



Franziska Ida Neumann; Wie Sie mit Picasso & Co. ein Vermögen aufbauen ... und warum am Ende mit Kunst (nicht) jeder reich werden kann; München: FinanzBuch Verlag 2020; 208 S., 30 Abb.; ISBN 978-3-95972-357-2, € 16,99

Wer als Neuling im Kunstmarkt nicht nur solide informiert werden, sondern sich auch eine zum großen Teil leichte, unterhaltsame Lektüre zu Gemüte führen möchte, der ist bei Franziska Ida Neumanns *Wie Sie mit Picasso & Co. ein Vermögen aufbauen* genau richtig. Der humorvolle und ehrliche Untertitel *...und warum am Ende mit Kunst (nicht) jeder reich werden kann* steckt sowohl die Möglichkeiten als auch die

Grenzen von Kunstinvestments ab.

Im ersten Kapitel *Kunst & Geld! Eine Einleitung* räumt die Autorin mit dem Vorurteil vieler Kollegen (sprich Kunsthistorikerinnen und Kunsthistoriker) auf, dass man mit Kunst nicht reich werden könne, und erklärt, wie sie „zu dieser unerhörten Überzeugung“ (7) kommt. Die Kombination aus Kunstexpertise und Wirtschaft ist unübersehbar zentrales Interesse der am Caspar-David-Friedrich-Institut in Greifswald promovierten Kunsthistorikerin und versierten Kunstberaterin. Neumann spricht und schreibt sichtlich gern über das Thema Kunstinvestment und ermutigt, Kunst zu kaufen. Sie studierte Rechtswissenschaften, Betriebswirtschaftslehre, Kunstgeschichte und Germanistik, unter anderem an der Pariser Sorbonne und der École du Louvre. Seit 2018 berät sie mit ihrem eigenen Unternehmen *I date art. Art Consulting & Lecturing* zu Fragen des Kunstmarkts und Kunstinvestments.

Schon während ihres Studiums als Praktikantin bei Sotheby's stellte sie sich grundlegende Fragen, wie: „Auf welche Weise werden Kunstwerke bewertet? Wie kommen Preise zustande? Wie erkenne ich gute Kunst?“ (8) Ihren Werdegang in der Kunstwelt beschreibt Neumann sehr persönlich, authentisch und gespickt mit Anekdoten. Vom „viel beschworenen Aha-Moment“, der dazu führte, an der École du Louvre zu studieren, „Praktika in Galerien, Kunsthallen, Politbüros und Auktionshäusern“ (10), über Tränen, bis hin zum abgelehnten Heiratsantrag ist ungefähr alles dabei. (8–10) Für das Studium in Paris nahm sie ungewöhnlich viel auf sich: „Ich verkaufte alles, was ich besaß, und stieg mit zwei Koffern und einem Bündel Geld in den Nachzug nach Paris.“ (10) Weshalb „mit Kunst (nicht) jeder reich werden kann und warum man es aber wenigstens versuchen sollte“ (11), begriff sie während ihrer Tätigkeit als Kunstexpertin bei einer Privatbank. Ihr Buch ist letztendlich eine Einladung zu einer „kurzweilige[n] Reise durch die schillernde Kunstwelt, in der Flohmarktfunde ein Vermögen bergen können und Millionenwerte durch das Urteil von Experten binnen Sekunden vernichtet werden. Ich mache Sie mit den wichtigen inoffiziellen und offiziellen Regeln des Kunstmarktes vertraut. Die Eintrittsbarrieren sind zugegebenermaßen hoch, jedoch nicht unüberwindbar.“ (12)

