



CHRISTIAN ROSA
Die Arbeiten des österreichischen Malers zählten eine Zeit lang zu den meistbejubelten Spekulationsobjekten auf dem Kunstmarkt.

Verschwommene Bilder

Kunst hat sich als Investitionsobjekt etabliert. Rankings, Ratings, Empfehlungen wie im Investmentbanking. Und obwohl der Markt für Gegenwartskunst gänzlich quantifiziert ist, erscheint er intransparenter denn je.

VON RUTH REITMEIER

Eine im Vorraum, drei im Ausstellungsraum. Ein wenig unordentlich liegen große Plüschdecken mit Schachbrettmuster auf den dort installierten Podesten. Die auf zeitgenössische Kunst spezialisierte Galerie Meyer Kainer in Wien stellt aktuell Arbeiten des österreichischen Künstlers Heimo Zobernig aus. Die vier Ausstellungsstücke sind Teil einer ursprünglich größeren Installation, doch sie können auch einzeln erworben werden. Kostenpunkt: 36.000 Euro pro Teil.

„Heimo Zobernig ist der bedeutendste lebende Künstler Österreichs“, sagt Galerist Christian Meyer. Im jüngsten Ranking des Wirtschaftsmagazins „trend“ belegte Zobernig Platz zwei hinter Arnulf Rainer, obwohl seine aktuelle künstlerische Bedeutung von den Juroren – unter ihnen auch Meyer – tatsächlich höher eingestuft wurde. Zobernig hat jedoch noch nicht den kommerziellen Erfolg eines Arnulf Rainer erreicht. Letztlich entscheidet also das Geld.

Der Gegenwartskunstmarkt ist zweigeteilt, in qualitätsorientierte Sammler einerseits und Spekulanten andererseits. Der aktuelle Art & Finance

Report, den die internationale Wirtschaftsprüfung, Steuer- und Finanzberatung Deloitte alljährlich veröffentlicht, kommt zu einer ähnlichen Einschätzung. Demnach kaufen 72 Prozent der Sammler weltweit Kunstwerke aus Leidenschaft und haben dabei den Renditeaspekt bloß im Hinterkopf. 22 Prozent der befragten Sammler kaufen Kunst einzig mit dem Ziel des Sammelns. Sechs Prozent erachten Kunst als reines Investment. Der Erhalt von Vermögenswerten als Triebfeder für das professionelle Sammeln von Kunst gewinnt laut Studie an Bedeutung.

Im Bericht 2016 zeigte sich zudem ein Umdenken in der Vermögensverwaltung. „Kunst wird als wichtige Anlageform anerkannt“, betont Gernot Schuster von Deloitte Österreich. Der anhaltende Investitionstrend zu Realwerten hat die antizyklische Geldanlage zu einer ernstzunehmenden Asset-Klasse aufsteigen lassen. Aktuell konsolidiert sich der Kunstmarkt. 2015 sind die Umsätze um 7,0 Prozent gesunken, um zu Jahresbeginn 2016 um 7,2 Prozent zuzulegen. Wer an Preisstabilität interessiert ist, wird allerdings viel Geld in die Hand nehmen müssen, um Werke etablierter Gegenwartskünstler zu erwerben. Wer auf junge Talente setzt, geht damit zwar ein höheres Risiko ein, kann jedoch mit dem richtigen Riecher ansehnliche Wertsteigerungen erzielen. Dieser zuletzt genannte Sammlertyp legt sich Kunst wie Aktien ins Portfolio und glaubt an die Aussagekraft von Zahlen, die er aus Kunstdatenbanken, Rankings und Ratings zieht. Echte Qualitäten des Kunstwerks spielen da keine Rolle. Kulturkritiker halten die Entwicklung zur immer inniger werdenden Beziehung zwischen Kunst und Geld für zerstörerisch. Denn mittlerweile wird viel zu oft die Frage, was nun eigentlich Kunst sei, vor allem in Geldbeträgen beantwortet und kaum noch öffentlich über Qualität und Bedeutung diskutiert. Somit hat sich das Geld auch in diesem Bereich die Definitionsmacht verschafft.

