

KUNST UND GELD

Picasso für alle: Neue Initiativen machen Kunst fürs schmale Budget erschwinglich **4**

Keine Honorare: Von Kunst zu leben, ist fast nicht möglich **6,8**

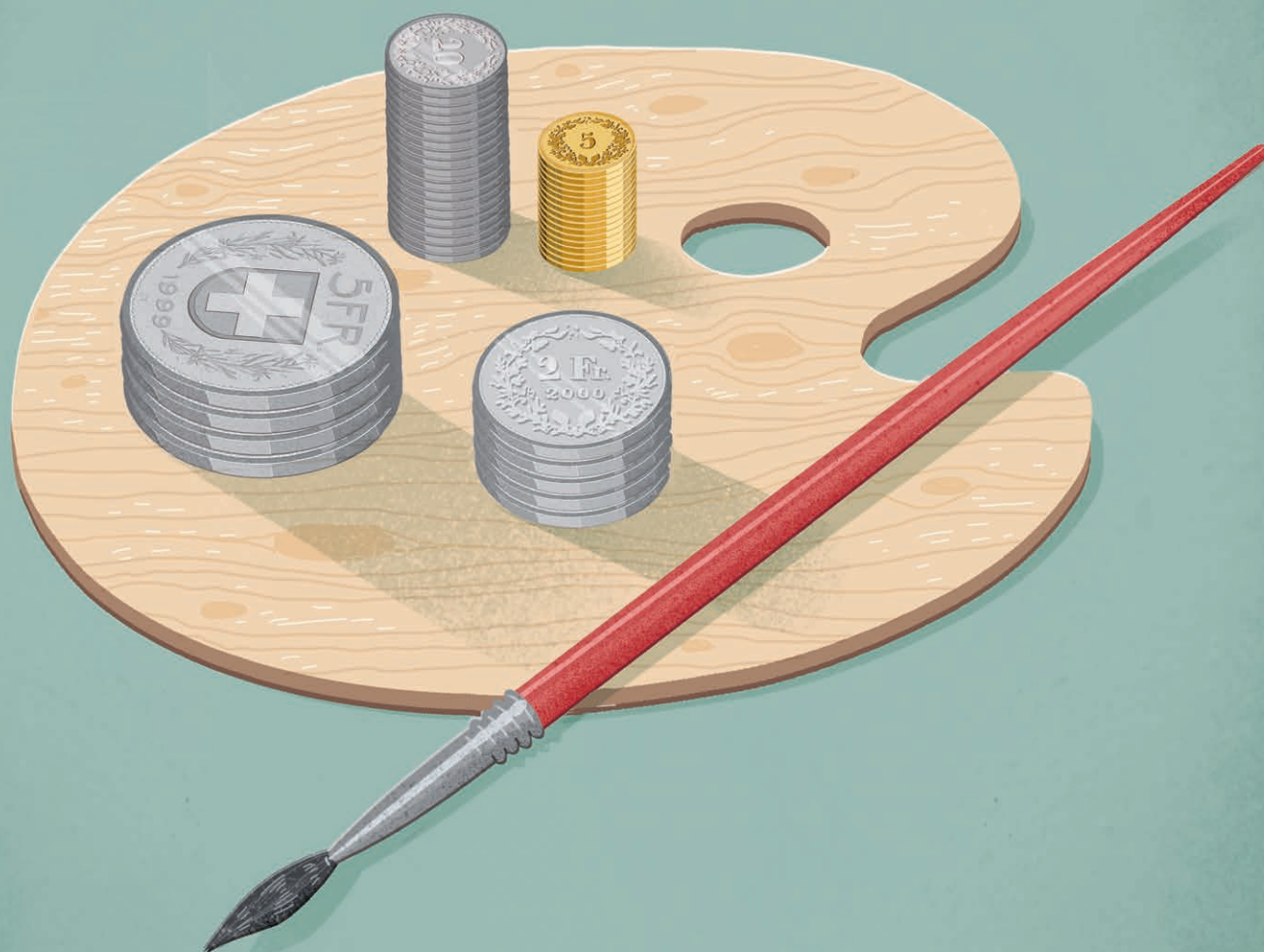
Rekordpreise: Wie der Kunsthandel zur globalen Industrie wurde **10**

Magazin für Geld und Geist

moneta

online
moneta.ch

#3 2020



KUNST UND GELD

- 4** Picasso für alle
- 6** Kunst ist, von der Kunst zu leben
- 8** Langer Weg zur sozialen Sicherheit
- 10** Der Gegenwert der Gegenwart

DIE SEITEN DER ABS

- 13** Alles rund um die aktuellen Themen der Alternativen Bank Schweiz

PERSÖNLICH

- 24** Claudia Nicolussi: «Wie beeinflusst der Preis den Wert einer Sache?»

Markt der Extreme



Auf dem globalen Kunstmarkt jagt ein Verkaufsrekord den anderen: Aktueller Spitzenreiter ist «Salvator Mundi», ein Gemälde, datiert um 1500, das teilweise Leonardo da Vinci zugeschrieben wird. Das Ölbild zeigt Christus als «Erlöser der Welt» und wurde 2017 von einem Auktionshaus für 450 Millionen US-Dollar nach Abu Dhabi verkauft. Solch absurd hohe Verkaufspreise beschränken sich aber nicht auf die alten Meister: Auch Werke des Impressionismus und der klassischen Moderne – und seit neuerem auch der Gegenwartskunst – können für zwei- oder gar dreistellige Millionenbeträge die Hand wechseln. Aber warum sind einzelne Kunstwerke heute derart teuer? Antworten sucht Martin Bieri in seinem Streifzug durch die Kunstgeschichte. Er schildert, wie der Kunsthandel bereits in der Renaissance seltsame Blüten trieb und warum er sich zu einer globalen Industrie mit Höchstpreisen entwickelt hat.

Auf der anderen Seite des Marktes, bei den Künstlerinnen und Künstlern, zeigt sich ein ganz anderes Bild: Wie das Gespräch von Roland Fischer mit drei Kunstschaffenden aus verschiedenen Generationen verdeutlicht, ist es kaum möglich, von Kunst zu leben. Abgesehen von einzelnen Stars halten sich die Kunstschaffenden mit Nebenjobs über Wasser. Den Gründen für die prekären Arbeitsbedingungen geht Esther Banz nach. Sie zeigt auf, wie der Spekulationsgedanke – die Wette darauf, dass ein Kunstwerk im Lauf der Zeit eine Wertsteigerung erfahren wird – die Kunstwelt durchdringt und die Arbeitsverhältnisse prägt.

Dass Kunst teuer ist, bedeutet natürlich auch, dass ihr Besitz ein Privileg von Begüterten ist. In jüngster Zeit sind jedoch verschiedene Initiativen entstanden, die Kunstbesitz auch fürs schmale Budget ermöglichen: So hat beispielsweise die welsche Online-Plattform Qoqa ihren Kundinnen und Kunden angeboten, gemeinsam einen Picasso zu kaufen – mit Anteilscheinen zu je 50 Franken. 25 000 Menschen haben an der Aktion teilgenommen. Führen solch innovative Projekte zu einer Demokratisierung des Kunstmarktes? Antworten auf diese Frage sucht Muriel Raemy in ihrem Artikel «Picasso für alle».

Ich wünsche Ihnen viel Vergnügen bei der Lektüre.
Katharina Wehrli, Redaktionsleiterin moneta

moneta #3-2020

Magazin für Geld und Geist

moneta erscheint vierteljährlich in deutscher und französischer Sprache und geht kostenlos an Kundinnen und Kunden der Alternativen Bank Schweiz AG (ABS). Die Wiedergabe von Texten und eigenen Illustrationen ist nur unter Quellenangabe und mit schriftlicher Zustimmung der Redaktion erlaubt.

Herausgeberin Alternative Bank Schweiz AG

Redaktionsleitung Katharina Wehrli (kw)

Redaktion Esther Banz (eb), Roland Fischer (rf),

Katrin Pilling (kp), Muriel Raemy (mr)

Online-Redaktion Katrin Pilling

Übersetzung Nicole Wulf

Inserate Bruno Bisang, Luzia Küng

Layout Clerici Partner Design, Zürich

Illustrationen Claudine Etter

Druck Ropress Genossenschaft, Zürich

Papier RecyStar Nature, 100 Prozent Recycling

Adresse Alternative Bank Schweiz AG, moneta,

Amthausquai 21, Postfach, 4601 Olten,

Telefon 062 206 16 16, moneta@abs.ch

Auflage dieser Ausgabe 24500 Ex.

Beilagen Werbung und Beilagen, die nicht von

der ABS stammen, sind bezahlte Inserate –

diese Einnahmen helfen uns, die Produktions-

kosten des Magazins zu decken.

Wichtiger Hinweis zu den Inseraten und Beilagen Zeich-

nungsangebote für Beteiligungen oder Obligati-

onen in dieser Zeitung sind von der ABS nicht

geprüft. Sie stellen deshalb keine Kaufempfehlung

der ABS dar.

Wenn Sie als Bankkundin/-kunde umziehen,

melden Sie uns Ihre neue Adresse bitte schriftlich

oder via E-Banking-System.

Online-Magazin: Alle Schwerpunktartikel

von moneta erscheinen auch online unter

moneta.ch.

moneta



Verpassen Sie keine Ausgabe und abonnieren Sie den moneta-Newsletter unter moneta.ch/newsletter-anmeldung



Klima und Schweizer Finanzplatz: Verantwortung eingeklagt

Die verheerenden Auswirkungen der Klimaerhitzung werden für immer mehr Menschen zur tödlichen Bedrohung. Zugleich tragen Schweizer Banken, Versicherungen und Pensionskassen mit ihren Finanzflüssen weiterhin ungezügelt zum massiven Anstieg der klimaschädlichen Treibhausgase bei. Und die Politik schaut zu. Allen voran der bürgerlich dominierte Bundesrat, der auf freiwillige Massnahmen und Dialog setzt und keine Anstalten macht, den Schweizer Finanzplatz in die Verantwortung zu nehmen. Jetzt hat die Umweltorganisation Greenpeace genug und verlangt auf dem Rechtsweg, dass die regulierenden Instanzen der politischen Exekutive ihre Verantwortung wahr- und den Finanzplatz in die Pflicht nehmen. Diesen Sommer reichte die NGO eine Aufsichtsbeschwerde ein mit der Forderung, dass die Nationalbank, die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht und die Obergerichtskommission Berufliche Vorsorge im Kampf gegen die Klimakrise Finanzplatzregulierungen durchsetzen. Begleitend lancierte Greenpeace eine Volksbeschwerde. (eb)

greenpeace.ch/de/handeln/volksbeschwerde-finanzplatz-regulieren

Freiburg: 500 Millionen für den ökologischen Wandel?

Im Kanton Freiburg haben die Bewegungen Klimastreik und Klima-Grosseltern Anfang Mai eine bahnbrechende Motion lanciert: Sie fordern, dass ein Teil des Kantonsvermögens – 500 Millionen von 1,3 Milliarden Franken – in Klimaschutzprogramme investiert wird, und zwar solche, die vom Kanton bereits beschlossen oder vorgesehen sind, deren Finanzierung aber noch nicht gesichert ist. Gemäss der Motion sollen die 500 Millionen in kantonale Massnahmen in den Bereichen Bauen, Energie, nachhaltige Entwicklung, Klimaschutz und Erhaltung der Biodiversität fliessen sowie in alle anderen kantonalen Vorhaben, die zur Anpassung der Gesellschaft an die Auswirkungen der Klimaerwärmung und der Umweltzerstörung beitragen. Durch die Finanzierung des ökologischen Wandels soll die Corona-bedingte sozioökonomische Krise überwunden und die Freiburger Wirtschaft wieder angekurbelt werden. Am 25. Mai wurde die Motion mit 781 Unterschriften eingereicht. Die Initiantinnen und Initianten sind jetzt dabei, ein Unterstützungskomitee auf die Beine zu stellen. (mr)

fribourg.climatestrike.ch/500-millions

Nachhaltige Anlagen im Aufwind

Das Volumen der nachhaltigen Anlagen nimmt zu: Gemäss dem Verein Swiss Sustainable Finance (SSF) haben die nach ökologischen und sozialen Kriterien investierten Gelder im Jahr 2019 ein Gesamtvolumen von 116,3 Milliarden Franken erreicht. Gemäss der Studie, die SSF in Zusammenarbeit mit dem Center for Sustainable Finance and Private Wealth der Universität Zürich am 8. Juni veröffentlichte, machen nachhaltige Fonds jetzt rund ein Drittel des in der Schweiz verwalteten Fondsvermögens aus. Die ausgewerteten Daten zeigen, dass die institutionellen Anleger ihre nachhaltigen Investitionen erhöht und die Nachfrage bei Privatpersonen sich innerhalb eines Jahres fast verdoppelt haben. Die gebräuchlichsten Nachhaltigkeitskriterien für Anlagen sind gemäss der Studie die sogenannten ESG-Kriterien (Environment, Social, Governance), gefolgt von Ausschlusskriterien. SSF ortet aber auch grosses Verbesserungspotenzial: Nur ein Drittel der für die Studie befragten Vermögensverwalter gibt an, aktiv über die Klimastrategie ihrer Anlageprodukte zu kommunizieren. (mr)

sustainablefinance.ch (Publikation: «Swiss Sustainable Investment Market Study 2020»)

online
moneta.ch

Exklusiv in unserer digitalen Ausgabe: www.moneta.ch/kunstundgeld



Die Kunst hasst und liebt nichts so sehr wie das Spiel mit dem Geld.

