

Riesenshow rund um die Uhr

Onlinegalerien und -Auktionshäuser machen Kunst auch für Einsteiger und Gelegenheitskäufer zugänglich. Ein Selbstversuch, um die Fallstricke zu erkunden.

Barbara Bierach
Sydney

Ein Damien Hirst für nur 21 Dollar? Eine seiner auf dem Kunstmarkt geschätzten 1365 Arbeiten aus nichts als bunten Punkten, die auf Versteigerungen von 53 000 Dollar bis weit über eine Million Dollar kosten?

Genau, denn gerade habe ich „Xylosidase“ erstanden. Jetzt habe ich deren digitale Version auf meinem Tablet, gerade heruntergeladen bei S[edition], einer Website, die in limitierter Edition digitale Kunstwerke anbietet. Für 80 Dollar gibt es da Tracy Emins „I Listen To The Ocean And All I Hear Is You“ oder für 78 Dollar Jenny Holzers Sprachkunstwerk „One-Liner“.

Jedes so erworbene Werk kommt mit einem vom Künstler unterschriebenen Authentizitätszertifikat. Mein Billig-Hirst ist also echt und kann jetzt auf all meinen tragbaren Geräten präsentiert werden - und zwar bis in alle Ewigkeit: S[edition] sichert einmal erworbene Kunst für jeden Nutzer dauerhaft in einem digitalen Bunker. Sollte ich genug von Hirst haben, kann ich seine Punkte auf S[edition] auch wieder verkaufen; sobald eine limitierte Auflage vergriffen ist, wird das Werk auf der Website für dort registrierte Sammler handelbar.

Der Kunsthandel erlebt seine digitale Revolution

Das Internet hat Produktion und Distribution von Musik, Film, Mode und Büchern ziemlich auf den Kopf gestellt. Da scheint es nur folgerichtig, dass auch der Vertrieb von bildender Kunst digitalisiert wird. Mit Artspace, Artfinder, Artsy oder Saatchi Online für Emerging Artists erlebt der Kunsthandel seine eigene digitale Revolution.

Und zwar eine breitenwirksame: 71 Prozent aller befragten Sammler haben dem Versicherer Hiscox zufolge schon online nur auf der Basis einer JPEG-Datei Kunst gekauft. Dazu passt, dass auch 89 Prozent der von Hiscox befragten Galeristen angeben, schon Sammler bedient zu haben, die die Kreditkarte zückten, ohne das erworbene Werk je in der Realität gesehen zu haben.

Die Vorteile der Kunstwebsites liegen auf der Hand: Das Internet hat unendlich viel Platz, einem Massenpublikum nahezu unbegrenzte Mengen an Exponaten zu präsentieren. Die Kunstwelt im Netz ist eine rund um die Uhr geöffnete Riesenshow, die sich ohne Reisekosten, Lauferei und auch ohne die besonders für Einsteiger oftmals einschüchternde Atmosphäre der Auktionshäuser oder Galeristen erkunden lässt.



Damien Hirst: Performance vor zwei seiner Spot-Paintings.



Timothy John Birdsall

„Xylosidase“ von Damien Hirst: Für nur 21 Dollar ist das digitale Kunstwerk auf dem Tablet zu haben.

Das Netz demokratisiert alles, auch den Luxus des Kunstkaufs. Viele Websites wie Art Pharmacy richten sich daher an ein junges Publikum, das Käufe über das Internet alltäglich findet. Ihr Ziel ist, einem Einsteigerpublikum günstige Qualitätsware zu offerieren. Für die Art-Pharmacy-Gründerin Emily Colliver sind die wesentlichen Begriffe dabei Zugänglichkeit und Erschwinglichkeit. „Bei uns kann man mit einem Budget von 200 Dollar im Jahr zu sammeln beginnen. Heute muss keiner mehr mit Postern von Ikea an der Wand leben.“

Die Nachteile der virtuellen Galeristen sind ähnlich offensichtlich. Mal ganz abgesehen von der Frage „Echt oder gefälscht?“ bei einem nur online inspeziierten Werk lässt sich die tatsächliche Wirkung einer Arbeit meist nur im direkten Kontakt beurteilen. Und wie steht es mir der Beratung? Mit real existierenden Galeristen vor Ort kann man diskutieren. Online geht das nicht.

Für einen Einsteiger, der nur mit minimalem Budget antritt, mag es keine Rolle spielen, ob Bernadette Trellas Acrylgemälde „Study of Clouds“, das er bei Art Pharmacy für 600 Dollar erworben hat, tatsächlich Potenzial hat oder nicht. Doch laut Hiscox haben 26 Prozent der befragten Sammler bei Online-Kunstkäufen schon 50 000 britische

Pfund oder sogar mehr ausgegeben. In dieser Preisklasse lohnt sich das Nachfragen.

