.

Ich glaube, es gab immer eine gewisse Spekulation in diesem Markt.

### Wer sind die besten Künstler des 20. Jahrhunderts?

Kunstbücher werden im Jahr 2105 genauso brutal mit dem 20. Jahrhundert umgehen wie mit allen anderen Jahrhunderten. Jeder andere Künstler als Jackson Pollock, Warhol, Donald Judd und Damien Hirst wird dann nur noch eine Fußnote sein.

### Wie ist Ihre Beziehung zu Kunsthändlern?

Wichtigtuertisch, machtgeil und gönnerhaft wie sie sind, würde es besser zu vielen dieser Wächter des guten Geschmacks passen, als Türsteher eines Nachtclubs zu arbeiten. Ihr Benehmen hält viele unerfahrene Sammler von der Auseinandersetzung mit der Vision des Künstlers ab. Diese Händler lieben das Gefühl, den Markt zu kontrollieren. Aber wenn ein Künstler einen florierenden Markt hat, gibt es darüber natürlich keine Kontrolle. Beispielsweise sagte ein bekannter New Yorker Händler kürzlich, daß ihm der starke Auktionsmarkt gar nicht gefalle, denn er gestatte Sammlern, seine „Wartelisten“ zu umgehen. Anstatt sich über den wirtschaftlichen Erfolg ihrer Künstler zu freuen, fühlen sie sich in ihrer Macht beschnitten. Aber es gibt auch visionäre Händler, ohne die viele großartige Künstler unseres Jahrhunderts ohne Beachtung geblieben wären.

### Wie beurteilen Sie den Sammler-Boom?

Wie suspekt ihre Motivation auch sein mag, ich bin betört von der Tatsache, daß reiche Leute überall auf der Welt jetzt zeitgenössische Kunst sammeln und nicht mehr Rennpferde, Oldtimer, Juwelen oder Yachten. Ohne sie würde der Kunstbetrieb zu einer utopischen Welt mit von Apparatschiks genehmigter, von Kulturministern für gut befundener Kunst werden.

### Und wie ist, nach all den Jahren, Ihre Einstellung den Künstlern gegenüber?

Wenn man ein großes Kunstwerk betrachtet, merkt man vielleicht, daß der Künstler eine Art Genie war, und Genies sind anders als du und ich. Deshalb wollen wir hier nicht von launischen, egozentrischen Babys sprechen. Ein guter Künstler zu sein ist der härteste Job, den man sich ausuchen kann. Man muß ein wenig verrückt sein, um ihm nachzugehen. Deshalb liebe ich sie alle.

Jetzt eine Bedeutung hat, dann wird er nicht sofort Zugang zu den Werken bekommen, die er wahrscheinlich haben möchte. Ein neuer Sammler kann nicht einfach in die Galerien so angesehener Händler wie David Zwirner oder Barbara Gladstone, Larry Gagosian oder Marian Goodman spazieren und Arbeiten kaufen. Das ist ein relativ geschlossenes System, und ein guter Kunstberater kann einem Zutritt dazu verschaffen. Im Gegensatz zum Kaufen auf Auktionen basiert der Primärmarkt auf Vertrauensbeziehungen, die nichts mit der Größe von jemandes Scheckbuch zu tun haben, aber viel damit, ob man dem Käufer vertraut, daß er das Kunstobjekt ehrt und respektvoll mit ihm umgeht. Dann darf man beispielsweise die Bilder sehen, bevor eine Ausstellung eröffnet wird. Wie man weiß, sind die meisten Ausstellungen mit international relevanter Kunst bereits vor der Vernissage ausverkauft.

### Was ist, wenn Ihre Klienten vor allem Geld verdienen wollen?

Glücklicherweise erwarten die Kunden, mit denen ich jetzt zusammenarbeite, das nicht. In meiner Position – Kunstwerke für andere Leute sichern – würden die Quellen versiegen, wenn die Händler das Gefühl hätten, daß meine Absicht oder die Absicht meines Auftraggebers auf finanziellen Gewinn abzielte. Das ist es mir nicht wert.

### Ist die internationale Szene nicht unüberschaubar geworden?

Die Produktion von Kunst ist total dezentralisiert. Es gibt kein Zentrum kultureller Schaffenskraft mehr, wie Paris im 19. Jahrhundert oder New York in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts. Außerdem gibt es auf der ganzen Welt ein Interesse, Kunst zu erwerben. Die Galeristen können das gar nicht alles bedienen. Sie müssen schließlich jeden Tag ihren Laden aufmachen. Also werden Leute, die so mobil sind wie ich, immer wichtiger, um vier- oder fünfmal im Jahr in Los Angeles zu sein, ein paarmal in Berlin, die die internationalen Ausstellungen in Zürich, Basel und Venedig besuchen und Beziehungen zu den Händlern unterhalten. Der Markt ist eine Matrix geworden, und Leute, die ernsthaft sammeln wollen, brauchen Unterstützung, sich in ihr zurechtzufinden.

Während der spekulativen Blase in den 80er Jahren investierten Sammler in Kunst fast wie in Finanzmärkte. Sie kauften Kunst, weil sie dachten, daß sie in sechs Monaten oder in einem Jahr oder in zwei Jahren richtig Gewinn erzielen würden. Ich kenne nicht viele Menschen, die das jetzt auch noch machen.

### Wie sollte man anfangen, zeitgenössische Kunst zu sammeln?

Das Wichtigste, was ein Sammler tun sollte, ist kaufen. Das wirkt natürlich wie eine selbstgefällige Antwort bei einem Kunsthändler, aber ich meine es ernst. Man trifft auf Sammler, die so paralysiert sind, daß sie nichts kaufen können. Das ist zu einem gewissen Grad verständlich, weil die Person ein Gebiet betritt, das für einen Outsider oder für einen Anfänger eine undurchsichtige Welt darstellt. Das ist ein Prozeß. Da muß man reinwachsen und mit Kunst leben und merken, wie dies das Denken und die Wahrnehmung verändert. Man weiß nicht, wo einen der Geschmack hinführt oder wie schnell er sich weiterentwickelt. Deshalb muß man erst einmal anfangen, Kunst zu kaufen. Sammeln heißt kaufen, sich festlegen. Wenn man nicht kauft, kommt dieser Prozeß nicht in Gang.

### Was halten Sie von Rückkaufgarantien, mit denen viele Galeristen ihre Kunden zwingen, ein Werk später nicht auf Auktionen zu geben, sondern wieder an die Galerie zu verkaufen?

Ich halte nichts davon. Ich denke, die Dinge müssen ihren eigenen Lauf nehmen. Sammler sollten das Recht haben, ein Werk zu verkaufen, wenn sie das wünschen, aus welchen Gründen auch immer. Aber sie sollten auch wissen, daß es bestimmte Regeln gibt. Ich kenne die meisten Leute, an die ich verkaufe, und weiß, was ihre Absichten sind und vertraue ihnen, daß sie das Richtige tun werden und daß sie die Galerie anrufen, wenn sie verkaufen müssen. Wenn sie die Beziehung zur Galerie respektieren, und wenn sie die mögliche Gefährdung der Karriere des Künstlers respektieren und sich korrekt verhalten, warum sollten sie dann nicht verkaufen dürfen? Der Verkauf muß noch nicht einmal über die Galerie laufen, aber wir wüßten gern als erste davon.

Diese und 37 weitere Interviews finden sich in Adam Lindemanns Insider-Report „Collecting Contemporary“, der demnächst bei Taschen erscheint