Von Roland Fischer.

Eine subjektive Auswahl von Werken aus den letzten hundert Jahren, die die schwierige, aber auch inspirierende Beziehung zwischen Kunst und Mammon aufzeigen.



Black Box Zollfreilager: Das wohl grösste «Kunstmuseum» der Welt ist in Genf.

Von Esther Banz.

Geschätzte 1,2 Millionen Kunstwerke befinden sich im Zollfreilager Genf, in fensterlosen, wohltemperierten und perfekt gesicherten Lagerräumen. Es ist ein Museum im Verborgenen – höchst intransparent und vor allem: steuerfrei.

Picasso für alle

Gewagte Projekte mischen den Kunstmarkt auf und machen Kunst für das kleine Budget erschwinglicher. Aber führen ein Kunstsupermarkt, die Miteigentümerschaft an einem Picasso oder Tokens zu einer Demokratisierung der Kunst und des Kunstmarktes?

Text: Muriel Raemy

Ehrlich gesagt, ich verstehe nichts von Kunst. Zu Hause ein schönes Bild oder einen wertvollen Druck aufzuhängen, würde mir schon gefallen, doch mein beschränktes Budget erstickt solche Ideen im Keim. Aber es gibt einige, zum Teil neue Initiativen, die einem breiteren Publikum den Zugang zu Kunstwerken ermöglichen wollen. Besteht also noch Hoffnung für mich?

In Solothurn findet jedes Jahr während zweier Monate der sogenannte Kunstsupermarkt statt. Ziel des vor zwanzig Jahren ins Leben gerufenen Projekts ist, Kunst mit der Verkaufsstrategie eines Supermarktes allen zugänglich zu machen. Es gibt vier klare Preiskategorien – 99, 199, 399 und 599 Franken – und mit 120 Ausstellenden eine breite Palette von Künstlerinnen und Künstlern, die zusammen über 9000 Werke zeigen. «Man wirft uns oft vor, gegen die Konventionen zu verstossen und mit unserer Tiefpreispolitik den Markt zu zerstören. Meiner Ansicht nach tun wir das Gegenteil. Wir öffnen den Markt», meint Peter-Lukas Meier, Gründer des Kunstsupermarktes. Mit durchschnittlich 3000 verkauften Werken pro Jahr scheint der Markt dem Bedürfnis eines Kundensegmentes zu entsprechen, das sonst kaum in Kunstgalerien anzutreffen ist.

Gemeinsam in Kunstwerke investieren

Das Londoner Start-up Feral Horses hat ein anderes Modell gewählt: die Miteigentümerschaft. Unter dem Motto «Die Kunst jenen zurückgeben, denen sie gehört: allen» will das 2017 gegründete Unternehmen mehreren Eigentümerinnen und Eigentümern die Anschaffung eines Kunstwerks ermöglichen – unabhängig von dessen Preis. Auf seiner Plattform bietet das Start-up Anteile an Kunstwerken ab fünf Pfund beziehungsweise mindestens 0,01 Prozent des Marktwerts an. Ab einer Beteiligung von 200 Pfund wird man zu exklusiven Anlässen eingeladen. Das Kunstwerk bleibt zwar ausser Reichweite der Miteigentümerinnen und Miteigentümer, doch das Versprechen von Feral Horses, «einen Anteil eines Kunstwerks zu besitzen, darin zu investieren, von dessen Wertsteigerung zu profitieren und an Vernissagen teilzunehmen», lockt eine neue Generation von Investorinnen und Investoren an. Feral Horses verzeichnet rund 4000 User auf seiner Plattform; 1200 ha-

ben sich letztes Jahr am Kauf der insgesamt 25 Kunstwerke beteiligt.

Sorgt dieses Geschäftsmodell für eine Demokratisierung der Kunst? Feral Horses gibt auf seiner Website an, dass es aufstrebenden Künstlerinnen und Künstlern zu mehr Sichtbarkeit verhelfen möchte, und weiter, dass es auf eine Wertsteigerung der Werke hoffe. Diese Hoffnung ist nicht unbegründet, denn gemäss dem Index für Gegenwartskunst von Artprice haben sich Durchschnittspreise für zeitgenössische Kunstwerke, die an Versteigerungen erzielt werden, seit dem Jahr 2000 verdoppelt (siehe auch Seite 10). Investitionen aufteilen – handelt es sich dabei nicht eher um ein schönes neues Investmentprodukt als um ein Modell, Kunst einem breiteren Publikum zugänglich zu machen? Wäre es nicht sinnvoller, den Besuch von Kunstmuseen kostenlos zu machen (was in Solothurn und London übrigens der Fall ist)?



25 000 Personen entscheiden über «ihren» Picasso

Eine weltweit einzigartige Aktion lancierte Qoqa, eine in Bussigny im Kanton Waadt angesiedelte E-Commerce-Plattform, im Dezember 2017. Sie bot ihren 700 000 Nutzerinnen und Nutzern die Möglichkeit, einen Anteil an einem Spätwerk Picassos zu erwerben. Es handelt sich dabei weder um sein berühmtestes noch um sein teuerstes Werk (es stand für zwei Millionen Franken zum Verkauf), aber um einen echten Picasso: das Gemälde «Buste de mousquetaire». Innerhalb von 48 Stunden hatten 25 000 Personen einen 50-Franken-Anteil daran erworben.

Der erfolgreiche Westschweizer Online-Händler bietet jeden Tag ein Produkt oder eine Dienstleistung zu einem günstigen Preis und in beschränkter Menge an. «Wir suchten nach einem originellen Projekt zur Feier unseres Firmenjubiläums», erzählt Bertrand Tappy, der bei Qoqa unter anderem für das Projekt «Picasso» verantwortlich ist. «Der Qoqa-Community ein Meisterwerk zugänglich zu machen, schien uns ein völlig neuer Versuch, Kunst zu demokratisieren.» War es gleichzeitig ein lohnendes Geschäft? «Nein, die Kosten für Transport, Versicherung und Aufbewahrung des Gemäldes werden voll und ganz von Qoqa getragen.» Juristisch bleibt denn auch die Plattform Qoqa Eigentümerin des Kunstwerks, während die 25 000 Miteigentümerinnen und Miteigentümer darüber entscheiden, was mit dem Picasso passiert und wo er ausgestellt wird. Und wenn die Community eines Tages entscheiden sollte, den mit Öl auf Holz gemalten Musketier zu verkaufen? «Alle würden ihre Beteiligung von 50 Franken zurückerhalten, und der erzielte Aufpreis würde an Organisationen, die von der Community ausgewählt werden, ausbezahlt.»

Die Idee des gemeinsamen Eigentums ist schön, doch trägt sie wirklich dazu bei, sonst unzugängliche Kunst möglichst vielen zugänglich zu machen? Schliesslich erhält keine Miteigentümerin und kein Miteigentümer des Picasso-Gemäldes (oder eines der bei Feral Horses gekauften Werke) die Möglichkeit, das Werk bei sich zu Hause auszustellen, und sei es nur für einen einzigen Tag.

Die Idee als handelbarer Wert

Vielleicht möchte eine neue Generation von Kunstinteressierten Kunst gar nicht selbst besitzen, sondern eine Erfahrung, ein Ereignis mit anderen teilen. Das in Paris von Laetitia Maffei und Frédéric Laffy gegründete digitale Netzwerk Danae setzt auf Miteigentum an digitaler Kunst. Ein Kunstwerk, das als digitale Datei vorliegt, lässt sich heute unendlich oft vervielfältigen und verbreiten – und das in unterschiedlichen Formen, die Editionen genannt werden: als Video, Foto, Gemälde,

Skulptur, Installation. Diese Editionen können von Sammlerinnen und Sammlern erworben werden, doch die Innovation liegt woanders: «Der Wert eines Kunstwerks besteht nicht in seiner materialisierten Form, sondern in der Idee des Künstlers. Und dieser Wert wird bei uns mit Tokens dargestellt», erklärt Frédéric Laffy das Geschäftsmodell. Der Verkauf kann deshalb aufgesplittet werden. «Da ein Token nur einen Euro kostet, ist die Beteiligung am Kauf eines Kunstwerks für jeden und jede erschwinglich.» Mit jedem investierten Token entsteht ein «Smart Contract». Das Eigentumsrecht wird auf sichere Art registriert und bei jedem Wiederverkauf ohne Kosten oder rechtliche Schritte übertragen. Die Inhaberinnen und Inhaber von Tokens erhalten Lizenzgebühren, und die Kunstschaffenden besitzen ein Folgerecht an ihren Werken bei jedem Weiterverkauf, ob in Form von Tokens oder Editionen.

Prägt das Publikum künftig den Markt?

Peter-Lukas Meier ist vom Ansatz, Kunstwerke «aufzuteilen», nicht überzeugt. «Das ist eine neue Investmentform, sonst nichts! Die Sammlerinnen und Sammler haben nichts in den Händen, auch wenn sie das «gekauften» Kunstwerk lieben.» Der Solothurner Kunstsupermarkt verfolgt eine andere Idee, die einfacher und effizienter ist: das Werk von seinem Preis und dem Namen des Künstlers oder der Künstlerin abzukoppeln. Frédéric Laffy bestreitet nicht, dass Danae ein neues Finanzprodukt anbietet, aber für ihn stellt sich im Hinblick auf die Demokratisierung von Kunst noch eine ganz andere Frage: «Danae möchte sich nicht gegen die grossen Akteure auf dem Kunstmarkt wie Institutionen und Galerien stellen, sondern den Markt erweitern. Kunstliebhaberinnen und -liebhaber sowie Kuratorinnen und Kuratoren von kleineren Sammlungen sollen die Möglichkeit haben, nicht nur zu investieren, sondern auch, Kunst wertzuschätzen und zu entscheiden, welche Künstlerinnen und Künstler künftig den Kunstmarkt prägen.»

Das Gleichgewicht könnte also in Richtung des Publikums kippen, das bisher kaum als Faktor im Kunstmarkt betrachtet wurde. Diese Art, Kunst zu verkaufen und zu kaufen, definiert den Begriff des Eigentums neu, stellt die Legitimität des Zwischenhandels infrage und schafft neue Marktmechanismen. Wer kann die Folgen dieser Entwicklungen auf gesellschaftlicher, wirtschaftlicher und juristischer Ebene abschätzen? Die Reise hat gerade erst begonnen – und ich habe grosse Lust, dabei zu sein. •

kunstsupermarkt.ch
feralhorses.co.uk
qoqa.ch
danae.io

Kunst ist, von der Kunst zu leben

Wie findet man als Künstlerin oder Künstler in der Schweiz ein Auskommen? Drei Kunstschaffende aus unterschiedlichen Generationen geben Auskunft über die Vereinbarkeit von Kunst und Familie, Brotjobs, staatliche Förderung, «Business»-Kurse an Hochschulen und die Schwierigkeit, den objektiven Wert einer künstlerischen Arbeit zu bestimmen.

Interview: Roland Fischer

moneta: Spielte die Frage, ob man als Künstlerin oder Künstler ein Auskommen hat, zu Beginn Ihrer Laufbahn eine Rolle?

Katharina Henking Ich war nie so blauäugig, zu denken, dass ich als Künstlerin viel Geld verdienen würde. Damals gab es in der Schweiz auch noch kaum Ausbildungen für bildende oder freie Kunst. Ich habe die Grafikfachklasse besucht. Grundsätzlich ist es wohl so, dass man sich nicht allzu viele Sorgen in Sachen Geldverdienen macht, wenn man jung ist. Das holt einen mit Wucht später ein.

Karen Moser Mir war schon bewusst, dass ich wahrscheinlich nebenbei einen Brotjob verrichten muss.

Marcel Meury Ich war durchaus blauäugig – beziehungsweise ich bin es immer noch. Ich hatte zwar keine Ahnung von einem Markt, aber eine klare Vorstellung, dass ich von meiner Kunst werde leben können.

Und, wie ist die Lage heute?

Marcel Meury Ich persönlich hätte durchaus so leben können, mit einem Reisschüsselchen irgendwo: wenig Ausgaben und wenig Sicherheit. Aber als ich Vater wurde, realisierte ich: Für mich könnte ich diese Verantwortung leicht tragen, aber ich kann dieses Leben nicht auch noch meiner Tochter auferlegen. Nun habe ich auch einen Teilzeitjob.

Katharina Henking Bei mir war das auch so. Es gab ja damals in den 1980er-Jahren durchaus diesen Groove des Antikommerziellen. Eine Ausstellung machen und rein gar nichts verkaufen: Das galt als cool. Aber als ich Mutter wurde, stellte sich die Frage nach dem Geldverdienen erstmals mit aller Dringlichkeit. Als ich dann noch alleinerziehend wurde, gab es dann auch Stimmen aus meinem familiären Umfeld, die fanden, jetzt müsse ich halt auf die Kunst verzichten.

Karen Moser, Sie haben noch keine Familie. Also ein Reisschüsselchen-Leben?

Karen Moser Ich habe immer mal wieder kleine Jobs nebenbei, das funktioniert ganz gut. Eine echte Perspektive ist es aber nicht, dieser Verdienst reicht nicht für eine Altersvorsorge oder einen Krankheitsfall. Grundsätzlich ist es wohl so, dass es zu Beginn eines Künstlerlebens am einfachsten ist, sich finanziell über Wasser zu halten.

