

Mode-Spezial Raf Simons & Co.: Aus Haute Couture wird Kunst / **Rainer Fetting**
Ein atemloses Malerleben in Bildern / **Portfolio** Hiroshi Sugimoto und Mark Rothko

MONOPOL

MONOPOL

10/2012
OKTOBER

MAGAZIN FÜR KUNST UND LEBEN

EURO 8,50 / SFR 14,50
WWW.MONOPOL-MAGAZIN.DE

Autsch!

Warum zerstören Menschen
Kunstwerke? Und was ist
so faszinierend daran?
Ein Dossier



Österreich: 9,00 Euro
Luxemburg: 9,50 Euro
Italien: 11,50 Euro
Spanien: 11,50 Euro



4 196469 108503



Mal raus hier

Der Kunstmarkt globalisiert sich weiter und erhöht damit den Druck auf die Galerien. Brauchen sie also ganz neue Geschäftsmodelle?

Wie ein Kloster sitzt der Bau in den Bergen des Tramuntana-Gebirges, der Geruch von Kräutern weht aus den Wäldern, und wenn man aus der 30 Kilometer entfernten „Ballermann“-Stadt Palma kommt, dann fällt einem hier natürlich erst einmal die Stille auf. Am Portal steht das Wort „Kunsthalle“. Mit 4000 Quadratmeter Ausstellungsfläche, einem Café und einem Shop wirkt der Komplex tatsächlich wie eine öffentliche Einrichtung. Aber dieses Gebäude im Westen der spanischen Ferieninsel Mallorca hat weder sakralen noch institutionellen Charakter. „Unser Ziel ist es, Geld zu verdienen, auch wenn uns das bis jetzt nicht gelungen ist“, sagt Magdalena March, die Geschäftsführerin des privaten Ausstellungshauses Centro Cultural Andratx (CCA).

Vor elf Jahren wurde das CCA von Patricia und Jacob Asbæk gegründet. In Andratx zeigt das Paar, das seit 1975 eine Galerie in Kopenhagen betreibt, jährlich bis zu vier wechselnde Schauen in der „Kunsthalle“, die Werke können erworben werden. Außerdem bietet das Museum ein Stipendiatenprogramm für Künstler an, die mehrere Wochen in den geräumigen Ateliers und Apartments leben und arbeiten können. Am Ende geben die Stipendiaten eines der hier entstandenen Werke in die Sammlung des CCA, damit es später eventuell verkauft werden kann.

Patricia und Jacob Asbæk sind als Galeristen breit aufgestellt. Sie betreiben neben dem CCA noch eine Art-Consulting-Agentur, unterhalten einen Kunstfonds, der Art Foundation Mallorca

heißt und von einer Investorengruppe getragen wird, der Sohn Martin leitet längst eigene Galerieräume in Kopenhagen. Die Asbæks sind wie viele ihrer Kollegen auf der Suche nach neuen Geschäfts- und Ausstellungsmodellen, die sich von dem üblichen Programm – alle sechs Wochen eine Schau plus Messeteilnahmen – unterscheiden. „Kunden und Künstler wollen den Händler zwar mit einem festen Ort identifizieren“, sagt etwa der Berliner Galerist Matthias Arndt, „dennoch steht in einem globalen Markt das Prinzip der ‚territorialen Vertretung‘ zur Disposition. Die Künstler wollen in neue Märkte jenseits der bekannten westlichen Kunstwelt vordringen.“

Dafür gab es bisher die internationalen Kunstmessen. Doch wie heikel es sein kann, sich in fremdes Terrain vorzutasten, war dieses Jahr auf der Messe Art HK in Hongkong zu beobachten. Dort wollten die westlichen Galerien entweder mit ihren üblichen Künstlern einen selbstbewussten Auftritt hinlegen (und gingen damit das Risiko ein, am asiatischen Markt vorbeizuschießen), oder sie versuchten sich anzubiedern, was dann unentschieden wirkte.

