

Kunst kaufen oder Kunst sammeln?

Kunst kaufen und Kunst sammeln ist weitaus nicht dasselbe.

Der Kunstkauf ist eher zufällig und basiert auf dem persönlichen Geschmackempfinden, den individuellen Vorlieben und der spontanen Anziehung. Das Kunstsammeln ist dagegen ein zielgerichtetes Engagement über einen langen Zeitraum. In beiden Fällen wird das gekauft, was man mag, der Unterschied liegt in der persönlichen und definierten Zielsetzung, warum Kunst gekauft werden soll.

Ein weiteres Unterscheidungsmerkmal von Kunst kaufen und Kunst sammeln liegt im Angebot und der Auswahl der Kunstwerke. Häufig und vor allem beim Einstieg in Kunstkaufaktivitäten werden Werke emotional und zufallsbedingt erworben. Kunst ist überall zu finden – in jeglicher Art. In einer großen Anzahl steht sie für jedermann zur Verfügung und es bereitet oft große Freude, Kunst spontan zu finden und für sich zu erwerben. Das Übermaß an Angeboten kann jedoch leicht überfordern und einschüchtern, unzusammenhängende Werke verwirren den Käufer: Wie kann er das eine Kunstwerk mit dem anderen in Relation stellen, wie gemeinsam präsentieren? Ein zunehmendes Bedürfnis nach einem Plan und einer Struktur ergibt sich typischerweise früher oder später bei den meisten Kunstliebhabern.

Fällt die Entscheidung für den Aufbau einer Kunstsammlung, sind vornehmlich zwei professionelle Schritte erforderlich:

Es bedarf der Fähigkeit des erfahrenen Recherchierens, Beurteilens, Bewertens und damit gekonnten Abwägens, welches der begehrenswerten Kunstwerke letztendlich angekauft werden soll oder nicht. Zum anderen sollte der Sammler imstande sein, aus einem allgemeinen Wissen und der Erfahrung heraus spezifische Kunstwerke zu kennen und zu orten, um eine bedeutungsvolle Kunstsammlung formieren zu können. Dabei spielt es keine Rolle, ob die Kunstsammlung im kleinen Rahmen bleiben oder eher umfangreich werden soll, ob der Schwerpunkt auf Editionen oder Papierarbeiten, auf Skulpturen oder bunten Pop-Art-Bildern liegt oder ob sich das Sammlungskonzept einfach praktisch zum Firmenlogo und zur Firmenidentität fügen soll.

Um den individuellen Schwerpunkt für ein definiertes Kunstsammeln festzustellen, lohnt es sich, vom erfahrenen objektiven und unabhängigen Rat des Experten zu profitieren. Sein erfolgreiches Management kann zur Wertsteigerung des einzelnen Werks oder der gesamten Sammlung führen und beinhaltet unter anderem:

- ein konkretes Konzept zu Inhalt und Budget,
- kunstgeschichtliche und marktspezifische Nachforschungen,
- den gezielten Kauf oder Verkauf bei Restrukturierungen,
- die für den Kunden beste Konditions- und Verhandlungsführung,
- die transparente und faire Geschäftsabwicklung sowie
- das Dokumentieren, Katalogisieren, Gruppieren, Betreuen und Organisieren rund um die Kunstwerke.

Damit ermöglicht der Kunstexperte, eine wunderbare Kunstsammlung aufzubauen, zu bewahren, zu erweitern und zu (er-)leben.

Der persönliche Zugewinn für den Sammler sind seine Entwicklung und seine Erscheinung als begabter Connaissanceur, bis hin zum bewundernswerten, gar meinungsbildenden Kulturisten – eine respektierte Autorität, die Ansehen genießt. Denn feinsinnig entwickelte Sammlungen und in (einen neuen) Zusammenhang gebrachte Kunstwerke gewinnen an Aufmerksamkeit und können eine mehrwertsteigernde Neueinwertung erfahren. Denkt man an weltweit große Kunstsammlerinnen und Kunstsammler wie Ingvild Goetz, die Rubells oder Pinault, der profunde Sammler setzt Standards.