Weshalb?

Karen Moser In der Schweiz geniessen wir das Privileg einer Vielzahl unterstützender Strukturen: Kunstpreise, Stipendien, Residencies. Davon zu leben, werde jedoch mit zunehmendem Alter schwieriger, habe ich gehört. Es stellt sich auch die Frage, inwiefern Kunstschaffende in der Schweiz in einem Pseudoprekarat leben. Studien zufolge kommt die Mehrheit aus gut gestellten Milieus.

Marcel Meury Bei mir ist das allerdings nicht der Fall. Ich komme aus einer armen Familie. Aber ja, mir ist diese soziale Schichtung in der Zeit als Assistent an der Zürcher Hochschule der Künste auch aufgefallen.

Wie ist denn die Situation an den Kunsthochschulen, wie viel «Business» lernt man da?

Katharina Henking Bei uns war das damals kein Thema. Ich kann mich nicht erinnern, dass wir das diskutiert hätten.

Karen Moser Wie hast du denn die Preise gemacht bei der ersten Ausstellung?

Katharina Henking Man hat sich bei Leuten Rat geholt, die damit schon Erfahrung hatten. Sehr unsystematisch.

Karen Moser Ja, ich weiss noch, als man mir riet, 3500 Franken zu verlangen, dachte ich nur: Hey, gehts noch?

Marcel Meury Die Ausrichtung der Schule in Zürich war ja nie so, dass sie auf den Markt abgezielt hat, zumindest im Bereich Fine Arts. Es ist natürlich auch ein Privileg, zu sagen: Mich interessiert das nicht. Inzwischen hat sich das aber geändert, ich erinnere mich selber noch an die Kämpfe zwischen Studenten und Lehrerschaft in dem Zusammenhang. Heute hat kaum jemand mehr einen Abwehrreflex, wenn man Geldbelange vermitteln will.

Karen Moser Bei uns an der Hochschule der Künste Bern gab es einen Blockkurs «Woher das Geld für die Kunst?», da ging es um sehr praktische Fragen der Geldbeschaffung: Eingabedossiers schreiben und solche Sachen. Der Kurs war immer beliebt und rasch ausgebucht.

Wenn man als junge Künstlerin oder junger Künstler noch keinen exakten Marktwert hat, diskutiert man dann mit dem Galeristen darüber, wie viele Stunden man in ein Werk gesteckt hat?

Marcel Meury Nein, das macht man nie. Man versucht, ungefähr abzuschätzen, wo der Marktwert liegen könnte. Aber das ist dann natürlich alles sehr fiktiv. Wir haben da ein grundsätzliches Problem mit der Messbarkeit. Und damit noch grundsätzlicher: dass der Wert der Kunstarbeit kaum objektiv festzustellen ist.

Karen Moser Ja, es ist in der zeitgenössischen Kunst ein eher schwieriges Unterfangen, den Wert im Sinn einer handwerklichen Arbeitsleistung festzulegen. Wie soll man zum Beispiel die Entwicklung einer konzeptuellen respektive immateriellen Arbeit «verrechnen»? Ich kann ja schlecht in der Stundenerfassung notieren: «Zwei Stunden in die Luft geschaut». Ist das Arbeits- oder Freizeit? Das ist notorisch unscharf im Kunstkontext.

Katharina Henking Es gäbe zwar von den Verbänden vorgegebene Stundenansätze, aber die Stunden aufzuschreiben, die man an einem Werk gearbeitet hat – das ist illusorisch.

Marcel Meury Ich persönlich wage mich zwar auf den Markt, aber ich suche mir die Käufer selbst, ohne Galerie. Es geht dabei durchaus auch darum, die Hoheit zurückzuerlangen und den Wert meiner Arbeit selbst zu bestimmen. Das Thema begleitet mich schon lange: Ich wollte auch schon eine Bank gründen, ich habe bereits Gespräche mit der ABS geführt diesbezüglich. Aber das ist eine andere Geschichte.

Wie sieht es denn aus, wenn man von einer öffentlichen Institution eingeladen wird, sein Werk in einer Ausstellung zu zeigen?

Karen Moser Da muss sich dringend etwas ändern, wir müssen dafür einstehen, dass es klare und faire finanzielle Konditionen gibt, wenn man ausstellt.

Marcel Meury Unbedingt. Es ist an der Zeit, das Kunstgeld, das in den Museen steckt, radikal anders zu verteilen. Das darf nicht einfach alles im Betriebsbudget der Ausstellungsräume verschwinden, Künstler müssen entschädigt werden für ihre Arbeit.

Karen Moser Im Moment erlebe ich die Ausstellungsrealität allzu oft noch so: Ich produziere ein Werk, ich transportiere es, hänge es, und am Schluss schreibe ich sogar noch den Ausstellungstext selber. Und dafür bekomme ich wenig oder nichts.

Katharina Henking Diese Forderungen sind wichtig. Und langsam findet ein Umdenken statt. Auch bei mir: Lange Zeit war das einfach so in mir drin – ich mache mein Zeug und kümmerge mich nicht um die finanziellen Konditionen.

Karen Moser So ist es meistens: Man hat ein Werk im Kopf, und dann realisiert man es, so gut, wie man kann – egal wie gross der Aufwand wird. Über die Finanzierung macht man sich oft erst nachher Gedanken.

Katharina Henking Eine Zeit lang begann ich, einen richtigen Hass aufs Publikum zu entwickeln: Die können einfach so kommen und Kunst gratis konsumieren.

Das heisst: Wertschätzung via Eintrittsgeld?

Karen Moser Ich bin nicht so sicher, ob ich damit einverstanden bin. Ich finde, der Zugang zu Kunst soll den Menschen offenstehen, unabhängig von ihrer finanziellen Lage. Es ist auch eine politische Frage, ob sich eine Gesellschaft Kultur leisten möchte und deren Wert anerkennt.

Marcel Meury Das ist allerdings ein Dilemma. Eine Lösung für alle gibt es nicht, letztlich muss jede und jeder selber entscheiden, welche Form für die eigene Praxis passend ist. Will man eine geschlossene, gut betreute Ausstellungssituation oder macht man das möglichst auf, wie im Fall von aktivistisch und sozial geprägten Werken.

Katharina Henking Wie auch immer man seine Arbeit versteht, ein Missverständnis wird wohl nie ganz auszuräumen sein: Viele haben nach wie vor das romantische Bild des von der Muse geküssten Künstlers. Dass dahinter auch viel Disziplin und Arbeit steckt, passt nicht in dieses Bild. •

Fotos: zvg



Katharina Henking (*1957, Winterthur). Von 1975 bis 1980 gestalterischer Vorkurs und Grafikfachklasse Schule für Gestaltung St. Gallen. Lebt und arbeitet nach Lebensstationen in St. Gallen und Deutschland seit 1991 in Winterthur. Arbeitet in den Medien Zeichnung, Papierschnitt, Installation und Fotografie.

Marcel Meury (*1975, Zürich). Aufgewachsen in Dübendorf, führt er ein vorbildliches Leben mit seiner Familie in der Schweiz und in Frankreich.

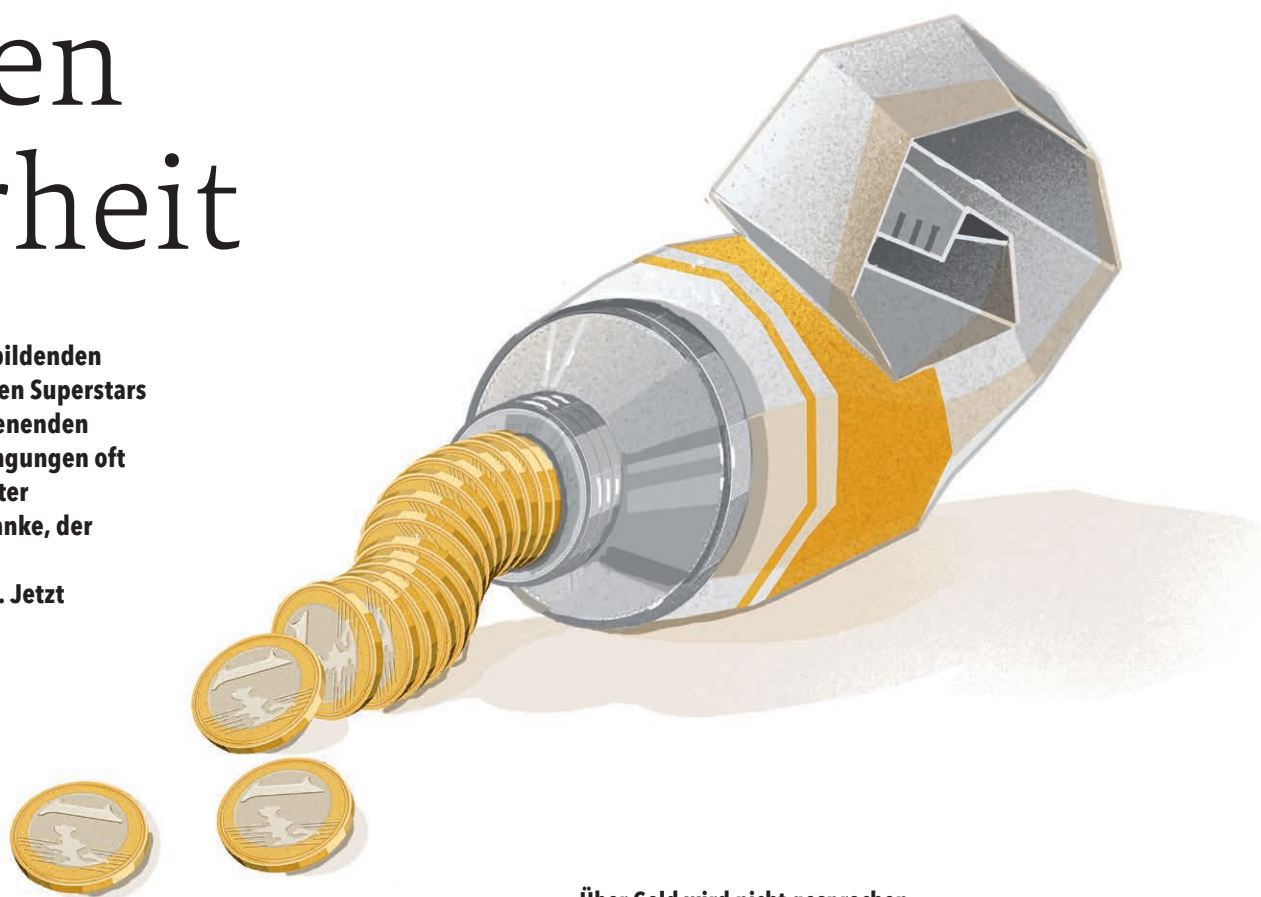
Karen Moser (*1988, Thun). Bachelor Fine Arts HKB Bern, Master an der Sint Lucas School of Art, Antwerpen. 2019 Gewinn des Aeschlimann-Corti-Stipendiums, seit diesem Jahr auch als Co-Kuratorin im Grand Palais Bern tätig.



Langer Weg zur sozialen Sicherheit

Die Einkommensschere in der bildenden Kunst ist riesig: Den vereinzelt Superstars steht das Gros der wenig Verdienenden gegenüber, deren Arbeitsbedingungen oft prekär sind. Grund dafür ist unter anderem der Spekulationsgedanke, der die Kunstwelt durchdringt und geregelte Honorare verhindert. Jetzt ist Besserung in Sicht.

Text: Esther Banz



Mein Lieblingsausweis heisst «Armut-Zeugnis». Er ist blau, aus dünnem Karton und wenig grösser als eine Kreditkarte. Ausgestellt hat ihn das «Amt für Lebensfreude der Stadt Zürich» vor über zwanzig Jahren. Der Ausweis erlaubt den «freien Zugang zu sämtlichen Hintertürchen und Nebenzimmern», und wer ihn auf sich trägt, «darf dumme Fragen stellen und alle Antworten schuldig bleiben». Selbstverständlich hat nicht die Stadt diesen Ausweis gestaltet und ausgehändigt, sondern ein Künstler, der ein Nachbar war. Das Mehrfamilienhaus, in dem wir lebten, wurde renoviert und wir alle rausgeschmissen. Mein Mitbewohner Christian, auch er ein Künstler, zog nach Berlin. Als ich ihn dort besuchte, sagte er: «Ich möchte gerne zurückkommen. Aber hier kann ich überleben – ich wüsste nicht, wie ich das in Zürich anstellen sollte.»

Heute lebt Christian noch immer in Berlin, und noch immer in prekären Verhältnissen. Seine Freunde sind sich einig, dass er längst berühmt und erfolgreich sein sollte, so wie ein Kumpel von ihm aus dem Vorkurs der einstigen Kunstgewerbeschule Zürich, der jetzt zu den teuersten zeitgenössischen Malern weltweit gehört, Urs Fischer. Ein grösseres Bild von Urs Fischer kostet schnell einmal eine halbe Million. Fischer gehört zum einen Prozent der Kunst-Superstars, Studienkollege Christian zu den andern 99 Prozent. Die beiden sind repräsentativ für den ganzen Berufsstand.