Gleich zu Beginn macht Neumann in den Unterkapiteln *Alles für die Kunst* und *Who's buying? Who's selling? Who's hot?* deutlich, dass ein Kunstinvestment immer mehr ist als eine reine Geldanlage. Kunst ist zwar „Kapital. Nur eben illiquider Art. Kunst bedeutet Leidenschaft, Idealismus und Hingabe“, jedoch „[w]er das Parkett des Kunstmarktes betritt, taucht ein in eine Parallelwelt der Eitelkeiten, des Überflusses, aber auch der chronischen Unterfinanzierung und dubiosen Versprechen.“ (16) Neumann vermittelt zwischen den beiden Welten von Kunstliebhabern, Kunsthistorikerinnen sowie „Finanzern“, die „den Unterschied zwischen Kunst- und Finanzwelt nicht begreifen (wollen). Der undurchsichtige Kunstmarkt steht im ausgeprägten Gegensatz zum stark regulierten Finanzmarkt. Externe Interessenten verstehen nicht, wie die Preise auf dem Kunstmarkt zustande kommen.“ (16) Mit Klischees und witzigen Formulierungen treibt die Autorin ihren Leserinnen und Lesern in diesem Abschnitt die Lachtränen in die Augen und stellt nebenbei die Akteure und Akteurinnen des Kunstmarktes völlig überspitzt vor, von KunstschaFFenden über Galerien, Kunstsammlerinnen und -sammeln, Investoren und Investorinnen bis zum „staunenden Publikum“: Der Künstler „vergisst im Zweifel Ihr Gesicht und Ihren Namen, aber wird sich an jedes einzelne seiner Kunstwerke [...] erinnern“ (20) oder über den Art Consultant: „Ein Kunstwerk soll von Berlin nach New York verbracht werden? Am besten vorgestern schon?“ (22). Und dann gäbe es natürlich auch die „Kunstmarktgegner“, die es „obszön und ungehörig finden“, mit Kunst Geld zu verdienen. (24)

Als Anlageobjekt könne Kunst in einer Reihe „mit Immobilien, Oldtimern, Uhren, Juwelen und Aktien“ (26) aufgeführt werden. Neumann ermutigt, die Scheu daran abzulegen, Kunst als Anlageobjekt zu betrachten, „Kunst zu verstehen und das Schöne mit dem Finanziellen zu verbinden [...].“ (29) Diese Scheu röhre vor allem von „der bislang moralisch manifestierten Trennung von Kunst- und Finanzwelt. Ein Idealismus, der in Zeiten von Investitionsdruck und wachsender Attraktivität alternativer Anlageklassen allmählich überwunden werden sollte.“ (29)

Zum Mittagessen nach St. Moritz heißt das zweite Kapitel und verspricht ein Eintauchen in die geschäftige Welt des Kunst-Jetset. Ein Zitat von Max J. Friedländer leitet die Thematik gedeien ein: „Kunstbesitz ist so ziemlich die einzige anständige und von gutem Geschmack erlaubte Art, Reichtum zu präsentieren.“ (30) Und das gilt auch heute noch weitgehend. Wenngleich die Regeln des Kunstmarktes für Neueinsteigerinnen und Neueinsteiger nicht so leicht nachvollziehbar sind, denn selbst mit viel Geld könne man sich nicht einfach alles kaufen: Wer etwa ein „atelierfrisches Gemälde des Leipziger Künstlers Neo Rauch erwerben“ möchte, muss erst einmal die Gunst des Galeristen Judy Lybke gewinnen und sich als würdig erweisen. Er „entscheidet, wann Sie das Bild bekommen. Vielleicht in drei bis fünf Jahren. Aber auch nur dann, wenn Sie zwei weitere Werke von (noch) unbekannten Künstlern der Galerie dazukaufen. Die Kunstwelt ist kein Selbstbedienungsladen. Jedenfalls nicht ab dem sechsstelligen High-End-Segment.“ (33) Gerade zeitgenössische Malerei und Skulptur hat am aktuellen Kunstmarkt inzwischen den größten Anteil: 46 Prozent laut der Zahlen von *Art Economics* aus dem

Jahr 2018. (34) Internet- und Digital-Start-ups bestückten ihre Arbeitsräume häufig mit „Neoninstallationen und farbintensiven, großformatigen Leinwänden [...]. Die digitale Avantgarde verhalf der künstlerischen Avantgarde zum Aufstieg.“ (34) Auch Traditionssunternehmen wie die Daimler AG, die Deutsche Bank AG „setzen schwerpunktmäßig auf zeitgenössische Kunst“. (35) Dies gilt auch für den Deutschen Bundestag. (35) Im Unterkapitel 275 *Privatjets in drei Tagen* werden die drei wichtigsten Kunstmessen vorgestellt und mit Anekdoten greifbar gemacht: Die TEFAF in Maastricht, die Art Basel und die Frieze in London. Hier wird auch der Status erklärt, der den Akteuren des Kunstmarktes mittels unterschiedlicher Tickets (First-Choice, VIP Preview et cetera) zugestanden wird, und der mit ihren finanziellen Möglichkeiten auf das Engste verknüpft ist. Auch über den Ablauf der Messen erfahren Neueinsteigerinnen einiges Überraschendes: „Mit Eröffnung der Veranstaltung für alle interessierten Besucher am Donnerstag ist die Messe [Art Basel] intern vorbei. Die Filetstücke sind verkauft und die namhaften Sammler, Kunstabberater und Kaufinteressenten bereits wieder abgereist.“ (44) Mit Sätzen ohne Quellenangabe wie „es wird vermutet, dass allein im Jahr 2019 Kunst im Gegenwert von geschätzten 3 Milliarden € auf der Messe gezeigt wurde“ (44) genügt Neumanns Buch zwar nicht lupenreinen wissenschaftlichen Standards, aber es steigert auf jeden Fall die Spannung und weist auf den bedeutenden Wirtschaftsfaktor der Art Basel und des Kunstmarktes im Allgemeinen hin.

