

Die Outsider

KÜNSTLERKARRIEREN DEALING

Zwei Künstler, zwei Galeristen, ein Ziel: Erfolg am Kunstmarkt. **Wolfgang Beltracchi** und **Constantin Schroeder** erzählen im Gespräch mit ihren Galeristen von ihren außergewöhnlichen Lebensläufen als Künstler

VON **ANDREA MAIER** UND **UTE WATZL**

Wie lernen sich Galerist und Künstler kennen? Wer gibt den Ton an und was behindert die (Geschäfts-)Beziehung? Im Interview erzählen zwei Galeristen zusammen mit ihren Schützlingen, wie sie sich begegneten und nun zusammenarbeiten. Gemeinsam ist den beiden Paaren: Sie zählen zu den Outsidern, die die Elite des Kunstmarkts gern ins Abseits rückt. Die Gründe dafür sind einleuchtend: Wolfgang Beltracchi, 64, sorgte weltweit als Kunstfälscher für Aufsehen und startet nun nach mehrjähriger Haftstrafe mit eigenen Ausstellungen und Projekten durch. An seiner Seite der Galerist Curtis Briggs, der im Münchner art room 9 ab Anfang Mai erstmals Beltracchis Gemälde in Deutschland ausstellt. Die Nachfrage nach den echten Beltracchis ist hoch: Die Preise haben sich seit Anfang 2014 fast verdreifacht. Ganz anders ist der Hintergrund des Berliner Künstlers Constantin Schroeder und seines Galeristen Dennis Reinhardt, der ihn über ein „Gefällt mir“-Posting bei Facebook entdeckte. Reinhardt, zu dieser Zeit auf Künstlersuche, zögerte nicht und nahm den Künstler unter Vertrag. Dass Schroeder niemals an der Kunstakademie studiert hat, spornt Galerist Reinhardt noch mehr an, die Karriere des Künstlers langfristig aufzubauen. Zwei Gespräche über Künstlerkarrieren abseits der traditionellen Kunstmarktpfade.



GALERIST
DENNIS REINHARDT



KÜNSTLER
CONSTANTIN SCHROEDER

„Ich bin überzeugt, dass es vielen Galeristen mehr um ihren eigenen Porsche geht als um die Kunst“

“I am convinced that many gallery owners are more concerned with having their own Porsche than with art”

Constantin Schroeder,
Künstler | artist

Herr Reinhardt, wie sind Sie auf Constantin Schroeder aufmerksam geworden?

Reinhardt: Ich hatte 2013 mit vier Hamburger Kollegen die Gruppenausstellung „Up, up and away“ organisiert, die ironische Positionen der zeitgenössischen Kunst zeigen sollte. Nachdem der Titel feststand, fiel mir auf, dass von meinen Künstlern keiner zum Titel passte. Durch Zufall sah ich bei Facebook eine Arbeit, die eine Freundin mit „Gefällt mir“ markiert hatte. Das war ein Gemälde von Constantin. Ich fand, er würde damit perfekt in die Ausstellung passen.

Herr Schroeder, haben Sie aktiv nach einer Galerie gesucht?

Schroeder: Ja, schon viele Jahre. Ich habe zwar nicht Kunst studiert, aber immer gemalt. Ich habe mir nach meinem Studium zwei Jahre Zeit gegeben zum Malen, aber auch um eine Galerie zu finden. Das hat sich als schwieriger erwiesen als gedacht.

Wie empfanden Sie das Zusammentreffen mit Herrn Reinhardt?

Schroeder: Er kam in mein Atelier ohne Fragen zu stellen zu meinem Werdegang oder was ich studiert habe. Ich war sicher, dass sein

Interesse schwinden würde, wenn er erfährt, dass ich nicht Kunst studiert habe. Aber das Gegenteil war der Fall.

Hat sich zwischen Ihnen ein freundschaftliches Verhältnis entwickelt oder pflegen Sie lieber eine gewisse persönliche Distanz?