Über Geld wird nicht gesprochen

Die tiefen Einkommen, mit denen sich die allermeisten Künstlerinnen und Künstler herumschlagen, sind selten ein Thema. «Man spricht in der Kunst nicht über Geld», sagt Eva-Maria Würth, die selber Künstlerin ist – sowie Dozentin an der Kunsthochschule Luzern und engagierte Kulturpolitikerin. «Auch die Zeit, die es braucht, um Kunst herzustellen, der ganze Aufwand: Über beides wird kaum gesprochen. Diese Tabuisierung hat mit Scham zu tun: damit, dass Künstlerinnen und Künstler zwar erfolgreich Projekte realisieren können, es monetär jedoch auf keinen grünen Zweig bringen beziehungsweise ständig unterbezahlt werden.»

In der reichen Schweiz wird allgemein höchst ungerne über Geld gesprochen – aber vielleicht wirkt sich dieses Tabu nirgendwo sonst so kontraproduktiv auf die Personen aus, die es selber mitkultivieren, wie in der bildenden Kunst. Ein Beispiel sind die fehlenden Ausstellungshonorare: Während es völlig selbstverständlich erscheint, dass eine freischaffende Schauspielerin für Aufführungen im Theater und ein Musiker im Orchester bezahlt wird, auch eine Technikerin, die für eine Filmproduktion arbeitet, zahlen viele Kunstmuseen – vor allem die grossen – den bildenden Künstlerinnen und Künstlern, die bei ihnen ausstellen, kein Honorar.

Der Spekulationsgedanke durchdringt die Kunstwelt von oben bis unten – alles scheint darauf ausgerichtet, dass eine Künstlerin erfolgreich sein wird, ihre Werke sich teuer verkaufen werden. Und so fehlen verbindliche Regelungen für die Arbeit, die Kunstschaaffende etwa auf Einladung eines Museums leisten. Regine

Helbling, Geschäftsführerin des Berufsverbands Visuelle Kunst, Visarte, erklärt: «Die Museen, die vom Direktor über das technische bis zum Putzpersonal alle ausser die Kunstschaffenden bezahlen, argumentieren damit, dass deren Werke durch die Ausstellung von einem Werbeeffekt und einer Wertsteigerung profitieren würden. Das mag einmal so gewesen sein, deshalb ist man früher nicht auf die Idee gekommen, Künstlerinnen und Künstlern ein Honorar zu bezahlen.» Sie habe es schon damals nicht richtig gefunden, «aber das Spiel funktionierte da irgendwie noch. Heute ist es anders: Wenn eine Künstlerin in einem grossen Kunstmuseum ausstellt, rennen nachher nicht alle in die Galerie, um Werke von ihr zu kaufen.» Und zeitgenössische Kunst lässt sich zum Teil ohnehin kaum verkaufen, Konzeptkunst etwa oder auch grossformatige Installationen.

Einen Job gibts erst nach dem freien Fall

Die Kunst hat sich verändert und auch der Kunstmarkt. Es ist heute viel von Konzentration die Rede. Kürzlich zeigte ein Porträt des Ostschweizers Iwan Wirth und seiner Top-Galerie Hauser Wirth im «Magazin» des «Tages-Anzeigers» auf, wie globalisiert der Kunstmarkt heute ist und wie gnadenlos der Konzentrationsprozess, in dem die grossen Galerien immer mächtiger werden und die kleinen nicht mehr rentabel sind und schliessen müssen – nicht zuletzt auch, weil die grossen ihnen auserwählte Kunstschaffende abwerben. Auch diese Entwicklung hat für die 99 Prozent der wenig Verdienenden Folgen, denn bis anhin bauten viele kleine und mittelgrosse Galerien Künstlerinnen und Künstler auf, pflegten sie über Jahrzehnte hinweg und verkauften ihre Werke. «Das funktioniert heute so nicht mehr», sagt Regine Helbling.

Kunsthäuser sollen künftig nur dann Geld vom Bundesamt für Kultur und von der Pro Helvetia erhalten, wenn sie ihren Künstlerinnen und Künstlern ein Ausstellungshonorar bezahlen.

Umso grösser ist deshalb die Bedeutung der Kunstförderung durch die öffentliche Hand und Stiftungen. Die Förderung helfe gerade jüngeren Künstlerinnen und Künstlern, ein Profil zu entwickeln, um später davon leben zu können, sagt Helbling. Und Eva-Maria Würth: «Jahre der Praxis, sprich der Erfahrung und der Profilierung, brauchen auch jene Kunstschaffenden, die als Ziel vor Augen haben, in den einzigen geregelten Beruf einzusteigen, den es für sie gibt: den der Dozierenden. Denn Lehren kannst du nur unmittelbar aus der Praxis heraus.» Aber selbstständig Kunst machen bedeutet im Klartext: zu prekären Bedingungen arbeiten. Und so, sagt Würth weiter, müsse man «zuerst ein paar

Jahre im freien Fall gewesen sein, um überhaupt eine Anstellung als Dozentin zu erhalten. Kuratorin wäre eine Alternative, aber dieser Beruf wird zumeist von Kunsthistorikerinnen ausgeübt.»

Corona zeigt, wie prekär die Lage ist

Wenn Eva-Maria Würth vom «freien Fall» spricht, meint sie: Das Netz aus Sozialversicherungen, das in der Schweiz den Absturz in die Armut verhindern soll, trägt bei den bildenden Künstlerinnen und Künstlern wie überhaupt bei den selbstständigen Kulturschaffenden nicht. Es hat längst erkannte Lücken. Wie gravierend diese sind, zeigt sich jetzt, wo wegen der Corona-Pandemie alle Veranstaltungen abgesagt werden mussten und die Kultur noch viele Monate keine Planungssicherheit haben wird. Durch den Corona-Notstand leuchten die sozialen Missstände grell und deutlich. Nur dank der Covid-Unterstützung der öffentlichen Hand für den Kultursektor werden sie teilweise abgemildert.

Bereits 2016 machte die zweite Erhebung des Vereins Suisseculture Sociale, der sich für den Auf- und Ausbau der sozialen Sicherheit der professionellen Kulturschaffenden einsetzt, klar: Die Einkommen in der Kunst sind prekär. Nur die wenigsten – rund zwanzig Prozent – können allein von ihrem studierten Beruf, der Kunst, leben. Kein Wunder: 57 Prozent geben an, im Jahr weniger als 10 000 Franken mit ihrer Kunst einzunehmen; im Schnitt verdienen Kunstschaffende in der Schweiz jährlich magere 30 500 Franken (Medianwert), gerade mal ein Prozent verdient mehr als 100 000 Franken. Eine Familie miternähren? Schwierig. Auch hinsichtlich der Absicherung im Alter sieht es schlecht aus, Suisseculture Sociale spricht von einem «noch langen Weg zur sozialen Sicherheit»: Weniger als jede oder jeder Zweite verfügt über eine Altersvorsorge, die über die AHV hinausgeht.

Endlich Ausstellungshonorare?

Eine wichtige Verbesserung zeichnet sich nun aber ab, und zwar bei den Ausstellungshonoraren: Während dieses Heft im Druck ist, debattiert das nationale Parlament über die Kulturbotschaft des Bundesrats. Und darin steht: «Die Unterstützung von Ausstellungen und Publikationen wird künftig von der angemessenen Entschädigung der daran beteiligten Künstlerinnen und Künstler abhängig gemacht.» Das bedeutet: Kunsthäuser sollen künftig nur dann Geld vom Bundesamt für Kultur und von der Pro Helvetia erhalten, wenn sie ihren Künstlerinnen und Künstlern ein Ausstellungshonorar bezahlen.

Auch am Selbstbewusstsein des ganzen Berufsstandes müsse dringend gearbeitet werden, sagt Eva-Maria Würth: «Es tut not, dass bildende Kunstschaffende für ihre berufliche Anerkennung, eine faire Entlohnung und eine angemessene soziale Absicherung eintreten.» Noch dieses Jahr legt Visarte neue Leitlinien zur Vergütung von Leistungen bildender Künstlerinnen und Künstler vor, die als Mindestansätze zu verstehen sind. Die Ansätze sind: tief. •

Der Gegenwert der Gegenwart

Warum ist Kunst so teuer? Und wie wurde der Kunsthandel vom verschwiegenen Hinterzimmergeschäft zur globalen Industrie? Ein Blick in die Kunstgeschichte zeigt: Die Kunst braucht das Geld. Und umgekehrt.

Text: Martin Bieri

Man hätte darauf hereinfallen können. John Haberle malte Geld so gut, dass es aussah wie echt. Deshalb meldete sich postwendend der amerikanische Geheimdienst. Haberle solle das Falschgeldmachen unterlassen. Tat er aber nicht, denn Haberle machte kein Falschgeld, er machte Kunst, im ausgehenden 19. Jahrhundert. Kunst, auf der Geld zu sehen war. Die Bilder liefen gut. Ein Sammler erstand sein berühmtestes, «Imitation», heute befindet es sich in der National Gallery of Art, Washington. Das Kunstestablishment hingegen lehnte die Werke ab: zu einfach, zu ordinär. Ein Trompe-l'Œil, gut gemacht, weiter nicht von Belang.

Die Millionen der Financiers

John Haberle, Sohn deutscher Einwanderer, war von Beruf Graveur und arbeitete als Gehilfe eines Paläontologen in New Haven, Connecticut. Aus der Distanz beobachtete er, wie unfassbar reich gewordene Financiers den Kunstmarkt mit Dollars fluteten und alte Gemälde immer neue Rekordpreise erzielten: 1901 zahlte der Bankier J.P. Morgan für das «Pala Colonna» genannte Marienbild von Raffael 400 000 Dollar, 1911 kaufte der amerikanische Transportunternehmer Peter Widener «Die Mühle» von Rembrandt und die «Small Cowper Madonna» von Raffael für jeweils eine halbe Million. Und 1913 liess die Kunstsammlerin Arabella Huntington aus New York für das Bildnis von Gaspar de Guzmán von Velázquez sogar 650 000 Dollar springen, um es der Hispanic Society of America zu schenken. Dieser Betrag entspräche heute etwa 17 Millionen Dollar. Das Durchschnittseinkommen eines Lehrers betrug um 1900 etwa 400, dasjenige einer Wäscherin knapp 200 Dollar im Jahr.

Hatte jemand wie John Haberle, der nicht von seiner Kunst leben konnte, nicht allen Grund, zu erkennen, dass Kunst nichts anderes war als Geld? Und daher Täuschung? Es ist nicht bekannt, ob man sich folgenden Witz damals schon erzählte – Haberle hätte ihn ohne Zweifel verstanden: Wenn zwei Banker sich treffen,



sprechen sie über Kunst. Wenn zwei Künstler sich treffen, sprechen sie über Geld.

Das Fin de Siècle markiert nicht der Anfang des modernen Kunsthandels, bei Weitem nicht. Ein Kunstmarkt im modernen Sinn begann sich in der Renaissance zu entwickeln. Die Künstler lösten sich vom

Auf den ersten Blick scheinen Kunst und Geld absolute Gegensätze zu sein. Das Geld ist die objektive Bewertung, die Kunst dasjenige, das sich jeder objektiven Bewertung entzieht.

beherrschenden Einfluss ihrer Auftraggeber – Kirche und Fürst – und traten als Unternehmer in eigener Sache auf. Prototypisch verkörpert durch Albrecht Dürer, der als einer der Ersten das kommerzielle Potenzial erkannte, Malerei in Form von Grafiken zu vervielfältigen – verbunden mit allen urheberrechtlichen Problemen, die uns noch heute beschäftigen. Besonders die Märkte in Italien und den Niederlanden standen in engem Kontakt. Ganze Schiffsladungen von Landschaftsbildern wurden im 16. Jahrhundert von Antwerpen aus nach Italien verschickt. Von nun an tauchen in der Kunstgeschichte prägende Figuren auf, die weder Künstler noch Mäzene waren. Sondern Händler. Zum Beispiel der 1489 in Florenz geborene Giovanni Battista Della Palla. Er setzte Kunst als politisches Mittel zwischen Florenz und dem König von Frankreich ein, was ihn am Ende wohl sein Leben kostete. Hundert Jahre später wurde Hendrick van Uylenburgh in Amsterdam zu einem führenden Kunsthändler, nicht zuletzt, weil er Rembrandt seine Nichte zur Frau gab. Ohne Paul Durand-Ruel hätten es die Impressionisten schwerer gehabt, und ohne seinen jüngeren Bruder Theo wäre Vincent van Gogh noch weniger weit gekommen, als es ihm zu Lebzeiten vergönnt war.

Nur der Glaube zählt

Seit sich die Kunst aus der Patronage der Mächtigen befreit und sich einen neuen Herrn, den Markt, gesucht hat, verbindet sie mit dem Geld ein ständiges Sehnsuchtsverhältnis. Wie kommt das? Auf den ersten Blick scheinen Kunst und Geld absolute Gegensätze zu sein. Das Geld ist die objektive Bewertung, die Kunst dasjenige, das sich jeder objektiven Bewertung entzieht. Diese Wert-, weil Nutzlosigkeit auszuhalten, ist für die Kunst dermassen schwierig, dass sie sich in einen ewigen

Kreislauf von Befreiung und Konformität begibt. Sie muss immer Avantgarde, immer originell sein. Sie löst sich von überkommenen Regeln und Stilen, bloss um sofort wieder neue Kategorien aufzustellen. Sie etabliert ständig ein neues Neu, von dem aufs Neue geglaubt werden kann, es sei zu etwas gut – namentlich dem Zeitgeist Ausdruck zu verleihen.

