

Gesehen, begehrt, gekauft: Wer Kunstgüter erwirbt, tut gut daran, sich rechtzeitig um bedarfsgerechten Versicherungsschutz zu kümmern.

RATGEBER: Hinweise für Kunstgut-Versicherungen, Teil III

Die alternative Form des Investments

Kunstgüter sind begehrt. Wer kaufen will, muss verschiedene Faktoren berücksichtigen – nicht zuletzt die Versicherung.

Von Franz-Josef Sladeczek

Das Sammeln von Kunst war noch nie so populär wie heute – wie populär zeigt sich an der kürzlich verbreiteten Nachricht, laut der deutsche Discounter Aldi in 1500 Filialen handsignierte und gerahmte Künstlergrafiken zu einem Preis von 12,99 Euro angeboten hatte, die innerhalb nur weniger Stunden restlos ausverkauft waren. Es hatte ein regelrechter «Run» auf die «Discount-Kunst» eingesetzt, die noch am gleichen Tag beim elektronischen Auktionator e-bay für 19,99 Euro feilgeboten wurde. Im Kleinen zeigt sich, was auch im Grossen zutrifft: Dass die

Dr. Franz-Josef Sladeczek ist Kunsthistoriker und Geschäftsführer der ARTexperts GmbH in Bern.

Kunst nämlich zu keiner Zeit nur ästhetischer Genuss war, sondern in ihr stets auch der Markt- und Handelswert gesehen wurde. Es gibt wohl keinen Sammler, der mit seiner Kollektion nicht gleichzeitig auch einen merkantilen Wert verbindet, denn schliesslich hat er für die Entstehung derselben ja auch entsprechende Investitionen getätigt. Von diesem Standpunkt aus lässt sich der Kunstkauf ebenso als eine alternative Form des Investments bezeichnen.

Unumkehrbarer Trend

Mittlerweile sind auch einige Geldinstitute dazu übergegangen, ihren Privatkunden den Service des Art Banking anzubieten, der fachkundige Beratungen in Bezug auf den Aufbau von Kunstsammlungen beinhaltet. Auch im Vergleichen ist das Kunstinvestment als Trend erkannt worden, was sich anhand

einiger Neuerscheinungen zu diesem Thema aufzeigen lässt. Alles deutet darauf hin, dass dieser Trend unumkehrbar geworden ist: Auch in Zukunft wird der Gedanke «Kunst = Kapital» den Ankauf von Kunstwerken wesentlich mitbestimmen und so die Entstehung und

Kunsthandel Schweiz

Gute Position

Befragt man den Stellenwert des Kunsthandels in der Schweiz, so zeigt sich auf Grund jüngster Datenerhebungen folgendes Bild: Der Handel mit Kunstgütern in der Schweiz erreichte für das Jahr 2001 einen Umsatz von knapp einer Milliarde Franken (insgesamt 925 Millionen Franken, das sind 625 Millionen Euro). Nach den USA (12,5 Milliarden Euro), England (6,7 Milliarden Euro), Frankreich (2 Milliarden Euro) und Deutschland (775 Millionen Euro) bekleidet die Schweiz damit weltweit den fünften Rang im Kunsthandel – eine gemessen an der Grösse dieses Landes hervorragende Position. Die herausragende Stellung der Schweiz im internationalen Kunstmarkt gründet auf einer Anzahl von Faktoren. Immer wieder genannt werden die sprichwörtliche Seriosität, die Neutralität, das Bankgeheimnis, die freizügige Gesetzgebung und vorteilhafte Steuergesetzgebung sowie die innenpolitische Stabilität der politischen und gesellschaftlichen Verhältnisse. (Quelle: «Der Europäische Kunstmarkt im Jahr 2002. Eine Studie». In Auftrag gegeben von der TEFAF, The European Fine Art Foundation, 2002.)

Vermehrung von Kunstsammlungen begünstigen. Für den Versicherer bedeutet dies, dass der Versicherer von Kunstgut künftig nachhaltige Aufmerksamkeit zu schenken sein wird.

Hierbei interessiert sicherlich auch die Frage, nach welchen Kriterien der Wert eines Kunstwerks bemessen wird. Welche Faktoren sind für die Preisgestaltung und -entwicklung von Kunst verantwortlich? Und: Wer bestimmt eigentlich den Marktwert eines Künstlers? Es sind vor allem die Auktionshäuser und Galerien, die im internationalen Kunsthandel den Ton angeben und als Trendsetter in Bezug auf die Vermarktung von Künstlern und Stilrichtungen hervortreten.

