

„Wenn ich überlege, wieviel Schwierigkeiten mir manche Professoren machten, als sie von meinen Interessen am Kunsthandel hörten ...“

Kunstmarktberufe – Ein Überblick

von Verena Voigt

In: ibv (Hrg: Bundesanstalt für Arbeit, Nürnberg)

Kunstmarktberufe – Ein Überblick

Verena Voigt

„Wenn ich überlege, wieviel Schwierigkeiten mir manche Professoren machten, als sie von meinen Interessen am Kunsthandel hörten, würde ich nicht noch einmal studieren wollen.“, beschreibt Andreas R. Mücke, Berliner Fotokunsthändler die Situationen an deutschen Universitäten. Normalerweise kommen Kunstgeschichtsstudenten mit dem Kunstmarkt nicht in Berührung. Die Querverbindung von Kunst, Kommerz und Wissenschaft gilt als „modernes“ Phänomen.

Anders in den europäischen Nachbarländern und den USA: In firmeninternen Instituten und Stiftungseinrichtungen wird der Nachwuchs auf die Herausforderungen des internationalen Kunsthandels vorbereitet. Der praxisbezogene Lehrplan von „Sotheby's Institut of Art“ oder „Christie's Education“ gibt einen Überblick über die kunstmarktrelevanten Epochen der internationalen Kunstgeschichte und bildet Kunsthistoriker zu „Praktikern“ aus. Das Berner Modellprojekt „Kunst&Beruf“ qualifiziert ab Herbst 2001 in praxisbezogenen Ausbildungsmodulen Kunsthistoriker und Quereinsteiger für eine Karriere in Kunsthandel, Auktionswesen, Museum, Management und Marketing. Das Fehlen einer solchen Institution behindert nach Meinung der Experten das Wachstum des deutschen Kunstmarktes.

Die Globalisierung des Kunstmarktes fordert eine Anpassung an internationale Standards. Das gilt auch für die Personalpolitik. Galt der Arbeitsmarkt „Kunstmärkte“ in den 1990er Krisenjahren als geschlossener Arbeitsmarkt, findet mittlerweile seitens der Unternehmen ein Umdenken statt. Personalplanung wird nicht mehr losgelöst von langfristigen Wachstumsstrategien begriffen. Unternehmen schaffen „Bewerberpools“ und „gucken“ sich den Nachwuchs frühzeitig aus. Vorreiter dieser Entwicklung ist die AXA ART Versicherung AG (ehemals Nordstern Kunstversicherung AG).

Abgeschlossenes Kunstgeschichtsstudium, zwei Jahre Kunsthandel, Dienstleistungsbereitschaft und Verkaufskompetenz: Die AXA ART hat genaue Vorstellungen von ihren Wunschkandidaten. Eine zielführende Organisation des Ausbildungsweges sei ebenso wichtig wie Persönlichkeit und Motivation. Die Kulturwirtschaft vermarktet gestaltete Objekte. Individuell gestaltete Biographien sind daher auch in der Personalabteilung des international agierenden Marktführers willkommen. „Unstimmigkeiten im Lebenslauf sowie ‚odd jobs‘ sollte der Bewerber nicht verstecken, sondern offensiv verkaufen, verrät Vorstandsmitglied Thomas Wessel (AXA ART): Eine frühzeitige Berufsbildsuche und Studiengangplanung helfe dabei, die „eigene Erfolgsstory zu beschleunigen“.

Mit der Berufsperspektive „Kunstsachverständiger“ öffnet sich jedoch nicht nur der Blick auf die Kunstversicherer. Das verdeutlichte die öffentliche Expertenrunde des Praxisforums, die unter der Leitung des Praxisforums im Kölner Auktionshaus Van Ham Kunstauktionen vor einem 350-köpfigen Publikum tagte. Denn mit der Vernetzung der Kunstmärkte ist ein breites Spektrum privatwirtschaftlicher Arbeitsfelder entstanden.

