

artinvestor.de

ART 06 / 11 INVESTOR

Kunst. Und was sie wert ist.

Licht gestalten

Werke von James Turrell, Keith Sonnier, Erwin Redl und den Designstars

Top 10 des Designs

Die teuersten Objekte
des Jahres auf Auktionen

Neue Strahlkraft

Goodbye Glühbirne,
willkommen OLED

Großes Konto

Ein Banker mit
Gespür für Kunst



€ 8,50
CHF 16,50

„Gespür und ein Quäntchen Glück“

Alexander Baumgarte leitet neben seiner Galerie Samuelis Baumgarte seit 1986 ein Unternehmen für Art Consulting. Außer ihm tummeln sich viele auf dem weiten Feld der Kunstberatung, etwa Museumsleute. Was ist nun der Vorteil des professionellen Art Consulting?

ARTINVESTOR: Herr Baumgarte, an welches Projekt erinnern Sie sich heute mit Stolz und Begeisterung zurück?

Alexander Baumgarte: Eindeutig an das Bankhaus Wölbern in der Hamburger Hafencity und die Bertelsmann Kommandantur in Berlin. Spannend waren aber auch die großen Platzgestaltungen in Frankfurt, die letzte für das MainForum der IG Metall mit der Bildhauerin Aiko Miyawaki, die zu den wichtigsten Bildhauerinnen Japans zählt. In Deutschland war das ein Pilotprojekt. Ein neues Projekt interessanter Dimension entsteht derzeit wieder in Frankfurt. Hierüber möchte ich aber derzeit noch nicht detailliert sprechen.

Wie gehen Sie für gewöhnlich vor, wenn ein Auftrag besteht?

Jedes Projekt hat sehr spezifische individuelle Anforderungen. Im Mittelpunkt steht immer das Selbstverständnis unserer Auftraggeber. Im Fokus der unterschiedlichsten Projekte stehen genius loci, Architektur, CI und Corporate Design. Unser künstlerisches Repertoire besteht aus weltweiten Netzwerken. Ideenreichtum, Kreativität, Dienstleistungs- und Kostenbewusstsein sind dabei sehr wichtige Faktoren.

Sind die Auftraggeber am glücklichsten, wenn Sie etwa einen Baseltz vor ihre Gebäude gestellt bekommen?

Kunst für Unternehmen oder Premiumimmobilien zu erwerben, ist sicher nicht gleichzusetzen mit der Leidenschaft unserer Privatsammler. Ein künstlerisches Bewusstsein fordert eine aktive Auseinandersetzung mit dem, was qualitätsvolle Moderne Kunst bieten und in einem Menschen am Arbeitsplatz bzw. im öffentlichen Raum auslösen kann. Entscheider benötigen heute wie gestern Weitsichtigkeit, um gelebte Unternehmens- und Baukultur mit viel Sensibilität durch Moderne Kunst zu positionieren. Gutes Gespür, profunde Beratung und das Quäntchen Glück haben sicher in den letzten 30 Jahren des Art Consultings dazu geführt, dass Entscheidungen für den einen oder anderen Künstler die richtigen waren.

In welchen Preiskategorien bewegen sich Ihre spektakulärsten Projekte?

Wir haben Budgets von 25 000 bis zu über 5 Millionen Euro bewegt. Das Verständnis für den Wert von Kunst muss oft aber geschärft werden, denn viele Entscheidungsträger wissen gar nicht, was Kunst bzw. das Kunstkonzept dazu kostet. Unrealistisch wäre etwa ein Budget von 50 000 Euro für 10 000 Quadratmeter. Da muss man dann überzeugen, dass Qualität einfach seinen Preis hat. Und: Man muss den Unternehmern verdeutlichen, dass ein Kunstkonzept eine Investition in die Zukunft ist.

Ist der Marktwert der Künstler für die Unternehmer entscheidend?