Im Unterkapitel *Kaderschmieden für den Kunstmarkt* behandelt Neumann die unterschiedlichen Wege, die Kunstgeschichtsabsolventinnen und -absolventen einschlagen können, wobei es einen Scheideweg gebe, an dem sie sich entscheiden müssten: Kunstmarkt oder Museum? (46–47) Auch hier macht Neumann auf bewundernswerte und selbstbewusste Art Mut, sich in das Risiko der freien (Kunst-)Wirtschaft zu werfen: „Während das monatliche Gehalt in privaten oder staatlichen Ausstellungshäusern zumeist ein tariflich festgelegtes Salär nicht übersteigt, lässt sich“ hier „zugegeben auf durchaus unsicherer Basis – ein Vielfaches dessen verdienen. Durch Boni, Provisionszahlungen und selbstbewusst ausgehandelte Beraterhonorare kommen attraktive Gehälter für diejenigen zustande, die ihr Wissen um Kunst und Kunstgeschichte mit dem Faktor Wirtschaft kombinieren. Durch die Arbeit in einem Museum wird man eben sehr wahrscheinlich nicht reich.“ (47) Des Weiteren stellt sie verschiedene (Aufbau-)Studienprogramme vor wie etwa von Christie’s Education oder dem Sotheby’s Institute of Art. (49)

Unter der Überschrift *Kunst, Kommerz & Realität* widmet sich die Autorin zunächst dem Ratschlag: „Keine Angst vor großen Geldbeträgen!“ und der Erkenntnis, Kunstkauf müsse wehtun. (56) Hier bespricht sie die wirtschaftlichen und theoretischen Grundlagen von „Kunstankauf, Kunstsammlung und Kunstmärkte“ (57). Anhand des fiktiven Kaufs eines Prägedrucks von Günther Uecker rechnet sie vor, wie aus einer Investition von 10.000 € eine Wertsteigerung auf 24.000 € zustande kommt, während ein zu denselben Konditionen erworbener Kleinwagen zwar als fahrbarer Untersatz praktisch erscheint, über die Zeit tatsächlich aber massiv an Wert verliert. (60) Erfreulich ist der Umstand, dass 83 Prozent der Kunstsammlerinnen und

Kunstsammler dennoch hauptsächlich aus ästhetischen und dekorativen Gründen, 73 Prozent aus Leidenschaft oder 63 Prozent zur Unterstützung von Kunst und Kultur, und nur 32 Prozent der Sammelnden wegen der erhofften Rendite oder 27 Prozent aus Statusgründen erwerben. (61)

Im Unterkapitel *Werke, die Werte schaffen* schreibt Neumann über die Preisgestaltung von Kunstwerken, über Kauf und Verkauf mittels Auktionen und zeigt mögliche Renditen auch im Vergleich zu anderen Anlagemöglichkeiten wie Aktien, Anleihen, Gold oder Wein auf. (73) Auch Fragen zur Lagerung, ob nun zu Hause oder zollfrei in Freeports sowie zur Versicherung werden beantwortet.

Von der privaten Kunstsammlung als Statussymbol, die „Prestigeobjekt und Rückzugsort“ zugleich sei, über „öffentliche Zurschaustellung des eigenen Mäzenatentums und Spekulationsobjekt. Instrument zur Steueroptimierung und kulturelles Gewissen“ (89) schreibt sie im Unterkapitel *Mein Haus, mein Auto, meine Kunstsammlung*. Es folgen die Themen *Kunstfonds: Renditeoptimierung oder unnötige Risikospekulation?* und *Kunstbeleihung – von der Liebhaberei zum strategischen Asset:* „Den Onlinemedien ist zu entnehmen, dass eine Vielzahl der globalen Top-200-Kunstsammler aktuell Werke oder ganze Sammlungen temporär beleihen“¹ (98).

