



Missing Link - Berufsbild Art Consulter

- In Zeiten komplexer werdender Marktmechanismen braucht es die wichtige Arbeit der Art-Consulter.

Sie senken Hemmschwellen, beraten und vermitteln, sind die Verbindung zwischen Kunst, Galerie & Sammler in einem immer komplexer werdenden Business: Drei Art Consulter im Porträt und ihre Investmenttipps für junge Kunst.

Sie haben zu viele leere Wände in Ihrer Anwaltskanzlei, wollen Ihrem Unternehmen mit guter Kunst ein neues Image geben oder schlicht Ihr Geld lustvoll wie wertgesichert anlegen? Bleibt die Frage: Was ist gute Kunst, was wirklich wertgesichert? Und wo mit dem Marktmonitoring beginnen, wenn die Zeit knapp ist und das Angebot übermäßig? Genau da kommt der Art Consulter ins Spiel, der Privatpersonen wie Unternehmen bei Sammlungsaufbau und Kunstankauf berät und sie durch die Komplexität der Kunstwelt leitet. Ein Missing Link zwischen Galerien, Künstlern und Kunden: ein Berufsbild aus dem amerikanischen Markt, das zunehmend auch in Österreich nachgefragt wird.

Zwischen 20. und 23. September etwa wird Stefan Rothleitner einige seiner Kunden durch das dichte Angebot der ViennaFair begleiten und abtesten, was für das jeweilige Sammlerprofil passt. Der 44-jährige Kunsthistoriker arbeitet seit zehn Jahren als freier Berater und ortet zunehmende Nachfrage und vermehrtes Interesse an Kunst. "Meine Kundenstruktur teilt sich gleichermaßen in Privatpersonen und Unternehmer mit wenig Zeit. Wenn man sich das Feld der zeitgenössischen Kunst aber selber erarbeiten muss, geht das nicht so schnell. Selbst die großen Sammler haben ihre

Jugend-Kaufsünden gemacht. Daher schätzt man jemanden wie mich, der zeigt, wie man das Abenteuer Kunst mit dem Investment Kunst verbinden kann. Ich schaue, dass ich die beste Qualität für meine Kunden bekomme und etwa aus 100 Bildern von Hermann Nitsch jene 10 filtere, die museale Klasse haben.“

Der Kunstmarkt ist im letzten Jahrzehnt zur Riesenmaschinerie aus Messen, Galerien, Auktionshäusern und Online-Anbietern geworden. Eine Entwicklung, der auch das neue Direktorenteam der Viennafair gerecht werden will. Im Vorfeld der Messe lädt ein "Art Industry Forum" unter der Leitung des New Yorker Kunstmarktexperten András Szántó zu Vorträgen über die Komplexität des Kunstbiz.

"Je überhitzter der Markt ist, je trendiger die Namen der Zeitgenossen werden, umso wichtiger ist der Qualitätscheck, nur dann kann man sicher sein, dass man kein Geld verliert“, betont auch Alexandra Grubeck, die sich 2002 dem Art Consulting verschrieben hat. Mit großer Leidenschaft und "immer noch missionarischem Eifer“ versucht sie, ihren Kunden Kunst vertiefend zu vermitteln. "Qualität ist mir das Wichtigste. Ich versuche mich so weit wie möglich von modischen Trends fernzuhalten.“ Ergo zeigt sie Neueinsteigern Kunst weniger als Prestigeobjekt, mit dem man Know-how und Savoir-vivre demonstriert, sondern viel mehr als Aspekt der Freude oder der intellektuellen Herausforderung.

Das beinhaltet bei Bedarf auch einen "Crashkurs in moderner Kunst für Leute mit wenig Zeit, aber ehrlichem Interesse und etwaigen Berührungsängsten“. Art Consulting ist, so Grubeck, "mehr als Beratung oder Vermittlung. Es ist eine Vertrauensgeschichte, genauso wie die Galerienarbeit.“ Die größte Freude mache es allerdings, "für ein aufgeschlossenes Unternehmen, das nicht nur aus Prestige anlegt, eine Sammlung aufzubauen“.

Fenster in eine andere Welt

Dass Kunst einen Mehrwert hat und Identität stiftet, sei es in der eigenen Wohnung wie in Unternehmen, vermittelt auch Valentin Kenndler mit seinem fünfköpfigen Beraterteam bei Artware. Bei der 1998 gegründeten Firma hat man sich auf die Vermietung von Kunst spezialisiert. "Wir verkaufen auch, aber die Miete ist der USP.“ Konkret handelt es sich um limitierte Editionen von Originaldruckgrafiken 70 verschiedener Künstler von Peter Kogler bis Walter Vopava.

"Anders als etwa eine Galerie haben Art Consulter den Luxus der Unabhängigkeit in der Beratung, weil sie nicht auf einen bestimmten Künstlerstock reduziert sind“, so Kenndler. Ein Bonus des Modells: Gemietete Kunst kann im Unterschied zu erworbener auch steuerlich abgesetzt werden. "Manche Unternehmer können nicht allzu viel mit Kunst anfangen“, plaudert Kenndler aus dem Berateralltag. "Aber der Kunstmietvertrag ist sehr oft eine Einstiegsdroge und entfacht ein Interesse an Kunst als Erkenntnisvehikel. Viele kaufen sich Kunst auch als Fenster in eine andere Welt, in die Welt des Künstlers. Deswegen sind, so der Experte, auch Atelierbesuche so beliebt, "um sozial mit einer anderen Crowd in Kontakt zu kommen“. Eine Tendenz, die Grubeck mit gemischten Gefühlen betrachtet: "Ich finde es mittlerweile bedenklich, wie sehr Kunst mit Lifestyle verquickt wird, Kunst ist nichts Elitäres, aber etwas Exklusives, das man sich erschließen muss.“