

KUNSTMARKT. 124 Galerien drängeln sich bei der ‚Viennafair‘. Was sie zeigen. Wie Sammler ticken.

Die Kunst muss etwas können

Mit nicht einmal Mitte 20 – und ohne abgeschlossenes Studium – kann man in Österreich Staatssekretär sein. Man kann aber auch mit 22 seine erste Einzelausstellung in Dubai haben und als „emerging artist“ hochgeschossen werden, wie es dem jungen Österreicher Philip Mueller widerfährt. Der war gerade ein Jahr Assistent bei Maler-Übervater Hermann Nitsch, studiert – sporadisch, wie er selbst zugeht – an der Universität für angewandte Kunst in der Meisterklasse Malerei bei Johanna Kandl und war bei „Carbon 12“ in Dubai ausverkauft, was seinen Galeristen Kourosh Nouri naturgemäß euphorisch stimmt.

Nun zeigt er den Jungstar bei der Wiener Kunstmesse Viennafair (12. bis 15. Mai). Fünf junge Künstler aus Österreich hat die Galerie unter Kontrakt. Auserwählt bei der finalen Castingshow der Kunst-Uni, der Jahresausstellung, wobei die Namen prominenter Lehrer wie Erwin Wurm kein Nachteil waren.

Während Carbon 12 zum zweiten Mal in Wien ausstellt, feiert die eingessene Galerie Hilger Vierzigjahrjubiläum und setzt ebenfalls auf Größen von morgen. „Wir haben heuer einen extragroßen Stand und zeigen neben der klassischen Moderne einen zukunftsorientierten Bereich, Künstler, von denen wir uns die größte Entwicklung erwarten“, sagt Ernst Hilger. Etwa Erik Binder, Cameron Platter oder Anastasia Khoroshilova, die den russischen Pavillon bei der Biennale von Venedig bespielt. Ein Herz für jüngere Künstler – weder bei Carbon 12 noch bei Hilger ist das reine Nettigkeit. Sondern die Reaktion auf geänderte Gepflogenheiten beim Kunstkauf.

Denn seit die Wirtschaftskrise die Kunstblase platzen ließ, geht es nicht mehr nur darum, große Namen an die ei-

genen vier Wände zu pinnen – Preis Nebensache. Hilger: „Die Einstellung, wenn ich heute nicht kaufe, ist es morgen weg, haben Sammler nicht mehr. Dafür sehe ich zunehmend 30- bis 40-Jährige, die sich früher die Grafik eines Berühmten gekauft hätten und heute Werke ihrer Generation wählen. Sie erwarten dabei aber, dass dieser Künstler eine gewisse Entwicklungsintelligenz hat und weiß, was für seine Karriere gut ist. Sowohl Künstler als auch Sammler sind heute besser ausgebildet und professioneller. Das spiegelt sich auch im Kaufverhalten wider.“

„Die Einstellung, wenn ich heute nicht kaufe, ist es morgen weg, fehlt.“

Ernst Hilger über Sammler

Preisbewusstsein. Der Kunstkunde nach der

Wirtschaftskrise kauft bewusster, selbst wenn er nicht aufs Geld schaut. „Auch jene, die aus reiner Leidenschaft kaufen, überlegen genau, ob die Sache Werthaltigkeit verspricht“, beobachtet Hilger. „Sie hinterfragen, ist dieses Bild wirklich 20.000 Euro wert, wenn auf der Messe im nächsten Stand eines hängt, das genauso schön ist und weniger kostet? Diese vergleichende Wertigkeitsfeststellung ist ein wesentlicher Faktor geworden. Käufe sind weniger spontan.“ Nun gilt es also, Talente zu entwickeln. Kourosh Nouri: „Als Galerist muss man mit einem Emer-



„Aufpassen, dass junge Künstler nicht Opfer der Preispolitik werden.“

Kourosh Nouri über Karriere-Gefahren

JUNGE KUNST. Philip Mueller (l.) und Galerist Kourosh Nouri.

ging Artist vorsichtig sein, damit die Künstler nicht Opfer einer falschen Preispolitik werden. Bei der Viennafair geht es darum, die jungen Österreicher im eigenen Land zu zeigen.“ Muellers Werke auf Papier sind dort mit etwa 1.200 Euro veranschlagt, große Leinwände mit rund 5.000 Euro. „Je größer das Kunstwerk,

desto günstiger verkaufen wir es in Relation. Sodass sich Sammler denken, ich muss zwar viel Platz dafür frei machen, aber es ist preislich interessant“, erklärt Nouri seine Preisgestaltung. „Über 90 Prozent der Kunden kaufen aus Liebe zur Kunst. Die Kunstblase mit Höchstpreisen hat sich beruhigt. Ausnahme: Kunst aus Iran und Ägypten. Da werden Künstler momentan Opfer der Preise wie früher Chinesen, Inder oder Osteuropäer.“

