



Marlene Dumas
Miss January
(Ausschnitt), 1997
Öl auf Leinwand
280 × 100 cm

Fakten hinter den Fakten

Laut Karl Marx gibt es die ökonomische Basis und einen Überbau. Dazu kommen die menschlichen Vorstellungsformen. Die Religion sei, nicht weit entfernt von diesem Kontext, das Opium für das Volk. Glauben wir das einmal, so fällt uns auf, dass bei künstlerischen Vorstellungsinhalten heute ähnlich viele Analysten und sogar Volkswirte unterwegs sind wie im ökonomischen Basisbereich. Ist eine der wichtigen Kunstauktionen einmal vorüber, dauert es nur noch Stunden, bis die Zahlen mit Aufgeld, die Rückläufer, die Vergleiche zum Vorjahr, Vergleiche zu den hauseigenen Erwartungen, Garantien auf die Verkäufe und nach Möglichkeit auch schon die neuen Käuferinnen und Käufer genannt worden sind. **Es geht beim Glauben an die Kunst immer stärker um Geld. Geld hat die Funktion des Glaubens ein gutes Stück weit ersetzt. Es treibt das Wachstum wie der Cannabisdünger in einem Kräutergarten.** Nehmen wir Len Riggio, dessen Sammlung in diesem Monat zu grossen Teilen von *Christie's* versteigert wurde. Riggios Biografie ist der berühmten Tellerwäscher-Story ähnlich. Er ist als Sohn eines New Yorker Taxifahrers und nebenberuflichen Preisboxers in Little Italy aufgewachsen. Wenn man ihn traf, sah man in aussergewöhnlich rasche Augen. Auch in seinem Urteil war er sehr schnell. Den italienischen Akzent hörte man ihm auch in den späten Jahren an. Man müsse aufstehen, sich bekennen, sagte er gern. 1971 kaufte er mit geliehenem Geld einen Buchladen, aus dem er Hunderte von grossen Büchercafés mit Snacks und sogar Toiletten schmiedete, die Handelskette *Barnes & Noble*, die den Büchermarkt in den USA sehr bald dominierte. Hier stöberte man nicht nur in Neuerscheinungen, man trank seinen Espresso oder Cappuccino und unterhielt sich, wenn es die Gelegenheit gab. Mit seiner aggressiven Preispolitik verdrängte Riggios Unternehmung aus angeblich 600 Läden alle kleineren Buchhandlungen, wie *Amazon* dann später *Barnes & Noble* verdrängte. Glücklicherweise verkaufte Riggio noch im letzten Moment, das war im Jahr 2019. **Was die Kunst anlangt, hat Len Riggio nicht nur passioniert gesammelt und ein Feld mit Hauptwerken von Piet Mondrian bis zu Marlene Dumas bestellt. Ihm verdanken wir *Dia:Beacon*, ein Museum, das die finanziell einst schwer bedrohte New Yorker *Dia Art Foundation* durch den Umzug in einen spektakulär grossen Neubau erneuerte.** Die Foundation war der Traum des deutschen Galeristen Heiner Friedrich mit einer De Menil-Erbin aus Houston, Philippa Pellizzi. Sie wurde 1974 ins Leben gerufen, um die besten Künstler weltweit vom Markt zu nehmen. Die bedeutendste Kunst sollte damals vom Glauben, nicht länger von kleinem Geld gefördert werden.