Das ist von Projekt zu Projekt unterschiedlich und sehr individuell. Wenn ein Auftraggeber neben der Innovation auch den Investmentgedanken verfolgt, wählt er eher einen renommierten Künstler, falls er sich diesen unter bestimmten Voraussetzungen leisten möchte. Überlegungen zu Werken jüngerer Künstler sollten dennoch nachhaltig unterstützt und forciert werden. Wir stellen daher auch wichtige Nachwuchskünstler vor, die auf der Leiter des internationalen Erfolges stehen.

Sie haben sogar sechs AIDA-Kreuzfahrtschiffe mit Kunst ausgestattet. Wie fanden Sie da die passende Kunst?

Der Auftraggeber wollte sich keinesfalls in die Reihe einer Banken- oder Versicherungssammlung stellen. Bei der Wahl der Kunstwerke sind wir gezielt auf die verschiedenen Architekturbereiche, das Interior Design und die Ansprüche der Gäste eingegangen. Im Gegensatz zur Ausstattung von privaten Yachten, die immer das persönliche Selbstverständnis des Eigners verkörpern, stehen bei der AIDA Ideenreichtum, Anspruch, Witz und Humor aus weltweit zusammengetragenen Kunstpositionen für Kabinen und Public Areas im Vordergrund. Ganz unter dem Motto, wenn das Leben eine Reise wäre...

Die Kunstberatung umfasst ein weites Feld, auf dem auch Museumskuratoren und -direktoren agieren. Was ist die Stärke des Art Consultant Baumgarte?

Wir haben uns darauf spezialisiert, ein komplettes Dienstleistungskonzept von der Ideenfindung bis zur Implementierung der Kunst anzubieten. Unsere Schwerpunkte sind

Auftragskunstwerke aber auch der Auf- und Ausbau ganzer Unternehmenssammlungen. Dazu gehören u.a. intensive Orientierungsgespräche, architekturbezogene Analysen sowie gesamte Vertragsgestaltungen. Unsere Mitarbeiter sind Kunsthistoriker, (Innen-) Architekten und Unternehmensberater, weshalb wir alles aus einer Hand bieten. Wichtig ist aber auch eine vertrauensvolle und kreative Zusammenarbeit mit externen Projektbeteiligten.

Als Galerist vertreten Sie bestimmte Künstler, etwa Heinz Mack. Würden Sie seine Arbeiten auch in Ihrer Rolle als Art Consultant dem Kunden anbieten?

Das hängt immer vom konzeptionellen Grundgedanken ab. Wenn der Künstler für das Projekt außerordentlich geeignet erscheint oder auf Seiten des Auftraggebers Interesse an diesem Künstler besteht, schließe ich das natürlich nicht aus. Aber zunächst nähern sich unsere Kunsthistoriker und ich bei den jeweiligen Projekten ganz frei und losgelöst von unseren Galeriekünstlern.

Ist in dem Budgetradius des Kunden Ihre Bezahlung bereits enthalten?

Ja natürlich. Der Auftraggeber zahlt aber bei uns nicht mehr, als würde er ein Kunstwerk in einer Galerie kaufen, wobei etwa bauseitige Nebenkosten separat berechnet werden. Wir haben ein spezifisches Mehr-Stufensystem entwickelt, das für jedes Projekt individuell an die Budgetvorstellungen des Kunden angepasst wird. Stufe 1: Beauftragung, Analyse und Entwicklung eines individuellen Kunstkonzepts. Stufe 2: Vorstellung von honorierten Entwürfen und Präsentationen von Exponaten. Stufe 3: Produktion und Implementierung der Kunstwerke. Die erste und zweite Phase ist kostenpflichtig, wobei die Honorare später bei kompletter Auftragserteilung mit dem Gesamtetat zum Ende von Stufe 3 verrechnet werden.



◀ **Auf der Suche nach dem Genius Loci** Alexander Baumgarte berät, welche Kunst zu welchem Ort passt