

A professional portrait of Dr. Franziska Ida Neumann, a woman with shoulder-length brown hair, smiling and wearing a black blazer and black tights. She is sitting on a black chair, leaning forward. She is wearing large, ornate gold earrings with tassels and a ring on her left hand. The background is dark.

Dr. Franziska Ida Neumann

# WIE SIE MIT PICASSO & CO. EIN VERMÖGEN AUFBAUEN

... und warum am Ende mit Kunst  
(nicht) jeder reich werden kann

FBV

Dr. Franziska Ida Neumann

**WIE SIE MIT  
PICASSO & CO.  
EIN VERMÖGEN  
AUFBAUEN**

... und warum am Ende mit Kunst  
(nicht) jeder reich werden kann

FBV

**Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek**

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie.

Detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://d-nb.de> abrufbar.

**Für Fragen und Anregungen:**

[info@finanzbuchverlag.de](mailto:info@finanzbuchverlag.de)

1. Auflage 2020

© 2020 by FinanzBuch Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH,  
Nymphenburger Straße 86  
D-80636 München  
Tel.: 089 651285-0  
Fax: 089 652096

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Die im Buch veröffentlichten Daten und Ratschläge wurden von Verfasser und Verlag sorgfältig erarbeitet und geprüft. Eine Garantie kann dennoch nicht übernommen werden. Ebenso ist die Haftung des Verfassers beziehungsweise des Verlages und seiner Beauftragten für Personen-, Sach- und Vermögensschäden ausgeschlossen.

Lektorat: Ulrike Reinen

Korrektur: Hella Neukötter

Umschlaggestaltung: Marc-Torben Fischer

Umschlagabbildung: Harry Schnittger

Satz: Bernadette Grohmann, Röser MEDIA GmbH

Druck: CPI books GmbH, Leck

eBook: ePubMATIC.com

ISBN Print 978-3-95972-357-2

ISBN E-Book (PDF) 978-3-96092-657-3

ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-96092-658-0

*Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter*

[www.finanzbuchverlag.de](http://www.finanzbuchverlag.de)

Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter [www.m-vg.de](http://www.m-vg.de)

# INHALT

## **Kunst & Geld! Eine Einleitung**

Mit Kunst wird man nicht reich? Das sehe ich anders!  
Alles für die Kunst  
Who's buying? Who's selling? What's hot?  
Was hat Kunst mit mir zu tun?

## **Zum Mittagessen nach St. Moritz**

Erst die Kunst, dann die Rendite  
275 Privatjets in drei Tagen  
Kaderschmieden für den Kunstmarkt

## **Kunst, Kommerz & Realität**

Kunstkaufen muss wehtun  
Werke, die Werte schaffen  
Mein Haus, mein Auto, meine Kunstsammlung  
Kunstfonds: Renditeoptimierung oder unnötige Risikospekulation?  
Kunstbeleihung – Von der Liebhaberei zum strategischen Asset

## **Fake or Fortune?**

Goldgräberstimmung  
Es ist nicht alles Kunst, was glänzt  
»Bares für Rares« auf internationalem Niveau

## **Arabische Nächte**

Oligarchen des Nahen Ostens  
»The piece is sold!« 450 Millionen US-Dollar in 19 Minuten  
Monet in Alexandria

## **Letzte Worte: Viel Licht, viel Schatten**

Mehr Idealismus, weniger Kapitalismus?  
Kunst kaufen, reich werden

Sicher ist besser!

**In extremo libro:**

**Endnoten**

*Als Experte sieht man die Kunst vor lauter Kunstwerken manchmal nicht. Die besten Anekdoten und hilfreichsten Insidertipps sind nur dann wirklich gut, wenn diese auch publikumskompatibel auf den Weg gebracht werden, sodass selbst der interessierte Laie das Buch am Ende mit dem guten Gefühl zur Seite legt, unterhalten und informiert worden zu sein.*

*Vielen Dank an CL und FB für die Korrektur des geschriebenen Wortes und die Hinweise zum besseren Verständnis.*

# KUNST & GELD! EINE EINLEITUNG

MIT KUNST WIRD MAN NICHT REICH?  
DAS SEHE ICH ANDERS!

