

„Kunst lässt sich nicht in Umsatzzahlen messen“

Mitarbeitermotivation, Selbstdarstellung oder Investition: Der Galerist und Berater Alexander Baumgarte bringt Kunst in Unternehmen.

Von Anna-Lena Niemann, Frankfurt

Eine Stunde, viel mehr Zeit gibt sich Alexander Baumgarte nicht, wenn er einen Kunden zum ersten Mal trifft. Wenn er in dieser Stunde keine Idee entwickelt, keine Inspiration hat, etwas zum Unternehmen dieses Kunden, wer sie sind, was sie ausmacht – dann müsse er aufstehen und sich verabschieden, sagt er. Auf die Probe gestellt wurde das bisher aber nicht. Denn die Stunde, in der Baumgarte ideenlos jemandem gegenüber sitzt, muss erst noch kommen. Angst vor dem weißen Blatt Papier? „Ich weiß gar nicht, was das ist.“

Was am Ende eines solchen Prozesses steht, hält Baumgarte an einem Mittag in Frankfurt in den Händen. Die Stahlseile ragen wie zwei Meter hohe Schlaufen aus einem rechteckigen Wasserbecken. Wind, der hier bis zum Platz vor der Zentrale der IG Metall ungestört das Mainufer hinauf-treiben kann, bringt die elastische Kunstin-stallation in Bewegung und treibt Wellen auf die Wasseroberfläche eines Beckens.

Entworfen hat die Skulptur die Japanerin Aiko Miyawaki, die in den Siebzigern begann, sogenannte „Utsurohi“, verchromte Stahlkabelkonstruktionen, zu installieren. Baumgarte, der eine Galerie, eine Stiftung und eine Kunstberatung betreibt, war beauftragt worden, die künstlerische Gestaltung des „Main Forums“ zu verantworten. Am Ende des von ihm organisierten Künstlerwettbewerbs fiel die Wahl auf die filigranen Stahlschwingen Miyawakis, von denen Baumgarte nun eine für ein Foto umfasst und sofort merkt, was ihn daran stört. Die Stahlseile müssten mal nachgespannt werden, sagt er über die Utsurohi, die ein passender Ort sind, um den Unternehmer Baumgarte zu treffen. Stillstehen liegt beiden nicht – weder dem Kunstwerk noch seinem Vermittler.

Angefangen hat alles in der Galerie seiner Mutter. Als Produzentengalerie 1975 gegründet, wollte Ruth Baumgarte darin ihre Kunst und die ihrer Freunde zeigen. Ein kommerzielles Geschäft sei gar nicht geplant gewesen. „Als Kind und Heranwachsender habe ich das alles sehr genau beobachtet und viel Zeit in der Galerie verbracht“, erzählt Alexander Baumgarte. Ans erste Staatsexamen seines Jurastudi-

ums hängte er deshalb auch nicht das zweite dran, sondern ein Studium der Kunstgeschichte. 1987 stieg er in die Galerie ein, kuratierte erste Ausstellungen und versuchte namhafte Künstler nach Bielefeld zu holen. Es dauerte, aber irgendwann kamen die großen Namen: Frank Stella, Niki de Saint Phalle, Ernst Ludwig Kirchner.

Doch die Galerie reichte ihm nicht. Vielleicht auch, weil Baumgarte eine gewisse Ungeduld umtreibt, die manchmal durchblitzt. Zum Beispiel wenn er erzählt. Schnell, immer freundlich, doch auch vorausahnend, was sein Gegenüber wissen will, beginnt er oft schon mit der Antwort, bevor die Frage zu Ende gesprochen ist.

Da ist es schwer vorstellbar wie er, als Kind zudem, seine Zeit in tristen Firmenhallen totschiessen musste. Sein Vater, der das Industrieunternehmen der Familie leitete, hat ihn oft zu den Großkesselanlagen seiner Kunden mitgenommen. „Uninteressant, kalt, unfreundlich“ – so erinnert sich Baumgarte heute an die Räume, in denen er damals warten musste. Später aber habe er erkannt, dass sich genau damit ein zweites Standbein aufbauen lässt. Heute berät er im Art Consulting Unternehmen und Immobilienprojekte darin, Kunst oder Architektur zu finden, die nicht nur das Gegenteil von „uninteressant, kalt, unfreundlich“ sind, sondern auch die Identität der Häuser unterstreichen. Bertelsmann, Jägermeister und Axel Springer hat er beraten – oder den Lebensmittelriesen Müller „zur Kunst wachgeküsst“.

In der Kunst- oder Architekturberatung gehe es darum, auf subtile Art zu zeigen, wer man sei und wofür man stehe – nach außen wie nach innen, sagt Baumgarte. Der britische Psychologe Craig Knight konnte in Studien zudem nachweisen, dass Kunst am Arbeitsplatz die Leistung der Mitarbeiter steigert, weil sie dafür sorgt, dass diese sich wohler fühlen und produktiver sind. Immer mehr Unternehmen erkennen das und leisten sich eigene Sammlungen. Die Deutsche Bank, die eine der größten privatwirtschaftlichen Kunstsammlungen unterhält, versammelt allein in ihrer Frankfurter Zentrale rund 1800 Papierarbeiten und Fotografien.

