



Andrea Bowers „Open Secret“: Ein Archiv zu Anklagen wegen sexueller Nötigung.

Stefan Pongratz

Markt der Superlative

Auf der Art Basel profilieren sich alle Galerien – die großen mit millionenschwerer Kunst wie die mittleren mit gut eingeführten Namen. Neu zu entdecken gibt es aber wenig.

Stephanie Dieckvoss Basel

Wen immer man fragt, was die Art Basel so besonders macht, die Antwort lautet stets: „Die Qualität“. Sowohl der Kunstwerke wie auch der Art der Präsentation. Einig sind sich nahezu alle: Die Art Basel in Basel ist die mit Abstand weltbeste Messe für moderne und zeitgenössische Kunst. Eine Pflichtveranstaltung für alle, die dazugehören wollen. Mit den besten Galerien, Sammlern, Museumsdirektoren, mit Kuratoren, Beratern, Versicherern und Auktionatoren. Nur die Künstler bleiben dem Marktplatz der Superlative meist fern. Stört aber kaum jemanden.

Die interessantere Frage lautet ohnehin, was diese Qualität im Kunstbereich bestimmt. Auf der Art Basel gibt es 2019 je nach Ortslage zwei verschiedene Qualitätsstempel: Im Erdgeschoss, das traditionell den Galerien für moderne und Blue-chip-Kunst vorbehalten ist, gelten Auktionsrekor-

Tom Wesselmanns acht Meter langes „Still Life #60“ von 1973:
Nur groß und teuer, zu sehen auf der Art Unlimited.

de als Gütesiegel. Im Obergeschoss mit ihren Galerien für zeitgenössische Kunst zählt die Biennale in Venedig. Wer immer kann, zeigt hier als Galerist einen Biennale-Teilnehmer.

Vor allem im Bereich der Kunst des 20. Jahrhunderts sieht man vorrangig Arbeiten von Künstlern, die im Augenblick auf den Auktionen dominieren und deren Preise markant angestiegen sind. Das gilt für Klassiker wie Alexander Calder – dessen hängende Mobiles etwa die Galerie Thomas aus München erfolgreich verkaufen konnte – über Jean-Michel Basquiat, Lucio Fontana, Alfredo Burri bis hin zu Joan Mitchell und Kerry James Marshall. Simon Lee aus London bietet sogar dreist eine Arbeit von George Condo an, die erst im letzten Herbst von Christie's London versteigert worden war. „Red and Black Diagonal Portrait“ von 2016 wurde für 2,3 Millionen Dollar unter den Hammer gebracht und soll nun 2,85 Millionen kosten.

Nur Gerhard Richter sieht man wenig, aber der hat ja auch jüngst bei den Auktionen nicht ganz so gut abgeschnitten. Eine Ausnahme macht allerdings Galerist David Zwirner. Er konnte das frühe Richter-Fotobild „Versammlung“ aus einer Mailänder Privatsammlung am Eröffnungstag für 20 Millionen Dollar verkaufen.

Auch im Preisniveau wird im Erdgeschoss die Nähe zum Auktionsmarkt deutlich. Hier geht es nur noch um Millionenbeträge. Da vermelden Megagaleries wie Hauser & Wirth und Zwirner am Abend des ersten Messtages Verkaufsergebnisse. Wer die addiert, kommt auf Umsätze von je 40 bis 50 Millionen Dollar. Die Zugkraft dieser Galerien ist so groß, dass man an exklusiven Previewtag gar nicht auf deren Stände kommt, während zwei Gänge weiter fast Leere herrscht.

Galerist Thaddäus Ropac proklamiert euphorisch: „Es geht nonstop!“ Dazu kommt, dass nur ein Teil an Arbeiten am Stand verkauft wird. Hauser & Wirth verschickte vor der Messe einen aufwendig gestalteten Previewkatalog an Sammler. Das bezeichnet Iwan Wirth als vollen Erfolg, da er ihm zahlreiche Vorverkäufe ermöglichte. Erwähnenswert sind hier vor allem Arbeiten von John Chamberlain wie auch von Max Bill, der im Jubiläumsjahr des Bauhauses stark gefragt ist. Ein Sammler zahlte für Bills „horizontal-vertikalrhythmus“ von 1943 1,5 Millionen Schweizer Franken. Neben Vorverkäufen werden virtuelle Showrooms immer beliebter, zum Beispiel „www.davidzwirner.com/viewing-room“.