*»Es ist ganz schwierig, mit Kunst Geld zu verdienen – **mit Kunst wird man nicht reich**. Den berühmten Rembrandt auf dem Dachboden der Großmutter wird man nicht finden. Auch die Wahrscheinlichkeit, einen Künstler in jungen Jahren zu entdecken, seine Werke günstig zu erwerben und mitzuerleben, wie er sich zum nächsten Picasso entwickelt, dessen Arbeiten dann Millionen einbringen – das ist und bleibt ein Traum. Vor dieser Gier kann ich nur warnen. Man soll nicht mehr Geld ausgeben, als man einnimmt. Da bin ich ganz schwäbische Hausfrau.«<sup>1</sup>*

FRIEDER BURDA (\*1936, † 2019), UNTERNEHMER,  
VERLEGERSOHN, KUNSTSAMMLER

Mit Kunst wird man nicht reich? Das sehe ich anders! Wie ich zu dieser unerhörten Überzeugung komme? Ganz einfach. Ich weiß, dass es funktioniert und wie es funktioniert. Viele meiner Kollegen vermeiden das Thema. Ich spreche darüber. Sehr gern sogar. Noch vor 20 Jahren

hätte kein Galerist zugegeben, dass Kunst »eine Aktie an der Wand«<sup>2</sup> sein kann. *L'art pour l'art!* im reinsten Sinne. Kunst um der Kunst willen, unabhängig von Finanzmärkten, Renditeerwartungen und Machtstrukturen! Das war die Maßgabe. Doch Zeiten ändern sich und mit ihnen die Moralvorstellungen.

Kunst ist meine Leidenschaft. Das war nicht immer so. In der Schule wählte ich Kunst ab. Antike Säulenordnung und Farbtheorie fand ich unfassbar fad. Nach dem Abitur entschied ich mich für Jura. Diese Liebe hielt nur vier Semester. Ich war gerade auf dem Weg zum Studierendensekretariat und wollte mein Jurastudium vorzeitig beenden, als ich eine Freundin traf, die den gleichen Weg hatte und die folgenden Worte sprach: »Ich exmatrikuliere mich. Nichts ist langweiliger als Kunstgeschichte!« Der zweite Satz. Ein Satz für die Ewigkeit. Jedenfalls für meine Ewigkeit. Da ich zwar zur Exmatrikulation fest entschlossen war, aber allen Ernstes nicht wusste, was folgen sollte, entschied ich mich kurzerhand, Kunstgeschichte zu studieren.

»Noch vor 20 Jahren hätte kein Galerist zugegeben, dass Kunst „eine Aktie an der Wand“ sein kann.«

Die Folgen waren ein in den Grundfesten erschüttertes Elternhaus und der Beginn einer ungeahnten Leidenschaft. Es folgte ein kombiniertes Studium aus Wirtschaft und Kunstgeschichte. Kunst! Und Geld. Das war's! Noch vor meinem ersten Tag als Kunstgeschichtsstudentin hatte ich durch glückliche Umstände einen Praktikumsplatz bei der Hamburger Dependence des Auktionshauses Sotheby's ergattert. Man setzte mich in einen Raum, in dem sich nur ein Kopierer befand und die Poststelle untergebracht war. Das einzige Fenster war nach Norden ausgerichtet und

wurde von einer riesigen Linde beschattet. Meine Aufgabe war es, eingehende Telefonanrufe entgegenzunehmen und, wenn das Werk eines bekannten Künstlers angeboten wurde, zum entsprechenden Fachexperten durchzustellen. Der erste Anruf kam – und ab diesem Zeitpunkt googelte ich: Künstler, Werkepochen, Materialien, Ausstellungen. Einfach alles, was auch nur im Entferntesten mit Kunst zu tun hatte. Ich verbrachte meine Mittagspausen im Lager, um die dort zwischengelagerten Kunstwerke zu betrachten und die alten Auktionskataloge zu wälzen. Stunde um Stunde. Ich fand es großartig und stellte mir Fragen wie: Auf welche Weise werden Kunstwerke bewertet? Wie kommen Preise zustande? Wie erkenne ich gute Kunst? Was kostet dieses und jenes? Meine permanenten – vielleicht auch penetranten – Fragen hatten zur Folge, dass man mir zum Abschied meines Praktikums ein Buch mit dem Titel *Hype! Kunst und Geld*<sup>3</sup> überreichte. Ich war wirklich dankbar, denn darin standen die Antworten auf Fragen, die im Kunstbetrieb nicht öffentlich gestellt wurden, mich aber brennend interessierten.

Ab sofort las ich am Samstag das *Handelsblatt*. Dort gab es einen Kunstmarktteil, der über aktuelle Auktionsrekorde berichtete. Zu dieser Zeit ersteigerte ich auch meine ersten beiden Kunstwerke. Zwei Zeichnungen auf einer Studentenauktion, gezeichnet von einer Kommilitonin. Da war ich 22 Jahre alt.