„Der Markt für kunstbesicherte Kredite in Deutschland und Europa wächst, wenngleich die Sicherung des Pfandrechts hierzulande juristisch heikel ist und so zum Beispiel weit hinter den rechtlichen Umsetzungsmöglichkeiten des britischen und amerikanischen Marktes zurückbleibt. So ist es in Deutschland bislang nur mit juristischen Tricks und dem guten Willen der Kunstversicherung möglich, Kunstwerke im Besitz des Kreditnehmers zu belassen. Das deutsche Verpfändungsrecht gewährt dem Darlehensnehmer weit weniger Freiheiten, als es das britische oder amerikanische System zulässt.“ (102) Neumanns Kapitel zur Kunstbeleihung hat inhaltlich großen Tiefgang und eröffnet neue spannende Felder in der Kunstberatung – auch hinsichtlich der Akquise von wohlhabenden Kunst-Neueinsteigern, wobei es in Deutschland, vor allem aber in der Schweiz, angesichts der bestehenden juristischen Beschränkungen noch Potenzial nach oben gäbe: Das Schweizer Recht lasse „das besitzlose Pfand an beweglichen Sachen“ (103) nicht zu. „Vorbehalte gegen die Kunstbeleihung waren bisher – gerade in Europa – stark. Das liegt vor allem an der moralisch-manifestierten Trennung von Kunst- und Finanzwelt, die der amerikanische Markt in dieser Ausprägung nicht kennt.“ (103) Neumann plädiert dafür, das in Europa weit verbreitete „Schamgefühl, wenn es um die Verpfändung von Eigentum“ (103) gehe, zu überwinden. Das Risiko hierbei sei insbesondere für die Darlehensgeberinnen und -geber hoch, da erhebliche finanzielle Schäden entstehen können bei Verlust, Diebstahl, Beschädigung, unklaren Besitzverhältnissen, sinkendem Wert, oder wenn sich das Werk als Fälschung herausstellt.

Das nächste Kapitel trägt die Überschrift *Fake or Fortune?* Mit der Unterüberschrift *Goldgräberstimmung* widmet Neumann sich den Wunschträumen Kunstsucher: „Der vermeintliche Picasso auf dem Dachboden. Ein echter Rembrandt

1 Vgl. *The Art Newspaper*, aufrufbar unter: www.theartnewspaper.com (aufgerufen am 10.02.2021).

auf dem Flohmarkt. Ein Monet-Gemälde zum Schnäppchenpreis, angeboten über Kleinanzeigen in der Zeitung.“ (108) Obwohl sehr selten, gibt es doch immer wieder Beispiele aus der Praxis: ein Schrotthändler erwarb auf dem Flohmarkt ein verschollenes Fabergé-Ei – für ein paar Tausend Dollar, wobei sich der tatsächliche Wert auf 33 Millionen US-Dollar belief. Mit ein paar einfachen, gut umsetzbaren Tipps unterstützt Neumann die Leserin und den Leser bei der eigenen Suche nach Kunstschätzen. So sei es wahrscheinlicher, in unordentlichen und chaotischen Antiquitätenläden fündig zu werden als in gut vorsortierten und damit auch preisintensiveren Geschäften. Äußerst schwierig sei es, bei eBay-Kleinanzeigen, auf Flohmärkten oder dem eigenen Dachboden ein „verkanntes Kunstwerk“ zu entdecken – denn zu 99,99 Prozent handele es sich dabei um „Schrott“. (109) Besonders vielversprechend dagegen seien Grafikmappen. (110) Neumann empfiehlt, Signaturen und Kürzel auswendig zu lernen, um einen Vorsprung zu haben. Zur Online-Suche gibt Neumann den Ratschlag, auf Fachbegriffe und Künstlernamen zu verzichten, sondern stattdessen einfache Schlagwörter wie „Kunst, Ölgemälde oder Bild“ einzugeben, da diese auch Laienverkäuferinnen und -verkäufern geläufig seien. (114) „Fachbegriffe wie Radierung oder Lithografie sind wenig zielführend, denn im Zweifel kennt der Verkäufer eines verborgenen Kunstschatzes diese Begriffe nicht“ (114). Im Anschluss schildert die Autorin den eigenen Fund zweier Arbeiten von Josef Albers, eine davon über eBay – über die Eingabe des Schlagwortes „Bild“ in die Suchleiste, worauf sie auf folgendes Angebot stieß: „Biete hier ein gut erhaltenes Bild aus den 70er Jahren, Schleiflackrahmen mit passe partout[sic].“ (115) Mit „Detektivrecherche“ konnte sie die Echtheit der beiden Blätter und deren Verkehrswert bestimmen. (121)

