

Junggalerist im Haifischbecken

Was muss ein Galerist können? Wo lernt er das? Ein Selbstversuch zwischen Licht und Schatten.

Damiano Femfert

Rom

Kann man den Beruf des Galeristen durch ein gezieltes Studium erlernen? Alte Hasen weisen das entschieden zurück. Vielleicht hätte ich also allein durch meine Herkunft aus einer Händlerfamilie, die sich auf Kunst der Moderne spezialisiert hat, eine Chance. Ich würde gerne eine Zweigstelle für zeitgenössische Kunst eröffnen.

Doch Kunstmarkt und Kunstwelt haben sich jüngst drastisch verändert. Der boomende Markt für High-End-Ware, die Tendenz zur ganz aktuellen Kunst, die wachsende Dezentralisierung und Internationalisierung von Künstlern wie Sammlern und die damit zusammenhängende allgemeine Desorientierung verlangen nach neuen professionellen Figuren. Auch die Vielzahl der Art-Business-Lehrgänge beweist, dass fundiertes Wissen und akademische Vorbereitung heutzutage ein Muss sind.

Schließlich entschied ich mich 2014, an dem von der holländischen Stiftung „De Appel“ ins Leben gerufenen Galleristenprogramm teilzunehmen. Die in Zusammenarbeit mit europäischen Galerien organisierte Ausbildung erwies sich als praxisnah und akademisch gut fundiert. Nach längerer Auswahl blieben nur noch sechs Teilnehmer aus verschiedenen Altersgruppen und Herkunftsländern übrig. Das Programm richtet sich durch seine Teilzeitausrichtung an schon im Kunstmarkt Tätige wie mich und verspricht neben den obligatorischen theoretischen Grundlagen etwas, was andere, deutlich teurere Kurse nicht bieten konnten. Wir konnten Kontakte knüpfen im vertraulichen Gespräch mit den Strippenziehern der Kunstwelt und viel Erfahrung sammeln.

Die Treffen mit den Schwergewichten der Branche imponierten. Bei Gagosian in Chelsea trat uns Direktor Sam Orlowsky mit dem Selbstbewusstsein eines Gordon Gekkos aus dem Film zur unweit gelegenen Wall Street entgegen. Im Gespräch ging es hauptsächlich um monetäre Fragen. Orlowsky bestätigte gleich, es sei kein Gerücht, die Galerie setze tatsächlich jährlich etwa eine Milliarde Dollar um.

Auch die überwältigende Weiträumigkeit der neuen Niederlassung von White Cube in einem Londoner Außenbezirk, der aufwendig eingerichtete Backoffice-Bereich am Hauptsitz der Galerie Sprüth-Magers in Berlin-Mitte oder das geschäftige Treiben der Verkäuferinnen bei einer David-Zwirner-Eröffnung faszinieren und schüchtern zugleich ein. Es sind Zeichen der Macht, die diese Galerien auf dem Kunstmarkt besitzen.

Doch so mancher gewaltige erste Eindruck verpufft. Im Laufe unserer Unterhaltungen spürt man immer klarer hinter der weißen Fassade den langsamen Verfall des Grundgefüges: Der Kommerz steht im Vordergrund, die Kunst selbst wird das Mittel zum Zweck. Galerien in der obersten Liga fühlen sich wie Wirtschaftsberatungsunternehmen an.

Was Gagosian & Co. anbieten, geht weit über die klassische Händlerfunktion hinaus. Sie bieten Services, ein bestimmtes Ambiente, das Gefühl, zu einer elitären Gruppe dazuzugehören. Das ist insbesondere für einsteigende Käufer aus Schwellenländern attraktiv,



Adam Green/Karsten de Graaf

DAMIANO FEMFERT AUF DER SUCHE

Person Aufgewachsen ist Femfert (1985) mit Kunst. Sein Vater betreibt die Galerie in Frankfurt und setzt sich u.a. für die Künstlergruppe CoBRA ein.

Studium In Rom und Paris studierte er Literatur, an der italienischen Nationalen Filmhochschule Drehbuch. Femfert ist Autor mehrerer preisgekrönter Kurzfilme.

Kurator Momentan kuratiert er in Rom eine große Museumsshow, nachdem er zuvor den Surrealisten André Masson auf der Art Stage Singapore gezeigt hat. Aktuell schreibt er an einem Drehbuch für einen Spielfilm.

die sich zunächst profilieren möchten. Bei White Cube einen Hirst zu kaufen, das ist eine Sicherheit, wie bei Hermès eine Handtasche zu kaufen und die Tüte durch die Stadt zu tragen.

Hinter dem Prunk der Granden entdeckten wir die Schattenseite dieses Kunstmarkts. Kleine und mittlere Galerien, die täglich um ihr Überleben kämpfen müssen. Nach dem großen Fressen bleiben für sie nur noch Reste übrig. Sie bilden zwar numerisch die überwältigende Mehrheit, vertreten aber nur einen Bruchteil des Marktwerts. Viele von diesen Ein- oder Zwei-Mann-Betrieben betreuen hervorragende Künstler, machen anspruchsvolle, kuratierte Ausstellungen.