Die Großgalerie Gagosian übertrumpft mal wieder die Konkurrenz. Am Eingang ihres Messestands prangt die fast vier Meter hohe Jeff-Koons-Skulptur „Sacred Heart (Red/Gold)“, deren Protzerei als Leitmotiv der Messe gelten könnte. Die Galerie verkauft neben dem Messestand zusätzlich in einer eigens eingerichteten neuen Galerie in der Stadt Spitzenwerke aus der Ausstellung „Continuing Abstraction“. Darüber hinaus ope-



Stefan Pongratz

Art Basel

VIP-Status zu kaufen

Die besten Kunden der Art Basel sind Sammler mit einem Museum sowie kauffreudige Kenner, die nebenbei renommierte staatliche Museen beraten und fördern. Seit 2016 unterteilt die Messeleitung ihre VIPs in drei Gruppen – damit diese wertvollsten Kunden die allererste Auswahl unter den so selten wie unikaten Kunstwerken haben. So können die wichtigsten Kunden jeweils ohne Gedränge und Schlangengestehen Kunst begutachten und im besten Fall auch kaufen. Geldausgeben im großen Stil soll Spaß machen.

Kaufen kann man den exklusiven Zugang samt VIP-Status neuerdings auch bei der Art Basel. Hintergrund ist, dass es deren Muttergesellschaft, der MCH, seit der angeschlagenen Uhrenmesse Baselworld finanziell schlecht geht.

Premium Plus heißt die VIP-Karte, die 590 Schweizer Franken kostet. Wer sich noch nicht hochgedient hat durch kontinuierliche Kunstkäufe bei den ausstellenden Galerien, bekommt mit ihr Zugang zur Vorbesichtigung und freien Eintritt in die Baseler Museen.

Unlimited Plus heißt der günstigere Pass für 390 Schweizer Franken. Er kommt ohne Museumseintritte und Begünstigung bei der Buchung im Restaurant der Messe aus.

Nachteil der käuflichen VIP-Ausweise ist, dass sie beide jeweils nur für eine einzige Person gelten, im Gegensatz zu den „echten“ VIP-Karten. Und dass sie nur an dem unter Top-sammlern weniger gut angesehenen Mittwoch gelten. Die Spitze der Kundenelite bleibt also am Montagabend und am

Dienstag beim Champagnerfrühstück im Innenhof und der anschließenden Preview der Messehallen unter sich.

First Choice heißt das Zauberwort auf den Karten der echten VIPs. Es ermöglicht am Montagabend den Zugang zur Eröffnung der „Art Unlimited“, einer Sonderhalle der Messe, in der gesperrte Kunstwerke inszeniert werden. Nur mit ihm ist der Zugang in die Messehallen ab Dienstagvormittag möglich. Die beiden fein abgestuften Gruppen von ein kleines bisschen weniger wichtigen Sammlern kommen dann erst am Dienstagnachmittag und am Mittwochvormittag zum Zuge.

Normale Besucher haben nur von Donnerstag bis Sonntag Zutritt und zahlen 58 Euro. Da sind die Spitzenwerke dann schon verkauft. S. Schreiber



Sislej Xhafa „Ovid Solitude“: Ein echter Eierverkäufer aus Kuba sitzt im umstrittenen Kunstwerk. So prallen die Werte einer armen Haut auf Wertbegriffen der reichen Kunstfreunde.

riert Gagosian auf der Messe mit einer Anzahl von gemieteten Showrooms, in denen Kunden unter Ausschluss der Öffentlichkeit diskret Kunst zugeführt wird. Die Auswirkungen der erweiterten Operationsmodi der Topgaleries sollten nicht unterschätzt werden, auch wenn sie bisher schwer zu bemessen sind. Dass sich die Art Basel an vielen Orten vergleichsweise ruhig anfühlt und man kaum noch Sammler mit Messeplänen von einer Ecke zur anderen wandern sah, ist ein erster Indikator des Wandels.

Wie kann man bei dieser auch medialen Überflutung überhaupt noch Künstler und Werke entdecken, vor allem wenn im Hauptsegment von 233 Galerien nur sieben neue dabei sind? Agnes Husslein-Arco, die die Heidi-Horten-Sammlung betreut, betont: Sie lasse sich keine Vorangebote schicken und ziehe auf der Messe los, um Überraschungen zu finden, die sich assoziativ in die bereits existierende Sammlung einfügen.

Entdeckungen finden sich am einfachsten in der „Statement“-Sektion, wo junge Galerien Solo-Projekte zeigen. Hier finden sich auch die meisten Skulpturen und Installationen der ansonsten malerielastigen Messe. Hier gehen Galerien ein Risiko ein, um überhaupt ausstellen zu können. SpazioA etwa präsentiert ein Habitat aus hängenden Skulpturen von Giulia Cenci. Man kann die Werke zwar einzeln kaufen, aber zusammen wirken sie so stimmig, dass die Galerie aus Pistoia den Baloise-Preis der Messe erhielt.

