

Die Ausstellung «Calder in India» (bis 3. August) bei Ordovas in London.

MIKE BRUCE / GATE STUDIOS / © PRO LITTERIS

Daghild Bartels

Ein Sammler besucht eine Galerie mit einer faszinierenden Ausstellung. Zu seiner Überraschung stellt er aber fest, dass keines der präsentierten Werke verkäuflich ist – vielmehr handelt es sich bei sämtlichen Exponaten um Leihgaben aus Museums- oder Privatbesitz. Verkehrte Welt? Galerien leben bekanntlich vom Kunstverkauf. Zunehmend jedoch brillieren sie mit museumswürdigen Ausstellungen, die bestückt sind mit unverkäuflicher Kunst. Larry Gagosian etwa ist der Grossmeister dieses Trends. Erst überraschte er in Manhattans Chelsea-Quartier mit einer Monet-Schau, dann erntete er allseitige Bewunderung mit «Picasso and Marie-Thérèse», und zurzeit betört er die Kunstfreunde in der Galerie an der Madison Avenue mit einem weiteren musealen Coup: «Picasso and Françoise Gilot» (bis 30. Juni). Um diese grosskalibrige Ausstellungsserie fortzusetzen, engagierte er den ehemaligen Kurator des Museum of Modern Art John Elderfield.

Gut für die Kundenpflege

Gagosian aber ist nicht allein mit solchen «Museumsausstellungen». Helly Nahmad trumpfte neulich ebenfalls in New York mit einer sorgfältig kuratierten, superben Schau auf, die Francis Bacon und Soutine in einen überraschenden Dialog stellte. Auch hier stand kein Werk zum Verkauf. Ein museumswürdiges Zusammentreffen von Alexander Calder und Yves Tanguy kuratierte Dominique Levy in ihrer Galerie L&M, und auch Luxembourg Dayan stiegen mit einer Ausstellung zum Thema «Grisaille» in den Wettstreit um museale Galerie-Inszenierungen ein. Auf beide Galerien in New York und London verteilt, führten sie Werke von Dürer, Rothko, Glenn Brown, Richter, Stella, Morris oder Agnes Martin zu einer aussergewöhnlichen Symphonie in Grautönen zusammen. Und als Pilar Ordovas ihre eigene Galerie in London eröffnete, präsentierte sie zur Premiere ebenfalls nur Unverkäufliches: ein kostbares Rencontre zwischen Francis Bacon und Rembrandt. Gegenwärtig zeigt sie wieder nicht zum Verkauf

Stehendes, nämlich Werke von Calder, die in Indien entstanden und noch nie öffentlich zu sehen waren (bis 3. August).

Es sind in erster Linie renommierte Galerien des Sekundärmarkts, die mit solchem Museumsstandard punkten. Ansatzweise gibt es diesen Trend jedoch auch auf dem Primärmarkt. Berinson in Berlin bestückte seine Schau zu Josef Albers mit etlichen unverkäuflichen Leihgaben, um die Präsentation auf museales Niveau zu heben, und als Nolan/Judin in Berlin die Wiederentdeckung Eugen Schönebecks mit einer Ausstellung feierten, sorgten ebenfalls museale Leihgaben für entsprechende Atmosphäre. Iwan Wirth annouciert zur Wiedereröffnung im Zürcher Löwenbräuareal eine Ausstellung zu Hans Arp von Museumsformat. Neugerriemschneider aus Berlin waren gar noch couragierter. Sie präsentierten sogar auf der Art Basel ausschliesslich unverkäufliche Werke, und zwar von Ai Weiwei – aus Solidarität mit dem damals inhaftierten Künstler sollte das Geschäft eine Weile lang ruhen.