Der viel beschworene Aha-Moment, der das Leben von Menschen rückblickend verändert hat, trat bei mir im Oktober 2008 ein. Ich verbrachte zwei Auslandssemester in Nordfrankreich und fuhr in dieser Zeit an den Wochenenden ab und an nach Paris. Ich erinnere mich noch genau an den frühen Morgen dieses einen sonnigen Oktobertags. Ich stand im Jardin des Tuileries am Louvre und schaute mir das

Gebäudeensemble an. Vor einem der Seitenflügel blieb ich stehen und betrachtete das Eingangsportal mit zwei massiven Löwenstatuen rechts und links. In der Mitte eine große Glastür, der Fußboden aus Marmor. Über dem Portal stand »Ecole du Louvre«. 1882 gegründet und direkt dem französischen Ministerium für Kultur unterstellt, ist die Ecole du Louvre die Hochschule für Kunstgeschichte, Archäologie und Museologie von internationalem Weltrang. Und plötzlich war mir klar, da wollte ich hin: Paris, Sorbonne, Ecole du Louvre. Selektives Epizentrum der Kunstgeschichte! Koste es, was es wolle. Mein Ehrgeiz war geweckt. (Rückblickend verlangte dieser Ehrgeiz vor allem meinem Privatleben einiges ab: Ich erinnere mich an eigene Geburtstage, die ich im Zug zwischen Paris und Berlin verbracht habe. Immer wieder Abschiednehmen. Tränen gab es reichlich. Ebenso verpasste Urlaube mit Freunden während der Semesterferien, weil ich unbedingt noch das x-te Kunstpraktikum machen wollte. Große Familienfeiern, an denen ich nicht teilgenommen habe, weil ich den Flieger in New York nicht bekommen habe und zu spät nach Hause kam. Ein abgelehnter Heiratsantrag, weil ich meine Unabhängigkeit nicht hergeben und doch noch so viel Kunst sehen wollte. War es das wert? Ja. Aber es war nicht immer schön.)

In der Kunstgeschichte hatte ich mich bis 2011 an der Universität hauptsächlich mit Caspar David Friedrich und den Zisterzienserklöstern in der Mark Brandenburg auseinandergesetzt. Da musste doch noch mehr sein! Ich beendete den Teilstudiengang Wirtschaft vorzeitig, absolvierte innerhalb eines Jahres ein Sechs-Semester-Germanistikstudium und nahm einen zweiten Nebenjob an, denn mittlerweile kam tatsächlich die Zulassung für das Masterstudium in Paris und ich war plötzlich ein wenig unter Zeitdruck. Neuanfang Louvre, Sorbonne, Eiffelturm: Ich

verkaufte alles, was ich besaß, und stieg mit zwei Koffern und einem Bündel Geld in den Nachtzug nach Paris.

Während meiner Zeit an der Pariser Sorbonne konnte ich dank eines Partnerprogramms auch an der Ecole du Louvre studieren. Wir sprachen dort über Georg Baselitz, Sigmar Polke, die Neue Sachlichkeit und über *Das Kunstwerk im Zeitalter seiner technischen Reproduzierbarkeit* von Walter Benjamin. Für einen Vortrag über Gerhard Richter, den ich in der Ecole du Louvre gehalten habe, fuhr ich extra nach London, um mir die dortige Retrospektive in der Tate Modern sowie die originalen Leinwände persönlich anzusehen. Da war sie! Die weite Kunstwelt! International und hochpreisig!

Ich schloss das Studium ab und eine Promotion an. Bis dahin hatte ich unzählige Ausstellungen und Auktionen im In- und Ausland besucht, außerdem zahlreiche Praktika in Galerien, Kunsthallen, Politbüros und Auktionshäusern absolviert. Ich habe Hunderte Kunstzeitschriften, Dokumentationen, Kunstfilme, Monografien, Ausstellungskataloge und Aufsätze gelesen und gesehen, weil mich wirklich alles interessierte, was mit Kunst zu tun hat. Ich war dabei, als Leinwände von Cy Twombly und Jonathan Meese in London für kleine Vermögen versteigert wurden. Habe erlebt, wie Fotografien von Henri Cartier-Bresson in Paris bei Christie's auf Auktionen zugeschlagen wurden und habe Ausstellungen von Anselm Kiefer in der St. Petersburger Eremitage oder Kunstwerke von Ed Ruscha im Museum of Modern Art in New York besucht. Edward Hopper, Pablo Picasso, Andy Warhol und Diane Arbus in Paris. Gustav Klimt in Wien. Jean-Michel Basquiat in London. Frank Stella und David Hockney in Singapur.

