

DAS INTERVIEW: Welche Bedeutung haben die Galerien in Baden-Württemberg? Ein Gespräch mit dem Experten Michael Sturm

„Wir bilden das Fundament“

Von unserem Mitarbeiter Georg Leisten



Die Art Karlsruhe hat sich zu einem wichtigen Anlaufpunkt für Sammler etabliert - hier ein Blick ins Foyer der dm-Hallen im vergangenen Jahr.

© Art Karlsruhe

In der Galerienszene an Neckar, Rhein und Bodensee laufen gerade die Vorbereitungen auf den wichtigsten Termin des Ausstellungsjahres: die Art Karlsruhe. Obwohl sich die Messe überregional etabliert hat, steht der südwestdeutsche Kunstmarkt immer noch im Schatten von Berlin, Köln und Düsseldorf. Michael Sturm, Vorsitzender des Landesverbandes der Galerien in Baden-Württemberg, erklärt warum.

Herr Sturm, man muss nur Namen wie Burda oder Würth nennen, um daran zu erinnern, dass kein Bundesland kaufkräftigere Sammler hat. Eigentlich müsste es den Galeristen doch überdurchschnittlich gut gehen...

Michael Sturm: ... leider ist eher das Gegenteil der Fall. Natürlich stecken nicht alle meine Kollegen in der Krise, was uns aber generell zu schaffen macht, ist die Tatsache, dass die baden-württembergischen

Sammler vergleichsweise selten vor ihrer eigenen Haustür einkaufen. Woanders gibt man offenbar leichter Geld aus. Unternehmen und Institutionen sollten sich aber daran erinnern, dass sie durch Ankäufe im eigenen Land auch den Standort Baden-Württemberg insgesamt stärken.

MICHAEL STURM – ARCHITEKT UND VORSITZENDER DER GALERISTEN

Michael Sturm (Bild) ist Architekt und führt seit 1996 eine Galerie in Stuttgart. Zu den Künstlern, die hier ausstellten, zählen unter anderem die Op-Art-Pionierin Bridget Riley. Der Landesverband Galerien in Baden-Württemberg vertritt 52 Galerien im Südwesten. Voraussetzung der Mitgliedschaft ist eine kontinuierliche Galeriearbeit, die etwa durch regelmäßige Ausstellungen und feste Öffnungszeiten nachgewiesen wird. Michael Sturm übernahm vor zwei Jahren den Vorsitz, sein Stellvertreter ist der Mannheimer Galerist Friedrich W. Kasten.

Die Art Karlsruhe findet vom 13. bis 16. März statt. Erwartet werden rund 220 Aussteller auf 35 000 Quadratmetern - darunter unter anderem auch die Mitglieder des Galerienverbands Rhein-Neckar (mehr Infos unter: www.art-karlsruhe.de). aki

Was tut der Verband dagegen?

Sturm: Wir regen immer wieder an, die Szene durch Events wie in Stuttgart den "Art Alarm" ins Gespräch zu bringen. Vergleichbare Galerienrundgänge finden ja auch in Mannheim oder Karlsruhe statt. Was da geboten wird, ist beachtlich, aber es hapert noch am Marketing. Wir haben ein Problem mit der Außenwirkung. In der überregionalen Presse, besonders im führenden Kunstmagazin Art, ist der Südwesten komplett unterrepräsentiert.

Liegt das Desinteresse nicht auch darin begründet, dass Baden-Württembergs Kunst außerhalb des Landes als zu provinziell gilt?

Sturm: Gewiss spiegeln sich Höhepunkte der regionalen Kunstgeschichte wie die Stuttgarter Hölzel-Schule oder die Zeit von Dix und Heckel am Bodensee bis heute im Angebot einzelner Galerien des Landes. Aber erstens ist auch diese Kunst alles andere als provinziell, und zweitens ist das Angebot unserer Mitgliedsgalerien viel breiter gefächert.

Blicken wir auf die bevorstehende Art Karlsruhe: Wie konnte sie sich allen anfänglichen Unkenrufen zum Trotz behaupten?

Sturm: Sie hat die Qualität ihres Angebots ausgebaut und ist für internationale Aussteller von Jahr zu Jahr attraktiver geworden, gleichzeitig bilden Baden-Württembergs Galerien weiterhin das Fundament. Von dieser Mischung lebt die Messe.

Sie selbst sind als Stuttgarter Galerist nicht nur in Karlsruhe, sondern auch in Miami, Mexico City oder Bogota präsent. Der Messtourismus scheint zuzunehmen.

Sturm: Das ist ein Effekt der Globalisierung. Früher erwirtschafteten Galerien auf Messen 5 Prozent ihres Umsatzes, heute sind es bis zu 75.

Könnte diese Entwicklung dazu führen, dass Galerien irgendwann mal aus den Innenstädten verschwinden, ähnlich wie mancherorts schon der Einzelhandel?

Sturm: Das hoffe ich nicht. Auf Messen können Sie einen Künstler immer nur in enger Auswahl zeigen, außerdem lassen sich ortsspezifische Installationen in Galerien besser realisieren als in einer Messekoje. Dennoch merke ich bei Kollegen die Tendenz, ihre Präsentationsfläche zu verkleinern. Jüngere Galeristen setzen auch auf das Prinzip der Zwischennutzung und stellen temporär an wechselnden Orten aus.

Was verändert sich noch?

Sturm: In Niedrigzinszeiten suchen Käufer stärker nach Etabliertem. Wer früher 150 000 Euro übrig hatte, baute sich dafür oft eine größere Sammlung jüngerer Künstler auf. Heute investiert man die ganze Summe lieber auf einmal und kauft sich einen kleinen Neo Rauch, weil das als die krisenfestere Anlage erscheint. Hiesige Galerien, die meist im mittleren Preissegment operieren, sind da die Verlierer.

Gibt es auch Gewinner?

Sturm: Internationale Konzerne wie Larry Gagosian. Laut einer Studie des Berliner Instituts für Strategieentwicklung macht er mit seinen 14 Filialen mehr Umsatz als der gesamte deutsche Markt für Gegenwartskunst zusammen - ein Galerist!

Was müsste die Politik tun?

Sturm: Rahmenbedingungen spielen eine wichtige Rolle. Dass die Landesregierung die Förderung bei Auslandsmessen einstellt, bringt Wettbewerbsnachteile, etwa gegenüber Kollegen aus Österreich. Der Handel ist aufgrund der Globalisierung gezwungen, sich neue Märkte zu erschließen. Dafür muss die Politik Anschubhilfen bieten. Galerien leisten genauso wie Museen einen Beitrag zum kulturellen Profil des Landes.

© Mannheimer Morgen, Samstag, 18.01.2014