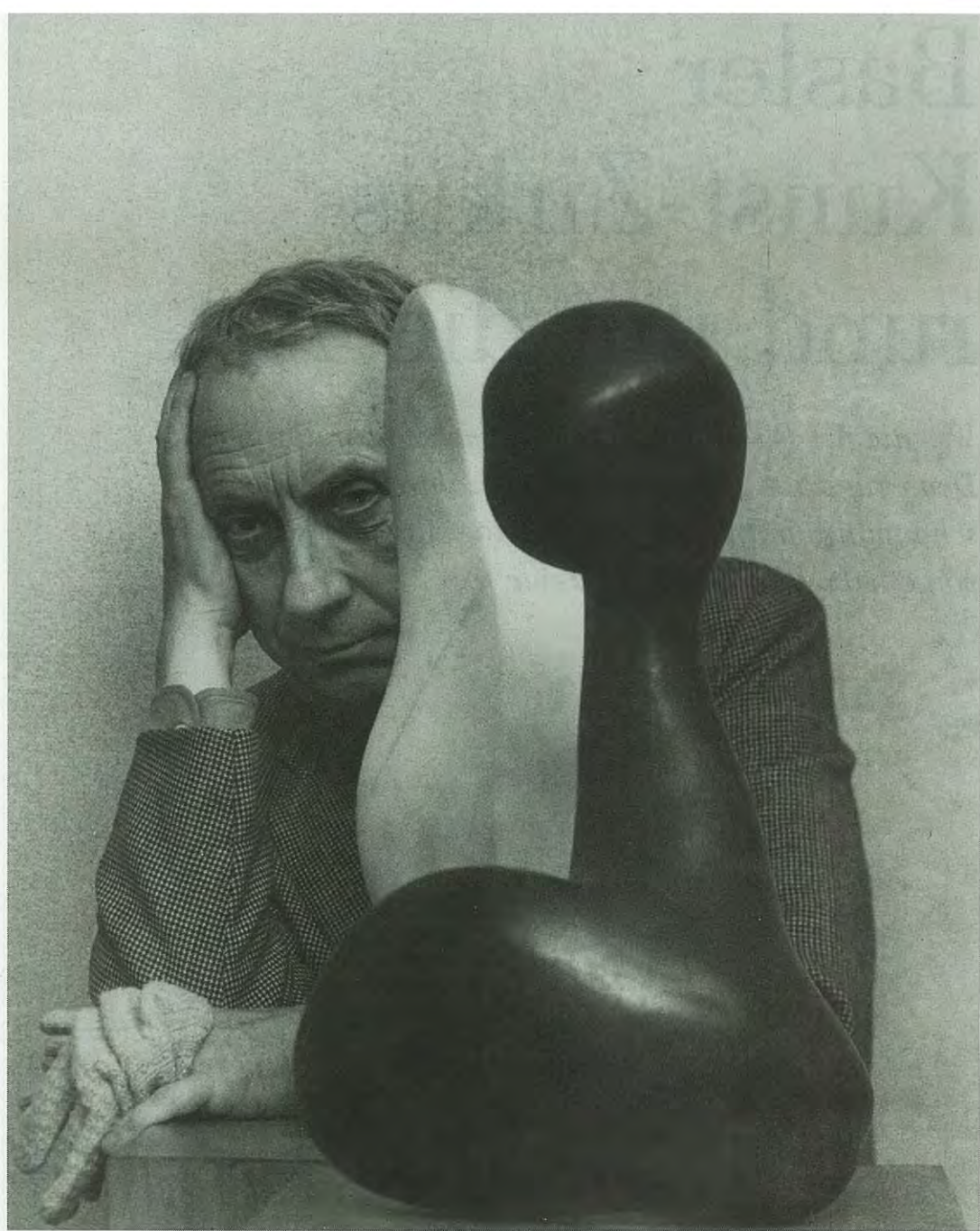
Abschied vom schnöden Kommerz? Wohl kaum. Diese kostenträchtigen Shows sind Statements, bestens geeignet zur Demonstration finanzieller wie professioneller Power. In erster Linie jedoch wollen sich die Galeristen als Kuratoren mit kunsthistorischen Kenntnissen beweisen, in Augenhöhe mit den Kollegen in den grossen Museen. Andererseits zeigen sie damit auch, über welche wertvollen Kontakte zu Museen und Privatsammlungen sie verfügen. Pilar Ordovas beispielsweise erklärt, dass sie bewusst Unverkäufliches präsentiert, um zu demonstrieren, dass sie nur auf beste Qualität setzt. Als sie noch Mitarbeiterin von Christie's war, habe sie oft Museumskuratoren bei der Organisation von Ausstellungen unterstützt, jetzt macht sie solche Shows auf eigene Faust. Galeristinnen wie sie erfüllen damit eigentlich die Aufgabe von Museen, dies mit dem Vorteil für alle, dass solche Galeriepräsentationen gratis zugänglich sind. Wenn es nur ums Geldverdienen ginge, beteuert Ordovas, benötigte sie überhaupt keine Galerie, sondern könnte allein als Privatdealer agieren.

Gänzlich nichtkommerziell, sondern nur auf Prestige und Ehre bedacht sind diese Unternehmungen freilich nie. Dem Geschäft dienen sie indirekt. Schon die Recherche nach Leihgebern führt – als schöner Nebeneffekt – zu neuen Sammleradressen und damit auch zu potenziellen neuen Kunden: ein beliebter Trick, den Galeristen auch nutzen, wenn sie einen Catalogue raisonné bearbeiten und publizieren.

