

# „Kunst kann nicht jeder“

Kunst ist nicht nur Liebhaberei, sondern reizt auch immer wieder Investoren. Das Family Office Pariter Fortis hat emotionale und finanzielle Rendite nun für seine Mandanten miteinander verbunden. Ein Gespräch über die Bewirtschaftung von Kunst und was das mit den Investierenden macht

**private banking magazin: Pariter Fortis hat zusammen mit zwei Familien die fotografische Sammlung „In Our Time“ erworben. Reine Kunst-Liebhaberei oder auch kaufmännischer Sachverstand?**

**Arne von Neubeck:** Ganz klar kaufmännischer Sachverstand! Was nicht darüber hinwegtäuschen soll, dass eine gehörige Portion Leidenschaft mitschwingt. Am Anfang steht der Business Case, aber die zunehmende Identifikation mit der Sammlung lässt sich kaum vermeiden.

**Woher kommt die Rendite?**

**Stefan R. Haake:** In der Regel ist es das Delta zwischen Ein- und Verkauf. Insofern folgt der Kauf von Kunst denselben Motiven wie der Erwerb anderer Güter. Laufende Erträge wirft Kunst dann ab, wenn man in der Lage ist, eine Sammlung an kommerziell agierende Museen zu vermieten und dafür eine Leihgebühr zu erzielen. Damit einhergehen kann die Beteiligung an Eintrittsgeldern oder Katalogverkäufen. Um das erfolgreich zu gestalten, bedarf es aber einigen Know-hows und eines Netzwerks.

**von Neubeck:** Ein gut funktionierendes Netzwerk ist auch im Kunsthandel wichtig. Vieles, was am Markt angeboten wird, ist entweder zu teuer und/oder bereits durch den Markt getrieben worden. Entscheidend ist es also, sich auf Projekte zu konzentrieren, die marktfrisch sind, zu denen man direkten Zugang bekommt und die einer kaufmännischen Überprüfung standhalten. Bei „In Our Time“ hatten wir direkten Zugang zum Nachlass des verstorbenen Inhabers der Sammlung.

**Benjamin Kern:** Mich hat diese Sammlung von Beginn an fasziniert. Die Zahlen waren schlüssig, der Business Case klar. Ein Investment war da nur die Konsequenz. Genau diese flexible Herangehensweise, den Blick über den Tellerrand, schätze ich sehr.

**Herr Kern, Sie sind Mandant der Pariter Fortis. Über diese reden Family Officer nicht. Nun sprechen Sie selbst mit uns?**

**Kern:** Natürlich ist das immer eine Frage, ob man sichtbar sein möchte. An sich agiere ich auch lieber im Hintergrund, habe aber als Sportler schon in jungen Jahren den Umgang mit der Öffentlichkeit lernen dürfen. Da sammelt man so seine Erfahrungen –



positive wie negative. Die Zeit als Fußballer ermöglicht mir heute, unternehmerisch zu agieren und spannende, durchaus auch außergewöhnliche Investitionen zu tätigen.

#### **Warum die Sammlung „In Our Time“?**

**von Neubeck:** Insgesamt gab es davon sechs Sätze. Vier sind heute in Museen. Ein weiterer Satz wurde in Einzelteile zerlegt. Den einzig im Markt verbliebenen, vollständigen Satz dürfen wir nun unseren nennen. Aufgelegt wurde dieses Ausstellungsportfolio von der Foto-Agentur Magnum, einem Fotografenkollektiv rund um den Franzosen Henri Cartier-Bresson. Anlässlich des 40-jährigen Bestehens der Agentur wurden dann die wichtigsten 300 Arbeiten zusammengetragen.

**Kern:** Auf dem Papier mag das erst einmal nüchtern klingen. Wenn Sie den Werken gegenüberstehen, aufgenommen von einer Reihe der wichtigsten Reportage-Fotografen der Welt, zu einer Zeit, als das Internet noch nicht einmal als Idee vorstellbar war, dann begegnet man dieser Sammlung und ihren Schaffern mit großem Respekt.

