WINDLIN
Journalismus + Kommunikation
mail@sabinewindlin.ch



PUBLIKATION	ZUSAMMENARBEIT	TEXT	DATUM
Kundenmagazin Credit Suisse	Heidi Ambiel (Fotografie)	Sabine Windlin	10.11.2006

ART BANKING - SO FUNKTIONIERT ES!

Immer mehr Menschen kaufen Kunst nicht primär aus Passion, sondern auch um ihr Geld sinnvoll anzulegen. Der Trend evoziert neue Dienstleistungen der Banken in Form von Art Advisory oder Art Banking.

Es hat sich herum gesprochen, dass sich mit guter Kunst nicht nur die Wände schmücken, sondern auch eine Menge Geld verdienen lässt. «Das cliché, wonach wahrer Kunstsinn frei von materiellem Interesse ist, lässt sich über Bord werfen», sagt der deutsche Kunstmarktexperte Wolfgang Wilke. Längst sei der pekuniäre Wert von Kunstobjekten gesellschaftsfähig. Atemberaubend schnell wird derzeit gekauft und für immer grössere Summen wechseln die Werke ihre Besitzer.

Um mehr über die Investitionschancen bei Kunst, insbesondere bei zeitgenössischer, zu erfahren, erstellte das F.A.Z.-Institut für Management-, Markt- und Medieninformation im Auftrag der Hamburger Art Estate AG gemeinsam die Studie «Contemporary Art – eine Assetklasse zur Portfoliodiversifikation», die diesen Sommer erschienen ist. Die wichtigsten zwei Konlusionen:
Erstens: Die Preise für Kunstwerke befinden sich seit dem Zweiten Weltkrieg in einem langfristigen Aufwärtstrend und erzielen Renditen, die sich mit denen von Aktien und anderen Anlagemöglichkeiten messen können. Zweitens: Die Preisentwicklung von Kunst ist nicht oder nur geringfügig von der Börsenentwicklung oder von den Preisen anderer

Vermögensanlagen wie Anleihen oder Rohstoffe abhängig.

Damit eignet sich Kunst sehr gut zur Diversifikation von Vermögensportfolios: Sie stabilisiert die Wertentwicklung des Gesamtvermögens und verbessert bei gleichem Risiko die Rendite. Fünf bis zehn Prozent Kunst empfehlen die Studienverfasser darum für ein Portfolio und betonen, dass sich das in den USA für Hedge-Fonds bereits eingebürgert habe.

«Es lohnt sich, in Kunst zu investieren», sagt auch Edgar Quadt, Mitherausgeber der deutschen Fachzeitschrift Artinvestor. Quadt sieht Kunst als langfristige Anlage, genau wie Kunstmarktexperte Wolfgang Wilke: «Der Kunstinvestor sollte prinzipiell auf Spitzenqualität achten und eine langfristige Anlage von mindestens zehn Jahren einplanen». Kunstsammler Adam Lindemann, Autor des eben erschienen und äusserst reizvollen Handbuchs «Collecting Contemporary» setzt drei Faktoren für den emotional bereichernden und monetär befriedigenden Kunstkauf voraus: Geld, Disziplin und Geduld.

Generell lässt sich sagen: Kunstinvestoren unterscheiden – vergleichbar mit dem Aktienmarkt – drei Segmente: Dax-, Mdax- und Nemaxwerte. Als Daxwert gelten beispielsweise Künstler der klassischen Moderne, also die sicheren Werte wie Picasso, Cézanne, van Gogh, Renoir oder Klimt. Deren Preise schwanken zwar auch, aber diese kunstgeschichtlich arrivierten Künstler werden nicht an Wert verlieren, weil das Angebot knapp ist, die Nachfrage aber steigend. Gut bedient ist man auch mit Grossmeistern wie Jasper Johns, Jackson Pollock, Lichtenstein oder Warhol. Sie gelten als Bluechips im Kunstmarkt und versprechen durchaus eine gute Rendite; ebenso wie das Dreigestirn der deutschen Altstars Gerhard Richter, Sigmar Polke und Georg Baselitz, welches einen sehr soliden Markt hat. Beim dritten Segment, dem M-Dax-Pendant, handelt es sich um Arbeiten von Künstlern, die kunstgeschichtliche Bedeutung haben, in Museen hängen – aber auf dem Markt zurzeit nicht gefragt sind.

Neulinge auf dem Kunstmarkt können sich für ihre Sammlungs- und Investitionsstrategie auf eine wachsende Zahl von Datenbanken stützen. Erwähnt seien die unverzichtbaren Sites www.artnet.com, www.artprice.com und www.artinfo.com, die mit umfangreichen Analyse-Tools aufwarten. Andere Sites wie www.artforum.com oder www.flaschartonline.com bringen Informationen über die aktuelle Marktlage, die Aufsteiger der Saison, Tagesnachrichten aus der Kunstwelt, Auktionsberichte, Ausstellungstipps, Interviews und Kritiken. Fundiert, spannend und in attraktiver Aufmachung kommt zudem das deutsche Monatsmagazin ARTinvestor daher, das regelmässig Daten und Fakten zu den umsatzstärksten und angesagtesten Künstlern und deren Werken zusammenstellt und konkrete Empfehlungen abgibt, mit deren Hilfe Kaufentscheidungen abgesichert werden können. Im letzten Sommer publizierte ARTinvestor den viel beachteten artindex «150 Top of the Art». Das Ranking platzierte die 150 momentan best dotierten internationalen Künstler. Aus der Schweiz erwartungsgemäss mit dabei: Pipilotti Rist, Thomas Hirschhorn und Sylvie Fleurie.