Genau dieser Glaube ist entscheidend. Er ist die schwache Erinnerung an die Religion, die Kunst in sich trägt. Die Gesellschaft muss an den ideellen Wert von Kunst glauben, sonst gibt es keine Kunst. Dies vorausgesetzt, lässt sich der Wert von Kunst, wenn sie gut ist, erleben. Das fehlt dem Geld. Auch an Geld muss geglaubt werden. Doch es ist abstrakt, seine Überzeugungskraft ist nicht suggestiv, sondern autoritär. Mag sein, dass das Geld deshalb so sehr von der Kunst fasziniert ist: Durch sie eignet es sich Transzendenz an. Umgekehrt benötigt die Kunst die Deckung durch das Geld, um ihren Wert ökonomisch abzusichern. Es geht um mehr als das blosses Geschäft: Im gehetzten Kreislauf des ewig Neuen ist das Geld zu einer der wichtigsten Orientierungshilfen geworden. Zyniker würden behaupten: zur einzigen.

Neue Kunst für neues Geld

In den letzten zwanzig bis dreissig Jahren hat der Kunsthandel neue Dimensionen erreicht. 2011: «Die Kartenspieler» von Paul Cézanne wurde für 266 Millionen verkauft, im 2015 «Interchange» von Willem de Kooning für 300 Millionen; und dann 2017 der dickste Deal: 450 Millionen für das Gemälde «Salvator Mundi» von Leonardo da Vinci (wobei die Urheberschaft nicht einmal restlos geklärt ist). Aus einem verschwiegenen Hinterzimmer- und Handschlaggeschäft ist eine globale Industrie geworden. 1988 führte die Datenbank Artnet (so etwas wie das Zentralregister der Kunstwelt) erst 18 Auktionshäuser und 8300 Künstlerinnen und Künstler. 25 Jahre später sind dort 632 Auktionshäuser und 90 275 Künstlerinnen und Künstler gelistet. Als solche oder solcher darf laut den Erfassungskriterien gelten, wer Werke für mehr als 500 US-Dollar versteigert hat.

Die von der UBS und der Art Basel jährlich publizierte Analyse des Kunstmarktes beziffert das Volumen der Verkäufe für das Jahr 2018 auf 67,4 Milliarden US-Dollar, 2019 war die Zahl nur unwesentlich tiefer. Etwas weniger als die Hälfte dieser Summe wurde auf Auktionen erzielt, die Mehrheit der Verkäufe erfolgte durch Galerien. Nur zwei Prozent der verkauften Werke kosteten mehr als eine Million US-Dollar, wertmässig machten sie dennoch 42 Prozent des Marktvolumens aus. Die Rekordverkäufe geben aber ein verzerrtes Bild des Kunstmarktes ab. Der grösste Teil der verkauften Werke, nämlich fast 85 Prozent, kosteten unter 50 000 US-Dollar. >>>

>>>

Verantwortlich für die expansive Entwicklung des Marktes in den letzten Jahren und Jahrzehnten war eine Reihe von Umständen innerhalb wie ausserhalb des eigentlichen Kunstbusiness. Technologische Umwälzungen und die Entwicklung neuer ökonomischer Kraftorte führten zu einer Akzentuierung gesellschaftlicher Schichtung und das wiederum zu einem zunehmenden Repräsentationsbedürfnis einer aufstrebenden Elite. Es gab neue Millionäre und Milliardäre an neuen Orten. Kurz: Neues Geld brauchte neue Kunst.

Flipping the Work

Angeblich machen Menschen mit Jahrgängen ab 1980 heute fast die Hälfte der Käufer auf dem globalen Kunstmarkt aus. Dass sie allerdings alle Sammler sind, ist zu bezweifeln. Durchschnittlich befinden sich Kunstwerke vier Jahre im Besitz der gleichen Person. Zwischengelagert werden sie in eigens darauf spezialisierten steuerfreien Depots wie dem Zollfreilager in Genf, das ein eigentliches Museum im Verborgenen ist (siehe den Artikel über das Zollfreilager Genf unter: www.moneta.ch/kunstundgeld). Zeitweilig sollen sich dort 300 Picassos befunden haben. Der Ports Francs de Genève war das Basislager des Schweizer Kunsthändlers Yves Bouvier. Der schillernde Galerist ist seit 2015 in eine grosse Betrugsaffäre verwickelt, die laufend mit neuen Verstrickungen für Schlagzeilen sorgt.

Kunst ist keine Anlage mehr, sondern eine Wette. Von einem zeitgenössischen Werk lässt sich nicht sagen, wie viel es wert ist – und sein wird.

Das sehr kurzzeitige Halten von Kunst, das «Flipping», ist eine beliebte Spekulationsmethode, zumal die Rechte an einzelnen Werken nicht selten auf verschiedene Besitzer aufgeteilt werden, die ihre Anteile unabhängig voneinander weitergeben. Parallel zur Verjüngung der Kundschaft liess sich auch eine globale Angleichung der Geschmäcker beobachten. Heute unterscheiden sich die Teilmärkte in den USA, Europa, China, im Nahen Osten und neuerdings auch in Südamerika nur noch in regionalen Nuancen voneinander. Das beste Beispiel ist die Art Basel, die längst auch in Miami und Hongkong stattfindet. Dominiert wird der Markt nach wie vor von sogenannten westlichen Künstlern, doch weil sich deren Biografien unterdessen ebenso globalisiert haben, werden sie nicht mehr primär als einem einzi-

gen Kulturkreis zugehörig wahrgenommen. Einer der Aufsteiger der Art Basel Miami Beach 2019 war Amoako Bofo. Er stammt aus Ghana, studierte und arbeitet aber in Wien. Die in Äthiopien geborene Malerin Julie Mehretu, deren Bilder Millionenbeträge erzielen, kam mit sieben als Flüchtling in die USA.

Wichtig für das Anschwellen des Kunstmarktes ist überdies die Angleichung von Galerien und Auktionshäusern. Grosse Auktionshäuser sind finanzstarke Unternehmen mit globalem Publikum und Langzeitstrategien, die von ökonomischen Skaleneffekten profitieren. Doch ihnen fehlt der direkte Zugang zu den Orten, wo Kunst entsteht: zu den Ateliers und informellen Kunsträumen. Diesen haben die Galerien, deren Wirkungskreis durch personelle und finanzielle Limiten umgekehrt aber begrenzt ist. Nach dem Verkauf von Sotheby's an den in Zermatt domizilierten israelisch-französischen Telekom-Milliardär Patrick Drahi zeichnet sich zudem eine Digitalisierung des Geschäfts und eine Verlagerung des Marktes hin zu Luxusgütern ab. Damit würden Kunsthandelshäuser wieder zu dem, was sie im 19. Jahrhundert bereits einmal waren, als Kunst zusammen mit Kuriosa aus aller Welt und edlen Einrichtungsgegenständen verkauft wurde.

Das Geld will wetten

Entscheidend aber war womöglich etwas, das lange als undenkbar galt: Zeitgenössische Kunst wurde populär und teuer. Ende der 1980er-Jahre machte die Gegenwartskunst ein Prozent der Auktionsverkäufe aus. Alte Meister und Nachkriegskunst waren für je etwa zehn Prozent der Verkäufe verantwortlich, Impressionisten und Moderne für fast 80 Prozent. Das änderte sich in der Folge. Ein Meilenstein wurde 2005 erreicht, als die Gesamtzuschläge für Werke der Gegenwartskunst erstmals diejenige für klassische Moderne und Impressionismus überstiegen. Das bedeutete definitiv, dass Kunst keine Anlage mehr war, sondern eine Wette. Alte Meister oder Klassiker strahlen eine gewisse Wertstabilität aus. Von einem zeitgenössischen Werk lässt sich hingegen nicht sagen, wie viel es wert ist – und sein wird.

Fehlen dem Geld erstens Geduld und zweitens Anlagemöglichkeiten in der Realwirtschaft, beginnen die Wetten. Wo viel Geld ist, ist die Spekulation nicht weit. Deshalb fliesst das Geld in die Kunst: Damit es sich vermehrt. So gibt es zwei Erklärungswege für die enormen Preise. Der eine ist rational: Die Kunst ist ein Markt wie jeder andere, mit derzeit guten Renditen. Der andere ist irrational: Kunst gibt dem Geld, was es selber nicht hat, Wert. 150 Dollar bekam John Haberle für sein Bild «Imitation». Darauf abgebildet: ein Dollar, fünfzig Cents, täuschend echt. •

DIE SEITEN DER ABS



Das Toggenburger Familienunternehmen Meyerrecorders GmbH baut mit Leidenschaft Blockflöten für professionelle Ansprüche. Von links: Madeleine Imbeck, Joel Meyer und Sebastian Meyer mit seinem Sohn Ragnar.

LIEBE, HINGABE UND EINE STERBENDE BAUMART

Für die Profi-Blockflöten, die Meyers im Toggenburg in Handarbeit erschaffen, benötigen sie uraltes, langsam gewachsenes Buchsbaumholz. Aber die Bäume sind wegen eines Schädlingsbefalls vom Aussterben bedroht. Dank viel Eigeninitiative und der Unterstützung durch den Verein Innovationsfonds können sich die Jungunternehmer genügend Rohstoff für ihre hochwertigen Instrumente sichern.

Text: Esther Banz Fotos: Michael Sieber

Inmitten der hügeligen Toggenburger Landschaft wartet Madeleine Imbeck an einer Postauto-Haltestelle auf den Besuch – wie sie das ab und an tut. Denn nicht selten unternehmen professionelle Blockflöten-Spielerinnen und -Spieler die lange Reise hierher, um ihr neues Instrument abzuholen, das Joel und Sebastian Meyer in Handarbeit erschaffen haben.

Die Meyerrecorders GmbH («recorder» ist der englische Name für Blockflöte) wurde von Joel und Sebastians Vater Ernst Meyer gegründet. Der Autodidakt hatte sein Können stets verfeinert, bis er vor vier Jahren

überraschend verstarb. Es war sein grosser Wunsch, dass seine Söhne das Atelier übernehmen und sein Lebenswerk weiterführen. Als Teenager hatten weder Joel noch Sebastian ausgeprägte Lust darauf, stiegen später aber doch beide bei ihrem Vater als Lehrlinge ein. 2015 stiess Madeleine Imbeck zum Familienunternehmen: Die professionelle Flötistin verliebte sich gleich doppelt – in Joel Meyer und die Meyer-Flöten – und entschied sich, das Flötenbau-Handwerk zu erlernen.

Von der Hingabe und Konzentration, die es braucht, damit aus einem Stück Buchsbaumholz Flöten für höchste Ansprüche werden, die «typisch Meyer» klingen, erzählt Sebastian Meyer: «Du musst 100 Prozent bei der Sache sein. Egal bei welchem Arbeitsschritt – noch schnell etwas machen, das geht nicht.» Flötenbau ist Präzisionsarbeit. Sogar einen grossen Teil ihrer Werkzeuge fertigen die Brüder selbst an. In Momenten höchster Konzentration fühle es sich so an, als sei das Werkzeug Teil des eigenen Körpers, mit eigenen Nerven in den Spitzen der Klingen. Was der Flöte schliesslich Seele, Klang und Wert verleihe, sei das «voicing», sagt

«DIE ABS INTERESSIERT SICH FÜR DIE SACHE UND NICHT NUR FÜR DIE ZAHLEN WIE ANDERE BANKEN. WAS DIE ABS UNTERSTÜTZT, SOLL AUCH FÜR DIE GESELLSCHAFT WERTVOLL SEIN.»

Madeleine Imbeck



der ältere der beiden Brüder: «Das ist die Form, die man längs in den Windkanal reinkratzt. Dort konzentriert sich das grösste Wissen dieses Kunsthandwerks.»

Ein anspruchsvoller und verschwindender Rohstoff

Der Buchsbaum – der unverzichtbare natürliche Rohstoff der Meyer-Flöten – ist ein spezielles Holz, das ebenso anspruchsvoll wie gefährdet ist: «Das Holz muss mindestens zehn Jahre trocknen, bevor wir es verwenden können, besser noch länger», erklärt Joel Meyer. «Und es darf nur ganz langsam trocknen, sonst verzieht es sich.» Die Pflanzen, die bei uns vor allem als Hecken verbreitet sind, leiden unter dem Befall durch die asiatische Buchsbaumzünslerläuse, die grossflächig auch starke Exemplare des Baums zerstört. Und der Buchsbaum wächst langsam: Bis zu 200 Jahre dauert es, bevor aus einem Pflänzchen ein richtiger Baum wird. Noch gibt es im Süden Europas grössere Buchsbaumwälder. Aber wie lange noch? Die Meyer-Brüder und Madeleine Imbeck sind wiederholt nach Südfrankreich gereist, um Wälder zu finden, aus denen sie einzelne Bäume herausholen und mit ihnen ihr Holzdepot auffüllen können. Nur wenige eignen sich, denn für den Flötenbau benötigen sie gerade gewachsene Stämme mit möglichst wenigen Ästen. Schliesslich wurden sie fündig.

Damit die junge GmbH, deren Flöten internationales Renommee geniessen, einen genügend grossen Vorrat an Buchsbaumholz anlegen konnte, brauchte sie Kapital. Von ihrer Hausbank erhielten Meyers keine Finanzierung, zu jung war das Unternehmen. Und die Berghilfe, wo sie ebenfalls anfragten, unterstützt sie bei Investitionen in Maschinen, nicht aber bei

der Beschaffung von Holz. Hier kam der von der ABS gegründete Verein Innovationsfonds ins Spiel (siehe unten). Madeleine Imbeck, schon länger ABS-Kundin, ist sehr glücklich über diese Zusammenarbeit, nicht nur wegen des Darlehens: «Die ABS interessiert sich für die Sache und nicht nur für die Zahlen wie andere Banken. Was die ABS unterstützt, soll auch für die Gesellschaft wertvoll sein – diese Haltung entspricht unserer eigenen. Wir schätzen dies sehr.»