In den Unterkapiteln *Es ist nicht alles Kunst, was glänzt* und „*Bares für Rares*“ auf internationalem Niveau vertieft Neumann ihre Empfehlungen zur Suche nach Kunstschätzen mit Fokus auf der überall lauernden Gefahr von Fälschungen – „Kunstfälschungen produzieren auf dem Markt jährlich Schäden in Millionenhöhe.“ (124) Nach offiziellen Zahlen und Statistiken suche man jedoch vergeblich. Spannend schildert sie den Fund eines vermeintlichen Henri de Toulouse-Lautrec und den Prüfungsvorgang der Zeichnung auf Echtheit durch das Comité Toulouse-Lautrec in Paris. Zwar verwehrte das Expertengremium eine Zuschreibung an Toulouse-Lautrec, dennoch lasse Neumann sich von solch einem Vorfall niemals entmutigen, und sie ermutigt auch ihre Leserinnen und Leser, weiterzusuchen und zu sammeln. Ihr kunsthistorisches Wissen kombiniert sie hier wiederum geschickt mit ihrem Know-how zu Anlagestrategien und Steuerrecht, Stichwort „Spekulationsfrist“ und „Geldanlageverhalten“. (152)

Im letzten Kapitel *Arabische Nächte* setzt die Autorin sich zunächst mit den *Oligarchen des Nahen Ostens* auseinander – mit Sammlerinnen und Sammlern in Saudi-Arabien, Katar und den Vereinigten Arabischen Emiraten, die in den vergangenen Jahren ihr Vermögen in Kunst investierten. „Aufsehenerregende Sammlungsankäufe auf internationalen Auktionen, architektonische Prestigeobjekte und die vorhandenen Öl-Milliarden verschaffen ihnen weltweites Gehör in der Kunstbranche.“ (153) Mit einem Jahresbudget von geschätzt einer Milliarde US-Dollar verfügt

