



Arne von Neubeck ist Gründer und Geschäftsführender Gesellschafter von The Global Fine Art. Das Augsburger Kunsthandelshaus verbindet die Leidenschaft für die Kunst mit der kaufmännischen Analyse von Kunstwerken. www.tgfag.de

91

MILLIONEN US-DOLLAR FÜR EINEN HASEN

Als Franck Ribéry einst ein vergoldetes Steak für 1.200 Euro verspeiste, gab es einen Aufschrei der Empörung. Für die, die es sich leisten können und Lust darauf verspüren, war es nur ein leckeres Steak – wenn auch ein höherpreisiges, selbst wenn man den Maßstab der gehobenen Gastronomie anlegt. Für die anderen war die Speisung die Verkörperung der Dekadenz. Gekauft und bezahlt hat Franck wohl eher das Gesamterlebnis, nicht das Fleisch als solches. Also die Vorbereitung, die Zubereitung, den Konsum des Stücks – und ggf. auch die Empörungswelle, die folgte, denn bekanntlich war es nie die Intension des damaligen Spielers des FC Bayern München, die Rolle des perfekten Schwiegersohns zu mimen.

Man könnte geneigt sein zu meinen, dass aus Sicht des genießenden Konsumenten der Genuss eines mit Blattgold ummantelnden Steaks ein bisschen etwas gemein hat mit Kunst – selten ist der Materialwert ausschlaggebend für Preise, die aufgerufen und bezahlt werden. Manche schütteln auch bei der Kunst verwundert den Kopf, andere konsumieren voller Genuss und legen für großformatige Skulpturen, teils in quietschigen Farben, Millionen Dollar auf den Tisch. So immer wieder geschehen bei Werken von Jeff Koons. Um mich nicht dem Ver-

dacht auszusetzen, ich würde einen der teuersten lebenden Künstler mit einem Stück Fleisch gleichsetzen – einen wesentlichen und markanten Unterschied gibt es natürlich. Das Fleisch existierte für den Moment. Das Kunstwerk ist von Dauer und bleibt – idealerweise – für die Ewigkeit als Wertspeicher erhalten. Im Kern geht es aber um Entertainment, um besondere Momente, das Erleben.

Jeff Koons ist einer jener, die es geschafft haben, sich an vorderster Stelle der Kunstwelt zu positionieren und zu etablieren. Zugleich

löst er Kopfschütteln aus, denn Koons lässt produzieren. Hierfür beschäftigt er ein Team von 100 Assistenten, die Werke herstellen, die auf den ersten Blick oft nicht unbedingt vor Kreativität strotzen. Dennoch ist es ein Statement, einen Koons zu besitzen. Und so gratulierte der – öffentlich-rechtliche – Deutschlandfunk vor drei Jahren dem „König der irrationalen Preise für Kunst“ – gemeint war eben jener Jeff Koons – zum 65. Geburtstag.



Jeff Koons, geboren 1955, ist der teuerste lebende Künstler der Welt. Seine Bestenliste:

1. Ein etwas mehr als ein Meter hoher Hase, genannt „Rabbit“, für 91 Millionen US-Dollar, inklusive Aufgeld, versteigert im Jahr 2019.
2. Ein über mehr als drei Meter hoher Hund – der „Balloon Dog“ aus dem Jahr 2013 für 58 Millionen US-Dollar. Von der Form her identisch wie das Produkt eines Ballonkünstlers – nur deutlich größer und eben mit dem Namen Jeff Koons versehen.
3. Die Tulpen „Tulips“: ein überdimensionierter Tulpenstrauß mit den imposanten Maßen 203 x 457 x 520 cm.

Insgesamt rangieren 21 seiner Werke im Auktionsmarkt mit einem Hammerpreis jenseits von zehn Millionen US-Dollar. Nur wenige wissen, dass darunter Werke wie Popeye sind, hängende Herzen oder ein Zug. 136 seiner Werke schaffen es bei Auktionen über die US-Dollar-Millionengrenze – Resales von Objekten inklusive. Das sind schon gewaltige Zahlen, wenngleich es bspw. Andy Warhol, als einer der größten Künstler aller Zeiten, auf 742 Werke schafft, deren Hammerpreis die Marke von einer Million US-Dollar bei Auktionen überschritten haben.

Man kann das unsinnig finden und sich echauffieren. Fakt ist aber, dass es Menschen gibt, die bereit sind sehr hohe Preise zu bezahlen, wenn Koons draufsteht. Wer sind Käufer solcher Werke? Generell lassen sich die Käuferschichten von zeitgenössischer Kunst grob kategorisieren:

■ **Genusskäufer:** Das sind die Menschen, die die volle Erfüllung daran finden, ein Werk besitzen zu dürfen. Sie sammeln aus Leidenschaft, häufig ohne Blick auf Wertentwicklung einer Arbeit.

■ **Prestige-Käufer** sind jene, die anderen zeigen möchten, dass sie in der Lage sind, nahezu jeden Preis für ein Werk zu bezahlen. Der Status Quo steht dabei im Vordergrund und namhafte Künstler wie Koons sind gerne Programm.

■ **Wertsicherer:** Käufer, die einerseits dem Genuss folgen, zugleich aber Kunst als Wertspeicher betrachten und mit dem Ausbau ihrer Sammlung im doppelten Sinne Werte schaffen.

■ **Opportunitätskäufer bzw. Investoren:** Das sind jene, die beim Erwerb eines Werkes ein gutes Geschäft wittern und die auf die Chance setzen, dass sich das gekaufte Werk signifikant im Preis nach oben bewegt, um es dann teurer weiterzuverkaufen.

Es wäre allerdings eine falsche Annahme, dass hochpreisige Werke von Koons den Markt dominieren. Im Sinne der absoluten Umsatzgröße ist das richtig. Vom Volumen her, also der Logik der Stückzahl folgend, aber falsch. Maßgeblich für eine große Zahl von Koons-Verkäufen sind seine Editionen, die gerne mal eine 599, 799, eine 2.500 Auflage und mehr sein können. In manchen Fällen sind seine Auflagen auch deutlich kleiner, sodass es beispielsweise nur 50 Exemplare eines Werkes gibt.

Ein echter Koons ist also auch für drei-, vier- oder fünfstellige Summen zu haben. Inwieweit das preislich dauerhaft funktioniert, wird die Zukunft zeigen müssen. Warhols Editionen werden seit Jahrzehnten stetig teurer, aber dessen „Editionspolitik“ war im Vergleich zu Koons geradezu demütig. Eines der Koons'schen Werke brachte es im Februar des Jahres zu besonderer Berühmtheit, denn aus 799 wurden 798 Stücke. Auf einer Messe in Miami wurde ein blauer Balloon Dog im wahrsten Sinne des Wortes vom Sockel gestoßen. Und auch ein Koons tut das, was passiert, wenn er fällt: er zerbricht in tausende Einzelteile. In der Kunstwelt kommt reflexartig dieselbe Frage auf: Handelt es sich um eine Performance? War das Absicht und gewollt? In diesem Fall nicht. Offenbar war es ein ordinärer Unfall, der eine 42.000 US-Dollar-Arbeit in Scherben gelegt hat. Aber gewonnen haben Koons und seine Arbeiten einmal mehr: umfassende Publicity.