Von den Biennale-Künstlern ist vor allem die Französin Laure Prouvost präsent. Die Lisson Gallery konnte mehrere Objekte für 35 000 bis 75 000 Euro verkaufen. Esther Schipper aus Berlin bezieht sich auf ihrem Stand ebenfalls auf Venedig durch Werke von Hito Steyerl, Tomás Saraceno und Dominique Gonzalez-Foerster. Den beliebten Vorabangeboten hält sie entgegen, dass man die Arbeiten ihrer Künstler „vor Ort erleben muss, bevor man sich entscheidet“.

Wie man die Standkosten deckt

Auch die poetisch-humorvollen Arbeiten von Enrico David für 50 000 bis 150 000 Dollar bei Michael Werner, von denen fast alle verkauft sind, muss man erfahren. David, wie auch die bei Wentrup Berlin vertretene deutsch-türkische Künstlerin Nevin Aladağ, arbeitet dabei mit Wandteppichen. Geometrisch-abstrakte Textcollagen nehmen bei ihr auf verschiedene kulturelle Traditionen Bezug und stellen unter dem Serientitel „Social Fabric“ Fragen zu kulturellen Grenzen. Jan Wentrup hatte alle drei Arbeiten für jeweils um die 35 000 Euro bereits verkauft.

Was hat die auf sperrige Installationen spezialisierte „Art Unlimited“ zu bieten? Vor allem Bekanntes wie ein Riesenbild von Tom Wesselmann. Interessanter ist schon das Archiv zu Anlagen wegen sexueller Gewalt, das Andrea Bowers auf roten Postern angelegt hat.

Künstlerische Trends sind auf der Art Basel wenig zu finden. Die Zwänge der Ökonomie erlauben wenig Spielraum für das Experimentelle oder auch nur das Leise und Zarte. Hier ist das Laute und Bekannte Trumpf. Schon die ganz jungen Galerien sind auf Absatz bedacht, um die Standkosten zu decken. Der Großteil des versammelten Kapitals kommt internationalen Großgaleries zugute. Wie geht der Besucher damit um? Viele Sammler fühlen sich von den millionenschweren Verkaufszahlen der Topgaleries ausgeschlossen. Es ist aber wichtig zu betonen, dass die Mehrzahl der Galeries auch Arbeiten im Segment von 100 000 bis 500 000 Euro anbietet. Diese muss man nur finden.

Da hilft es, nicht zur Eröffnung zu kommen, sondern dann, wenn die Galeries umgehängt haben. Dann kommen auch kleinere Formate und Papierarbeiten zum Vorschein, wie zum Beispiel eine faszinierende Studie von Ellsworth Kelly bei Matthew Marks für 300 000 Euro. Und auch ein Blick auf die klassische Moderne lohnt sich immer wieder. Ein frühes Ölbild von Paula Modersohn-Becker bei St. Etienne aus New York fühlt sich für unter 500 000 Dollar fast erschwinglich an. Für Fans der jungen Kunst bietet die Essex Street Galerie aus New York eine ganz andere Alternative an: Hier kann man Kunstwerke nur mieten und nicht mehr kaufen.

Da hilft es, nicht zur Eröffnung zu kommen, sondern dann, wenn die Galeries umgehängt haben. Dann kommen auch kleinere Formate und Papierarbeiten zum Vorschein, wie zum Beispiel eine faszinierende Studie von Ellsworth Kelly bei Matthew Marks für 300 000 Euro. Und auch ein Blick auf die klassische Moderne lohnt sich immer wieder. Ein frühes Ölbild von Paula Modersohn-Becker bei St. Etienne aus New York fühlt sich für unter 500 000 Dollar fast erschwinglich an. Für Fans der jungen Kunst bietet die Essex Street Galerie aus New York eine ganz andere Alternative an: Hier kann man Kunstwerke nur mieten und nicht mehr kaufen.

Stefan Pongratz für Handelsblatt

Anzeige

KUNSTEDITION

Norbert Bisky

Exklusive Kunst für Handelsblatt-Leser

Aufsteiger
2.500 €* inkl. Rahmung / streng limitierte Auflage:
nur 30 + 15 AP-Exemplare

Als einer der wichtigsten zeitgenössischen Künstler versteht Norbert Bisky seine dynamischen Kompositionen mit einem Geflecht von Verweisen und Zeitbezügen. In seinem Werk „Aufsteiger“ ist es der Zustand der Instabilität und Haltlosigkeit – und wir freuen uns, Ihnen diesen Ditone-Print auf Papier, vom Künstler hand-signiert, nummeriert und datiert, anbieten zu können.

Bestellen Sie jetzt:
handelsblatt.com/bisky

KÖNIG GALERIE

Handelsblatt

Substanz entscheidet.

*Preisangabe inkl. gesetzl. MwSt., zzgl. 20 € Versandkosten und Versicherung. Auslandsversand auf Anfrage. Lieferhinweis: Lieferung kann bis 14 Werktage in Anspruch genommen. Dies ist ein Angebot der Handelsblatt GmbH, Toulouse/Alle 271-4021 Düsseldorf.