die Museumsbehörde Katars unter dem Vorsitz von Al-Mayasa bint Hamad bin Khalifa Al Thani über einen stolzen Etat – entsprechend wurde die Schwester des amtierenden Emirs von Katar durch die Zeitschrift *ArtReview* 2013 „zur einflussreichsten Persönlichkeit im weltweiten Kunstbetrieb ernannt.“ (154) Zwischen Katar und den Vereinigten Arabischen Emiraten besteht ein offener Wettkampf um die Deutungshoheit und Bedeutung des Faktors Kultur – Abu Dhabi ging dabei eine sehr prestigeträchtige Kooperation mit dem Louvre ein, von der natürlich auch Paris und Frankreich als Kulturnation profitieren. „Eines haben Doha und Abu Dhabi trotz aller politischen Differenzen gemein: Sie werden reich durch Kunst. Indem sie in den Ausbau des Kunst- und Museumssektors investieren, bauen sie museale Wahrzeichen in die Städte und lenken das weltweite Kunstinteresse auf die arabische Halbinsel.“ (155) Die neuen Museen von Weltrang sollen auch nach dem Ende des Erdöls für sprudelnde Einnahmen sorgen – mittels Kunsttourismus. Neumann schreibt, dass „spektakuläre Museen [...] eine denkbare Säule“ sind, „die langfristig einen Teil der Staatskosten durch den angekurbelten Kunstartourismus tragen könnte.“ (155) In internationalen Statistiken spielt der arabische Kunstmarkt interessanterweise jedoch „noch keine entscheidende Rolle“, so Neumann, was sie als „direkten Gegensatz zur theoretisch vorhandenen Kaufkraft“ der arabischen Welt betrachtet. (157) Allerdings sei dem Emirat Abu Dhabi 2017 mit dem „vermeintlich letzten, auf dem freien Markt verfügbaren Gemälde von Leonardo da Vinci“ ein „genialer Kunstdrop“ gelungen. (157) Unter der Überschrift „*The Piece is Sold!*“ 450 Millionen US-Dollar in 19 Minuten berichtet sie von der Rekordauktion bei Christie's, wobei sie versucht, die vor Spannung vibrierende Stimmung am Abend in New York einzufangen und einen atmosphärischen Einblick in das Lebensgefühl der Kunstmärktwelt des höchsten Segments zu gewähren (inklusive Restaurantempfehlungen): Das Leonardo da Vinci zugeschriebene Gemälde *Salvator Mundi* (Abb. 1) wird zum bis dahin (mit Abstand) teuersten jemals auf einer Auktion versteigerten Kunstwerk. Den Zuschlag für das Gemälde bekam der saudische Prinz Bader bin Abdullah bin Muhammad bin Farhan al-Saud. Über den Kronprinzen von Abu Dhabi, Mohammed bin Zayed Al Nahyan, sollte es in den Louvre Abu Dhabi kommen und unzählige Menschen in die Hauptstadt der Vereinigten Arabischen Emirate ziehen – ebenso, wie Besucherinnen und Besucher aus aller Welt zur *Mona Lisa* nach Paris pilgern. In ihrer mehrseitigen Erklärung, wie es bei Leonards Gemälde *Salvator Mundi* zu dem Rekordpreis kommen konnte, argumentiert Neumann neben den Punkten zu Angebot und Nachfrage, Provenienz und Echtheit unter anderem: Es habe bislang auf der Welt kein Gemälde gegeben, welches „der unverkäuflichen *Mona Lisa* in Bezug auf ihre Öffentlichkeitswirksamkeit auch nur ansatzweise ebenbürtig gewesen wäre. Plötzlich ist eines auf dem Markt. Die globale Nachfrage fokussierte sich auf ein einziges Angebot. Eine zweite Chance dieser Art wird es auf absehbare Zeit nicht geben.“ (170) Der miserable Zustand bei seinem Fund und grundsätzliche Fragen zur Zuschreibung lieferten jedoch Anlass zu kontroversen Diskussionen bezüglich der Authentizität und Echtheit des Kunstwerkes und damit zu seinem Wert. Thomas Campbell, der ehe-



Abb. 1: Leonardo da Vinci (zugeschrieben), *Salvator Mundi*, um 1500, Öl auf Holz, 65,6 × 45,4 cm, Public Domain: [https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Leonardo_da_Vinci,_Salvator_Mundi,_c.1500,_oil_on_walnut_\(framed\).jpg](https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Leonardo_da_Vinci,_Salvator_Mundi,_c.1500,_oil_on_walnut_(framed).jpg)

malige Direktor des Metropolitan Museum of Art in New York, kommentierte bisig: „450 million dollars?! Hope the buyer understands conservation issues ... @christiesinc #leonardodavinci #salvatormundi #readthesmallprint“ (172). Frank Zöllner und Carlo Pedretti, beide bei der Zuschreibung nicht einbezogen, lehnten im Gegensatz zu Martin Kemp eine Zuschreibung an Leonardo da Vinci ab – aber Kemps Urteil setzte sich durch. Aufgrund des ruinösen Erhaltungszustandes (Abb. 2) war das Gemälde von Dianne Dwyer Modestini in sechsjähriger Arbeit aufwändig restauriert worden,² wobei auch das Urteil ihres Ehemannes und Renaissance-Experten Mario Modestini ausschlaggebend gewesen sein soll – und da die Restaurierung so umfangreich war, ist fraglich, was überhaupt noch ‚echt‘ an dem Gemälde ist. Auf die Unklarheiten bezüglich des aktuellen Verbleibs des Werkes geht Neumann jedoch nicht ein.

Im abschließenden Kapitel *Letzte Worte: Viel Licht, viel Schatten zieht Neumann ein Fazit und fragt nach Mehr Idealismus, weniger Kapitalismus? Unter Kunst kaufen,*

2 Vgl. Dianne Modestinis Dokumentationsseite *Salvator Mundi Revisited*, aufrufbar unter: <https://salvatormundirevisited.com/> (aufgerufen am 10.02.2021).



