MECHANISMEN DES KUNSTMARKTES

Interview zur Ausstellung „Die Geburt des Kunstmarktes im Goldenen Zeitalter der Niederlande“ im Bucerius Kunst Forum / Von M.-A. zu Salm-Salm

© Bucerius Kunst Forum, Foto: Ulrich Perrey

Blick in die vergangene Ausstellung „Die Geburt des Kunstmarktes“ im Bucerius Kunst Forum

Die Kunsthistorikerin Marie-Amélie zu Salm-Salm im Gespräch mit Franz Wilhelm Kaiser, Direktor des Bucerius Kunst Forum Hamburg und Kurator der Ausstellung, und Matthias Batz, Inhaber und Geschäftsführer der Kunstberatung Truffle Art Advisory anlässlich der vergangenen, viel beachteten Ausstellung.

Herr Kaiser, was hat Sie motiviert die Geburt des Kunstmarktes im Goldenen Zeitalter der Niederlande erstmals in einer Ausstellung zu thematisieren?
Kaiser: Die absurden Preise, die heute an der Spitze des globalen Kunstmarktes erzielt werden. Das hat meines Erachtens weniger mit Kunst zu tun als mit Fetischismus und Trophäenjägerei. Da kann ein Blick in die Geschichte helfen, das Wesentliche nicht aus dem Auge zu verlieren. An den Anfängen und aus einer gewissen Distanz heraus kann man es oft besser erkennen als im Gestrüpp des allzu Gegenwärtigen.

Was war der politisch-soziale Hintergrund, der zu dieser Zeit einen Kunstmarkt überhaupt erst entstehen ließ? Welche Mechanismen können Sie am damaligen Kunstmarkt ausmachen?
Kaiser: Es gab in der Tat schon einen internationalen Kunstmarkt in den Niederlanden des 16. Jahrhunderts, mit Antwerpen als Drehscheibe. Der politisch-soziale Hintergrund der damals noch ungeteilten Niederlande war eine bis heute einzigartige Symbiose von höfischen und städtischen Elementen, in der französische Adelskultur und niederländische Bürgerkultur aufeinandertrafen. Doch waren die vorherrschenden Bildwelten der dort verhandelten Kunst noch weitestgehend geprägt durch die traditionellen Auftragsstrukturen, das heißt durch die Kirche und den Adel. Nach der Abtrennung der nördlichen Provinzen – dem Grundstock der heutigen Niederlande – entstand dort im 17. Jahrhundert ein Markt, in dem die traditionellen Auftragsstrukturen kaum noch eine Rolle spielten, denn in calvinistischen Kirchen war Dekoration verpönt und der Adel spielte im Norden nur noch eine marginale Rolle. Dagegen zog der protokapitalistische Wirtschaftsaufschwung viele Einwanderer inklusive deren Know-how aus umliegenden Krisengebieten an. So entwickelten sich die nördlichen Niederlande schnell zum am dichtesten bevölkerten Gebiet der Welt mit dem höchsten durchschnittlichen Pro-Kopf-Einkommen und Bildungsniveau – ideale Voraussetzungen für die Entstehung eines Kunstmarktes, dessen Auswahlkriterien nicht mehr bestimmt waren durch die Präferenzen des Adels und des Klerus, sondern durch den Bürgergeschmack.

Herr Batz, Sehen Sie Parallelen zum heutigen Kunstmarkt ?
Batz: Wir betrachten berufsbedingt das obere Segment des Kunstmarktes und sprechen heute von einem globalisierten Markt, nationale Grenzen sind entfallen. Gerade was die Zeitgenössische Kunst angeht, erleben wir derzeit in der Tat ambitionierte Preise. Die Geschichte wird zeigen, wie sich diese Preise entwickeln und ob sie Bestand haben können oder gar noch steigen werden. Für Spekulanten kann es ein interessantes, obgleich risikobehaftetes Geschäft sein. Aus der Geschichte wissen wir, dass die Zeit einige Künstler abgeschliffen hat. Das ist ein ganz natürlicher Prozess. Zudem gibt es auch Geschmackszyklen, die sich in der Preisbildung niederschlagen. Wir beraten zumeist Sammler und Investoren, die generationsübergreifend denken. Dafür setzen wir die historische Distanz als einen zusätzlichen Garanten ein und setzen auf Topqualität und Künstler, die sich über viele Jahre im Kunstmarkt etabliert haben. Kunst als Anlageklasse ist ein begrenztes Gut und die Nachfrage wächst, auch das heizt die Preise an. Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen wie die aktuelle Niedrigzinsphase, wirtschaftliche Prosperität und die Suche nach Investitionsmöglichkeiten spielen dem Kunstmarkt zu.