Listensplätze, Rankings, Ratings, Empfehlungen wie im Investmentbanking – darum scheint sich also in der Gegenwartskunst alles zu drehen. „Die Kunst hat schon vieles ausgehalten“, kommentiert Galerist Meyer den Trend trocken. Und trotzdem ging es wie ein Schock durch die Reihen, als vor zwei Jahren ArtRank, eine Ratingagentur für zeitgenössische Kunst, online ging. Es war wohl die herzlose Sprache des Datendienstes, die verstörte. Denn dort wird die Tatsache, dass es um Geld geht, durch knallharten Börsenjargon untermauert. Sechs Rubriken mit je zehn angesagten Künstlern werden aufgelistet: Kaufen unter 10.000 Dollar; unter 30.000 Dollar; unter 100.000 Dollar; frühe Blue Chips; verkaufen/hat den Höchstwert erreicht; unterbewertete

Bluechips. Der Mann hinter den Preisprognosen zu Werken von Künstlern, deren Karrieren oft gerade erst begonnen haben, ist der in den USA tätige Argentinier Carlos A. Rivera. Er startete als Galerist in Los Angeles, stellte dann ArtRank ins Internet und mischt seither mit disruptiven, datenbasierten Geschäftsmodellen den Kunstmarkt auf. Sein jüngstes Start-up ist Levart – ein Kunstkredit-Anbieter für Gegenwartskunst (siehe Kasten).

ArtRank funktioniert nach der Vorstellung, dass sich alles vermessen und beziffern lässt. „Viele glauben, dass Kunst nicht quantifizierbar ist“, sagt Rivera in einem Interview mit dem „ArtSpace“-Magazin. „Ich aber gehöre einer Generation an, die das völlig anders sieht. Angesichts der Datenmengen, die uns heute zur Verfügung stehen, lässt sich absolut alles quantifizieren.“ Ganz Internetunternehmer, schmückt er sich mit einer Portion Sendungsbewusstsein und stilisiert sich zum Aufklärer im undurchsichtigen Kunstmarkt. In Wahrheit kocht sein Unternehmen auch nur mit Wasser, indem es Informationen über Ausstellungen bündelt sowie über Ergebnisse auf dem Sekundärmarkt, zu Lebenslauf und Stil des Künstlers und zu seiner Medienpräsenz. All dies sowie eigens gesammelte Daten speist die hauseigene Plattform in einen Algorithmus – dieser errechnet vierteljährlich die Wertentwicklung der im Portfolio geführten Arbeiten. Derzeit hat ArtRank zehn Abonnenten, die bereit sind, 3500 Dollar im Quartal zu bezahlen, um diese Informationen exklusiv vorab zu bekommen. Drei Wochen später werden die Daten an die Newsletter-Abonnenten kostenlos verteilt, ein paar Tage später werden sie auf der Website für jedermann online gestellt.

ArtRank bedient mit diesem Service nicht den traditionellen Sammler, sondern den Artflipper, den Inbegriff des Kunstspekulanten. Sein Geschäftsmodell fußt in der „greater-fool“-Theorie, die den Herdtrieb bei Investments und die Wirkung von Insider-Tipps erklärt: Je stärker der Hype, desto eher werden Anleger in steigende Preise hineinkaufen. So erweist sich mit zunehmenden Kursgewinnen die Meinung der Mehrheit als selbsterfüllende Prophezeiung. Und so lange noch genügend kaufkräftige Nachfrage vorhanden ist, finden die Besitzer solcher Anlageobjekte immer noch einen „Dümmeren“, der ihnen die Bestände abkauft. Man könnte dieses Pokerspiel einer kleinen Sammlergruppe belächeln, hätte es nicht Auswirkungen auf die Preisentwicklung von Künstlern. So hat es der österreichische Maler Christian Rosa neben Talent und Star-appeal nicht zuletzt dadurch zu internationaler Berühmtheit gebracht, weil seine abstrakten Arbeiten eine Zeit lang zu den am meisten bejubelten Spekulationsobjekten auf dem Kunstmarkt zählten. Der in Rio de Janeiro geborene Künstler, der in Wien aufwuchs, studierte und heute ebenda sowie in Los Angeles lebt, wurde 2013 von der Öffentlichkeit entdeckt und legte einen kometenhaften Aufstieg in der internationalen Kunstszene hin. 2014 wurde Rosa bei ArtRank als Kaufempfehlung unter 100.000 Dollar gelistet, zu Jahresende hieß es dann bereits „verkaufen“ und Anfang 2015 gar „liquidieren“.