Neben der AXA ART gibt es eine Handvoll weiterer Kunstversicherer, die bundesweit rund 100 Kunsthistoriker als Sachverständige beschäftigen. Die Katalogisierung und Bewertung von Kunstobjekten, Sicherheitsberatung und Verkauf gehören zum täglichen Geschäft der „art appraiser“. Im Zuge der Anpassung an internationale Versicherungsstandards wird die Personaldichte auch in Zukunft zunehmen. Der internationale Wettbewerb hat darüber hinaus Kunstversicherungsmakler auf den Plan gerufen, die mittlerweile nicht nur Versicherungspolice vermitteln, sondern das gesamte Servicepaket der Kundenbetreuung - von der Bewertung bis zur Schadensabwicklung - anbieten.

Eine weitere Nische ist die Versicherungsabteilung des Museums. Mit der Zunahme internationaler Großausstellungen beschäftigen einige Museen sogenannte Registrars, die eigens für Transport- und Versicherungsgeschäfte zuständig sind.

Die besten Einstiegsmöglichkeiten bieten Auktionshäuser. Der Kunstexperte im Versteigerungshandel beschreibt, beurteilt und taxiert Kunstobjekte für den Auktionskatalog. Bundesweit arbeiten in rund 100 Auktionshäusern 450 Kunstexperten in jeweils unterschiedlichen Sachgebieten. Mit der Globalisierung des Marktes und der Eröffnung von Auslandsdependancen wird in diesem Arbeitsmarktsegment in Zukunft weiteres Personal benötigt.

Oft unterschätzt ist der mittlerweile hochspezialisierte Kunsthandel. Verkaufskataloge werden regelmäßig für Messen und Ausstellungen erstellt. 900 Kunsthändler beschäftigen bundesweit rund 2.200 Mitarbeiter. Um in internationalen Kunstmarktzentren wie London, Paris

„Wenn ich überlege, wieviel Schwierigkeiten mir manche Professoren machten, als sie von meinen Interessen am Kunsthandel hörten ...“

Kunstmarktberufe – Ein Überblick

von Verena Voigt

In: ibv (Hrg: Bundesanstalt für Arbeit, Nürnberg)

oder New York „vor Ort“ zu sein, eröffnen viele Händler zusätzliche Geschäftsräume im Ausland. Neue Berufsfelder entstehen auch im Private Banking. Bestandsaufnahmen von Sammlungen, Kunstberatung und Bewertung gehören neben anderen Serviceleistungen zum erweiterten Privatkundengeschäft der Deutschen Bank. Die Abteilungen des Private Banking sind bisher allerdings wenig personalintensiv.

In selbständigen Sachverständigenbüros und Kooperationen arbeiten die von den Industrie- und Handelskammern öffentlich bestellten Sachverständigen (öbuv) für Kunst, Antiquitäten und Juwelen und die freien Kunstexperten. Bundesweit gibt es rund 300 öbuv Kunstsachverständige, die im Gerichtsauftrag als „Anwälte der Kunst“ agieren. Die Zunahme von Schiedsgerichtsverfahren eröffnet neue Arbeitsfelder für die Kunstsachverständigen. Wer neben Kunstobjekten auch Hausrat taxiert, wird sich über leere Auftragsbücher nicht beklagen können. Desweiteren schaffen private Kunstberatung sowie eine Erweiterung des Dienstleistungsspektrums neue Arbeitsfelder für öffentlich bestellte und vereidigte Kunstsachverständige.

Wachstumspotentiale zeigt auch der Galeriemarkt: Ein erhöhter Verwaltungsaufwand, globalisierungsbedingte Standorterweiterungen sowie die Einrichtung moderner Dienstleistungsstrukturen überfordert den bisher als Einzelkämpfer agierenden Galeristen. Objektbewertungen im Zuge von Sammlungsaufösungen, Prüfung von Provenienzen und eine zunehmende Nachfrage nach Kunstberatung machen auch den Galeristen zum modernen „Kunstsachverständigen“. Auch hier besteht Bedarf an qualifiziertem Personal und freien Dienstleistern. Rund 600 Galerien kooperieren mit über 5.000 Dienstleistern aus den Bereichen Transport, Versicherung, Druck, Design und Fotografie, Tendenz steigend.