Reinhardt: Bei Constantin stellte sich damals die Frage, ob man zusammen etwas aufbauen kann. Wir waren seine erste feste Galerie. Das ist eine andere Zusammenarbeit als mit einem bereits etablierten Künstler, wo es vordergründig ganz klar ums Geschäftliche geht. Und wir sind auch nicht Sprüth Magers oder Eigen+Art, sondern eine junge Galerie im Aufbau. In unserem Fall war es daher sicher hilfreich, dass sich in den vergangenen eineinhalb Jahren eine enge freundschaftliche Verbindung entwickelt hat.

Wie trennen Sie Privates und Geschäftliches?

Reinhardt: Der Künstler sollte vom Galeristen nicht vereinnahmt werden. Schließlich ist er kein Mitarbeiter der Galerie. Wir schließen Galerieverträge. Bei Constantin haben die Reaktionen meiner Kollegen nach der ersten Ausstellung mich gereizt, ihn exklusiv zu vertreten. Gerade die Frage „Wo hat er denn studiert?“ hat mich

herausgefordert zu zeigen, dass es nicht die Akademiertreue ist, die diesen Künstler auszeichnet. Bei Constantin spiegeln die Arbeiten eher ihn selbst wider. Gerade das hat mich dazu bewegt, ihn langfristig ins Programm aufzunehmen. Im Gegenzug musstest du bereit sein, dich fest an uns zu binden.

Schroeder: Man kann nur erfolgreich sein, wenn man ganz eng zusammenarbeitet. Denn das Vertrauen muss gegeben sein. Das gemeinsame Erleben von Freud und Leid schweißst automatisch zusammen. Außerdem haben wir einen ähnlichen Geschmack, einen ähnlichen Humor. Wir sind zusammen durch die ganze Republik gereist, und wenn man zusammen im Transporter sitzt, die Abende in Restaurants oder Hotels verbringt, da ist es schön, wenn man auch privat eng befreundet ist.

Also alles Friede, Freude, Einigkeit?

Schroeder: (lacht) Das klingt sicher alles nach großer Einigkeit. Aber ich finde es trotzdem wichtig, dass Künstler nicht zu Komplizen des Markts werden und dass sie ihre Autonomie erhalten. Im Grunde ist es total verrückt. Da kommen zwei vollkommen verschiedene Typen zusammen: ein Zahlenmensch und ein Träumer. Den Träumer interessieren die Zahlen nicht, und den Zahlenmensch interessieren die Träumereien nicht. Ich bin überzeugt, dass es vielen Galeristen hier in Berlin mehr um ihren eigenen Porsche geht als um die Kunst. Viele Künstler in meinem Umfeld früher waren frustriert und haben ihren Unmut darüber geäußert, dass Galeristen 50 Prozent bekommen. Wofür eigentlich, hieß es. Ich habe in den letzten eineinhalb Jahren mitbekommen, dass Galeristen zu Recht diesen Anteil bekommen, wenn sie sich engagieren.

Reinhardt: Um hier auch für meine Kollegen eine Lanze zu brechen: Diese 50-Prozent-Regelung finde ich völlig angemessen. Es wird oft gedacht: Ach, die hängen ja nur ein Bild an die Wand und verkaufen es. Das ist eine absolute Fehleinschätzung. Wenn ich nur ein Bild an die Wand hängen würde und darauf warten würde, dass jemand vorbeikommt, dann würde es in fünf Jahren wahrscheinlich noch dort hängen. Nicht angemessen finde ich dagegen den spürbaren Trend dahin, diese 50-Prozent-Regelung zu verschieben, nämlich dass einzelne Kollegen jetzt 60 Prozent nehmen oder auf Messerverkäufen gar 70 Prozent mit dem Argument, dass die Situation im Markt für Galeristen so schwer geworden sei. Das finde ich höchst unseriös, denn es ist die Entscheidung des Galeristen, diese Künstler auf der Messe zu präsentieren. Die darf ich nicht finanziell auf den Schultern der Künstler abladen.

Die 50 Prozent sind also nicht mehr selbstverständlich?