Letztendlich gibt es einen ganz klaren Wertgewinn beim strategischen Sammeln von Kunst gegenüber dem einfachen Kunstkauf: Die Qualität und der Wert des einzelnen Kunstwerks sowie der gesamten Sammlung erhöhen sich ebenso wie der soziale, persönliche und emotionale Mehrwert hinsichtlich Kontakten, Prestige, Macht, Leidenschaft und Wissen.

Welche grundlegenden Techniken gibt es, die zum nachhaltigen Kunstsammeln gehören?

ERSTENS Allem voran: Sammeln Sie nur das, was Ihnen gefällt. Die Ehrlichkeit und Konsequenz dem eigenen ästhetischen Geschmack und inhaltlichen Präferenzen gegenüber, unabhängig von Modeerscheinungen, sind essenziell. Umgekehrt betrachtet, ist es leicht nachzuvollziehen, dass sonst eine Sammlung wie die andere aussähe.

ZWEITENS Erleben und erfahren Sie die Kunst selbst. In der Betrachtung des Originals entfaltet sich die spezifische Aura des Werks – der Spirit, der allein über Abbil-

dungen nicht vermittelbar und spürbar ist. Der Pinselduktus, die Farbigkeit, die Form und Materialität, die Größe, eine gewisse Haptik oder Tiefe von Kunstwerken lassen sich so erfahren. Auch werden sich Überraschungen, Vergleichswerke oder Neuentdeckungen beim Rundgang durch Galerien, Messen, Museen, Studios etc. zeigen.

DRITTENS Das Recherchieren in der klassischen Literatur, in Magazinen, Institutionen sowie im Internet als Quelle unendlicher Möglichkeiten, die das weltweite Netz heute bietet. Dies erlaubt, sich einen sehr großen Überblick und Inspiration zu verschaffen sowie Preise zu vergleichen. Der Nachteil des Nachspürens vor allem im Online-Bereich ist es, seinen Fokus aus den Augen zu verlieren sowie viel Zeit für nicht zielführende Informationen zu verschwenden. Gespräche mit Personen aus der professionellen Kunstszene bilden weiter – sowohl über die Kunst als auch den Kunstmarkt.

VIERTENS Der Kunstmarkt ist noch stark intransparent und besteht aus einem klaren Verteilungssystem, hervorgerufen durch den starken Wettbewerb. Know-how über den Kunstmarkt, zu Preisen und Schauplätzen, ist wesentlich. Zum einen, weil sich ein zu teuer gekauftes Kunstwerk nur schwer ökonomisch rechnet. Und zum anderen, weil man für Top-Kunstwerke oft „anstehen“ muss. Hier muss man wissen, wo sich welche Kunst befindet, und sehr gute Kontakte zu den Galerien, Kunsthandlungshäusern oder anderen Personen des Handels haben, um unter den Ersten zu sein, die informiert werden.

FÜNFTENS Erlaube Sie Entwicklungspotenzial innerhalb des festgelegten Sammlungsfokus. Eine qualitätvolle Sammlung wächst; sie verändert sich auch entsprechend den Aktualitäten, den allgemeinen sowie den individuellen Wissensstandserkenntnissen und parallel zum eigenen sich wandelnden Geschmack, der zunehmend kanalisiert wird. Neue Ideen zuzulassen in Verbindung mit einer Sammlung in Bewegung ist viel Wert.

SECHSTENS Äußern Sie sich zu Ihrer Sammlung. Die Vermittlung der Motivation zur Art der Gruppierung und eine kunstgeschichtliche Kontextualisierung schaffen Verständnis und lehren, die gefundene Betrachtung möglicherweise als Alternative geltend zu machen, wenn gewünscht auch durch Veröffentlichung. Langfristig kann der eigene Sammlungsfokus positioniert werden.