Der Verein Innovationsfonds

Der Verein Innovationsfonds wurde von der ABS gegründet. Er stellt Eigenkapital in Form von Beteiligungen zur Verfügung oder gewährt Darlehen. So kann der Verein, im Gegensatz zu einer regulierten Bank, modellhafte Projekte unterstützen, die wenig Geld haben, aber lebensfähige Strukturen und ein überzeugendes Konzept aufweisen. Der Verein Innovationsfonds finanziert sich hauptsächlich mit Beiträgen der ABS sowie durch Aktionärinnen und Aktionäre der Bank, die ihre Dividende spenden.

Weitere Informationen und Spendenkonto:

abs.ch/innovationsfonds

WICHTIGER HINWEIS ZU MONETA-BEILAGEN

Zeichnungsangebote für Beteiligungen oder Obligationen in dieser Zeitung sind von der ABS nicht geprüft. Sie stellen deshalb keine Kaufempfehlung der ABS dar.

DIE ABS IN AUFBRUCHSTIMMUNG: WECHSEL UND WEICHENSTELLUNGEN IN DER GESCHÄFTSLEITUNG

Martin Rohner, der bisherige Geschäftsleitungsvorsitzende der ABS, hat die Bank per Ende Juni verlassen. Gemeinsam mit der verbleibenden Geschäftsleitung hat der Verwaltungsrat der ABS nun die Weichen für das Leitungsgremium grundlegend neu gestellt.

Text: Katrin Pilling

Foto: Ruben Hollinger

Nach über acht Jahren intensiver und erfolgreicher Tätigkeit Martin Rohners haben wir uns im Juni von ihm verabschiedet (siehe Seite 17). Er hat per 1. Juli 2020 eine neue berufliche Herausforderung angenommen und ist jetzt Geschäftsleiter eines weltweiten Netzwerks wertorientierter Banken, der Global Alliance for Banking on Values.

Die Geschäftsleitung der ABS arbeitet seit Juni in neuer Konstellation und als Team ohne Vorsitzende(n). Von links: Anita Wymann, Präsidentin des VR der ABS, Etienne Bonvin, Nicole Bardet, Michael Diaz, Tanja Reuter-Schmid, Melanie Gajowski.

Geschäftsleitungsteam ohne Vorsitz

Die dadurch notwendige Neuorganisation der Geschäftsleitung haben der Verwaltungsrat und die verbleibenden Mitglieder der Geschäftsleitung zum Anlass genommen, die Weichen für die operative Leitung der ABS grundlegend neu zu stellen: Künftig verzichtet die Bank auf die Funktion eines oder einer Vorsitzenden in der Geschäftsleitung. Stattdessen werden alle Mitglieder des Leitungsteams auf gleicher Stufe zusammenarbeiten. «Der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung möchten damit den Grad der Selbstorganisation in der Leitung erhöhen», sagt Anita Wymann, Präsidentin des Verwaltungsrates der ABS. «Zudem soll so die bereichsübergreifende Zusammenarbeit weiter verstärkt und gepflegt werden.»

Nicole Bardet neu in der Geschäftsleitung

Am 1. Juni 2020 ist Nicole Bardet neu zur Geschäftsleitung der ABS gestossen (siehe Seite 16). Die 39-jährige studierte Ökonomin ist bereits seit 2011

für die ABS tätig, zuletzt als Leiterin des Firmenkundenbereichs und Standortleiterin in Lausanne. Sechs Jahre lang war sie Mitglied des Verwaltungsrates der ABS und engagierte sich auch in der Personalvereinigung für die Anliegen ihrer Kolleginnen und Kollegen. Nicole Bardet setzt sich ehrenamtlich für einen verantwortungsvollen Konsum ein: Sie ist Vorstandsmitglied der Westschweizer Konsumentenschutzorganisation Fédération romande des consommateurs und engagiert sich im Stiftungsrat von Brot für alle.

In der Geschäftsleitung wird Nicole Bardet mit Tanja Reuter-Schmid den Bereich Finanzieren im Jobsharing leiten. Melanie Gajowski, die diese Verantwortung seit Oktober 2019 mit Tanja Reuter-Schmid im Jobsharing innehatte, bleibt weiterhin Mitglied der Geschäftsleitung. Sie übernimmt das Kreditrisikomanagement und widmet sich der Entwicklung von neuen Geschäftsfeldern im Bereich Finanzieren. Mit der neuen Aufstellung verstärkt die ABS das Fachwissen, die Diversität und die Vernetzung der Geschäftsleitung. «Ganz besonders freut uns, dass mit Nicole Bardet erstmals auch die Romandie in der Geschäftsleitung der ABS vertreten ist», so Anita Wymann.

Alternative Führungsmodelle in verschiedenen Teams der ABS

Das Arbeiten in Teams ohne Leiterin oder Leiter soll nicht nur innerhalb der Geschäftsleitung der ABS erprobt werden, sondern auch in weiteren Bereichen der Bank. «Wir beschäftigen uns schon länger mit der Frage, welche alternativen Führungsmodelle gut zur ABS passen würden», erklärt Anita Wymann den Hintergrund des Pilotprojekts. Das Team Immobilienfinanzierung für die deutschsprachige Schweiz ist bereits seit Anfang Jahr ohne Teamleitung unterwegs. Mit den Bereichen Marketing & Kommunikation, den Assistenzdiensten und der Fachstelle Personal erproben nun drei weitere Teams diese Organisationsform. «Die ABS möchte in einem extern begleiteten Prozess damit Erfahrungen sammeln», so die Verwaltungsratspräsidentin. «Wir sind in Aufbruchstimmung.»



«MEINE VISION IST, DASS WIR ‹DIE› BANK SIND FÜR NACHHALTIGE KMU»

Seit Anfang Juni ist Nicole Bardet Mitglied der Geschäftsleitung und verantwortet den Bereich Finanzieren zusammen mit Tanja Reuter-Schmid. Im Interview erklärt sie, welche Schwerpunkte sie künftig setzen will.

Interview: Katharina Wehrli Foto: Ruben Hollinger



Mit Nicole Bardet ist erstmalig die Romandie in der Geschäftsleitung der ABS vertreten.

moneta: Nicole Bardet, du bist seit neun Jahren in verschiedenen Positionen für die ABS tätig, zuletzt als Leiterin des Firmenkundenbereichs und Standortleiterin in Lausanne. Was ist deine Motivation für den Funktionswechsel?

Nicole Bardet: Ich bin nach wie vor sehr überzeugt vom Geschäftsmodell der ABS und freue mich, es weiterzuentwickeln. Als Mitglied der Geschäftsleitung kann ich auf einer allgemeineren Ebene als bisher arbeiten und mich für Projekte engagieren, die mir besonders am Herzen liegen. Dazu gehört die Finanzierung von Unternehmen, die sich im Übergang zu mehr Nachhaltigkeit befinden.

Welche Aufgaben hast du als Co-Leiterin des Bereichs Finanzieren?

Tanja und ich haben die Aufgaben nach Kompetenzen aufgeteilt: Sie leitet die Immobilienfinanzierungen und ich den Firmenkundenbereich. Aber Jobsharing bedeutet für uns auch, dass beide für alles verantwortlich sind. Wenn Tanja in den Ferien ist, übernehme ich Aufgaben von ihr und umgekehrt. Allerdings gibt es auch Themen, die uns beide betreffen, die wir aus Effizienzgründen aber aufteilen – beispielsweise legt Tanja einen Fokus auf Revisionsfragen und ich aufs Marketing.

Müssen alle Mitarbeitenden Bescheid wissen, wie ihr die Aufgaben aufteilt?

Nein. Es ist unsere Aufgabe, dafür zu sorgen, dass das gemeinsame Leiten funktioniert. Die anderen sollen nicht denken müssen: «Oh, wer ist jetzt dafür zuständig?» Wer eine Frage hat, kann sie uns beiden schicken. Dann schauen Tanja und ich, wer antwortet.

Mit Melanie Gajowski ist in der Geschäftsleitung eine dritte Finanzierungsspezialistin vertreten. Wie ist die Aufgabenteilung mit ihr?

Der Verwaltungsrat hat entschieden, dass wir im Kreditgeschäft neu die Kundenbeziehungen und -akquisition und das Risiko aufteilen. Das machen fast alle Banken so. Tanja und ich sind für die Kundenakquisition verantwortlich und Melanie fürs Risiko, sie leitet also den Kreditentscheid. Zusätzlich ist sie zuständig für die Entwicklung neuer Geschäftsfelder im Bereich Finanzieren.

Du bist die erste Romande in der Geschäftsleitung der ABS. Gibt es für dich Themen aus der Romandie, die du in der Gesamtbank stärker gewichten möchtest?

Die ABS ist in der Romandie sehr nahe bei den Firmen, die den sozialen und ökologischen Wandel vorantreiben, und das möchte ich auch in der Deutschschweiz erreichen. Meine Vision ist, dass wir die Bank sind für nachhaltige KMU. Ich bin sicher, dass das Potenzial hat.

Die ABS ist im Aufbruch: Die GL hat seit Juni keinen Vorsitz mehr, auch andere Teams erproben die Zusammenarbeit ohne Leitung. Was erwartest du von dieser innovativen Organisationsform?

Ich finde sie sehr interessant, und sie passt zu unseren Werten. Wenn neue Mitarbeitende in eine «andere Bank» wie die ABS kommen, erwarten sie, dass es auch innen anders ist. In den letzten Jahren sind wir so schnell gewachsen, dass wir es vernachlässigt haben, uns zu überlegen: Wie leben wir unsere Kultur? Der aktuelle Veränderungsprozess in der ABS ist eine Chance, sich wieder bewusst zu machen: Was ist denn innerhalb der Bank anders als bei anderen?

Du hast ja schon einige Erfahrung mit innovativen Organisationsformen, beispielsweise durch dein Engagement bei Brot für alle oder in der Transitionsbewegung. Besteht nicht die Gefahr, dass Teams ohne Leitung ineffizient werden?

Meiner Erfahrung nach kann man mit einem solchen Modell effizienter werden. Wenn alle wissen, was ihre Rollen sind, gewinnt man an Beweglichkeit. Aber die Umstellung geht nicht von einem Tag auf den anderen. Man kann nicht sagen: Wir nehmen einfach ein bestehendes Modell eins zu eins, sondern wir müssen es an die ABS anpassen. Das ist ein Weg, und es wird noch eine Weile dauern, bis wir sagen können: Jetzt sind wir wirklich anders organisiert.

ER BEWARB SICH ZU SPÄT - ER WAR KEIN BANKER - ER WAR KEINE FRAU

Ende Juni hat Martin Rohner nach achteinhalb Jahren als Vorsitzender der Geschäftsleitung die ABS verlassen, um die operative Leitung eines weltweiten Netzwerkes wertorientierter Banken zu übernehmen, der Global Alliance for Banking on Values.

Eine Würdigung von Anita Wymann, Präsidentin des Verwaltungsrates der ABS.

Martin Rohners Einstieg bei der ABS war aussergewöhnlich. Wer sich nur für Fakten interessiert, hätte seiner Bewerbung nicht allzu grosse Chancen gegeben: Diese ging erst nach Ablauf der Bewerbungsfrist bei uns ein. Gesucht war eine Fachperson aus dem Kredit- oder Anlagebereich. Das war Martin ganz klar nicht. Und eigentlich suchten wir eine Frau. Auch dieses Kriterium wurde augenfällig nicht erfüllt. Hätte damals ein Computer die Erstauswahl getroffen, Martins Bewerbung wäre wohl schnell vom Tisch gewesen.

Was hat uns dennoch dazu bewogen, Martin diese wichtige Aufgabe anzuvertrauen? Es waren zum einen seine Werteverwandtschaft und seine Führungserfahrung, zuletzt als Geschäftsführer der Max-Havelaar-Stiftung. Er war Ökonom und als solcher für den Bund international tätig gewesen, zudem erfahren im Marketing. Er war von der ABS fasziniert und skizzierte interessante Ansätze für deren Weiterentwicklung. Martin war ein spannender Gesprächspartner und äusserte sich offen zu Schwächen, die er an sich selbst wahrnahm - und dazu, wie er an ihnen arbeiten wollte.

Mutige Meilensteine

2012 übernahm Martin den Vorsitz der Geschäftsleitung in der ABS. In den folgenden achteinhalb Jahren brachte er wichtige Veränderungen auf den Weg: Eine Neuorganisation der Bank in vier Geschäftsbereichen stärkte die Unternehmensentwicklung. Die ABS erhielt einen von Grund auf erneuerten Aussenaustritt. Dank neuer Standorte in Zürich, Genf und Lausanne hat die ABS heute passende und moderne Räumlichkeiten, um ihre Kundschaft zu empfangen.

