

# KUNST & KARRIERE:



*Die*  
EXPERTIN  
*für*  
*zeitgenössische*  
KUNST

Sie ist zierlich, fast filigran. Doch der äußere Eindruck täuscht: Wer Florentine Rosemeyer begegnet, trifft auf ein Energiebündel, eine echte Powerfrau, ständig in Bewegung und in aller Herren Länder unterwegs, die es mit ihren knapp 40 Jahren zu einer der gefragtesten Kunstexpertinnen in der turbulenten Szene der zeitgenössischen Kunst geschafft hat.

Text: Edda von Zeppelin

Aufgewachsen ist sie am Starnberger See, ein solides Studium der Kunstgeschichte begann in Augsburg. Nach dem Vordiplom zog es sie an die ehrwürdige Universität Bologna, dorthin, wo sozusagen die Universitas begann. Kein ganz einfaches Unterfangen, denn sie musste sich, parallel zur Universität, erst einmal die Feinheiten der italienischen Sprache aneignen. „Ich wollte unbedingt in das Land, in dem extrem viel Kunstgeschichte geschrieben wurde. Dort ist die Begegnung direkt und authentisch.“ Mit der ihr eigenen Zielstrebigkeit zieht sie das Studium durch und beendet es mit Dr. (Univ. Bologna) und summa cum laude. Weiter geht's nach Wien, wo sie am Museum Moderner Kunst Stiftung Ludwig als Assistentin der Sammlungsleiterin und Kuratorin die Chance bekommt, die Martin Kippenberger Ausstellung vollends mitzugestalten, die erste große Retrospektive, denn Kippenberger war zu dem Zeitpunkt eher Insidern bekannt.

Noch in Wien ergibt sich, dass das Auktionshaus Dorotheum eine Repräsentanz in München plant. Florentine Rosemeyer ist dabei und involviert sich besonders im Bereich der zeitgenössischen Kunst. Ihre Karriereplanung ganz auf dieses Thema zu fokussieren, war ihr schon als junge Studentin während der zahlreichen Praktika bei Sotheby's ganz klar geworden. Es spricht sich herum, dass sie dafür schon in jungen Jahren eine Expertise entwickelt hat und sie erhält ab Juni 2006 von Sotheby's die Aufgabe, gerade diesen Bereich in München aus- und aufzubauen. „Das entsprach genau meiner Passion und war eine besonders spannende Herausforderung,“ strahlt die quirliche Kunstexpertin. Volle Kraft voraus, Akquise pur, sie fliegt zu allen Auktionen, saugt Wissen auf, wo immer es geht. „Vor der Auktion habe ich geschaut, dass Werke hereinkommen und währenddessen habe ich gleich den potentiellen Käufer gesucht.“ Sie macht Verträge, führt Verhandlungen, bespricht das Marketing mit ihren Kollegen. Sehr frei darf sie bei Sotheby's agieren – da sie äußerst zuverlässig und enorm engagiert ist.

Ganz bewusst wählt sie den nächsten Baustein für ihre Karriere – denn schon jetzt scheint klar, dass sie sich einmal selbstständig macht, und wird stellvertretende Direktorin der Galerie Thomas Modern. Sie hatte

das Museum als Erfahrung, um das Kuratieren kennenzulernen, das Auktionshaus, um wirklich die Akquise und den Verkauf und auch die damit verbundene Schnellebigkeit aufzunehmen, sowie ihr internationales Netzwerk aufzubauen. Jetzt arbeitet sie sich ins Galeriebusiness ein, den Handel, das Ausstellungswesen, die Beratung. Sie holt sich das noch fehlende Erfahrungselement für die geplante Selbstständigkeit. 2010 ist es so weit. Rosemeyer Art Advisors heißt ihre Firma und es geht in schnellen Schritten voran. Ihr Kerngeschäft ist die ganzheitliche Kunstberatung, das heißt, Florentine Rosemeyer betreut Privatsammler genau so wie große Unternehmen, oder junge Leute bei ihrem ersten Kunstkauf. Sie berät, bewertet, kauft und verkauft im Namen des Kunden, kuratiert, betreut Sammlungen oder vermittelt Inhalte durch Veröffentlichungen, Vorträge und die beliebten Kunstführungen. Darüber hinaus konzeptioniert sie nachhaltige und wahrnehmungsstarke Kunstprojekte für Firmen und ist überzeugt, dass die Bildsprache das Instrument der modernen Kommunikation ist, da Bilder emotional direkt tangieren.

Das Kunstgeschäft ist Vertrauenssache. Auf der Rosemeyer Art Advisors Homepage kann man sich informieren, sehen, dass ihr Business fundiert ist. Meist kommen Kunden auf Empfehlung. Und das inzwischen nicht nur aus Deutschland, USA, Österreich und der Schweiz. „Auch China ist ein span-

nender Markt für mich“, erzählt Florentine Rosemeyer begeistert, „Aufgrund meiner Referenzen und meines Netzwerkes kann ich dorthin begehrte Kunstwerke von etablierten Künstlern, meist direkt von Privatsammlungen vermitteln. Chinesen fragen nach Warhols oder einem Picasso oder Monet, den ich generieren kann.“ Im Vordergrund steht aber immer der Kunde mit seiner Vision und seinen Ideen. Florentine Rosemeyer berät im Bereich des Budgets, aber immer objektiv und unabhängig und vor allem mit absoluter Preistransparenz. Je nachdem, ob der Kunde experimentierfreudig ist, vermittelt sie auch mal noch eher unbekannte Künstler, von denen sie überzeugt ist. Neben Zoë Kronberger und Michael von Hassel sind zum Beispiel Hans van Bentem und Kati von Schwerin neu im Portfolio.

Kunst ist ihre Passion und Inspirationsquelle, die sie gerne übertragen möchte. Nicht ohne Grund ist sie eigentlich ständig unterwegs, wobei vor allem Netzwerke gepflegt – und natürlich auch Kunstmessen, Biennalen oder Privatsammlungen auf der ganzen Welt besucht werden. Die wichtigsten sind ihr dabei die Art Basel Messen in Basel, Miami und Hong Kong, aber auch London, Berlin, Wien, Shanghai – wie gut, dass die internationale Kunstexpertin vier Sprachen spricht. Und es würde nicht wundern, wenn sie auch noch in Rekordzeit Chinesisch lernen würde...

Florentine Rosemeyer im Gespräch mit dem international anerkannten Bildhauer Tony Cragg in seinem Studio