Ich gebe mir also ein virtuelles Budget von maximal 10 000 Euro und mache mich auf die Suche nach zeitgenössischer Kunst. Bei Artsy finde ich eine Lithografie von John Baldessari für 5500 Dollar: „Dog (Blue) Canoe/Shark Fins (One Yellow), Capsized Boat“ von 2002 in einer Auflage von 60. Artsy kooperiert mit mehr als 1500 Galeristen und 170 Museen und Institutionen.

Es gibt eine E-Mail-Adresse, bei der sich der Interessent Rat holen kann. Also frage ich: Wer garantiert, dass die Lithografie keine Fälschung ist? Ist das eine typische Arbeit für Baldessari? Gehören Lithos zu seinem Hauptwerk? Ist „Dog (Blue)“ ein qualitativ gutes Werk? Ist eine Auflage von 60 okay? Wird die Arbeit wertstabil bleiben?

Zwei Tage später antwortet die Artsy-Kuratorin Elena Soboleva per E-Mail. Sie erläutert, dass Artsy ausschließlich mit international renommierten Galeristen kooperiert und dass die Baldessari-Arbeit von der auf Drucke spezialisierten New Yorker Diane Villani Editi- ons komme, die sowohl bei premier print dealers collective als auch bei der International Fine Print Dealers Association Mitglied sei. Die Arbeit selbst sei typisch für den Künstler, der generell

für seine Auflagenarbeiten bekannt sei. Natürlich sei der Preis der Arbeit auch durch die Höhe der Auflage bestimmt, aber so werde ein Baldessari erschwinglich, während die Einzelstücke seiner bemalten Originalfotos auf Auktionen sehr hohe Preise erzielten. Sie schließt mit der Frage, ob ich einen Kostenvorschlag für den Versand haben will.

Bei Artspace, einer der größeren Onlinegalerien, stoße ich auf einen großen Druck „Bailarin“ (1988) von Ed Ruscha aus einer Auflage von 75 für 10 902 Dollar. Sollte ich ihn kaufen, wird er mir binnen zwei Wochen geschickt, bei Nichtgefallen kann ich den Druck aber nicht zurückgeben. Auch hier schicke ich meine Fragen los. Innerhalb von zwei Tagen soll eine Antwort eintreffen. Der erste Lerneffekt: Auf diesen Seiten muss der Kunstinteressierte einigermaßen sicher in Schriftenglisch kommunizieren können.

Die Antwort kommt nach drei Tagen, ist dafür aber ausführlich und kenntnisreich. Annaliese Soden, Manager of Collector Services bei Artspace, schreibt, die Arbeit komme direkt vom Verlag Poligrafa Obra Grafica in Barcelona, mit dem zusammen Ruscha diese Serie geschaffen habe. Ruscha habe in den 1960er- und 1970er-Jahren viel Grafik gemacht, 1986 - zwei Jahre vor der Entstehung des konkreten Werks - habe er eine Reihe von Silhouette-Gemälden geschaffen, um dann bis zum Ende der Dekade verschiedene Lithografien dazu zu fertigen.

Um meine Frage nach dem Werterhalt zu beantworten, erklärt sie, dass Ruscha einer der bedeutendsten amerikanischen Künstler des 20. Jahrhunderts sei und in allen berühmten Museen der Welt hänge, das Whitney Museum und das J. Paul Getty Museum hätten ihm sogar Retrospektiven gewidmet. Dann bietet sie mir einen

zehnprozentigen Rabatt auf die Arbeit an. Ein Widerspruch?

Bei Artfinder muss ich mich erst anmelden und lästige Fragen zu meinen Interessen beantworten. Dann muss ich Künstler auswählen, die ich interessant finde. Von keinem einzigen habe ich je gehört und ohne nichts Gutes. Endlich darf ich anfangen, mir die Arbeiten anzuschauen: Die höchste Preiskategorie beträgt 1 000 Dollar, so manche Arbeit trägt das Label „30 % off!“. Das allermeiste, was ich hier zu sehen kriege, geht bestenfalls als Wanddekoration durch. Artfinder hat die kitschigste Auswahl, aber die meisten Facebook-Likes.

Die Masse des Angebots erschlägt mich, ich werde die Wühltisch-Schlussverkaufs-Stimmung nicht los. Vielleicht

haben die Online-Auktionshäuser ja übersichtlicher präsentierte Qualität zu bieten?