Herr Kaiser, können Sie exemplarisch am Beispiel von Rembrandt und Ruisdael den Einfluss dieses Kunstmarktes auf die Kunstproduktion und deren Preisbildung schildern?
Kaiser: Aus der neuen politisch-sozialen Situation ergab sich für die Künstler die Herausforderung, anstatt aufgrund von Aufträgen mehrheitlich auf Lager, also für einen anonymen Markt zu produzieren. Die Produktion muss enorm gewesen sein, und um sich auf einem wahrscheinlich übersättigten Markt durchsetzen zu können, mussten Künstler ihre Preise niedrig halten, sich einerseits an die Präferenzen potenzieller Käufer anpassen, und andererseits eine Nische im Markt finden, sodass ihre jeweilige Spezialität zu einem Markenzeichen wurde. Ruisdael spezialisierte sich auf das Sujet der romantischen Bergbäche, die es so in den Niederlanden gar nicht gibt. Durch Spezialisierung entwickelte er sehr spezifische Fertigkeiten wie geniale Kürzel, konnte seinen Arbeitsprozess rationalisieren, was schnelleres Arbeiten und somit einen konkurrenzfähigen Preis bei nichtsdestoweniger hohem Qualitätsniveau ermöglichte. Dies, nebst kleinen, häuslichen Formaten und einem sehr direkten Realismus ist, was die Niederländische Malerei von der Barockkunst der umliegenden Länder unterscheidet. Rembrandt spezialisierte sich nicht. Er profilierte sich in der Porträtkunst, der einzigen Gattung, in welcher noch Aufträge bestimmend waren, sowie in der allerhöchsten Gattung, der Historienmalerei. In diesen höheren Gattungen ging es weniger um konkurrenzfähige Preise und erkennbare Markenzeichen als um Anerkennung bei Kennern – um Reputation, was uns heute natürlich bekannter vorkommt.

Herr Batz, hat Ihrer Ansicht nach der heutige Kunstmarkt einen vergleichbaren Einfluss auf die Kunstproduktion und deren Preisbildung?
Batz: Der Markt mit seinen Kunden und Auktionen, Messen, Galerien, Händlern ist nicht nur von innen heraus preisbildend, sondern auch äußere Faktoren sind entscheidend: Museen, Presse, Sammler und Personen des öffentlichen Lebens setzen Trends und haben heute einen immensen Einfluss auf Nachfrage und Preisentwicklung. Die mediale Globalisierung befeuert diesen Mechanismus zusätzlich. Ähnlich wie im Goldenen Zeitalter des 17. Jahrhunderts wird die Nachfrage nicht mehr nur durch eine kleine Elite, sondern durch eine breite, global aufgestellte und internationale Käuferschaft bestimmt. Im Sekundärmarkt ist heute die Herausforderung, erstklassige Werke zu finden. Anders sieht es auf dem Primärmarkt aus, also bei Kunst lebender Künstler, da diese noch produzieren können. Hier beobachten wir analog zum Goldenen Zeitalter, dass einige zeitgenössische Künstler standardisierte Werkformen entwickeln und ihre Ateliers zu Werk- und Produktionsstätten ausbauen mit zahlreichen Mitarbeitern: Sicherlich aus Interesse an seriellem Arbeiten, aber wohl auch, um die große Nachfrage von Sammlern zu bedienen. Der Wiedererkennungswert ist von Bedeutung. Hinzu kommt bei einer wachsenden Käuferschaft, die sich zunehmend auf andere Kulturkreise ausdehnt, dass es Markteinsteigern Sicherheit zu geben scheint, etwas „Ähnliches“ wie etablierte Sammler zu erwerben. Das heißt, wir beobachten zwei Phänomene, welche die Preise hochschrauben: vergleichbare Werke beziehungsweise serielle Arbeiten, zum Beispiel von Damien Hirst und Jeff Koons, oder absolut einmalige Werke wie der kürzlich versteigerte „Salvator Mundi“ von Leonardo da Vinci. Auch heute gibt es noch Kunstproduktionen, die nicht primär für den Verkauf bestimmt sind.

Herr Kaiser, wer war der typische Käufer im Goldenen Zeitalter der Niederlande?
Kaiser: Vor allem Mittelständler, zunächst, aber im Verlauf des Golden Zeitalters immer mehr die Höhergestellten.

Herr Batz, wer kauft heute Kunst und warum?
Batz: Kunst ist demokratisiert. Käufer sind vom einzelnen Bürger über das Family Office bis hin zu Unternehmen sehr unterschiedlich. Die einen wollen mit der Kunst leben, andere nutzen sie als Corporate Identity oder verwahren sie in einem Kunstlager. Wirtschaftliche Faktoren spielen dabei eine wichtige Rolle. Das hohe Maß an Liquidität bietet einen optimalen Nährboden für Kunstinvestments. Zudem hat sich Kunst als Lifestyle etabliert und wird immer selbstverständlicher Teil des individuellen Lebens und der Gesellschaft.

Herr Kaiser, welche Handelswege gab es für die Kunst in den Niederlanden des 16. Jahrhunderts?
Kaiser: Im 16. Jahrhundert war Antwerpen eine Drehscheibe für einen Welthandel von Gobelins, Altarstücken, Drucken, Devotionalien und auch Kunstwerken mit Handelswegen weit in den Osten, entlang derer der Hanse, und ins Mittelmeer. Interessanterweise war die Kunst der nördlichen Provinzen im frühen 17. Jahrhundert offensichtlich in erster Linie für den lokalen Markt bestimmt – von daher auch der sehr eigene Stil, die eigenen Thematiken und der relativ niedrige Preis. Erst im Laufe des Goldenen Zeitalters wurde auch der Markt für die Kunst der nördlichen Niederlande internationaler.

www.buceriuskunstforum.de
www.truffle-art.com