2012 und die Folgejahre waren geprägt von den Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise. Mit zwei wichtigen Massnahmen verbesserte Martin mit seinem Team die Lage der ABS markant: Ab 2013 fanden sie den Ausweg aus der Eigenmittelknappheit, welche die Bank über Jahre hinweg eingeschränkt hatte. Erstmals gab es mit dem Alltagskonto Plus ein Angebot, das mit Vergünstigungen einen finanziellen Anreiz setzte, ABS-Aktien zu zeichnen. Zusätzlich brachte eine breit angelegte Aktienkampagne der ABS Eigenmittel in bisher unbekannter Höhe. Dadurch wurde die Finanzierung von grösseren Projekten im genossenschaftlichen Wohnbau möglich, denn die gesetzlich vorgeschriebenen Vergabe-Limiten erhöhten sich dank der zusätzlichen Eigenmittel. Für die ABS war dies eine Befreiung aus einem viel zu engen Korsett.

Die Einführung der Negativzinsen 2015 war ein Meilenstein, bei dem verschiedene Stärken von Martin ihre Wirkung entfalteten: Gemeinsam mit den Teams aus verschiedenen Bereichen der Bank erarbeitete er nach sorgfältiger Analyse der Situation mögliche Lösungen. Als es an die Umsetzung ging, wurde diese - an sich unangenehme - Veränderung von einer starken Kommunikation begleitet. Aber auch Martin hätte sich wohl nicht träumen lassen, dass er mit den Negativzinsen die grösste Medienresonanz auf seine Tätigkeit bei der ABS erzielen sollte.

In den letzten vier Jahren seiner Amtszeit entwickelte Martin gemeinsam mit dem Team auch neue Produkte, Dienstleistungen und Geschäftsfelder: Die Einführung der Online-Kontoeröffnung war ein zentraler Schritt in der Digitalisierung der ABS. Die Lancierung des ersten ABS-Anlagefonds und der Auslandsstrategie sowie die erfolgreiche Ausrichtung der Jahreskonferenz der Global Alliance for Banking on Values (GABV) 2020 sind weitere wichtige Ereignisse, die Martins Wirkungszeit bei uns prägten.

Sein Abschied lässt mich mit einem lachenden und einem weinenden Auge zurück. Lachend, weil ich seine Entscheidung für die GABV gut nachvollziehen kann und mich freue, dass Martin dem werteverwandten Banking erhalten bleibt. Das weinende Auge schaut darauf, dass für die ABS eine Ära zu Ende geht, die ich schmerzlich vermissen werde.

Ich bin Martin dankbar für die intensive Zusammenarbeit, sein Engagement und zielgerichtetes Arbeiten. Sein Blick nach innen in die Bank und nach aussen in die Gesellschaft waren für die ABS sehr wichtig. Ich wünsche Martin für seine berufliche und private Zukunft von Herzen alles Gute.



Foto: Wolf Fotografie AG, Olten

Anita Wymann, Präsidentin des ABS-Verwaltungsrates, und Martin Rohner, bis Ende Juni Vorsitzender der Geschäftsleitung, waren über acht Jahre gemeinsam für die ABS unterwegs.

GESTÄRKT IN DIE ZUKUNFT: DREI NEUE MITGLIEDER IM VERWALTUNGSRAT DER ABS

Die Generalversammlung der ABS hat im Mai 2020 drei neue Mitglieder für eine Amtsdauer von drei Jahren in den Verwaltungsrat gewählt: Das Gremium erhält Verstärkung von Valérie Clapasson, Véronique Gigon und Christoph Birkholz. Damit erhöht sich die Zahl der Mitglieder im Verwaltungsrat der ABS auf insgesamt zehn Personen.

Foto: Ruben Hollinger

Seit dem überraschenden Tod des ABS-Verwaltungsrates Benjamin Zemann im Juli 2019 arbeitete das Gremium mit der statutarischen Mindestanzahl von sieben Mitgliedern. «Wir wollen uns für künftige Herausforderungen gut aufstellen», erklärt Anita Wymann, Präsidentin des ABS-Verwaltungsrates. So könne man von einer Vielfalt an Kompetenzen und der breiten Vernetzung der einzelnen Mitglieder profitieren. «Von den über 90 eingegangenen Bewerbungen waren jene der nun gewählten drei Personen herausragend. Deshalb haben wir sie zur Wahl vorgeschlagen», so die Verwaltungsratspräsidentin. Die Generalversammlung der ABS ist dieser Wahlempfehlung mit hoher Zustimmung gefolgt.

«Mit Valérie Clapasson, Véronique Gigon und Christoph Birkholz im Verwaltungsrat stärkt die ABS das Fachwissen in den Bereichen Mobilität, erneuerbare Energie, Wohnbaugenossenschaften sowie innovative Geschäftsmodelle», so Anita Wymann. «Alle drei Personen bringen umfassende Führungserfahrung und eine für die ABS vielversprechende Vernetzung mit. Véronique Gigon vertritt zudem die Romandie im Verwaltungsrat, was uns sehr wichtig ist.»

Von links: Christina aus der Au, Gerhard Andrey, Véronique Gigon (neu gewählt), Christoph Birkholz (neu gewählt), Anita Wymann, Valérie Clapasson (neu gewählt), Sven Lidén, Braida Dür, Albi Wuhmann und Anna-Valentina Cenariu.



UNSERE DREI NEUEN VERWALTUNGSRATSMITGLIEDER

Fotos: zvg



Valérie Clapasson

Valérie Clapassons Arbeitsplatz befindet sich im Herzen der

Stadt Zürich. Sie ist Co-Geschäftsleiterin der Genossenschaft Kalkbreite, die mit dem Wohn- und Gewerbebau Kalkbreite eines der innovativsten genossenschaftlichen Bauprojekte der Stadt hervorgebracht hat.

In Baselland aufgewachsen, hat Valérie zunächst Kommunikations- und Medienwissenschaften in Freiburg studiert und lange in Bern gelebt, bevor sie nach Zürich kam. Als Verwaltungsratsmitglied der ABS stellt sie sicher, dass die Bedürfnisse des wichtigen Kundensegments der Baugenossenschaften ins Gremium einfließen. Berührungspunkte mit der Finanzwelt hat sie nicht. Ihren Berufseinstieg machte sie bei der Credit Suisse, wo sie durch das Einstiegsprogramm für Hochschulabsolvierende die gesamte Palette des Bankgeschäfts kennenlernte. «Mit Geld bewegt man die Welt», meint sie. «Umso besser, wenn man – wie bei der ABS – mit dem Geld gute, wertebasierte Projekte finanzieren kann.» Sie will sich dafür einsetzen, dass das «Modell» ABS Schule macht. Damit meint sie nicht unbedingt, dass die ABS zahlenmässig wächst, sondern als Modell und Beraterin wirkt, um die Gesellschaft im sozialen wie ökologischen Sinn zu transformieren.

2017 stiess sie als Kommunikationsverantwortliche zur «Kalki». Gleichzeitig absolvierte sie ein MBA-Studium an der Universität Zürich mit dem Ziel, eine sinnstiftende Leitungsfunktion zu übernehmen. «Das passte gut zu mir. Ich bin eine Generalistin mit vielen Interessen, die ich gerne breiter einsetzen wollte.» Wichtig ist ihr auch, ihren Beruf mit der Familie – sie hat drei schulpflichtige Kinder – unter einen Hut zu bringen. Mit der Übernahme der Co-Geschäftsleitung in der Genossenschaft Kalkbreite ist dies seit Anfang 2019 möglich.

Von der Politik wünscht sie sich, dass sie Vorschriften für den kompletten Ausstieg aus klimaschädlichen Finanzierungsprojekten schnellstmöglich vorantreibt.

Text: Barbara Bohr



Véronique Gigon

«Die Werte, die der Alternativen Bank Schweiz zugrunde liegen,

sind auch meine Werte.» So scheint sich der Sitz im Verwaltungsrat der ABS auch ganz natürlich in die Laufbahn von Véronique Gigon einzuflügen. Die zweisprachige gebürtige Bielerin ist Rechtsanwältin, verfügt über einen MBA und hatte mehrere Leitungsfunktionen im Eidgenössischen Departement für Umwelt, Verkehr, Energie und Kommunikation inne, insbesondere war sie stellvertretende Generalsekretärin von Doris Leuthard. Sie war unter anderem für den Bereich bundesnahe Unternehmen (SBB, Swisscom, Postfinance) zuständig. In ihrer Funktion hatte sie regelmässig mit Verwaltungsräten zu tun. «Ich konnte deren Arbeit beobachten und erkennen, wie schwierig es ist, trotz den finanziellen, rechtlichen, politischen und gesellschaftlichen Herausforderungen den Werten des Unternehmens treu zu bleiben.»

Véronique Gigon ist unterdessen hauptberufliche Verwaltungsrätin. Sie hat sich ein Portfolio an Mandaten aufgebaut, in denen sie ihre Werte mit ihren Kenntnissen in den Bereichen Mobilität, Energie, Umwelt und Nachhaltigkeit verbinden kann. Sie sitzt im Verwaltungsrat der SBB, von Aare Seeland mobil AG und Energie du Jura SA. Zudem ist sie Präsidentin des regionalen Naturparks Doubs und Partnerin der Agentur Getdiversity GmbH, die sich auf die Rekrutierung von Frauen für Führungspositionen spezialisiert hat.

«Jedes Unternehmen hat seine Besonderheiten. Ich möchte verstehen, welche Identität es hat, wie es funktioniert und unter welchen Bedingungen es sich entwickelt.» Véronique Gigon interessiert sich auch für die Herausforderungen der Digitalisierung. «Verbindliche rechtliche Rahmenbedingungen mit den Bedürfnissen der Kundinnen und Kunden und mit einer sich schnell verändernden Welt zu vereinbaren, birgt grosse Herausforderungen, aber auch ein schönes Entwicklungspotenzial. Ich freue mich darauf, zur Erfüllung der einzigartigen und besonderen ethischen Ziele, die sich die ABS gesteckt hat, beizutragen.»

Text: Muriel Raemy



Christoph Birkholz

«Ich habe erst gar nicht an mich selbst gedacht», antwortet

Christoph Birkholz auf die Frage, weshalb er sich auf die Stelle als Verwaltungsratsmitglied bei der ABS beworben habe. «Ein Kollege hat mir die Ausschreibung weitergeleitet, und ich habe lange überlegt, wer denn gut passen würde.» Einen Tag vor dem Ende der Bewerbungsfrist habe es ihn selbst gepackt, denn «die ABS lebt heute schon vor, wie Unternehmen in Zukunft funktionieren sollen».

Er betrachtet die ABS als sehr gut positioniert, um die Herausforderungen des Geschäftsmodells «Bank» zu meistern. Dabei ist ihm wichtig, dass die ABS nicht auf dem jetzigen Stand verharret. Die ABS könne mit neuen Produkten und engeren internationalen Beziehungen ihre eigene geschäftliche Existenz sicherstellen und mehr Nähe zur Kundschaft aufbauen. Aufgrund ihres Selbstverständnisses sieht er die Bank auch in der Verantwortung, ihre sozialen und ökologischen Werte noch stärker als bisher in die Gesellschaft hinauszutragen und als Aktivistin zu wirken.

Verantwortung nicht nur für sich selbst, sondern für die Gesellschaft wahrnehmen: Diese Erfahrung prägt Christophs Werdegang. Er hat seinen Master in Betriebswirtschaftslehre an der privaten Universität Witten/Herdecke (D) absolviert. Für den Lehrersohn war deren Motto «Tut, was ihr wollt» zunächst ein Kulturschock, erinnert er sich. Obwohl er sich zunächst überfordert fühlte, reifte in ihm bald der Wunsch, etwas Eigenes zu machen. Für das Doktorat im Impact Investing wechselte er an die Hochschule St. Gallen. 2009 gründete er mit zwei Mitstudierenden und einem weiteren Kollegen den damaligen Hub Zürich, der Büro und Lerngemeinschaft zugleich für soziales Unternehmertum sein sollte. Der Hub wurde zum Nährboden zahlreicher Aktivitäten in der Schweizer Startup-Szene und Christoph einer der prägenden Treiber dieser Entwicklung. Trotz der gegenwärtigen Unsicherheit in Wirtschaft und Gesellschaft ist er insgesamt guter Dinge. Dazu hat er auch privat gute Gründe. Er wird im September zum ersten Mal Vater.

Text: Barbara Bohr

HALBJAHRESERGEBNIS 2020: WACHSTUM TROTZ PANDEMIE, DOCH DIE UNSICHERHEIT BLEIBT

**Das erste Halbjahr der ABS war geprägt von der Corona-Krise.
Trotz vielen neuen Kundinnen und Kunden bleibt deshalb die Zukunft herausfordernd.**

Den bundesrätlich angeordneten Lockdown und die darauffolgenden Wochen verbrachten viele Mitarbeitende der ABS im Homeoffice. Aussergewöhnlich verlief das erste Halbjahr angesichts der Börsenkapriolen auch bei den Anlagen. In der Folge entwickelten sich die Erträge durchgezogen. Positiv entwickelte sich das Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft und erreichte im ersten Halbjahr ein Plus von 0,4 Millionen Franken gegenüber dem Vorjahr. Im Zinsgeschäft hingegen fiel der Bruttoerfolg 0,5 Millionen Franken tiefer aus als im Vorjahr – eine Folge der weiterhin re-

kordtiefen Zinsen. Im zweiten Halbjahr dürfte sich der Zinserfolg weiter abschwächen, da aufgrund des Corona-bedingten negativen Wirtschaftswachstums mit Wertberichtigungen zu rechnen ist.