Im Jahr 2015 begann ich, als Kunsthistorikerin bei einer Privatbank zu arbeiten und lernte dort, was es wirklich heißt, Kunst mit Finanzen zu verbinden. Ich beriet vermögende

Privatkunden, die ihre hochwertigen Kunstwerke im Rahmen sachwertbesicherter Darlehen an die Bank verpfändet haben. Cash für Kunst quasi – ohne sie final veräußern zu müssen. Und wieder die altbekannte Frage: Was ist ein Kunstwerk wert? Diese Frage führte mich während meiner Zeit in der Bank nach Genf, Zürich, Basel, Maastricht, London, Paris, St. Moritz und New York. In vielen Gesprächen mit Sammlern, Künstlern, Museumsdirektoren und Galeristen auf der einen Seite und Bankern und Investoren auf der anderen Seite habe ich verstanden, warum mit Kunst (nicht) jeder reich werden kann und warum man es aber wenigstens versuchen sollte.

Im März 2018 gründete ich mein eigenes Unternehmen für Kunstberatung, eine »consulting company for art related businesses«. Ich berate Investoren und Sammler zum An- oder Verkauf von Kunstwerken, schreibe Fachartikel für Finanzinstitute und Beiträge für Ausstellungskataloge, halte Vorträge zum Thema »Kunst & Geld«. Im Rahmen von universitären Lehraufträgen erkläre ich Studenten, wie der Kunstmarkt funktioniert.

Kommen Sie mit mir auf eine kurzweilige Reise durch die schillernde Kunstwelt, in der Flohmarktfunde ein Vermögen bergen können.

»Mit Kunst wird man nicht reich«, hat Frieder Burda gesagt. Das sehe ich anders. Fraglich ist, wie Sie »reich« für sich definieren und was Sie bereit sind, in Kunst zu investieren. Wer mit Fingerspitzengefühl auf ausgewählte, qualitativ hochwertige Stücke setzt, kann neben dem Kunstgenuss damit rechnen, dass das eingesetzte Geld im Verlauf der kommenden Jahre für ihn arbeitet. Anhand realer Beispiele werde ich Ihnen aufzeigen, wie Traumrenditen bis zu einer Höhe von mehr als 14,6 Prozent pro anno durch das

Investieren in Kunst möglich sind. Und dass sich auch Geldeinsätze im vierstelligen Bereich bereits lohnen.

Im vorliegenden Buch soll es aber nicht vorrangig nur um Bilanzen und Rendite gehen. Kommen Sie mit mir auf eine kurzweilige Reise durch die schillernde Kunstwelt, in der Flohmarktfunde ein Vermögen bergen können und Millionenwerte durch das Urteil von Experten binnen Sekunden vernichtet werden. Ich mache Sie mit den wichtigen inoffiziellen und offiziellen Regeln des Kunstmarktes vertraut. Die Eintrittsbarrieren sind zugegebenermaßen hoch, jedoch nicht unüberwindbar.

## ALLES FÜR DIE KUNST

Gern beginne ich meine Vorträge zum Thema »Kunst & Geld« mit folgender Frage: Nehmen wir an, Sie könnten frei über ein unbegrenztes Geldbudget verfügen. Was wären Sie bereit, für das vermutlich bekannteste Kunstwerk der Welt, die *Mona Lisa* von Leonardo da Vinci, zu zahlen? Welchen Wert hat dieses Gemälde aus dem Pariser Louvre für Sie, für die Gesellschaft, für einen Investor, für das Museum oder für einen passionierten Kunstsammler? 10.000 €? 20 Millionen €? 500 Millionen € oder gar 1 Milliarde €? Gleich zu Beginn: Die *Mona Lisa* ist unverkäuflich. Aber hat das Gemälde damit automatisch keinen monetären Gegenwert? Auch wenn offiziell kein Preisschild an dem Kunstwerk hängt, so hat es doch einen von der Versicherung festgelegten Wert, der das Museum im Falle von Beschädigung, Zerstörung oder Diebstahl entschädigt.

Die *Mona Lisa* oder auch *La Gioconda* (ital.: »die Heitere«) genannt, weil sie den Betrachter mit dem Hauch eines geheimnisvollen Lächelns anschaut und nicht zuletzt, weil der Ehegatte der Porträtierten Francesco del Giocondo war,

wäre sicherlich die unübertroffene Krönung in der Kollektion vieler Kunstsammler. Das Gemälde, welches im Jahr 1911 aus dem Louvre gestohlen wurde und erst drei Jahre später wieder in das Museum zurückkehrte, erfreute als temporäre Leihgabe noch im Jahre 1963 die Besucher des Metropolitan Museum in New York. Eine solche Leihgabe des Louvre ist heutzutage fast ausgeschlossen: Zu wertvoll ist das Gemälde. Ganz zu schweigen von der Versicherungssumme, die eine solche Leihgabe mit sich bringen würde. Und das, obwohl doch die Teilnahme an Ausstellungen in national und international renommierten Museen den Wert eines Kunstwerkes steigert. Die *Mona Lisa* hat ein solches Prozedere natürlich nicht nötig. Sie bleibt an Ort und Stelle in Paris.