Nischen-Versteigerer

Im Gegensatz zu den Galerien, die erstmals gegen Ende des 19. Jahrhunderts entstanden, können die Auktionshäuser auf eine weitaus längere Tradition als «Kunstvermarkter» zurückblicken. Ihre Entstehung reicht zurück ins 18. Jahrhundert, als das wohlhabende Bürgertum seinen Stil dem Adel angenähert und sich mit Kunst- und Kulturgütern umgeben hatte. Kunst zu besitzen, war nicht nur Ausdruck von Reichtum und Stolz, sondern auch Zeichen von Kultiviertheit und hoher Bildung. 1766 erfolgte in London die Gründung von Christie's, wenige Jahre später die von Sotheby's (1774). Dass beide Häuser zunächst nur hauptsächlich Bücher und Schmuck versteigerten, kann man sich angesichts der heutigen Entwicklung kaum mehr vorstellen. Die Häuser sind zu regelrechten Nischen-Versteigerern geworden, die neben den gewöhnlichen Versteigerungen für Bilder und Skulpturen, Grafik und Möbeln, Schmuck und Uhren auch ausgesprochene Spezialauktionen durchführen, so z.B. für afrikanische und lateinamerikanische Kunst oder die der Aboriginals, für europäisches Glas, Bilderrahmen und Ikonen, Kameras und wissenschaftliche Geräte, Sportwaffen, Teddybären und Wein. Sie reagieren damit nicht nur auf die Sammlerbedürfnisse, sondern signalisieren gleichzeitig auch, dass sie jederzeit bereit sind, neue Sparten in ihre Versteigerungspalette aufzunehmen und somit weitere Kreise von Kunstinteressenten für sich zu gewinnen.

Eine Ausstellung kostet heute gut eine halbe Million an Versicherungsprämie.

Gradmesser der Preisentwicklung

Weltweit sind heute knapp 3000 Auktionshäuser registriert. Von diesen kontrollieren die beiden Auktionshäuser

Weitere Infos

Das unabhängige Dienstleistungsunternehmen ARTexperts GmbH in Bern gewährleistet professionelle Unterstützung in allen wichtigen Kunstfragen. Im Speziellen werden Versicherer in Echtheitsfragen unterstützt, Gutachten (auch solche in Rechtsfällen) erstellt und Hand geboten bei Schätzungen und Restaurierungen von Kunstgut. Des Weiteren werden Kurse und Seminare für Schadeninspektoren durchgeführt zum Thema «Kunst und Versicherung», die speziell auf die Bedürfnisse der Transport- und Schadensabteilungen ausgerichtet sind.

Kontakt: ARTexperts GmbH, info@artexperts.ch; www.artexperts.ch.

Christie's und Sotheby's insgesamt 90% des Marktes, bei einem Jahresumsatz von 4 Milliarden Dollar. Ihren Verdienst erwirtschaften die Versteigerungsfirmen über die Verkaufskommissionen, die sie sowohl vom Einlieferer (Verkäufer) als auch vom Käufer erheben.

Da die Versteigerungen öffentlich sind, sind auch die erzielten Zuschläge bzw. Verkaufspreise öffentlich einsehbar. Die Ergebnisse finden ihren Niederschlag nicht nur in so genannten Ergebnislisten, die von den Auktionshäusern selbst erstellt werden, sondern sie sind auch (gegen eine geringe Gebühr) via Internet jederzeit abrufbar. Ob dieser Transparenz ist der Auktionshandel zum wichtigsten Gradmesser der Preisentwicklung im internationalen Kunstmarkt geworden. Mittels der Auktionsergebnisse lassen sich nicht nur Entwicklungsabläufe analysieren, sondern auch Prognosen in Bezug auf künftige

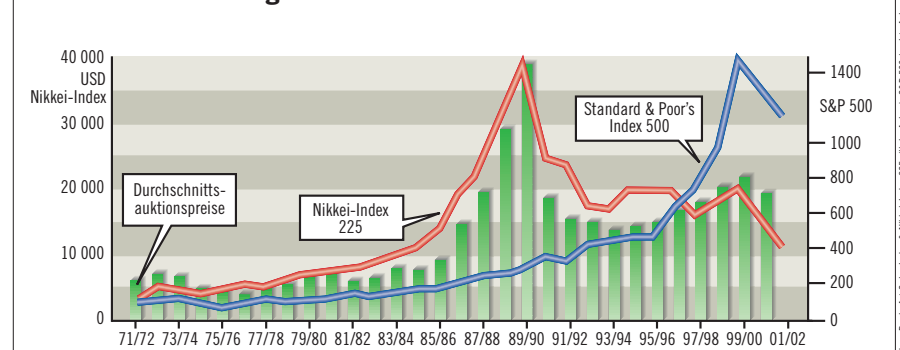
Trends im Kunstmarkt erstellen. Dies ist umso interessanter, als jüngste Analysen belegen, dass sich der Kunsthandel weitgehend unabhängig von Tendenzen auf den internationalen Märkten entwickelt. Oder anders ausgedrückt: Die Entwicklung der Kunstauktionspreise weist keinen direkten Zusammenhang mit derjenigen auf den Aktienmärkten auf.