Abb. 2: Leonardo da Vinci (zugeschrieben), *Salvator Mundi* vor der Restaurierung 2006/2007, um 1500, Öl auf Holz, 65,6 × 45,4 cm, Public Domain: https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Salvator_Mundi,_2006-07_photograph,_after_cleaning.jpg

reich werden fasst sie zusammen, wieso ihrer Ansicht nach manche Menschen mit Kunst reich werden, andere jedoch nicht. Weshalb manche – auch unabhängig von ihrem Konto – nicht darüber hinauskommen, ein Poster von einem Ölgemälde zu unterscheiden (was für Kunsthistoriker völlig abwegig klingt, ist im Alltag doch weiter verbreitet als man gerne annehmen möchte), und ihr Geld in wenig nachhaltige Ausgaben wie Miete, Auto und Urlaub investieren, anstatt in langfristige Anlagen wie Kunst oder „Wald, Acker, Oldtimer“ (193). Zugegebenermaßen bewegen sich wahrscheinlich nicht ganz so viele Personen in der Sphäre, in der es um die Entscheidung geht, „Wald, Acker, Oldtimer“ zu kaufen oder Miete zu bezahlen. Neumann schließt das Kapitel mit folgenden Sätzen als Antwort auf die Frage, wann man letztendlich durch Kunst reich sei: „Man kann sich an Kunst bereichern oder Kunst als bereichernd empfinden. Man kann mit Kunst oder durch Kunst reich sein oder werden. Wirklich reich durch Kunst ist derjenige, der begriffen hat, was Kunst einem persönlich geben kann.“ Beraterinnen und Berater sprächen hier von „emotionaler Rendite“. „Wenn ein persönlicher Mehrwert aus den Werken generiert werden kann, macht Kunst wirklich reich, auch abseits von Gewinnerwartungen. Nicht im monetären, sondern vielmehr im ideellen Sinn [...]“ (200) Diese Sätze sind natürlich ehrenwert

und entsprechen dem Berufsethos von Kunsthistorikerinnen und Kunsthistorikern – und werden gleichzeitig den Ansprüchen eines Finanzbuches gerecht. Denn Kunst hat viele Dimensionen, die einander nicht widersprechen, sondern gleichzeitig auftreten und sich ergänzen.

Ihre frische und authentische, dynamische und mutmachende Art ist Neumann hoch anzurechnen. Sie verknüpft den im universitären Bereich zumeist ignorierten, aber wirtschaftlich bedeutungsvollen Bereich des Kunstmarktes und der zeitgenössischen Kunst (die meist auch sträflich vernachlässigt wird) mit den beruflichen Möglichkeiten von Kunstgeschichtsstudierenden, die über den beruflichen Tellerrand von Museum und Universität hinausschauen wollen – denn diese Möglichkeiten sind sehr begrenzt und stehen in keinem Verhältnis zu der jährlichen Zahl an Absolventinnen und Absolventen des Fachs. Neumann bringt diese Möglichkeiten sachlich und informativ aufs Parkett, ohne zu beschönigen. Besonders informativ und erkenntnisreich sind die Kapitel zu Kunstfonds und Kunstbeleihung, Themen, zu denen Kunsthistorikerinnen und Kunsthistoriker gewöhnlicherweise weniger Zugang haben.

Erklärungen in den Endnoten (und ausführlich im Text), was die Art Basel, die Frieze oder die Art Karlsruhe, Andruck, Family Offices, Blue Chips und CMYK sind, belegen, dass Neumann ihre Zielgruppe in Neueinstiegern sowohl in den Kunstmarkt, als auch in den wirtschaftlichen Bereich sieht. Hinzu kommt ein vergleichsweise dünn ausgebautes Fundament in Bezug auf Quellen. Zumeist handelt es sich bei ihren Quellen um Zeitungsartikel (unter anderem *Handelsblatt*, *Welt*, *Morgenpost*, *n-tv*, *Handelszeitung*, *Manager Magazin*) oder TV-Dokumentationen (CNN) und YouTube-Videos. Auch auf ihre Vorgänger geht sie nicht oder nur flüchtig ein, zum Beispiel hätte ich die Berücksichtigung von *Artinvestor. Handbuch für Kunst und Investment* von Lothar Pues, Edgar Quadt und Rissa³, ebenfalls im FinanzBuch Verlag erschienen, oder Michael Bockemühl und Thomas K. Scheffolds *Das Wie und Was. Beratung und Kunst*⁴ erwartet. Und dann gibt es noch zahlreiche andere, gut fundierte und unterhaltsame Werke, wie die von unter anderem Magnus Resch⁵, die zu berücksichtigen gewesen wären, doch dies nur am Rande als kleine Kritik.