Auf der Aufwandseite manifestiert sich im Halbjahresergebnis der vor der Corona-Krise geplante und eingeleitete Ausbau beim Personal, um das Kundenwachstum zu bewältigen. Es fielen dafür zusätzliche Kosten in der Höhe von einer Million Franken an. All diese Entwicklungen lassen erwarten, dass die ABS per Ende 2020 nicht an die Ergebnisse der Vorjahre anknüpfen können.

Gut unterwegs beim ABS-Anlagefonds und bei den Eigenmitteln

Der ABS-Anlagefonds ist gut auf Kurs. Trotz der Pandemie verdoppelte sich das Volumen im ersten Halbjahr 2020 auf fast 23 Millionen Franken. Angesichts dieses Zuflusses gehen wir davon aus, dass wir das Ziel von 30 Millionen Franken bis Ende 2020 übertreffen werden.

Bei der Mobilisierung neuer Eigenmittel ist die ABS auch 2020 gut unterwegs: Bis Mitte Jahr konnten bereits 504 neue Aktionärinnen und Aktionäre gewonnen werden. Somit tragen heute 8160 Personen und Institutionen die Bank mit. Per 30. Juni 2020 sind ABS-Aktien in der Höhe von fast 8,5 Millionen Franken gezeichnet worden. Mit einer aktuellen risikogewichteten Eigenkapitalquote von 23,28 Prozent, die sich innert sechs Jahren mehr als verdoppelt hat, übertrifft die ABS die regulatorischen Vorgaben deutlich.

Covid-19-Kredite

Die Covid-Pandemie forderte die ABS auf einem neuen Feld heraus: Wie die anderen Schweizer Geschäftsbanken half sie mit,

die Liquidität der Wirtschaft aufrechtzuerhalten. Basis war der Bundesratsentscheid von Ende März, mit dem die Regierung Liquiditätshilfen in der Höhe von insgesamt 40 Milliarden Franken zur Verfügung stellte. Die Überbrückungskredite wurden unbürokratisch zur Deckung der laufenden Fixkosten meist durch die Hausbanken der Firmen ausbezahlt. Für die ABS galt es, innert 48 Stunden nach dem Bundesratsentscheid eine Prozedur zur Prüfung und Vergabe dieser Kredite zu etablieren. Das Ergebnis kann sich sehen lassen: Von den 180 Anfragen konnten 152 bewilligt und ausbezahlt werden. Insgesamt kam es zu einer Auszahlung von fast 12,5 Millionen Franken.

Rückenwind für die ABS

Hoherfreulich ist auch der Zuspruch der ABS beim Publikum. Allein von Januar bis Juni 2020 stiessen 1202 Kundinnen und Kunden neu dazu, bis Ende Jahr dürfte die Bank insgesamt über 40 000 zählen. Die von der ABS verwalteten Kundengelder stiegen auf 1,77 Milliarden Franken an (plus 4,9 Prozent gegenüber Ende 2019). Die verwalteten Kundenvermögen erreichten 2,26 Milliarden Franken (plus 2,8 Prozent). Die Ausleihungen erreichten Mitte Jahr 1,51 Milliarden Franken (plus 1,4 Prozent). Um 5,4 Prozent zugelegt hat auch die Bilanzsumme, und zwar auf 2,02 Milliarden Franken.

Die grosse Zahl neuer Kundinnen und Kunden und die gute Bewältigung der Pandemie liessen die ABS motiviert in die zweite Jahreshälfte starten. 2020 wird aber ein herausforderndes Jahr bleiben.

Die detaillierten Zahlen sind online publiziert auf abs.ch/halbjahreszahlen

Die ABS in Zahlen

Anzahl Kreditnehmerinnen und Kreditnehmer
1205

Anzahl ABS-Aktionärinnen und Aktionäre
8160

Anzahl Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
133

Kundengelder
CHF 1 771 932 738

Kundenausleihungen
CHF 1 512 370 335

Bilanzsumme
CHF 2 024 303 791

Eigene Mittel
CHF 231 992 000

Risikogewichtete Eigenkapitalquote
23,28 Prozent

Halbjahresgewinn
CHF 1 210 838

WEITERHIN NACHHALTIG SPITZE: DER NEUE NACHHALTIGKEITSBERICHT IST DA

Für ihre Nachhaltigkeitsleistung im Jahr 2019 erhält die Alternative Bank Schweiz sehr gute Noten. Sie erzielt, wie schon im Vorjahr, **93 von 100 möglichen Punkten** auf der Sustainable Banking Scorecard. Diese Analysemethode beschreibt anhand von sieben Indikatoren den Nachhaltigkeitsgrad einer Bank. Einmal im Jahr ermittelt die ABS so die Nachhaltigkeitsleistung, die sie mit ihrer gesamten Geschäftstätigkeit erbringt. Zu-

dem zeigt sie auf, wie es um ihre betriebliche Nachhaltigkeit steht. Entwickelt wurde die Methode von der Global Alliance for Banking on Values (GABV), einem internationalen Netzwerk von werteorientierten Banken, zu deren Mitgliedern auch die ABS gehört. Die Sustainable Banking Scorecard wird im Nachhaltigkeitsbericht genauer erläutert und die einzelnen Messgrössen in Bezug auf die ABS aufgeschlüsselt.

Der Nachhaltigkeitsbericht 2019 legt zudem besondere inhaltliche Schwerpunkte auf die Themen Klimaschutz und innerbetriebliche Nachhaltigkeit.

Der ganze Bericht kann als PDF heruntergeladen werden unter: abs.ch/nachhaltigkeitsbericht

GOOD NEWS FÜR UNSERE ANLAGEKUNDSCHAFT: BESSERE KONDITIONEN DANK WERTSCHRIFTENKONTO

Haben Sie bei der ABS ein Wertschriftendepot mit einem aktiven Mandat bei der Anlageberatung? Dann haben wir bei der ABS für Sie bisher automatisch ein Anlagekonto geführt. Neu haben wir bei unseren aktiven Mandaten diese ABS-Anlagekonti in Wertschriftenkonti umgewandelt. Das Wertschriftenkonto hat bessere Konditionen in Bezug auf die Freigrenze für Negativzinsen und die Kündigungsfristen für Guthaben-Rückzüge. Sie brauchen nichts zu unternehmen. Die Konten werden von uns umgewandelt. Ihre Kontonummer bleibt unverändert.

Neu (Wertschriftenkonto)

- **0% Zins** bis CHF 2 Mio., darüber **-0,75%**
- Rückzug des ganzen Guthabens zu jeder Zeit ohne Kündigungsfrist

Bisher (Anlagekonto)

- **0% Zins** bis CHF 75 000, darüber **-0,75%**
- **CHF 20 000** pro Monat freie Rückzüge, darüber Kündigungsfrist 6 Monate

Das bleibt unverändert: Es fallen keine Kontoführungsgebühren an. Das Porto des Jahresauszugs per B-Post wird Ihnen weiterbelastet.

NEUE ÖFFNUNGSZEITEN

Seit dem 1. Juli 2020 gelten an drei Standorten der Alternativen Bank Schweiz neue Schalter- sowie Telefon-Öffnungszeiten. Was ändert sich?

- **Lausanne und Zürich:** Damit wir lange Wartezeiten vermeiden und Beratungsgespräche ohne Zeitdruck führen können, empfangen wir in Zürich und Lausanne Kundinnen und Kunden nur noch auf Voranmeldung, dafür neu auch am Montag.
- **Olten:** In Olten empfangen wir Kundinnen und Kunden am Montag nur auf Voranmeldung. Von Dienstag bis Freitag ist der Schalter in Olten weiterhin auch für Laufkundschaft ohne Voranmeldung offen.
- **Genf:** Wie bisher sind Beratungsgespräche in Genf generell nur auf Voranmeldung möglich.
- **Telefonzentrale:** Die Telefonzentrale ist montags neu auch über Mittag offen.

Die detaillierten Öffnungszeiten pro Standort finden Sie unter: abs.ch/kontakt

PERSONELLES



Bertrand Donninger neuer Teamleiter Firmenfinanzierung Romandie

Am 1. Juni hat Bertrand Donninger die Leitung des Teams Firmenfinanzierung Romandie übernommen. Er ist Nachfolger von Nicole Bardet, die in die Geschäftsleitung der ABS berufen wurde (siehe Seite 16). Bertrand Donninger kam

2017 als Firmenkundenberater zur ABS. In dieser Funktion hat er hauptsächlich dazu beigetragen, die Stellung der ABS in Genf auszubauen. Auch hat er sich für die Verbesserung der Nachhaltigkeitspolitik der Bank engagiert. Bertrand Donninger verfügt über einen Master of Science in Management und eine Zusatzausbildung in Mikrofinanz und hat umfangreiche Erfahrungen als Kundenberater in der Schweiz und auf internationaler Ebene gesammelt.



Franca Meier-Brocca neue Leiterin des Beratungsteams in Zürich

Seit dem 1. August leitet Franca Meier-Brocca das Beratungsteam am ABS-Standort in Zürich. Die 53-jährige Bankfachfrau ist seit viereinhalb Jahren bei der ABS tätig und blickt auf über 30 Jahre Berufserfahrung zurück. Sie hat sich ihr Wissen bei verschiedenen Banken angeeignet und verfügt über

langjährige Erfahrung mit Führungsaufgaben und der Beratung von Kundinnen und Kunden.



Olivier Schott, neuer Vertretungsleiter Romandie

Am 1. August hat Olivier Schott die Vertretungsleitung Romandie übernommen. Er übernimmt die Funktion von Nicole Bardet, die seit dem 1. Juni Mitglied der Geschäftsleitung ist (siehe Seite 16). Olivier Schott verfügt

über langjährige Erfahrung im Bankenwesen. 25 Jahre lang war er in der Privatkunden- und Anlageberatung tätig. Im Juni 2018 kam er als Leiter der Anlageberatung in der Romandie zur ABS.



Rico Travella neuer Leiter Marketing & Kommunikation

Seit dem 8. Juni leitet Rico Travella als Nachfolger von Simon Rindlisbacher das Team Marketing & Kommunikation. Der 54-Jährige verfügt über eine langjährige und breite Erfahrung in der Kommunikation und im Marketing. Zuletzt war er Partner

des von ihm mitaufgebauten Beratungsunternehmens «one marketing», das Firmen und Non-Profit-Organisationen in den Bereichen Kommunikation, Marketing und Fundraising begleitet.

Das Team Marketing & Kommunikation ist einer von drei Bereichen der ABS, die im Herbst in einen Pilotversuch als selbstorganisierte Teams ohne Leitung starten (siehe Seite 15). Rico Travella begleitet das Team, zunächst als Leiter und anschliessend als Teammitglied, in diesem Prozess.

Fotos: Wolf Fotografie AG, Olten

Unser Land für zahlbares Wohnen

Die Terra Schweiz AG will zusammen mit der Habitare Schweiz AG Liegenschaften dauernd der Spekulation entziehen sowie nachhaltig zahlbares Wohnen sichern und fördern.

Wollen Sie Ihre Liegenschaft zu einem fairen Preis verkaufen?

Wir suchen Mehrfamilienhäuser ab 10 Wohnungen in der gesamten deutschen Schweiz. Wir garantieren einen fairen Umgang mit den bestehenden Mieterinnen und Mietern und erhalten günstigen Wohnraum.



Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme:
T 052 202 80 80
info@terra-wohnen.ch
www.terra-wohnen.ch



FAIR

Der Podcast rund um nachhaltige Themen

Hier geht es darum, wie du den Planeten jeden Tag etwas besser machen kannst. Jeden Monat stellen wir dir ein spannendes Projekt oder eine besondere Person vor.

Jetzt abonnieren: de.oikocredit.ch/podcast

iTunes |
 Spotify |
 DEEZER |
 Google Podcasts

Genossenschaftlich
Pionier seit 1975
59 000 AnlegerInnen weltweit



www.oikocredit.ch
044 240 00 62

Das **filmingo**-Abo gibt's auch zum Verschenken

filmingo

Die Streaming-Plattform für FilmliebhaberInnen

TRANSIT (2018)
von Christian Petzold

www.filmingo.ch

www.casafair.ch

Eigentum mit Verantwortung

Unsere Werte:
Fair, umweltbewusst
und weitsichtig

Jetzt Mitglied werden!

Für Haus- und Wohneigentümerinnen und -eigentümer und Baugenossenschaften



Eco by Naty Windeln

Pflanzenbasierte Materialien
 Entwickelt, um die zarte Babyhaut zu schützen
 Premium Trockenheit und Auslaufschutz
 Unsere pflanzenbasierte Rohmaterialien und
 Verpackungen sind geprüft und zertifiziert
 von unabhängigen Instituten

Gutschein Nr. N0521 20% Spezialrabatt



ECO by Naty.

30 JAHRE fairSICHERUNG.


nachhaltig.transparent.kompetent

Seit 30 Jahren der zuverlässige, kompetente und faire Partner für die nachhaltige Wirtschaft.

Versicherungen ja ...
 aber fair.

fairsicherungsberatung AG
 Holzikofenweg 22
 3007 Bern
 T +41 31 378 10 10
 fair@fairsicherung.ch
 fairsicherung.ch



erfolgreich  pensioniert

Psychologische
 Pensionierungsberatung
 in Luzern

Manuela Bleichenbacher,
 Psychologin lic.phil.

Tel. 079 777 13 36
 www.erfolgreich-pensioniert.ch

casa im Herzen des Malcantone
 santo stefano

B&B und Seminarhaus



Das «etwas andere» Albergo

- