



Kerry James Marshall:
Past Times, 1997
(Ausschnitt), Acryl
und Collage auf
Leinwand, 275 × 399 cm
Verkauft für
\$ 21 Mio. durch
Sotheby's, New York,
16. Mai 2018

Wie lange ist die Wahrheit wahr?

Die Künstler mit den grössten Umsätzen 2022 waren Andy Warhol, Claude Monet und Pablo Picasso. Ohne allzu grosse Differenzen betrug die Summe ihrer Werkverkäufe jeweils knapp über \$ 500 Mio. Jean-Michel Basquiat lag im Vorjahr noch auf dem zweiten Platz, seine Werke hatten sich für immerhin \$ 440 Mio. verkauft. Experten fragen sich nun, was denn passiert sein könnte, dass sich seine Umsätze binnen zwölf Monaten gleich halbierten. Hat der 1926 verstorbene Monet den 1988 verstorbenen Basquiat etwa aggressiv verdrängt? Gab es einen Mangel an Nachschub oder ist die Bewertung des weit jüngeren Künstlers wie bei den Aktien des Unternehmers Elon Musk als «Übertreibung» abgestraft worden? **Wir wissen, dass hohe, besonders stabile Marktwerte auch im Kunstbereich Autorität signalisieren. Warhol, Monet und Picasso stehen für einen eigenen, unverwechselbaren Stil. Sie haben wenig anderes miteinander gemein als «Grösse», ihren singulären Stand auf dem Markt. Man kann sich zwischen ihnen wie zwischen drei Welten entscheiden.** Vor deutlich mehr als einhundert Jahren wäre es vielleicht eine geschmackliche Wahl zwischen dem pharaonischen Ägypten, dem Inka-Reich oder dem Königreich Benin gewesen. Wer mit dem Kunstmarkt nicht vertraut ist, denkt aufgrund der Zahlen an eine neue «herrschende Klasse», die mit den dreistelligen Millionenumsätzen Macht demonstriert und zementiert. Die Auktionshäuser, die die Käufernamen verständlicherweise nicht preisgeben, ebenso besonders umsatzstarke Galerien, die auf den führenden Messen mitunter nicht einmal die Künstlernamen ausschildern und Preise nur denjenigen nennen, die ein echtes Kaufinteresse signalisieren, sind gleichsam Höfe dieses Herrschaftsapparats. **Mit den hohen Preisen, zuletzt bei der historischen Auktion der Sammlung Paul Allen, werden womöglich Privilegien festgeschrieben. Wir können einen Beleg für die vereinfachte Sozialwissenschaft zum Kunstmarkt auch darin sehen, dass die Museen mit vereinzelt Ausnahmen wie dem Louvre Abu Dhabi und den Sammlungen der Familie Al Thani schon längere Zeit nicht in der Lage sind, diesen Markt zu bedienen.** Das fachlich führende *The Art Newspaper* vermutete im November 2022 unter der Überschrift «Billionaires look set to be the gift that keeps on giving», dass den Preisanstieg bei den höchstbegehrten Werken die von 275 im Jahr 1992 auf heute 2.668 gestiegene Zahl von Milliardären verursacht hat. Es geht nicht nur um die gewachsene Konkurrenz beim Bieten, es geht auch um Steuerabschreibungen in den USA, wo der Ertrag für eines zu Höchstpreisen verkauften Werks anstelle einer Steuerzahlung gestiftet werden kann.

Für verkaufende Sammler lohnt es heute mehr, anstelle eines nur geschätzten Werks den nachweislich erzielten Rekorderlös zu «schenken». Das Wohlwollen im Kunstbereich, an das wir geglaubt und an das wir in diesem Newsletter wiederholt appelliert haben, ist Anfang 2023 nicht mehr unverbrüchlich da. Es gibt eine Hierarchie, die weiterhin kleine Auktionshäuser zulässt, ebenso die stupende Fülle städtischer Sammlungen und die mehr denn je divers arbeitenden Künstlerinnen und Künstler. Auf den Nischenmärkten erwirbt man jedoch scheinbar nur noch Kunst im Sinne von Bohnen und Suppengrün, während die grosse Jagd und die Verteilung des Bärenfells Beratern und Führungskräften in den grössten Auktionshäusern überlassen bleibt. Sie kennen die Preise und Spielräume bestens. *Christie's* und *Sotheby's* haben 2022 mit gemeinsam mehr als \$ 16,5 Mrd. immerhin ein Viertel des Weltmarktumsatzes erzielt. ***Ipso facto* stehen wir vor einer Kunstszene, die momentan vorrangig einer kleinen Elite zu dienen scheint. Wenn wir an Bertolt Brechts Fragen zum «siebentorigen Theben» denken, lebt sie indirekt womöglich von der Mühsal vergleichsweise mittelloser Helfer und Bewunderer. Waren wir also zu gutgläubig? Nun, wir sind eine Bank und verweisen wie jeder gute Wissenschaftler auf die «Komplexität» der Materie.** Eine Top-down-Herrschaft im Kunstbereich dürfte trotz der jüngsten Tendenzen nicht nachweisbar sein, sie hat sich lediglich in kleinen, «heroisch» strukturierten Gesellschaften wie im Iran, Nordkorea, unter Putin oder Xi Jinping etabliert, nicht aber in Europa und den USA. «Top down» funktioniert in den westlichen Gesellschaften dennoch recht gut, weil oder wo mit dem Prahlen Umsatz erzielt und wo dieser Umsatz durch steuerliche Gesetze, exzellente Werbung und Social Media angetrieben wird. **Bekanntlich krönen den Wettbewerb von Werten in den USA die Worte «Giving» und «Pledging». Parallel muss man seit etwa fünf Jahren aber erkennen, dass lebende POC-Artists, Kerry James Marshall steht derzeit an der Spitze, erfolgreich in den Markt eintreten und ebenfalls sehr teuer werden.** Am Ende könnten berühmte Sammler wie der Monet-Käufer Hasso Plattner, der Japaner Yusaku Maezawa, der Basquiat sehr teuer kaufte und rasch wieder verkaufte, oder Larry Gagosian, der 2022 bei der Auktion von Warhols grossartiger «Shot Sage Blue Marilyn» als einziger sein Paddel hochhielt, in weiteren fünf Jahren nicht mehr «oben» sein. Denn bereits im Juni 2018 liess sich das Musée du Louvre gegen eine Geldzahlung darauf ein, Beyoncé und Jay Z vor der «Mona Lisa» und der «Nike von Samothrake» ein Video namens «Apeshit» zu drehen, das binnen acht Monaten mehr als zehn Millionen Mal angeklickt wurde. Zwei der berühmtesten Werke der Menschheit gehörten auf einmal nicht mehr dem Louvre allein. Ein exklusiver Anspruch des Bildungsbürgertums war irgendwie dahin, weil zwei Superstars aus der Musikszene mit einer frechen Form von «Appropriation Art» einen neuen Fluss kreierten. So kann die Wahrheit wie im Märchen am Ende eine ganz andere Richtung nehmen.

DR. THOMAS KELLEIN
Head of Art Consult
 thomas.kellein@bergos.ch

Diese Publikation dient ausschliesslich zu Informations- und Marketingzwecken. Die bereitgestellten Informationen sind nicht rechtsverbindlich und stellen weder Finanzanalysen, noch einen Verkaufsprospekt, ein Angebot für Investmenttransaktionen, eine Vermögensverwaltung oder eine Anlageberatung dar und ersetzen keine rechtliche, steuerliche oder finanzielle Beratung.