Schwerpunkt Osteuropa. Den Kunstschauplatz Ost- und Zentraleuropa hat die Viennafair unter der neuen Führung, Georg Schöllhammer und Hedwig Saxenhuber, dauerhaft und trendresistent im Fokus. „Es haben sich bereits 350 internationale Sammler angemeldet. Normalerweise kommen 200“, sagen die beiden selbstbewusst. „Neben privaten kommen auch institutionelle Sammler nach Wien, Mu-

seen wie die Tate London und das New Yorker MoMA. Das spricht für die Potenz dieser Messe.“ 127 Galerien haben sich eingemietet. 50 aus Österreich und 45 aus den Schwerpunktländern im Osten. „Die Galeriendichte ist größer als der Marktplatz Wien. Wir können so viel herzeigen wie kaum jemand anderer. Vor allem junge Künstler, die gerade international reüssieren.“

Dass „Nebenmessen“ wie die „Fruit, Flowers und Clouds“ im MAK zeitgleich am Kuchen mitnaschen, sieht man bei der Viennafair gelassen. „Satellitenmessen und das Off-Programm von 21 Galerien tragen zur Wahrnehmbarkeit der Messe bei. Konkurrenz belebt das Geschäft.“ Dennoch setzt man auf Begleitendes, um die Laufkundschaft an die Viennafair zu binden. Ein Schwerpunkt „DIYALOG: Art from Istanbul“ zeigt, wo die nächste Kunstblase steigt. Eine Performancenight am 13. Mai soll etwas Aktion bieten – ohnehin gesittet mit Ende um 21 Uhr. Und mit dem polnischen Künstler Pawel Althamer und Pinki, dem – angekündigt – legendären Aktmodell der Warschauer Akademie, darf sich auch der Laie an einer Kollektivskulptur versuchen.

Die Moral von der Geschichte. 15.912 Besucher meldet die Messestatistik für 2010. Heuer sollen es mehr sein, lautet die Vorgabe. Wobei die Galerien natürlich auf entsprechenden Umsatz hoffen. Und auf das Nachlassen eines unerfreulichen Krisenphänomens – des Sammlers, der nicht oder unpünktlich zahlt. Ernst Hilger: „Das gibt es in Österreich und international. Die Österreicher haben nur größeres Vertrauen in die Langmut des Galeristen. In den USA würde längst ein Auktionshaus die Bilder zur Versteigerung abholen. Hier trifft man sich jeden Tag auf der Straße und denkt sich, der wird schon zahlen. Das geht nur bei niedrigen Zinsen. Wenn die wieder bei sieben Prozent sind, wird die Nachsicht geringer sein. Jedenfalls ist es eine Respektlosigkeit dem Künstler gegenüber.“ Und noch eine Unsitte benennt er: „Internationale Sammler wissen, wie wichtig es ist, die Galerien zu unterstützen. Die Österreicher hoffen immer noch auf schnelle Ersparnis, wenn sie direkt ab Atelier beim Künstler kaufen. Das schadet Künstlern und Sammlern: Wie soll ein Künstler berühmt werden, wenn die besten Bilder in einer Privatwohnung verschwinden, ohne zuvor gezeigt zu werden?“ Insofern hat der Kunstschauplatz Wien krisenunabhängig Nachholbedarf.

RENATE KROMP



AUF DER MESSE. Galerist E. Hilger feiert Jubiläum, die Messechefs Saxenhuber und Schöllhammer Premiere.



FOTOS: MARTIN HOFMEIER

Specials von
card complete für Sie.

TRIBÜNE KRIEAU
KRIEAU

PFERDESPORT IN REINKULTUR!



1874 wurde der „Wiener Trabrenn-Verein“ gegründet.

Die Eröffnung der Krieauer Trabrennbahn folgte vier Jahre später, genau am 29. September 1878. Der heute unter Denkmalschutz stehende erste Stahlbetonbau Europas bietet Ihnen die Möglichkeit, seine großzügigen Räumlichkeiten auch unabhängig vom Pferdesport für Festlichkeiten jeder Art zu nutzen. Durch die günstige Lage sowie die unbegrenzten Möglichkeiten von Veranstaltungsarten etabliert sich die Tribüne Krieau als eine der interessantesten Locations in Wien. Die Räume im Tribünenareal verknüpfen einzigartigen Stil mit Tradition und Rennbahntour und schaffen somit ein Ambiente mit atemberaubendem Panorama für Events von 20 bis zu 3.000 Gästen. Highlight der Tribüne Krieau sind die offen verbundenen Raumebenen mit hoher Flexibilität zur individuellen Nutzung in mehreren Etagen. Der Salon „Alexander Orlow“, das elegante Restaurant „Graf Hunyady“ sowie die luxuriöse „Präsidenten Loge“ und die „Viktor Silberer Loge“ eignen sich für Seminare, geschäftliche Präsentationen, private Feiern sowie Hochzeiten.

Überzeugen Sie sich selbst und genießen Sie einen Renntag mit den folgenden Ermäßigungen:

€ 3,- Eintrittsrabatt

€ 2,- Spielgeld

Bitte weisen Sie diese card complete NewsLine als Gutschein im Eventcenter Krieau vor. Gültig für eine Person im Wert von € 5,-.

Bei Fragen und Besichtigungswünschen schicken Sie bitte eine Mail an: office@eventcenter-krieau.com