In São Paulo zum Beispiel trifft unsere Studiengruppe Jacqueline Martins. Sie vertritt Positionen, die im Trubel des ständigen Strebens nach Neuem unverdient in Vergessenheit geraten sind. Ältere Künstler, die nie großen Ruhm genießen durften, es aber doch geschafft haben, mit ihrer Kunst bis heute Relevanz

zu beweisen. In den Räumlichkeiten ihrer winzigen Galerie erzählt Martins, dass sie zwar an der einen oder anderen Messe teilnehme. Allerdings könne sie sich nur sogenannte „suitcase-fairs“ leisten, bei denen sie die Kunstwerke im Flugzeug selbst im eigenen Koffer befördert, um Transportkosten zu sparen.

Bei solch offenen Gesprächen kann ich die Spannung zwischen der medienpräsenten Glitzerkunstwelt und der oft hervorragenden, aber weniger prominenten Kleingalerien-Realität förmlich mit Händen greifen. Im Laufe des neunmonatigen „De Appel“-Programms kristallisiert sich meine ganz eigene Vision einer Galerie heraus.

Grundstein meiner kleinen Galerie muss natürlich die Qualität der Künstler sein. Diese haben allerdings nur eine

Messewand mit Werken des jungen Amerikaners Adam Green: Femfert stellte sie 2014 auf der Baseler „Liste“ Werken von Asger Jorn gegenüber.

Chance, sich auf einem höchst kompetitiven Markt durchzusetzen, wenn der Galerist seinem Vermarktungsauftrag nachkommt. Der Kommerz aber darf nicht die Oberhand über die Kunst gewinnen. Zu oft wird gehandelt und gehypt, ohne auf einen höheren, künstlerischen Wert – den eigentlichen Grund, warum wir eine Galerie betreiben – zu achten. Denn bei der jungen, noch nicht durchgesetzten Kunst knistert es noch, hier ist es wirklich interessant. Vorausgesetzt, der Galerist findet ein Gleichgewicht zwischen ökonomischen und künstlerischen Grundlagen.

Gleichzeitig muss man aber auch als junger Galerist mit bescheidenen Mitteln den globalen Markt in den Blick nehmen. „Die Kunst sollte nationale Wurzeln und ein internationales Leben haben.“ Das schrieb der abstrakte Maler und CoBRA-Mitgründer Christian Dotremont bereits 1949. Deshalb macht die klassische Galeriestruktur mit ihrer Boutique-Physis heutzutage wenig Sinn.

Für mich sollte eine Galerie eine Idee sein, eine leichte Wolke, auf der ihre Künstler fliegen. Deshalb finde ich das nomadenhafte Pop-up-Konzept besonders interessant. Es darf sich aber nicht an nationale Grenzen halten, denn nur so kann eine Galerie zugleich eine globale und lokale Plattform sein. Global auf Messen, aber auch mit internationalen Ausstellungen. Lokal, weil der jeweilige Standort Einfluss hat, auch auf die Auswahl der Künstler.

Eine weitere Schwäche, die ich seit Jahren im Contemporary-Markt empfinde, ist die wachsende Konzentration ausschließlich auf das Zeitgenössische. Die Flucht in einen wurzellosen Elfenbeinturm birgt das Risiko auszuordnen. Kunst ohne Geschichte, ohne Austausch ist steril, sie bleibt wirkungslos. Gerade die Kunst der Moderne, mit der ich aufgewachsen bin, regt viele zeitgenössische Künstler an. Da sehe ich die Möglichkeit eines maßgebenden Dialogs. Diese Wechselbeziehung ermöglicht Sammlern auch einen spannenden visuellen Einstieg.

Genau das war die Idee meiner ersten Messebeteiligung auf der „Liste“ in Basel als Abschlussarbeit des Galleristenprogramms. Es ging mir darum, eine Brücke zu bauen zwischen gestern und heute. Der junge New Yorker Maler Adam Green in Interaktion mit zwei Ölgemälden des großen skandinavischen CoBRA-Mitgründers Asger Jorn. Ist das nicht die Aufgabe des Galeristen? Den Zugang zum Werk ausgewählter Künstler zu erleichtern, die Passion, die man selbst fühlt, weiterzugeben?

Der Stand auf der Liste erfreute sich der Gunst des Publikums. Da mischte sich die alte Garde der adleräugigen, anzugleidenden Kunsthändler mit den hip gekleideten jungen Löwen der zeitgenössischen Szene. Besonders bei Kuratoren fand das Brückenkonzept Anklang. Doch auch kommerziell lief es deutlich besser als erwartet.

Ob es sich bei diesem kleinen ersten Erfolg um reines Anfängerglück handelt oder um einen belastbaren Grundpfeiler meines Werdegangs, muss die Zukunft zeigen. Allerdings hoffe ich, dass sich dieser weiterhin – ganz nach Horaz – im Gleichgewicht halten lässt: zwischen kuratorisch und kommerziell, zeitgenössisch und modern, lokal und global.



Damiano Femfert: Für das Galleristenprogramm der „De Appel“-Stiftung entschied er sich wegen dessen Ausrichtung an der Praxis.