Reinhardt: Nein. Neulich fragte mich ein Künstler: „Du hast doch so viele Künstler, mit denen du Geld verdienst. Warum nimmst du von jedem 50 Prozent?“ Ich sagte ihm: „Du hast doch auch mehrere Galeristen, mit denen du Geld verdienst und nimmst von jedem 50 Prozent.“ Es gibt da häufig ein Missverhältnis in der Empfindung.

Schroeder: Es gibt Galeristen, die tatsächlich nichts tun, sich weder um PR noch um Ausstellungen kümmern. Die interessieren sich nur dafür, wie sie am schnellsten zu Geld kommen. Und das tun sie mit bestehenden Marken, den etablierten Künstlern. Die Bereitschaft, einen neuen Künstler aufzubauen, ist recht niedrig, weil das ein enormes unternehmerisches Risiko birgt.

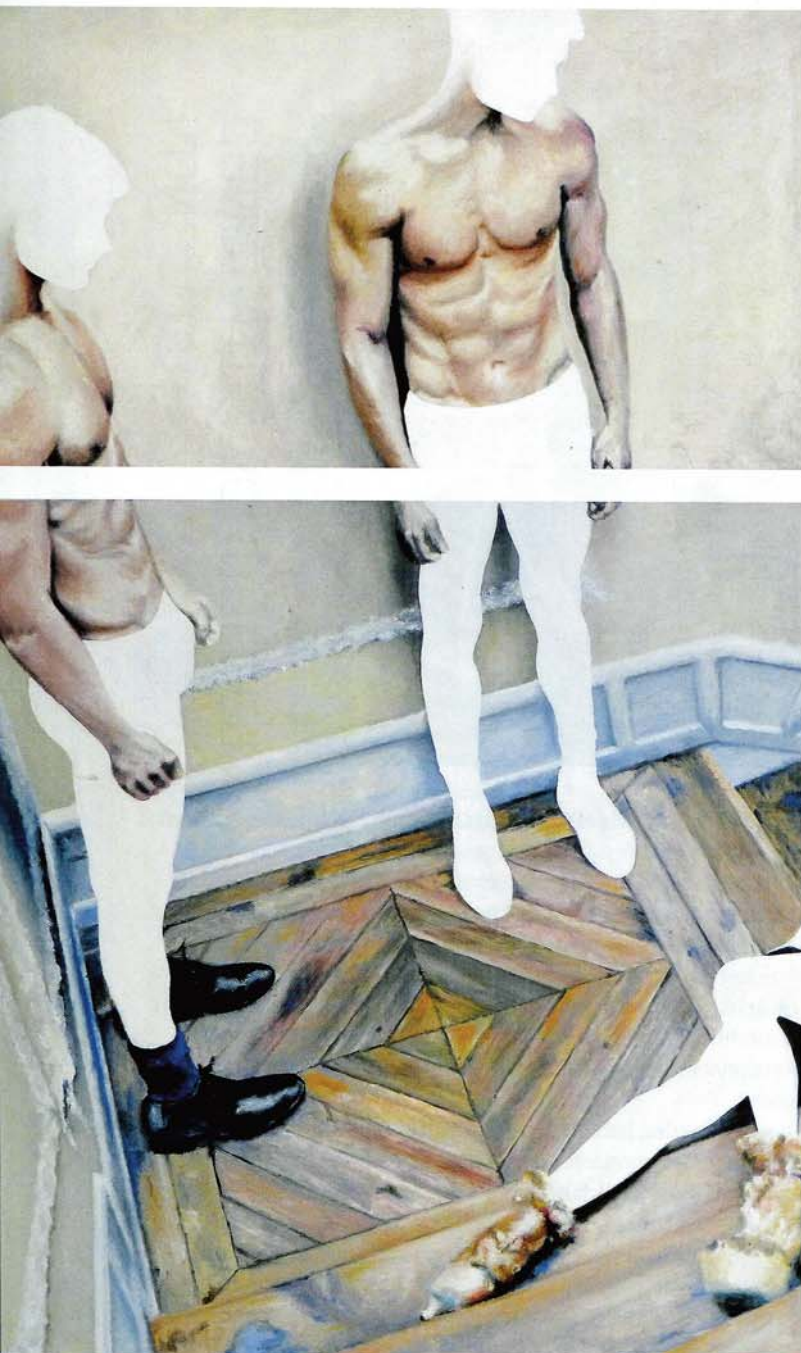
Wenn bei Ihnen alles so partnerschaftlich abläuft, wie legen Sie die Preise fest?