Scheitern die Galerien auf den Messen der neuen Märkte, können die Folgen dramatisch sein. „Das Geschäft findet für das Gros der Galerien auf den Messen statt“, sagt Matthias Arndt. „Das ist für die Besucher, Sammler, Medien und Kuratoren komfortabel. Für die Galerien jedoch bedeutet dies einen gigantischen Aufwand. Über die letzten 20 Jahre haben wir insgesamt ungefähr so hohe Messekosten gehabt wie Ausstellungs- und Raumkosten mit der Galeriearbeit.“

Arndt startete 1994 in Berlin. Räume in der Stadt, jetzt in der Potsdamer Straße, betreibt er weiterhin. Daneben aber veranstaltet er in der Asien-Pazifik-Region eine Reihe temporärer Ausstellungen, keine „improvisierten und billigen Projektchen“, betont er, sondern er kuratierte – wie neulich in Sydney – Schauen mit bis zu 100 Werken von 40 namhaften Künstlern.

„Temporäre Projekte sind zielführend und lukrativ“, sagt Matthias Arndt. „Das haben viele unserer Kollegen erkannt, die uns Arbeiten ihrer Künstler zur Verfügung stellen, die wir mit Erfolg in Sammlungen in Asien, Indonesien und Australien platzieren.“

Pop-up-Shows setzen sich neben den weltweiten Messen durch als Mittel, Künstlern neue Räume, Märkte, Netzwerke zu erschließen, genauso wie internationale Kooperationen. Das CCA und die Art Foundation Mallorca arbeiten mit der Berliner Galeristin Friederike Nymphius zusammen. Die belgische Galeristin Catherine

Bastide richtete in den vergangenen zwei Jahren immer wieder mit Partnern auch aus anderen Branchen in dem Pariser Projektraum „8 Rue St-Bon“ Ausstellungen ein.

Die Berliner Galerie Wentrup organisiert Shows zusammen mit dem dänischen Kollegen Morten Avlskarl. Seit Anfang September ist in einem gemeinsamen Raum in Kopenhagen die Gruppenchau „Other Voices, Other Rooms“ zu sehen, in der nicht nur Künstler der beiden Galerien vertreten sein werden. Dennoch gehe es vor allem darum, „Türen für unsere Künstler im Norden zu öffnen“, sagt Jan Wentrup. „Gerade bei den zurückhaltenden skandinavischen Sammlern ist es gut, einen Partner vor Ort zu haben. Ohne so einen Partner hätten wir so etwas nicht gewagt.“

Für Wentrup stehen damit jedoch der heimische Galerienstandort und die herkömmliche Struktur des Betriebs nicht infrage. Aber es gebe schon den Druck, „Projekte zu entwickeln, da sich der Markt verändert hat“.

Die Herausforderungen der Globalisierung schaffen Allianzen, die überraschend sein können. Bemerkenswert ist zum Beispiel eine private Initiative in der russischen Stadt Rostow am Don. Dort hat ein Sammler eine Kunsthalle eröffnet und in diesem Jahr Berliner Galerien wie Contemporary Fine Arts (CFA) oder Neu eingeladen, Ausstellungen und Veranstaltungen mit Künstlern aus ihrem Programm zu organisieren – Berlin zu Gast in Südrussland.

„Für uns war das ein Abenteuer“, sagt Philipp Haverkamp von CFA, „und wir waren von dem jungen, wissbegierigen Publikum überrascht.“ Verkauft haben sie eine große Arbeit an den Sammler selbst.

Dennoch zeigt sich Haverkamp skeptisch, was die unendliche Ausweitung der Galerienkampfzone angeht.

„Natürlich sind wir Teil eines Entertainmentbetriebs. Aber wir wollen die Eventkultur nicht weiter vorantreiben und ständig neue Anreize schaffen. Wir sind ja kein Zirkusunternehmen, sondern wollen uns auf gute Ausstellungen konzentrieren.“ Bei CFA verlässt man sich deshalb weiter auf das Kerngeschäft. Der Projektraum mit dem geheimnisvollen Namen Vittorio Manalese, in dem die Galerie im Westen Berlins jüngere Positionen testete und Veranstaltungen präsentierte, ist jedenfalls seit Anfang des Jahres geschlossen. *Daniel Völzke*

„Werke von CCA Artist-in-Residence Programm“, CCA, Mallorca, bis 15. Oktober 2012. „Other Voices, Other Rooms“, Wentrup Avlskarl Projects, Kopenhagen, bis 26. Oktober



Linke Seite und oben: Die CCA-Kunsthalle auf Mallorca und eines der CCA-Studios. Mitte: Pop-up-Show „Migration“ in Sydney von Arndt. Unten: Skulpturenausstellung bei Wentrup Avlskarl Projects, Kopenhagen