

„Ich will mich neu erfinden“

Der Galerist Matthias Arndt über seine Pläne und die Veränderungen des Marktes

Seit 1994 betreibt Matthias Arndt die Galerie Arndt & Partner. Jetzt hat er sich von seinem Partner getrennt und macht allein weiter – auf 350 Quadratmetern in der Potsdamer Straße. Mit dem 41-jährigen Galeristen, der Künstler wie Sophie Calle, Thomas Hirschhorn, Nedko Solakov und Julian Rosefeldt vertritt, sprach Andrea Hilgenstock.



Noch einmal die Zeichen auf Neuanfang gesetzt (in der Potsdamer Straße): Galerist Matthias Arndt – ohne Partner
FOTO: DAVID HEERDE

DIE WELT: Sie haben gerade in Australien ein Haus gekauft. Machen Sie sich vom Acker?

Matthias Arndt: Ich habe zu lange für den Erfolg von Berlin gekämpft, als das Feld jetzt anderen zu überlassen. Aber es stimmt, dass in Australien und vor allem Asien ein gigantischer neuer Markt entsteht, dem ich mich ebenfalls widmen werde.

Wie war's denn in Miami?

Arndt: Super! Es hat diesmal besonders Freude gemacht, weil ich entschieden habe, die Messe nach sieben Jahren Teilnahme erstmals als Besucher zu erleben. Endlich hatte ich einmal Zeit, die Rubell Family Collection, die von Rosa und Carlos de La Cruz oder Marty Margulies, in die ich über Jahre Arbeiten verkauft habe, in Ruhe zu besichtigen.

Wie laufen die Geschäfte?

Arndt: Die Geschäfte laufen wieder sehr viel besser als vor einem Jahr. Ich bin froh, jetzt nicht über die Krise sprechen zu müssen, sondern über die Möglichkeiten, die aus Situationen wie dieser resultieren.

Welche Möglichkeiten?

Arndt: Der Markt verändert sich ständig, deshalb finde ich es nur konsequent, wenn man mit diesen Veränderungen umgeht und auch mal das herkömmliche Business-Modell Galerie infrage stellt. Das Ganze heißt Innovation.

Mit welchen Innovationen machen Sie weiter?

Arndt: Ich habe festgestellt, dass ich 80 Prozent meiner Zeit als Manager verbrachte, an drei Standorten und mit 25 Mitarbeitern weltweit. Galerien sind komplexe Gebilde geworden. Ich will nicht länger nur noch Manager sein, sondern mit Künstlern,

Sammlern und Museen intensiver zusammenarbeiten. Spezifische Dienstleistungen über den Galeriebetrieb hinaus sind gefragt. Das Zauberwort heißt individuelle Betreuung.

Die Auktionen laufen nach wie vor, in den Galerien jedoch werden kleinere Brötchen gebacken, oder?

Arndt: Nicht unbedingt. Der Markt ist insgesamt dichter geworden, die Preise aber auch realistischer. Dass innerhalb eines nach wie vor nervösen Gesamtklimas so viel und so gut verkauft wird, finde ich einen Riesenerfolg. Qualität zu realistischen Preisen läuft weiter gut.

Anzeige

**Meisterwerke
der Klassischen Moderne**
9. Januar bis 27. März 2010
Galerie Luzan
Fasanenstraße 68
10719 Berlin

Können Sie ein Beispiel nennen?

Arndt: Wir haben unsere erste Ausstellung von Gilbert & George fast ausverkauft. Dabei mussten wir gar keine Preise reduzieren, denn die beiden haben seit der Venedig-Biennale 2005 die Preise nicht erhöht. Zwischen 70.000 und 120.000 Pfund liegen die Galeriepreise, während ihre Arbeiten in Auktionen bis 1,0 Mio. Pfund kosten.

Kürzlich trennten Sie sich von Ihrem Partner. Wie kam es dazu?

Arndt: Es gab immer nur einen Miteigentümer, der mehrfach wechselte. Der Hintergrund ist, dass ich zur Gründung meiner Galerie 1994 nur 10.000 Mark hatte, aber 25.000 Mark Bareinlage für die GmbH brauchte. So nahm ich einen Partner mit ins Boot. Der wollte nicht genannt werden und hielt sich aus dem Tagesgeschäft heraus. Ohnehin war ich für das Label Arndt & Partner immer allein verantwortlich. Nach 15 erfolgreichen Galeriejahren kann ich mir nun leisten, un-

ter meinem Namen auf eigene Rechnung zu arbeiten.

Don Rubell gratulierte Ihnen dazu!

Arndt: Ja. Er sagte, in seinem Land ist einer, der ohne Partner auskommt, ein erfolgreicher Mann.

Sie kehren nun auch der Halle am Wasser den Rücken und eröffnen in der Potsdamer Straße ihr neues Domizil. Warum?

Arndt: Die Halle am Wasser fand ich zunächst einen schönen Neustart. Doch der Neubau, den ich eigentlich dort beziehen wollte, wurde von den Eigentümern nicht realisiert. So habe ich in der generellen Neuorientierung diese 350 Quadratmeter großen Räume neben dem Wintergarten gefunden: Büro, Lager, Bibliothek und einen repräsentativen Ausstellungsraum.

Auf welche Ausstellungen dürfen wir gespannt sein?

Arndt: Eröffnet wird mit dem Kernprogramm der Galerie, Künstlern wie Sophie Calle, Nedko Solakov und Thomas Hirschhorn, Erik Bulatov und Gästen wie Ilya und Emilia Kabakov, am 29. April zum Gallery Weekend.

Und Zürich? Bleibt Ihre Dependence bestehen?

Arndt: Nein. Zürich habe ich 2005 gegründet, als Berlin noch nicht das Marktpotenzial hatte, das es heute besitzt. Jetzt, da Berlin unbestritten der wichtigste Kunststandort Europas ist, konzentriere ich mich natürlich auf Berlin, um die Ernte der Pionierarbeit seit 1994 einzufahren.

Ist die Zeit der Expansion am Kunstmarkt vorbei?

Arndt: Ich sehe für mich und meine Branche in weiterer Expansion im Hinblick auf Größe nicht die wahren Erfolgchancen, sondern glaube, dass Diversifizierung nötig ist innerhalb des Geschäfts.

Wie sieht die aus?

Arndt: Mein Instinkt sagt mir, dass ich mein Geschäft und mich neu erfinden sollte. Wohin genau die Reise geht, kann ich noch nicht sagen, nur dass mit ARNDT die Zeichen auf Aufbruch stehen.