SIEBTENS Dokumentieren Sie die Kunstwerke. Die Einordnung und Bewertung von Kunstsammlungen ist aus mehreren Gründen anzuraten. Zu den wichtigsten Parametern für die Einwertung von Kunst gehören u. a. der Erhaltungszustand, die Provenienz, das Sujet, Literatur- und Ausstellungseinträge. Der große Vorteil beim Erfassen dieser Daten ist die Schaffung einer Wertgrundlage (erbschaftsteuerlich und versicherungstechnisch relevant) sowie eines Überblicks über den aktuellen Marktwert. Zudem können beim inhaltlichen Erarbeiten der gesamten Sammlung künstlerische Werkentwicklungen und Querverweise ausfindig gemacht werden. Dies bietet Potenzial für Ausstellungsprojekte, Veröffentlichungen und sonstige Vermittlungen.

Die genannten Techniken sind ein empfehlenswerter Ansatz und sicherlich am Anfang allein realisierbar. Aber jede Sammeltätigkeit mit Anspruch wird umfangreicher, komplizierter und zeitintensiver. Damit einhergehend wird einmal mehr eine unabhängige professionelle Beratung zunehmend wichtiger. Durch einen sehr guten Kunstberater erhält der Kunstliebhaber, ob Sammler oder Käufer, den notwendigen neutralen, objektiven und kompetenten Rat.

Summa summarum: Zu kaufen, was einem gefällt ist das Beste, aber kanalisiert. Mit der Zunahme an Erfahrungen und Wissen wird das, was man wünscht, fokussiert, durchdacht und zielgerichtet. So kann die persönlich geliebte Arbeit gleichzeitig ein allgemein geschätztes Meisterwerk sein. Genau das ist es, was den Kunstkäufer von einem Kunstsammler unterscheidet!

FLORENTINE ROSEMEYER

Zur Autorin: Die Kunstgeschichtlerin ist Kunstberaterin und Expertin im Bereich der zeitgenössischen Kunst und im Kunstmarkt. Nach ihrem Studium in Augsburg und Bologna hat sie für das Lehbruck Museum in Duisburg, das Museum für Moderne Kunst Stiftung Ludwig Wien, bei den Auktionshäusern Dorotheum und Sotheby's und für die Galerie Thomas Modern in München gearbeitet. Seit 2011 berät und betreut sie internationale private sowie institutionelle Sammlungen, recherchiert kunstgeschichtlich sowie Kunstmarkt bezogen, führt Ankäufe und Verkäufe sowie das Sammlungsmanagement sehr erfolgreich durch.

Gerne steht Ihnen Frau Rosemeyer als Expertin für alle Fragen zur Kunst zur Verfügung. Sprechen Sie uns an!

IMPRESSUM

Herausgeber:
Vertiva Family Office GmbH
Hauptmannsreute 44a
70192 Stuttgart
T 0711/6644-9000
F 0711/6644-9900
M info@vertiva.de
www.vertiva.de

Die vorliegende Publikation dient nur zu Informationszwecken und der allgemeinen Information für den Empfänger. Die Inhalte geben die aktuelle Meinung und Einschätzung zum Zeitpunkt der Erstellung wieder. Es handelt sich nicht um eine Anlageberatung, Empfehlung oder Finanzanalyse. Historische Wertentwicklungen sind keine Garantie für zukünftige Wertentwicklungen. Angaben zu steuerlichen Situationen sind nur allgemeiner Art. Für individuelle steuerliche Fragestellungen sollte ein Steuerberater hinzugezogen werden. Die enthaltenen Informationen stammen aus verlässlichen Quellen, erheben jedoch keinen Anspruch auf Richtigkeit und Vollständigkeit. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht immer die Meinung des Herausgebers wieder. Die Urheberrechte für den Inhalt und die Darstellung dieser Publikation liegen beim Herausgeber und darf nur mit schriftlicher Genehmigung verwendet werden.

Bildnachweise: Fotolia, K+S AG, Veronika Peters, Staatsministerium Baden-Württemberg