Wolfgang Exler, Galerist für Außereuropäische Kunst und Verbandsvorstand des „Deutschen Kunsthandels e.V.“, rät dem Nachwuchs, sich neben eingehender Marktbeobachtung kaufmännische Erfahrung und Beratungskompetenz anzueignen. 20 Prozent Kunst, 80 Prozent Organisation lassen die Wissenschaft in den Hintergrund treten, beurteilt der Frankfurter Galerist die Brauchbarkeit des Universitätswissens. Erfahrungen in Messebau, Public Relations und digitaler Fotografie könnten schon eher helfen, sich langfristig „unentbehrlich“ zu machen.

Wichtige Voraussetzungen in allen Branchen: Profunde Objektkenntnis, ein Überblick über alle Epochen der internationalen Kunstgeschichte und des Kunsthandwerks, Beherrschung wissenschaftlicher Methoden zur Beschreibung der Objekte, Materialkenntnis, restauratorische Grundkenntnisse, Kenntnis der wichtigen Nachschlagewerke, Dokumentationen, Museen und Fachexperten, Organisationstalent, Netzwerkfähigkeit sowie geschäftsfähige Sprachkenntnisse in Englisch und Französisch.

Entscheidend für einen direkten Einstieg in den Kunstmarkt ist auch die Wahl des Examensthemas. Es sollte möglichst praxisbezogen formuliert sein, rät Prof. Dr. Claus Grimm, Vorsitzender der IHK-Prüfungskommission. Mit Werkverzeichnissen bisher unbekannter Künstler oder Arbeiten zu Themen des Kunstgewerbes, schaffe man sich den theoretischen Hintergrund für die spätere Berufstätigkeit. Die Lehrpläne der Universitäten vernachlässigten Sachgebiete wie Fotografie, Textilkunst, Porzellan, Juwelen und Design. Fachleute mit Sachgebieten aus dem Kunstgewerbe hätten daher gute Chancen im Kunstmarkt wie im Museum.

Der Einstieg in den Kunstmarkt erfolgt in der Regel über Praktika oder Projektverträge. Der Internet-Kunststellenmarkt www.kunststellenmarkt.de bietet eine Fülle von Praktika und Jobs rund um die Kulturwirtschaft. Eine Einstiegsalternative für „Frühentschlossene“ ist eine Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann im Auktions- oder Kunsthandel oder einer Galerie. Die Ausbildung sollte vor oder nach dem Grundstudium erfolgen. Kaufmännisches Wissen, Messe- und Ausstellungsorganisation, PR und Kundenkontakt geben einen guten Einblick in den Alltag des Kunstmarktes und sichern dazu die spätere Studienfinanzierung.

„Wenn ich überlege, wieviel Schwierigkeiten mir manche Professoren machten, als sie von meinen Interessen am Kunsthandel hörten ...“

Kunstmarktberufe – Ein Überblick

von Verena Voigt

In: ibv (Hrg: Bundesanstalt für Arbeit, Nürnberg)

Ausbildungsinstitute:

Nachdiplomstudium Kunst + Beruf

Institut für Kunstgeschichte

Hodlerstrasse 8

CH-3011 Bern

E-mail: kub@ikg.unibe.ch

<http://ww.cx.unibe.ch/kwb>

Sotheby's Institute of Art

30 Oxford Street

UK-London W1D 1AU

E-mail: education@sothebys.com

<http://www.sothebys.com/education>

Sotheby's Institute of Art (New York)

1334 York Avenue

NY-New York 10021

E-Mail: americanartscourse@sothebys.com

oder: publicprograms@sothebys.com

<http://www.sothebys.com/education>

Christie's Education (London)

Personnel Department

Christie Manson and Woods Ltd

8 King Street, St James's

UK-London SW1Y 6QT

<http://www.christies.com>

Christie's Education (New York)

The Graduate Trainee Program

Christie's

502 Park Avenue

NY-New York 10022

<http://www.christies.com>