Bei Artnet Auctions schicke ich eine E-Mail an Heather Russell mit Fragen nach Yayoi Kusamas Siebdruck „Lemon Squash (2)“, 1999, der mit 10 000 bis 12 000 Dollar angesetzt ist. Das Eröffnungsgebot liegt bei 7 500 Dollar - und es sind noch acht Tage Zeit, um mich beraten zu lassen. Aber von Artnet meldet sich leider nie jemand zurück.

Weiter geht es zum Online-Auktionshaus Paddle8, wo Käufer eine Kommission von zwölf Prozent bezahlen und Verkäufer eine von sechs Prozent. Das liegt deutlich unter dem Marktüblichen von 25 Prozent und mehr. Mir gefällt eine kleine Fotoarbeit von Dan Graham, „Mo-

tel, Minneapolis“, 1967. Besonders attraktiv finde ich, dass es diese Arbeit nur ein einziges Mal gibt. Der Schätzpreis liegt bei 8 500 Dollar, bisher sind 4 500 Dollar geboten. Angeboten wird sie in einer Benefizaktion für Carriage Trade zur Unterstützung von Fotokunst mit sozialkritischem Anspruch. Hier kann man also Kunst kaufen und gleichzeitig Gutes tun.

Doch leider finde ich keinen Ansprechpartner, der mir bei Fragen weiterhelfen würde. Hier muss der Kunde im Wortsinn blind vertrauen. Damien Hirst tut das offenbar, denn er gehört zu den Investoren hinter dem Gründer- team von Paddle8.

Ich persönlich würde jedoch nur einem Angebot vertrauen, das mir erlaubt, mit einem Experten zu kommuni-

zieren, so wie bei Artsy und Artspace, wo man mir die Echtheit eines Werks glaubhaft machen und seine Provenienz erklären kann.

Insgesamt geht es mir mit dem Galeriebesuch jedoch wie mit Büchern: So wie ich die am liebsten auf Papier lese und nur dann auf ihre digitale Version zurückgreife, wenn ich reise und Gewicht sparen will, geht einfach nichts über die reale Begegnung mit Kunst in Galerien, auf Messen und in Museen. Online nach einem visuellen Erlebnis zu fahnden, ist einfach nur der halbe Spaß. Die Aura fehlt.

seditionart.com, artpharmacy.com.au, artsy.net, artspace.com, artfinder.com, artnet.com paddle8.com

KUNSTMARKT

Nähere Informationen zur Anzeigenschaltung:
Dr. Ursula Boekels, Tel. 040/32 80 - 1633

DOROTHEUM



Auktionswoche 8. - 10. April

Alte Meister, Gemälde des 19. Jhs., Antiquitäten, Juwelen

Vorbesichtigung ausgewählter Höhepunkte
Düsseldorf 7. und 10. März, München 13. und 14. März

Expertenberatung für Gemälde und Antiquitäten
München 6., 10. und 14. März, Düsseldorf 12. März

Düsseldorf, Südstraße 5, Tel. 0211-210 77-47
München, Galerienstraße 2, Tel. 089-244 434 73-0
Palais Dorotheum, 1010 Wien, www.dorotheum.com

Peter Paul Rubens (1577-1640) Werkstatt, Die Heilige Familie mit dem Johannesknaben, 221 x 152 cm, € 400.000 - 600.000, Auktion 9. April

Jetzt einliefern

für unsere kommende Moderne Auktion am 5. Juni 2014



Anselm Kiefer (geb. 1945), Pasiphae, 1994/2010, Ergebnis € 381.000

Unsere Experten freuen sich, Ihre Kunstobjekte zu schätzen. Einlieferung bis Ende März

NEUMEISTER
MODERNE

Terminvereinbarung: Susanne Richter M.A. +49 (0) 89 23 17 10-46
susanne.richter@neumeister.com www.neumeister.com

Sotheby's

Europäische Gemälde des 19. Jahrhunderts
Auktion 22. Mai 2014
Wir freuen uns jetzt auf Ihre Einlieferungen.



CASPAR DAVID FRIEDRICH
Blick auf Kap Arkona, Rügen
Schätzpreis: £200.000-300.000
Verkauft für £458.000
am 6. Februar 2014 in London

Auskünfte
tessa.kostrzewa@sothebys.com
+44 (0)20 7293 5382

Frankfurt/Main Tel. 0 69 74 07 87 | München Tel. 0 89 2 91 31 51
Köln Tel. 0 221 20 71 70 | Hamburg Tel. 0 40 44 40 80

Registrieren Sie sich bitte, um ein Gebot abzugeben:
bid.london@sothebys.com

Kunstmarkt. Jetzt buchen.

ZEIT Kunstverlag GmbH & Co. KG, 040.32 80-16 33
040.32 80-5 70
ursula.boekels@zeitkunstverlag.de

Handelsblatt
Substanz entscheidet.