Das grosse Stiftungsvermögen erlaubte langfristige Ausstellungen, permanente Installationen und gleichsam Tempel, die die Künstler selbst gestalteten. Sie durften, es war keine Frau dabei, ganze Gebäude ausstatten und öffentliche Aufträge, voll von *Dia* finanziert, ausführen. Die wichtigsten Namen waren Joseph Beuys, Walter De Maria, Dan Flavin, Donald Judd und Andy Warhol. 1982 geriet *Dia*, weil der Ölpreis immer stärker fiel, in finanzielle Not. Heiner Friedrich als dem Schwiegersohn von Dominique de Menil wurde der Geldhahn zugedreht, *Dia* war scheinbar insolvent, konnte aufgrund bestens eingekaufter Immobilien jedoch überleben. **Als Len Riggio kam und den ab 1994 amtierenden *Dia*-Direktor Michael Govan traf, wurde das neue *Dia*-Museum in Upstate New York mit permanenten Installationen auch von Michael Heizer und Richard Serra in einer riesigen, vorbildlich sanierten Keksfabrik errichtet.** Das kulturell waghalsige Projekt, das sich niemals durch Besuchereinnahmen rechnen würde, eröffnete 2003. Weil Govan schon drei Jahre später mit einer neuen Aufgabe nach Los Angeles ging, fühlte sich Riggio allein gelassen. Er hatte rund 70% des Grossprojekts aus seinem Vermögen bezahlt. *Dia* stagnierte und Riggio ging. Es ist mit dem heute rückläufigen, immer noch durch hohe Geldsummen glänzenden Markt ähnlich wie in Privatmuseen und auch beim Preisboxen. **Die besten Künstlerinnen und Künstler, auch wenn sie scheu und schweigsam sind, stehen als mehr oder weniger arrivierte Kämpfer bereit. Sie brauchen Geld und einen Ansager, der ihre Grösse, ihr Gewicht, ihre Kampferfahrung und Teile ihrer Biografie dem Publikum anpreist. Sie müssen sich durch Werke wie die Boxer durch Armbewegungen in der Luft und glänzende Mäntel zeigen.** Die Präsentation der Ansager, auch bei Ausstellungen in Galerien und Museen, lockt wegen denkbarer Steuervergünstigungen und Hoffnungen auf Zugewinn die Geldprämien an. Wer zuerst kommt, mahlt zuerst. Die wirklichen Kämpfe beginnen, wenn genügend Kaufinteressenten da sind, wenn es den «Secondary Market» und möglichst stabile Auktionsergebnisse gibt. Heute entscheidet sich bei einer stark rückläufigen Bereitschaft, den Glauben mit besonders hohen Geldsummen zu fundieren, ob man für einen Mondrian noch fünfzig Millionen ausgeben soll, ob ein Rothko noch siebzig oder achtzig oder besser nur noch um die fünfunddreissig Millionen kosten darf. Ob sich ein Hauptwerk von Alberto Giacometti, das zu hoch eingeschätzt wurde, überhaupt noch verkauft. **Weil Marlene Dumas mit ihren unglaublichen Bildern von Huren, die im Bereich Pole Dance und Striptease aktiv sind, durch die New Yorker Riggio-Auktion mit \$ 13,6 Mio. den höchsten jemals erzielten Preis für das Werk einer lebenden Künstlerin erzielt hat, gibt es frisches Wasser auf die Mühle eines sich länger schon anbahnenden Vorstellungswandels.** Die Machos, die Helden, die überempfindlichen Patrons und selbst die Kunstmarktdominanz der USA müssen damit rechnen, dass die besten «Boxbuden» im Kunstbereich, nämlich kluge Kunsthallen, Galerien und Auktionshäuser, mehr und mehr auf weibliche Namen setzen. Eine starke ökonomische Basis wie hinter fast jeder wirkmächtigen Passion könnte in den nächsten Jahren dafür sorgen, dass das Feld für aufregende, kompromisslos agierende Künstlerinnen bald optimal bestellt wird. Immer dann, mit frischem und grossem Geld, entstehen andersartige Formen von Kultur. Sie könnten neuen Aufschwung bewirken.

DR. THOMAS KELLEIN
Head of Art Consult
 thomas.kellein@bergos.ch

Diese Publikation dient ausschliesslich zu Informations- und Marketingzwecken. Die bereitgestellten Informationen sind nicht rechtsverbindlich und stellen weder Finanzanalysen, noch einen Verkaufsprospekt, ein Angebot für Investmenttransaktionen, eine Vermögensverwaltung oder eine Anlageberatung dar und ersetzen keine rechtliche, steuerliche oder finanzielle Beratung.