„Kunst wird als wichtige Anlageform anerkannt.“
Gernot Schuster,
Deloitte Österreich

Wie inszeniert, bewahrheiteten sich die Prognosen. So kam im November 2014 in der New Yorker Christie's-Filiale ein Rosa um 209.000 Dollar unter den Hammer. Das war die Zeit, wo ihn unbekannte Menschen mitten in der Nacht aus dem Bett klingelten und „150.000 Dollar in bar dabei hatten, um ein Bild bei mir zu kaufen“, verriet Rosa der deutschen Tageszeitung „Die Welt“. 2015 setzte die Talfahrt dennoch ein. Ein etwas kleineres Format erzielte im März 2015 – erneut bei Christie's in New York – nur mehr 47.500 Dollar. Im Jahresverlauf blieb ein Werk Rosas aus dem Jahr 2012 bei zwei europäischen Auktionen unverkauft.

„Die Qualität eines Künstlers bleibt jedoch die gleiche“, betont Meyer. Christian Rosa stellte heuer zu Jahresbeginn in der Galerie Meyer Kainer aus. Dort wurden neue Werke unter Titel „Now it's over“ gezeigt und um 38.000 Euro pro Bild angeboten.

Empfehlungen à la ArtRank dürften für den österreichischen Sammler, wenn überhaupt, nur in der Einstiegs-kategorie „bis 10.000 Dollar“ von Interesse sein. „Gut 80 Prozent des Markts spielen sich unter diesem Wert ab“, betont Galerist Meyer. Wie funktioniert nun aber die Preisbildung in den Galerien, die junge Künstler aufbauen? Es ist recht simpel: Man sieht sich die Preise der vorhergegangenen Ausstellungen an und legt etwas drauf. Meyer: „Es ist natürlich auch unser Job, Dinge aufzuwerten. Die Gegenwartskunst wird jedoch vom angloamerikanischen Raum dominiert, wo die großen Galerien die Preise vorgeben.“ Das Big Business mit zeitgenössischer Kunst ist laut internationalen Szenekennern ein vor allem sich selbst dienendes System

Kunst-Datendienste

artasanasset.com
artfacts.net
artnet.com
artprice.com
artrank.com
blouinartinfo.com
mutualart.com
arttactic.com

unter der Regie der marktbeherrschenden Galeristen, die sich im Englischen ganz unromantisch „art dealers“ nennen. Sie beliefern Museen und Privatsammlungen für zeitgenössische Kunst weltweit mit Frischware. Und jedes Mal, wenn ein neuer Kunsttempel eröffnet, knallen in Galerien mit großen Namen wie Pace, Hauser & Wirth, David Zwirner oder im Filialnetz von Larry Gagosian vermutlich die Korben – was vor allem angesichts der größer werdenden Anzahl von Superreichen öfter vorkommen dürfte.

Aktuell wollen weltweit neben den staatlich-öffentlichen Einrichtungen 317 Privatmuseen für Gegenwartskunst mit Werken bestückt werden. Um sich einen Namen zu machen und ihn zu halten, ist dieser Museumstyp geradezu gezwungen, laufend neue Arbeiten anzukaufen. Sonst entstehen unschöne Lücken in der Sammlung, die später nur mehr mit sehr viel Geld auf dem Sekundärmarkt zu stopfen sind.