Reinhardt: Erst im zweiten Gespräch sagte mir Constantin, er habe einen Faktor von 27. Das ist sehr hoch für einen neuen Künstler, gerade auch ohne Kunststudium. Ich musste erst einmal schlucken.

Ist es nicht ungewöhnlich, dass der Künstler den Preis festsetzt?

Reinhardt: Das ist es. Zumind. bei Künstlern, die noch keinen festen Markt haben. Normalerweise kommt von unserer Seite die Empfehlung, wo die Preise angesetzt werden sollten.

Sie legen die Preise für die Kunstwerke also nach der typischen





◀ **Gesichtslos** Constantin Schroeder, „Am Meer“, 2014, Öl auf Leinwand, 105 x 140 cm

.....
Faceless Constantin Schroeder, „At the Sea“, 2014, oil on canvas, 105 x 140 cm

└ **Ausgespart** Constantin Schroeder, „Beine I + II“, 2014, Öl auf Leinwand, 70 x 130 + 130 x 130 cm

.....
Cut-out Constantin Schroeder, „Legs I + II“, 2014, oil on canvas, 70 x 130 + 130 x 130 cm

Faktorenrechnung, das heißt Breite plus Höhe mal Faktor, fest?

Reinhardt: Ja, in der Regel fangen wir bei neuen Künstlern nach dem Studium mit einem Faktor von 10 bis 12 an. Das heben wir je nach Entwicklung von Jahr zu Jahr um zwei bis drei Punkte an.

Herr Schroeder, wären Sie denn gesprächsbereit gewesen, wenn Herr Reinhardt bei Ihren Preisen abgewunken hätte?

Schroeder: Künstler sollten ruhig selbstbewusst sein. Die Gier nach einer Galerie ist häufig so hoch, dass Künstler bereit sind, sich unter Wert zu verkaufen. Ich hatte damals ja schon einige Bilder zu einem gewissen Preis verkauft. Da steckte eine Überzeugung dahinter.

Von der Sie auch nicht abgerückt wären?

Schroeder: Vermutlich dann schon. Ich bin mir nicht sicher.

Da haben Sie wohl nicht gut genug verhandelt, Herr Reinhardt ...

Reinhardt: (lacht) Jetzt will ich gar nicht mehr runter mit den Preisen. Denn die Rechnung ging auf.

Haben Sie die Preise bereits weiter nach oben angepasst?

Reinhardt: Wir wollen auf Faktor 30 gehen. Das ist auch eine gewisse Ansage. Die Nachfrage steigt nicht nur unter Sammlern, sondern auch bei den anderen Galeristen.

Verkaufen Sie auch noch aus dem Atelier heraus?

Schroeder: Nein. Das würde ich nicht machen und das ließe der Vertrag auch nicht zu (lacht). Dass Kunden zu mir ins Atelier kommen, passiert nur noch ganz selten. Es finden regelmäßig Ausstellungen statt, zu denen sie eingeladen werden.

Reinhardt: Wir haben, oder besser: wir hatten Künstler, die das gemacht haben. Die klassischen Sammler, welche die Galeriearbeit, Beratung und den Künstleraufbau zu schätzen wissen, sind leider ein überschaubarer Anteil der Kunden. Viele sind vagabundierende Schnäppchenjäger. Die kommen in unsere Ausstellungen, nehmen die Kataloge mit, schauen ins Internet und rufen dann den Künstler an und sagen ihm: ‚Pass auf, ich kaufe bei dir direkt.‘ Ein Künstler, der das macht, ist im Markt tot.

Bekommen Sie vorgeschrieben, wie viele neue Arbeiten Sie malen müssen?

Schroeder: Nein, ich glaube, das steht nicht im Vertrag drin.