Dass Sie einen verschollenen Picasso zu Hause haben oder in einem kleinen Antiquitätenladen entdecken, ist eher unwahrscheinlich. Aber immerhin realistischer als ein Lottogewinn.

In Gesprächen über Kunst sind die Fragen »Wie wird Kunst bewertet?« und »Woher weiß ich, wie viel dieses oder jenes – im Zweifel auch mein geerbtes – Kunstwerk wert ist?« von besonderem Interesse. Dass der Traum vom vergessenen Schatz auf dem Dachboden die Menschen umtreibt, haben auch die Produzenten von TV-Shows wie *Bares für Rares* oder *Lieb & Teuer* bereits erkannt. Die Jagd nach besonderen Schätzen auf Flohmärkten oder der Fund auf dem Dachboden eines alten Gutshauses lassen viele Menschen vom kleinen oder großen Glück träumen. Wie oft haben Sie sich schon gefragt, ob das Gemälde über dem Sofa Ihrer Großeltern nicht vielleicht doch ein kleines Vermögen birgt? Dass Sie einen verschollenen Picasso zu Hause haben oder in einem kleinen Antiquitätenladen entdecken, ist eher unwahrscheinlich. Aber immerhin ist so ein Fund meiner

Meinung nach realistischer als ein Lottogewinn und eine Untersuchung allemal wert. Im Englischen gibt es die schöne Alliteration *Fake or Fortune*<sup>4</sup>, nach der auch eine BBC-Serie benannt ist, in der Kunstwerke auf ihre Echtheit untersucht und dann bei glücklichem Ausgang der Episode für mehrere Hunderttausend britische Pfund verkauft werden können. Die Suche nach sogenannten *Sleepers*, also Kunstgegenständen, die darauf warten, entdeckt zu werden, ist wirklich spannend. Doch brauchen Sie dafür ein geschultes Auge und auch den Mut, Geld zu investieren, das Sie im Zweifel verlieren werden, wenn sich der vermeintliche Picasso als unecht herausstellt. Ich werde Ihnen im Rahmen dieses Buches nicht nur Tipps zum Kunstinvestment geben, sondern auch von Begebenheiten berichten, die Ihre Gedanken zum Thema »Bares für Rares« auf ein internationales Niveau heben. Geschichten von Kunstfälschungen und Enttäuschungen, von unglaublichen Funden in Antiquitätenläden, von Events mit 275 Privatjets und dem rein sachlichen Geschäft mit der Kunst.

Neben allen wirtschaftlichen Bestrebungen ist das Investieren in Kunst vor allen Dingen eines: das Investieren in Kunst und eine Herausforderung. Kunst ist aufregend, schön, kontrovers. Sie provoziert und nimmt keine Rücksicht auf Befindlichkeiten. Kunst ist Kunst.<sup>5</sup> Um der Kunst willen. Kunst ist keine Kunst um der Rendite willen. Wenn Sie in Kunst investieren möchten, bedenken Sie bitte, das Investitionsobjekt auch als Kunstwerk zu sehen und nicht als reine Geldanlage. Dies gilt gerade und besonders in einem niedrigen Investmentbereich. Große Investments ab 1.000 € hingegen sollten frei sein von dem Gedanken, dass Kunst immer auch ins Wohnzimmer passen muss. Hier gelten andere Maßstäbe und die Kunstwerke werden im Zweifel außer Sichtweite in speziellen Kunstlagern aufbewahrt. Generell gilt - und sehen Sie diesen Hinweis bitte mit einem

Augenzwinkern -, sollte es zum monetären Totalausfall kommen, können Sie sich nach dem ersten Schock immer noch daran erfreuen, ein (schönes) Kunstwerk erstanden zu haben.

Das Stichwort »schönes Kunstwerk« bringt uns zurück zum Porträt der *Mona Lisa*. Wenn wir über den Wert dieses Gemäldes sprechen, müssen wir uns zuerst darüber im Klaren sein, von welchem Wert die Rede ist. Viele Menschen denken bei dem Begriff »Wert« zuallererst an den Marktwert. Doch hat das Kunstwerk neben einem materiellen Wert auch einen ideellen Wert, einen kunsthistorischen Wert, einen gesellschaftlichen Mehrwert, den bereits angesprochenen Versicherungswert, den Wert, für den eine Bank mit Risikoabschlag bereit ist, dieses Kunstwerk als Kreditsicherheit für ein sachwertbesichertes Darlehen anzunehmen, und nicht zuletzt den Wert, den das Bild auf dem Auktionsmarkt oder im Private Sale erreichen würde. Seien Sie versichert, bei allen Werten wird am Ende nicht die gleiche Zahl stehen, und doch sprechen wir von ein und demselben Gemälde. Ich verrate Ihnen gern, was Sie für die *Mona Lisa* zahlen müssten. Am Ende dieses Buches. Vielleicht ist das dann aber auch gar nicht mehr notwendig, weil Sie nach eingehender Lektüre selbst eine realistische Vorstellung davon haben, was das Lächeln der *Mona Lisa* wert sein könnte.