Wie überall sonst bestimmt auch hier die Nachfrage das Angebot, und die Rechnung dabei ist recht simpel: Zu der Abnahme durch Museen werden die zu erwartenden Privatverkäufe addiert. Die Megagaleries bauen dann in etwa so viele junge Künstler auf, wie der Markt verdauen kann. Die Suche nach den außergewöhnlichen Talenten übernehmen, wie beim Fußball, Scouts. Sie durchkämmen Hotspots wie Meisterklassen einschlägiger Kunstschulen und hören sich in der Szene um, welcher neue Namen mehr als ein Mal fällt. Alle fünf Jahre etwa ist ein Generationenwechsel fällig; der Kunstmarkt will Neues sehen. Nur die wenigsten schaffen es, über Jahrzehnte angesagt zu bleiben.

Zweifellos bieten Kunstdatenbanken (siehe Link-Liste) Orientierungshilfe, lassen aber doch nicht wirklich hinter die Kulissen des Markts blicken, der immer intransparenter wird. Anlageexperten wiederum vermissen die Industriestandards des Wertpapier-Reporting. Und Ziffern allein sind wohl doch kein Ersatz für Expertise.

Selbst ein Profi wie Patricia Pálffy, Expertin für Zeitgenössische Kunst im Auktionshaus Dorotheum, nutzt Kunstdatenbanken. Sie bieten einen ersten Überblick zu Ergebnissen, die ein Kunstwerk oder zumindest eine vergleichbare Arbeit eingebracht hat – und leisten damit auf Knopfdruck, was früher mühsames Wälzen von Katalogen bedeutete. „Wir recherchieren in den Datenbanken Artnet und Artprice und ziehen natürlich auch unsere hauseigenen Informationen heran“, sagt Pálffy. Mit der Online-Recherche allein ist es freilich nicht getan. Bringen Verkäufer zeitgenössische Kunstwerke ein, so werden Informationen zu deren Geschichte und Provenienz eingeholt sowie Qualität und Zustand des Werks überprüft.

Wer trotz schmalen Budgets eine Sammlung aufbauen will, sei besser beraten, sich direkt mit Kunst zu beschäftigen, als in Datenbanken zu surfen. Das bereitet mehr Freude und bringt auf lange Sicht vermutlich die höheren Renditen. Wer viel gesehen hat, Wissen aufsaugt und Augen schult, der erhöht seine Chancen, in Künstler zu investieren, deren Qualität auch langfristig überzeugt. n

Kunstkredite

Abhängen, deponieren, kassieren

Kunst ist kein liquides Investment, lässt sich also nicht auf die Schnelle zu Geld machen. Bringt man ein Werk zur Auktion ein, muss man mit circa sechs Monaten rechnen, ehe man Geld sieht. Besser als ein geliebtes Kunstwerk zu verkaufen, ist es, dieses zu behalten und trotzdem Geld dafür zu erhalten. Das ist der Ausgangsgedanke hinter dem Finanzierungsinstrument der Kunst-Darlehen. Nachdem sich Kunst als Investitionsobjekt etabliert hat, gilt sie als solide Wertanlage und Sicherheit.

In Europa ist dieser Trend vorerst noch nicht angekommen. Im Wiener Dorotheum etwa kann man zwar seit jeher auch Kunst belehnen lassen, in der Pfandleihe hätten Kunstwerke jedoch, so das Unternehmen, einen „verschwindend geringen“ Anteil. In den USA hingegen konnten sich Kunstdarlehen zu einem dynamisch wachsenden Markt entwickeln, der aktuell auf 15 bis 19 Milliarden Dollar geschätzt und von Banken, Spezialanbietern sowie Auktionshäusern bespielt wird. „Dieses Finanzierungsinstrument bringt den Vorteil, dass Sammler in teurere Kunstwerke investieren“, sagt Gernot Schuster von Deloitte Österreich. Denn Blue Chips eignen sich freilich am besten als Besicherung eines Kredits. Auf der Website des US-Anbieters Levart findet sich eine Liste erwünschter Namen, darunter Andy Warhol, Ai Weiwei, Jean-Michel Basquiat, Keith Haring, Damien Hirst – und auch der Österreicher Christian Rosa.