Reinhardt: Nein. Laut Vertrag gilt, dass sämtliche bestehenden und entstehenden Werke Kommissionsware der Galerie sind. Das klingt sehr hart und ist es in gewisser Weise auch.

Was passiert denn, wenn der Künstler aus persönlichen Gründen keine neuen Arbeiten liefern kann?

Reinhardt: Wenn der Künstler sagt: ‚Ich kann oder mag im Moment nicht malen‘, ist das zu akzeptieren. Da ich aus der Werbung komme, weiß ich: Marktverknappung hat noch keinem Produkt geschadet.

Lassen Sie sich von Wünschen Herrn Reinhardts beeinflussen?

Schroeder: Leider nein (lacht).

„Leider“ gilt wohl eher für Herrn Reinhardt ...

Schroeder: Wahrscheinlich. Aber das geht natürlich nicht. Ich male, was mir in den Sinn kommt. Es darf auch keiner zusehen, während ich male. Unfertige Arbeiten hat Dennis auch nicht mit „Was wird

das?“ oder vielleicht mit „Was soll das?“ zu kommentieren.

Reinhardt: 2013 hatte Constantin eine sehr signifikante Arbeit in der ersten Ausstellung, die hieß „Der Schneekönig“. Sie enthielt eine Auslassung, so wie sie danach immer wieder in Constantins Bildern vorkamen. Wir haben nach der Ausstellung darüber gesprochen, ob diese Auslassungen nicht so etwas wie ein Markenzeichen werden könnten. Aber ich habe Constantin nicht gesagt: ‚Jetzt mal bitte serienweise Bilder mit Auslassungen.‘ Das kam aus ihm heraus. Wenn ein Galerist sagt, mal mir dieses oder jenes, dann rutscht das Ergebnis schnell in den Bereich der Dekoration. Das ist selbstschädigend.

Also keine Auftragsarbeiten?

Schroeder: Wenn, dann nur Porträts. Und wenn die Preise stimmen.

Sie stammen aus einer Familie, die man eine kaufmännische Dynastie nennen könnte. Hat Ihnen das als Künstler geholfen?

Schroeder: Es mag ein Klischee sein, aber tatsächlich wird in einer Familie wie meiner viel genetztwerkt. Es gab zwar eine spürbare Zurückhaltung und Respekt vor dem großen Risiko, Künstler zu werden. Keiner hat gejubelt, dass ich so einen Quatsch mache. Aber es wurde beobachtet und bestaunt. Und sie haben mich empfohlen und interessierte Menschen ins Atelier mitgebracht. Solche wohlwollenden Tanten und Onkel haben mir sicher sehr geholfen.

Ihnen auch, Herr Reinhardt?

Reinhardt: Unbedingt. Das Netzwerk ist schließlich die Grundlage der Galeriearbeit. Besonders anfangs ist es gut, wenn möglichst viele Menschen auf Vernissagen kommen, die den Künstler kennen und eine entsprechend positive Stimmung mitbringen. uw

Abstract.....

How do gallerists and artists get to know each other? Who calls the shots and what gets in the way of such (business) relationships? In interviews, two gallery owners, together with their protégés, explain how they met and came to work with each other. The "couples" have in common that they are outsiders who the elite of the art market would like to see pushed out. The reasons for this are as viable as they are trite: Wolfgang Beltracchi caused a global sensation as an art forger; now, after several years in prison, he is making a new start with his own exhibitions and projects. At the beginning of May, with the help of gallery owner Curtis Briggs, Beltracchi's paintings will be exhibited in Germany for the first time at art room 9 in Munich. There is a high demand for real Beltracchis. Since the beginning of 2014, the prices have almost tripled. Paintings by the controversial artist cost between 10,000 and 140,000 Euro. A very different case is that of the Berlin artist Constantin Schroeder and his gallerist Dennis Reinhardt who discovered him via a "like" post on Facebook. Reinhardt, who at this time was looking for artists, did not hesitate to enter into a contract with the artist. The fact that Schroeder has never studied at an art school is a particular incentive for Reinhardt to build a long-term artistic career with him. Schroeder's price factor was 27 when they got to know each other. It is soon to be increased to 30.