## WHO'S BUYING? WHO'S SELLING? WHAT'S HOT?

Kunst ist Kapital. Nur eben illiquider Art. Kunst bedeutet Leidenschaft, Idealismus und Hingabe. Sie fungiert als Spiegel der Gesellschaft und ist doch weit mehr als ein ästhetisches Moment. Wer das Parkett des Kunstmarktes betritt, taucht ein in eine Parallelwelt der Eitelkeiten, des

Überflusses, aber auch der chronischen Unterfinanzierung und dubiosen Versprechen.

Wer das Parkett des Kunstmarktes betritt, taucht ein in eine Parallelwelt der Eitelkeiten, des Überflusses aber auch der chronischen Unterfinanzierung und dubiosen Versprechen.

Wo Kunstwerke für 60 Millionen € nur durch eine Glastür von der Außenwelt getrennt sind und auf der anderen Seite Ausstellungshäuser um Subventionen und letztendlich ums Überleben kämpfen, tummeln sich semiprofessionelle Berater, die auf eine schnelle Verkaufsprovision hoffen, und mittelmäßige Banker sowie Finanzexperten, die von fantastischen Umsatzzahlen getrieben sind. Angelockt von hohen Renditen versuchen sie im High-End-Bereich des Kunstmarktes zu agieren, ohne zu bemerken, dass sie hinter vorgehaltener Hand belächelt und nie in den Kreis derer aufsteigen werden, die den Markt beherrschen. Grund dafür ist, dass Financer den Unterschied zwischen Kunst- und Finanzwelt nicht begreifen (wollen). Der undurchsichtige Kunstmarkt steht im ausgeprägten Gegensatz zum stark regulierten Finanzmarkt. Externe Interessenten verstehen nicht, wie die Preise auf dem Kunstmarkt zustande kommen. Banker und Investoren fragen nach einem konkreten Output und einer kalkulierbaren Rendite, sobald eine Investition getätigt werden soll.

Die Kunstbranche setzt oftmals andere Prioritäten. Sammler erweitern ihre Kunstkollektion zum Beispiel aus ästhetischen Gründen und erschaffen »nebenbei« einen monetären Mehrwert. Die vielfach geführte Diskussion um Kunst als Assetklasse beziehungsweise Anlageobjekt legt das Problem offen: Während das Reden über »metaphysische Ebenen, Formen und Farbe im Raum« oder »die Aura« für die kunsthistorische Bedeutung und damit für den monetären

Wert eines Kunstwerkes evident ist, steigen fachfremde Gesprächspartner an diesem Punkt gedanklich aus der Unterhaltung aus. Das ist für viele Teilnehmer zu abstrakt, bildet jedoch einen grundsätzlichen Bestandteil des Kunstmarktes. Nicht selten dienen diese Fachgespräche der expliziten Abgrenzung gegenüber Laien. Aber keine Sorge, das Sprechen über Kunst kann man lernen und ist keineswegs einer intellektuellen Minderheit vorbehalten.

Der undurchsichtige Kunstmarkt steht im ausgeprägten Gegensatz zum stark regulierten Finanzmarkt. Die Kunstbranche setzt oftmals andere Prioritäten.

Die Vielfalt des Szenepublikums, das am Kunstmarkt partizipieren möchte, ist bemerkenswert und lädt zu einer kleinen Milieustudie ein. Der Prämisse *Who's buying? Who's selling? What's hot?* folgend, sind die nachstehenden, stark klischeebehafteten Klassifizierungen mit einem Augenzwinkern zu lesen, verfehlen aber den Kern der Aussage nicht:

Der *Galerist* beschreibt den klassischen Kunsthändler, der in Berlin, London, Hongkong und New York Objekte arrivierter oder aufstrebender Künstler an den geneigten Kunstsammler bringen will. Er bewegt sich ständig im Spannungsfeld zwischen dem Auf- und Abbau zweier Ausstellungen in seiner Galerie, dem Geschäftsessen mit Kunden, der Planung des nächsten Messestandes und dem kommenden Atelierbesuch bei einem seiner Künstler. Die sogenannten First-Choice- und VIP-Preview-Tage vor dem offiziellen Beginn wichtiger, internationaler Kunstmessen sind für Galeristen die umsatzstärksten Phasen einer Kunstschau. Im Unterschied zu anderen Messetickets können die First-Choice- und VIP-Preview-Tickets nicht käuflich erworben werden, sondern werden von den