Doch anders als die Kunden, die er in seiner Galerie versorgt, haben die Konzernchefs zuweilen ein distanzierteres Verhältnis zur Kunst. „Aber es geht nicht um Geschmack“, sagt er, sondern um „Qualität und Repräsentationsbedarf“. Doch wenn nicht nur ein Chef entscheidet, sondern ein ganzes Gremium zustimmen muss, macht es das Ganze nicht leichter. „Wichtig ist, dass in einem Unternehmen eine Lichtgestalt wirkt“, sagt er. „Dann gibt es eine ganz andere Basis, um künstlerische Konzepte zu entwickeln, als wenn dort jemand säße, der nur halbherzig dabei ist und eigentlich nicht weiß, was er mit Kunst im Unternehmen bewirken kann.“ Auch wenn die psychologische Wirkung von Kunst in Studien wie denen von Craig Knight beschrieben wird: „Das Ge-



Foto Marcus Kaufhold

Das Unternehmen

Die **Samuelis Baumgarte Galerie e.K.** ging 1988 aus der Produzentengalerie „Das Fenster“ von Ruth Baumgarte hervor, nachdem ihr Sohn in das Geschäft eingestiegen war. Seitdem hat die Galerie etwa 300 Ausstellungen kuratiert. 1988 öffnete Alexander Baumgarte daneben auch die Samuelis Baumgarte Art Consulting, die Kunst- und Architekturkonzepte für Unternehmen oder Verbände erarbeitet. Neben den festen Mitarbeitern in Bielefeld betreibt Samuelis Baumgarte inzwischen auch Korrespondenzen in Berlin, der Schweiz und auf Mallorca.

fühl von künstlerischer Gestaltung können Sie nicht in Umsatzzahlen messen.“

Messen lässt sich hingegen der Preis einer Kunst- oder Architekturberatung. „Die öffentliche Hand hat mal gesagt, sie gebe ein bis zwei Prozent ihres Baubudgets für die künstlerische Gestaltung ihrer Objekte aus.“ Daran orientiere sich die Privatwirtschaft bei ihren Neubauvorhaben, sagt Baumgarte. Unternehmen setzten meist auf junge zeitgenössische Künstler. „Es gibt kaum ein Unternehmen, das heute ein Picasso-Gemälde oder ein anderes Werk der klassischen Moderne kaufen würde“, sagt Baumgarte – wenn, dann höchstens fürs Vorstandszimmer. Das

Konzept ist nie kostenfrei, genau wie die Kunstwerke selbst. Denn nur verliehen wird nichts. Was am Ende aber tatsächlich auf der Rechnung steht, darüber schweigt Baumgarte. Genau wie über andere Zahlen: sein Alter etwa (glaubt man einem älteren Artikel aus der „Neuen Westfälischen“, dann müsste der Galerist 50 Jahre alt sein) oder Jahresumsätze. Diskretion ist eine Tugend unter Galeristen.

Ein bisschen sickert trotzdem durch. 2017 soll allein der Umsatz des Art Consulting bei einer halben Million Euro gelegen haben. Der zweite Geschäftsbereich, die Galerie, dürfte laut Branchendaten deutlich darüber liegen. In Deutschland

Der Unternehmer

Von Kunst war **Alexander Baumgarte** dank seiner Mutter, die als Malerin und Grafikerin gearbeitet hat, immer umgeben. Trotzdem widmete er sich zunächst einem Jurastudium, das er nach dem ersten Staatsexamen aber nicht weiterführte. Anstatt Strafverteidiger zu werden, reizte ihn eine Laufbahn als Galerist. Es folgte ein Studium der Kunstgeschichte, bevor er 1988 alleiniger Inhaber der Samuelis Baumgarte Galerie wurde. Als seinerzeit jüngstes Mitglied ist Baumgarte in den Bundesverband Deutscher Galerien und Kunsthändler eingetreten.

setzte der Kunstmarkt im vergangenen Jahr fast 2,2 Milliarden Euro um, wobei nur wenige Galerien so groß sind wie die von Baumgarte. Und wenn es wie zuletzt an den Börsen unruhig wird, weiß Baumgarte, dass das gut für den Kunstmarkt ist. „Weil Menschen dann wieder mehr in gefestigte Werte investieren.“

Inzwischen beschäftigt er in der Art Consulting fünf Mitarbeiter und ein Netzwerk internationaler Partner. In der Galerie sind es sechs Fachkräfte. Für die Stiftung, die er seiner 2013 gestorbenen Mutter gewidmet hat, arbeiten drei weitere. Dass alle Geschäftsbereiche unabhängig voneinander arbeiten, ist ihm wichtig. Die

einzigste Verbindung ist er selbst – und natürlich Bielefeld. Nach einigen Umzügen nennt Baumgarte inzwischen die 1000 Quadratmeter großen Räume einer ehemaligen Bank sein Eigen. Im Herzen der Bielefelder Innenstadt sei so etwas wie ein kleines Museum entstanden. Eigene Werke hängen darin nicht. Mit fünf Jahren habe er Bilder gemalt, erzählt er, das aber „Gott sei Dank nicht weiter fortgesetzt“. Die künstlerische Begabung seiner Mutter habe er nicht. Dafür wohl das unternehmerische Gespür des Vaters. Dem schenkte er die seine Bilder nicht, wie das wohl die meisten seiner fünfjährigen Altersgenossen getan hätten – er verkaufte sie ihm.