Derlei Ranglisten verschaffen Neulingen auf unterhaltsame Weise einen Überblick. In Kombination mit dem regelmässigen Besuch von Galerien, Biennalen und Kunstmessen sieht der ambitionierte und unerfahrene Kunstkäufer schnell einmal, welche Namen von Bedeutung sind, wer auf dem absteigenden und wer auf dem ansteigenden Ast sitzt. Damit Kunst aber auch wirklich als Instrument zur Vermögensvermehrung taugt, ist ein Kriterium entscheidend, das man sich über Jahre und Jahrzehnte hinweg erarbeiten muss: Kontakte. Eine gute Beziehung zum Galeristen ist entscheidend, wenn es etwa darum geht, eine Arbeit der beiden Shootingsstars Andreas Gursky (Fotografie) oder Rosemarie Trockel (Konzeptkunst) zu ergattern. Dazu muss man wissen: die meisten Ausstellungen mit

international relevanter Kunst sind bereits vor der Vernissage ausverkauft.

Was aber wählt ein Anleger, der keine Million auf dem Konto hat und trotzdem investieren will? Hier gibt es die Möglichkeit, Grafiken, Fotografien oder Editionen junger, weniger bekannter Künstler zu erwerben. Oder aber man sieht sich auf Messen wie der Affordable Art Fair (AAF) in New York um. Diese bietet zeitgenössische Kunst unter 5'000 Dollar an. Bestechend ist überdies das Projekt Lumas, das sachkundig ausgewählte, exquisite zeitgenössische Fotografie von spannenden Newcomern aber auch etablierten Künstler als erschwingliche Editionen (zwischen 100 und 300 Euro) anbietet.

Viel Spass und wenig Risiko bietet seit diesem Sommer ein neues Angebot des Online-Wettanbieter Bet United in Zusammenarbeit mit ARTinvestor. Auf dem Internetportal www.winunited.com können Kunstfreaks Wetten darüber abschliessen, wie hoch einzelne Werke versteigert werden – eine ideale Vorbereitung für den Einstieg ins «art biz». 50 000, 100 000 Doller oder 400 000 auf eine Arbeit Ruschka, Rauschenberg, Lewitt oder Nauman? Let’s bet.

«Collecting Contemporary» von Adam Lindemann. Interviews mit Galeristen, Art-Consultants, Auktionatoren und Kuratoren. Taschen-Verlag, Köln 2006. 300 S., Fr. 42.-
«Artinvestor Handbuch». Kompendium zum Kunstmarkts. Fundierte Studie mit Künstlerporträts. Hrsg: Edgar Quadt, 2006. 664 S. Gratis, falls in Kombination mit einem Abonnement des Magazins ARTinvestor.

ENDE LAUFTEXT

ABC-Fibel für angehende Kunstkäufer
Primary Market: der erste Verkauf eines Kunstwerks, normalerweise durch den primären Händler, also den Galeristen veranlasst.
Secondary Market: Der Wiederverkauf eines Kunstwerks, das zuvor auf dem Primärmarkt erstanden wurde und jetzt abgestossen wird.
Provenienz: Besitzergeschichte eines Kunstwerks. Eine Arbeit ist mehr wert, wenn sie aus einer bedeutenden Sammlung wie beispielsweise Saatchi, Rothschild oder Pinault kommt.
Freier Marktpreis: theoretischer Preis, den ein Kunstwerk ohne die Manipulation von Dritten wie Spekulanten und Händlern erzielen würde.
Grauer Markt: Werke, die nicht von einem Galeristen oder Auktionshaus verkauft, also ohne öffentlichen Nachweis gehandelt werden.
Multiples: Kunstwerke, die in grösserer Stückzahl, also als Mehrlinge produziert werden und dadurch weniger Wert haben als Unikate.

Credit Suisse Art Advisory
Immer mehr Finanzhäuser schliessen das Kunstinvestment in ihre Anlageberatung mit ein und peppen damit das Anleger Portfolio ihrer Kunden auf. Während die Konkurrenz auf Art Banking im herkömmlichen Sinne (Kreditvergabe, Anlageempfehlung) setzt, bietet die Credit Suisse ihren Kunden auf Nachfrage Art Advisory Services an.

Dieses Angebot umfasst die Beratung von strategischer Nachlassplanung für Kunstbesitzer, kuratorische Dienstleistungen, Art-Logistik bis hin zur Abwicklung von grossen Kunsttransaktionen mittels Escrow Konti. Unterstützung erhalten Kunden auch, wenn es darum geht, Wert, Echtheit und Herkunft eines Kunstwerks zu bestimmen. «Die Credit Suisse greift dabei auf ein umfangreiches weltweites Netz von anerkannten und hoch qualifizierten Kunstkennern zurück», so Holger Hohgardt von Credit Suisse Solution Partners. Diese «open architecture» komme dem Kunden zugute, denn die Experten

bewegten sich mitten im Kunstgeschehen und seien dadurch immer auf dem Laufenden. Ein weiterer Vorteil von Art Advisory: Die Credit Suisse holt mehrer Expertisen ein, aber der Kunde hat während der ganzen Zeit nur einen Ansprechpartner bei der Bank. Dass Diskretion gewährleistet ist, versteht sich von selbst. Vor allem jene Personen, die Auktionshäuser meiden möchten, beanspruchen Art Advisory.