Galerien, Sponsoren und Banken an ihre wichtigsten Kunden, kaufkräftige Sammler und Investoren als kleine Aufmerksamkeit weitergereicht. Diese Tickets sind außergewöhnlich begehrt, zeigen sie doch, wer zum Inner Circle des Kunstmarktes gehört und die ausgestellte Kunst vor dem offiziellen Beginn zu sehen bekommt. Die Messegebühren betragen mehrere Zehntausend Euro pro Verkaufsstand und müssen zusammen mit den Versicherungs- und Logistikkosten durch den Abverkauf von Kunstwerken – vornehmlich in den ersten drei Tagen, wenn die zahlungskräftigen Kunstsammler vor Ort sind – gedeckt werden. Bei den großen Kunstmessen ist es keine Seltenheit, dass ein Galerist mit 100.000 € in Vorkasse geht. Entsprechend selektiv wählt der Galerist an diesen Tagen auch seine Gesprächspartner aus. Die kaufkräftige Stammkundschaft ist dann die erste Wahl. Das ist aus wirtschaftlicher Sicht mehr als verständlich. Galeristen und Kunsthändler sind die klassische Schnittstelle zwischen Kunst und Geld. Sie bringen Künstler und Sammler zusammen, vermarkten die Kunst und machen Künstler durch ihre Kontakte auf dem Markt bekannt. Für ihre Bemühungen behalten sie bis zu 70 Prozent des Verkaufspreises ein, der restliche Geldbetrag wird an den Künstler ausbezahlt, sofern es sich um einen klassischen Erstverkauf des Kunstwerkes handelt.

Wer von Ihnen ein Auge für Menschen hat, wird die Galeristen für Altmeister-Gemälde und diejenigen für zeitgenössische Kunst schnell unterscheiden können. Der klassische Altmeister-Händler ist ein gesetzter Herr, typisches Herrensuhmodell: der Budapester. Einstecktuch, alte Schule. Die Galeristen im zeitgenössischen Segment sind dagegen betont leger gekleidet: Anzug, leichter Pullover, Turnschuhe. Beiden gemein ist das stets griffbereite und mit unzähligen Telefonnummern bekannter Künstler und Sammler gespickte Smart-phone.

Der *Kunstsammler* ist Unternehmer, Privatier, Erbe in spe mit vielversprechenden Aussichten oder Mitglied eines Adelsoder Königshauses. Er ist mit Kunst aufgewachsen, weil seine Familie bereits seit Jahrzehnten oder Jahrhunderten Kunst sammelt, oder hat diese Leidenschaft im Lauf des Lebens entdeckt und mit seinem Vermögen eine eigene Kunstsammlung begründet. Einen Kunstsammler im Rahmen einer Messe oder Vernissage zu erkennen ist für ein ungeschultes Auge gar nicht so einfach. Abgesehen von den Gattinnen reicher russischer Geschäftsmänner, die mit großen Hermès-Birkin-Bags auf schwindelerregend hohen Absätzen über das Parkett schweben, sind viele vermögende Kunstsammler sehr understatement in Jeans und Shirt unterwegs. Während prominente Sammler wie Brad Pitt oder Keanu Reeves die Möglichkeit bekommen, nachts unter Ausschluss der Öffentlichkeit über die Messen geführt zu werden, bleiben viele vermögende Kunden, sogenannte HNWIs (High-Net-Worth-Individuals sind vermögende Privatkunden, die über ein investierbares Vermögen von mindestens 1 Million US-Dollar verfügen) und UHNWIs (Ultra-High-Net-Worth-Individuals verfügen über ein Vermögen von mindestens 30 Millionen US-Dollar. Laut *Manager Magazin* gab es 2014 allein in Deutschland 17.820 Personen mit einem solchen Vermögen.), dem Trubel gleich ganz fern und schicken ihre Kunstberater, um nach den interessantesten Kunstwerken Ausschau zu halten und diese in ihrem Auftrag zu erwerben.

Gesammelt wird, was gefällt. Oder was thematisch in die Kollektion passt. Kunstsammler sind passionierte Kunstjäger, immer auf der Suche nach dem nächsten Objekt. Anders als finanzorientierte Investoren liegt die Befriedigung des Kunstsammlers nicht in der Rendite beim Wiederverkauf, sondern vielmehr darin, ein originelles, seltenes oder besonders begehrtes Objekt erstanden zu haben.