Höhere Weihen für den Kommerz

Die Galeristin Dominique Levy räumt ein, dass sie sich mit solchen Präsentationen durchaus lukrative Nebeneffekte erhofft, dass nämlich Sammler von Calder oder Tanguy sich an die Galerie wenden, wenn sie durch die Schau vielleicht zum Verkauf eines ihrer Werke animiert werden. Daniella Luxembourg erklärt, dass ohnehin 30 Prozent der Werke ihrer «Grisaille»-Schau zum Verkauf stünden. Mit der kostspieligen Inszenierung erhofft sie sich zudem neue Kontakte und neue Kunden, die vom Ruhm der Ausstellung angezogen werden. Und Juerg Judin kann berichten, dass der hohe finanzielle Einsatz sich lohne, so kamen in seine Schönebeck-Schau bis zu 500 Besucher täglich, darunter Museumsleute aus Chicago und New York – und viele von ihnen kauften.

Dass es also nicht nur um kostspielige und extravagante Streicheleinheiten für das eigene Ego geht, räumen alle ein. Prestige und Renommee werden zu höheren Weihen für den profanen Kommerz. Die musealen Anstrengungen der Galerien könnten aber auch ein Signal dafür sein, dass sich die Galeriarbeit in neue Richtungen entwickelt.

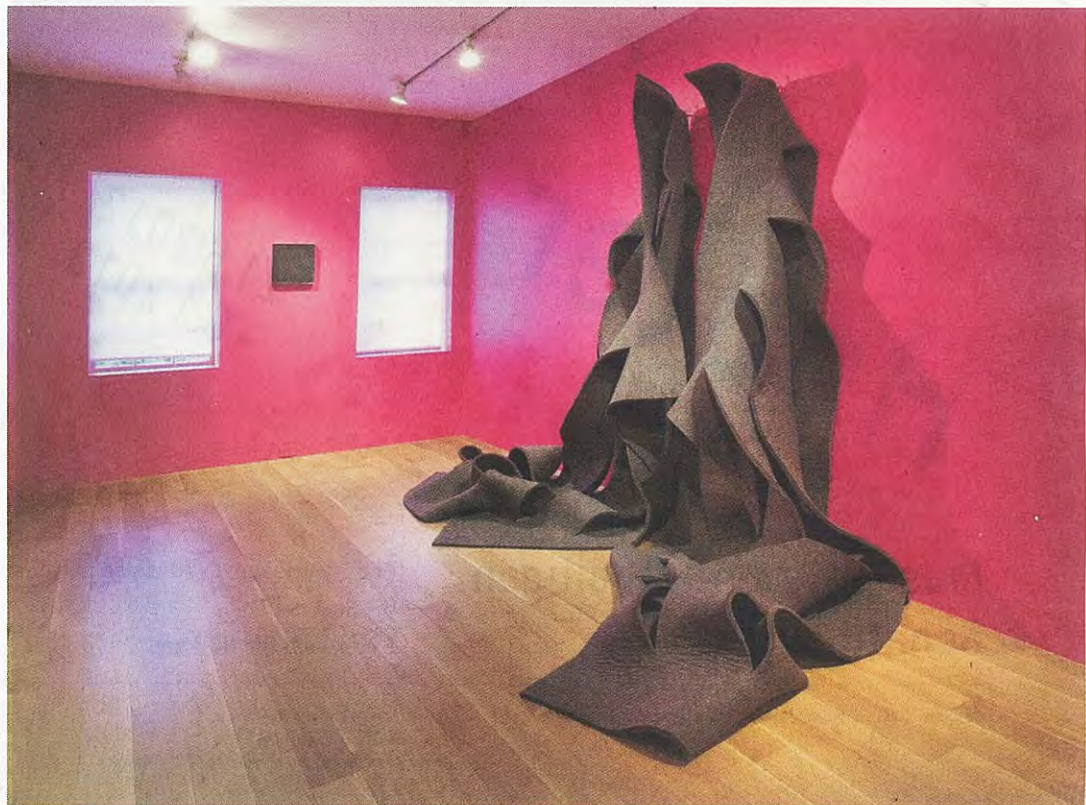


Aus der Hans-Arp-Ausstellung (bis 21. Juli) bei Hauser & Wirth in Zürich.

ARNOLD NEWMAN / KICKEN BERLIN / © PRO LITTERIS

Galerien ganz Museum-Style

Immer mehr Galerien inszenieren museumswürdige Ausstellungen mit unverkäuflichen Werken – ein Trend, der nicht nur Prestige und Renommee verpflichtet ist.



Einblick in die Ausstellung «Grisaille» bei Luxembourg Dayan in New York.

LUXEMBOURG DAYAN NEW YORK / © PRO LITTERIS

ANZEIGE

**ZWEI ORTE.
ZWEI STILE.
ZWEI ERLEB-
NISSE.**

MURALTO
FIRST CLASS LIVING.

Nüscherstrasse 24 . 8001 Zürich
Rämistrasse 17 . 8001 Zürich
www.muraltoag.ch