Schrittmacher zeitgenössischer Kunst

Obschon eine derartige Transparenz der internationalen Preisentwicklung beim Galeriehandel fehlt, bilden die Galerien dennoch den zweiten gewichtigen Pfeiler bei der Preisgestaltung im Kunstmarkt. Galeristen sind die eigentlichen Schrittmacher der zeitgenössischen Kunst. Durch sie werden junge Talente bekannt gemacht und gefördert, die sie in ihren eigenen Räumen oder als Aussteller auf internationalen Kunstmessen vorführen. Von den Kunstmessen ist die alljährlich im Juni stattfindende ART Basel die bedeutendste Veranstaltung dieser Art weltweit. Auch das Galeriegeschäft ist in der Regel ein Kommissionsgeschäft. Das heisst, der Künstler überlässt seine Werke für eine gewisse Zeit dem Galeristen zwecks Verkauf. Dieser richtet nicht nur ihre Ausstellungen aus, sondern ist auch für das gesamte Marketing besorgt.

Der Aufbau eines unbekanntes Künstlers benötigt Zeit und dauert in der Regel zwischen 10 und 20 Jahren. Denn es gilt hier eine «Marke» zu schaffen, die einen festen Platz im Kunstgeschehen einnehmen soll. Gegenseitige Verträge zwischen Künstler und Galeristen sorgen für Kontinuität und Preisstabilität: Der Galerist wird nicht nur zum Markteinführer, sondern auch zum Marktführer jener Künstler, die er vertritt. Auf diese Weise ist gewährleistet, dass das Verkaufsniveau konstant

Kein Zusammenhang zwischen Kunst und Aktienmärkten



Die Entwicklung der Kunstauktionspreise weist keinen direkten Zusammenhang mit den Aktienmärkten auf: Entwicklung der internationalen Kunstauktionspreise im Vergleich zu den Aktienkursen in Japan (Nikkei Index) und den USA (Standard & Poor's Index 500).

hoch gehalten und auch der Marktwert seiner Künstler mit zunehmendem Bekanntheitsgrad sukzessive gesteigert werden kann. Die Preisgestaltung liegt in erster Linie in der Hand des Galeristen, der für gewöhnlich 50% aus den Verkaufserlösen einbehält. Wird er für ein Ölbild (100 x 150 cm) eines noch relativ unbekanntes Künstler anfänglich kaum mehr als 15 000 Franken verlangen können, so dürfte sich der Verkaufspreis für Bilder desselben Künstlers im Laufe der Jahre «spielend» auf das Vier- bis Fünffache steigern lassen.

Der Boom auf dem internationalen Kunstmarkt, der – von wenigen Rückschlägen abgesehen – insbesondere seit den 1980er Jahren unvermindert anhält, zeitigt mittlerweile auch konkrete Auswirkungen auf das Kunstversicherungsgeschäft. Nicht nur ist eine stete Zunahme an Kunstsammlungen, sondern auch an Ausstellungsaktivitäten zu verzeichnen, die nach entsprechender Deckungsleistung verlangen. In jüngster Zeit macht sich in vielen Kunstmuseen allerdings Unmut breit, da nämlich die nach dem 11. September drastisch angestiegenen Versicherungsprämien das Budget für Ausstellungen mehr und mehr erschweren. Eine Ausstellung mit Werken der klassischen Moderne kostet heute gut eine halbe Million an Versicherungsprämie. Die Prämie, die 1992 das Kunstmuseum Bern noch für eine komplette Ausstellung mit Werken aus der Rosaperiode von Picasso leistete, würde heute allenfalls dazu ausreichen, um ein einziges Werk des Künstlers aus dieser Schaffensperiode versichern zu können. Die Durchführung von Ausstellungen auf hohem Niveau ist für die öffentliche wie private Hand daher kaum noch zu finanzieren, und der Ruf nach Staatshaftungen macht sich breit.

Alternative Lösungen anbieten

In der Tat könnte diese bereits in den Vereinigten Staaten praktizierte Regelung den Versicherern auf die Dauer zum Nachteil gereichen, wobei allerdings fraglich ist, wie viele Staaten angesichts ihrer exorbitanten Überschuldung überhaupt in der Lage sind, derartige Deckungsgarantien zu leisten, die sie im Falle von Kunstgutverlusten oder -beschädigungen verpflichtet. Ein solches Modell dürfte sich längerfristig kaum als praktikabel erweisen. Dennoch gilt es von Seiten der Versicherer, rechtzeitig darauf zu reagieren und alternative Lösungen anzubieten. Ansonsten steht zu fürchten, dass eine deutliche Abnahme an Ausstellungsaktivitäten in den Museen erfolgen und dementsprechend hohe Prämienverluste eingefahren würden. ■