Der *Künstler*: Gesellschaftskritiker. Universalgelehrter. Verkanntes Genie. Von Galeristen gebeutelter Produzent neuer Kunstwerke. Feingeist. Getriebener. Mittelloser, kreativer Kopf. Scharfsinniger Geschäftsmann. Unternehmer. Strategie. Konkurrent. Individualist. Fundament des Kunstmarktes. Fundament dieses Buches. Fundament aller Investmentstrategien, die es zum Thema Kunst gibt.

Der Künstler setzt sich mit Geld nicht auseinander. Er produziert Kunst für den Kunstmarkt nur, weil der Wille zum Überleben und der Kapitalismus ihn zum Verkauf seiner Arbeiten zwingen. Er verliert sich in theoretischen Überlegungen und erschafft, was ihm sinnvoll erscheint. Der Künstler kennt den Materialwert seiner Arbeiten, nicht aber den Marktwert. Er vergisst im Zweifel Ihr Gesicht und Ihren Namen, aber wird sich an jedes einzelne seiner Kunstwerke, das er geschaffen hat, erinnern. Das Motto des Künstlers lautet »Die archaische Essenz des Kunstwerks wird auf einer anorganischen Ebene erlebt und geht durch kommerzielle Erfolgsorientierung und Gewinnmaximierung verloren.« Oder noch konkreter: »Wo sich die Kommerzialisierung breitmacht, stirbt der Idealismus.« Das ist Ihnen zu abstrakt? Willkommen in der Kunstwelt!

Der *Investor* hat im Prinzip keine Ahnung von Kunst und auch kein tiefergehendes, fachliches Interesse daran. Angelockt von hohen Renditeversprechen und dem Drang, sein Portfolio zu diversifizieren, sucht er nach alternativen Anlageobjekten, um das Risiko eines Totalausfalls zu minimieren. Er fragt für gewöhnlich erst nach der Rendite, dann schaut er sich das Kunstwerk an. Im Zweifel fragt er auch nur nach der Rendite und schaut sich das Kunstwerk gar nicht an. Der Kunstinvestor hat die Wahl zwischen der Beteiligung an einem Kunstfonds, dem Aufbau einer eigenen Kunstsammlung oder dem weniger feinen Geschäft des *Art Flippings*. Das ist eine in Kunstkreisen verachtete Form der

Gewinnerzielung durch Kauf und schnellen Wiederverkauf eines Kunstwerkes zu einem höheren Preis, ohne auf eine stabile und nachhaltige Wertsteigerung des Gesamtwerks eines Künstlers zu achten. Investoren sind gut beraten, erfahrene Kunstberater – sogenannte Art Consultants – als Projektberater einzusetzen, um Sammlungskonzepte zu erarbeiten, konkrete Kunstankäufe vorzuschlagen und zu tätigen. Der direkte Kontakt zu Auktionshäusern, Kunstlagern, Galeristen, Künstlern und Kunstsammlern ist im Bereich des Art Investment ein wichtiger Schritt auf dem Weg zum Erfolg und wird vom Kunstberater vermittelt. Ein Investor ist im Kunstbereich immer nur so gut, wie es der Art Consultant ist, auf den er sich verlässt.

*Der Art Consultant.* Vier Eigenschaften zeichnen einen guten Kunstberater aus: Leidenschaft, Diskretion, unternehmerische Weitsicht und Sachkenntnis. Kunstberater gibt es viele, aber gute Kunstberater sind selten. Art Consultants beraten Sammler, Investoren, Unternehmen zum Ankauf und zur Liquidierung von Kunst. Als interdisziplinäre Experten sind sie bestens vernetzt und können für ihre Kunden Kontakte zu internationalen Museen herstellen, kennen die besten Logistikfirmen und handeln Versicherungspakete und Verkaufspreise für Kunstwerke aus. Ein Kunstwerk soll von Berlin nach New York verbracht werden? Am besten vorgestern schon? Alle Transportfirmen lehnen den Eilauftrag ab, weil zu viele Aufträge anderer Kunden vorliegen? Ihr Kunstberater wird es im Zweifel über persönliche Kontakte möglich machen, denn er ist in jedem wichtigen Unternehmen mit irgendwem per Du und hat die persönlichen Telefonnummern von CEOs und Entscheidungsträgern in seinem Smartphone. Der Wert eines Art Consultants bemisst sich für Galeristen nach der Kaufkraft, die ein Kunstberater vertritt. Jeder wichtige Sammler und jedes wichtige Unternehmen lässt sich von einem Art Consultant vertreten. In Kunstkreisen ist bekannt,