Franziska Ida Neumann berichtet zugleich unterhaltsam und sachkundig über ihre eigenen Erfahrungen auf dem Kunstmarkt: ob nun als selbständige Kunstraaterin, oder in ihren verschiedenen Funktionen in Auktionshäusern, Galerien, Privatbanken et cetera, oder als Kunstsammlerin – von der Enttäuschung über einen unechten Monet in Alexandria bis hin zu einem durch Schrotthändlerauge wiederentdeckten Fabergé-Ei. Dies ist in Zeiten der Medienflut sehr wohl-

3 Lothar Pues, Edgar Quadt und Rissa, *Artinvestor. Handbuch für Kunst und Investment*, München 2002.

4 Michael Bockemühl und Thomas K. Scheffolds, *Das Wie am Was. Beratung und Kunst. Das Kunstkonzept von Droege & Comp.*, Frankfurt a.M. 2007.

5 *100 Secrets of the Art World. Everything you always wanted to know about the arts but were afraid to ask*, hrsg. von Magnus Resch und Thomas Girst, Köln 2016; Magnus Resch, *Management von Kunstmuseen*, Berlin 2016; ders., *How To Become A Successful Artist*, London u. a., erscheint 2021.

tuend und macht das Buch zu einer guten und informativen Lektüre. Manche Kapitel, insbesondere die *Arabischen Nächte*, lesen sich wie ein Thriller. Die mitreißende Erzählweise der Autorin zwingt einfach dazu, bis zur letzten Seite (fast) lückenlos durchzulesen. Vor allem macht das Buch Lust, sich in die aufregende Kunswelt zu stürzen, sich diese bereichernde Parallelwelt zu eröffnen und lässt – gerade jetzt – die unbändige Vorfreude auf die nächste internationale Kunstmesse oder Auktion ins Unermessliche wachsen.

SARA TRÖSTER KLEMM
Leipzig



Heidi Tacier-Eugster; Das Museum Rietberg und Elsy Leuzinger. Vom Sehen und Wissen; Basel: Schwabe 2019; 592 S., 103 farb. u. 200 s/w-Abb.; ISBN 978-3-7965-3991-6; CHF 96

In den 1950er und 1960er Jahren waren Frauen im Wissenschafts- und Kulturbetrieb selten vertreten und noch seltener in leitenden Positionen. In den letzten Jahren werden Wissenschaftlerinnen zunehmend in wissenschaftlichen Publikationen gewürdigt, um deren Leben, Wirken und Leistungen deutlicher sichtbar zu machen. Einem solchen Forschungsdesiderat widmet sich Heidi Tacier-Eugster in ihrer im Schwabe Verlag veröffentlichten, umfangreichen Dissertation zu

der prominenten Ethnologin Elsy Leuzinger (1910–2010).

Aktueller, aber auch brisanter hätte der Zeitpunkt der Publikation kaum ausfallen können: Dass in den 1950er und 1960er Jahren die Aufarbeitung einer Sammlung und der Umgang mit Kunst aus kolonialen Gebieten ein anderer war als in der Gegenwart und damalige Handlungsweisen, wie der von Leuzinger praktizierte Kulturgütertransfer, aus heutiger Perspektive nicht frei von Kritik sind, (108) wenngleich Leuzingers beginnende Provenienzforschung damals als progressiv zu verstehen ist, wird von Tacier-Eugster wiederholt thematisiert (zum Beispiel 108, 207, 259, 265f., 336, 446–450). Diskussionen der Autorin um den Erwerb von Objekten aus ehemalig kolonialbesetzten Ländern und Gebieten gehen häufig mit einer kritischen Beschreibung der Sonderstellung der Schweiz, die keine Kolonien besaß, einher und verweisen auf weiterführende Forschungsergebnisse, beispielsweise die der Provenienzforscherin des Museum Rietberg, Esther Tisa Francini, zu Sammlungsstücken aus Benin. (135f., 265f., 446) Auch das verleiht der Publikation Tacier-Eugster eine gewisse Aktualität. Dass die Schweizer Museen koloniale Kunst in ihrem Besitz aufdecken und mit etwaigen Rückgabeforderungen sowie Restitutionsansprüchen umgehen müssen, wie beispielsweise auch Museen in Deutschland und Frankreich, zeigen die aktuellen Diskussionen in der Schweizer Presse, insbesondere zu den im Rietberg be-