**von Neubeck:** Diese Fotografen hatten einen Auftrag, nämlich die Welt zu zeigen, wie sie war. Während wir heute von Fake News überschüttet werden, war die authentische Berichterstattung wesentliches Merkmal dieser Fotografen. Die Welt ist technologisiert, digitalisiert und eine völlig andere als vor 50 Jahren. Aber auch heute begeben sich Journalisten in erhebliche Gefahren. Es geht uns also nicht um ein modisches Set-up, den Erwerb einer Sammlung, die heute hipp ist, morgen aber vielleicht nicht mehr. Im Fokus steht hier vielmehr ein historisch-kultureller Schatz.

#### **Was bedarf es an Management, um die Sammlung zu pflegen und in Ausstellungen zu bringen?**

**von Neubeck:** Auch hier ist ein hoher Vernetzungsgrad entscheidend, der Ihnen die Tür in wichtige Ausstellungshäuser öffnet. Die Planungen sind dabei durchaus langwierig und Sie

müssen sich bereits vor dem Kauf eines solchen Konvoluts im Klaren sein, mit welchen Museen Sie zu welchen Konditionen Ausstellungen durchführen können. Wir haben mit „In Our Time“ einen großen Vorteil bei der Handhabung: Die Sammlung besteht aus insgesamt 300 Fotografien. Diese Blätter werden einmal museal gerahmt und lassen sich dann relativ leicht lagern und versenden. Wir haben also keine hohen Kosten für das Restaurieren.

#### **Ist ein solche Kunst-Investment leicht replizierbar?**

**von Neubeck:** Leicht ist es nicht und ich möchte auch nicht den Anschein erwecken, dass Investments in Kunst Selbstläufer sind. Auch in diesem Markt gab es immer wieder Probleme. Fälschungen sind das eine, sich verändernde Trends das andere. Und dann kommt ein Virus namens Sars-Cov-2 und wirft Ihnen die Ausstellungsplanung durcheinander.

**Haake:** Ich denke, dass es auf die Mischung ankommt. Vertreter aus der Kunst neigen manchmal zu einer zu sehr künstlerischen Betrachtungsweise. Ich sage das voller Wertschätzung für viele Partner, mit denen wir erfolgreich arbeiten, allerdings auch in scharfe Auseinandersetzungen gehen, wenn es um die kaufmännische Bewertung geht. Denn entscheidend ist, dass kunsthistorische Bewertung und kaufmännische Analyse eines Projekts gleichermaßen Relevanz haben. Hinzu kommt die juristische Klärung.

#### **Und die Bewertung des Mandanten?**

**Kern:** Dazu müssen wir an den Anfangspunkt zurück. Die Idee wurde vor gut 18 Monaten geboren und dann gründlich analysiert. Es war spannend zu sehen, wie aus der Idee ein Konzept, eine konkrete Struktur und dann ein lukratives Projekt wurde. Hinzu kommt das Beruhigende, dass ich in der aktuellen Krise an einem soliden Wertspeicher beteiligt bin, außerhalb der stark schwankenden Märkte. ■

Das Gespräch führte Ansgar Neisius

**Stefan R. Haake** (Foto links) ist Co-Gründer und Beirat des Family Office Pariter Fortis. Er verfügt neben seiner 25-jährigen Finanzmarktexpertise über fundierte Erfahrung als Stiftungsvorstand, in der Beratung von Stiftern, Unternehmen und vermögenden Privatpersonen. Zudem ist er Gründer des Stiftersalons.

**Arne von Neubeck** (Foto Mitte) ist einer der Gründer des Family Office Pariter Fortis sowie geschäftsführender Gesellschafter des Unternehmens The Global Fine Art. Seit 2006 berät er vermögende Privatkunden und institutionelle Investoren bei der Vermögensstrukturierung, vor allem hinsichtlich Kunst-Investments.

**Benjamin Kern** (Foto rechts) war zunächst Profi-Fußballer, unter anderem in der 2. Bundesliga beim FC Augsburg und dem MSV Duisburg. Seit dem Ende seiner Fußballkarriere berät er Profi-Sportler und andere Investoren. Kern ist Mandant bei der Pariter Fortis und sitzt im Beirat des Family Office.

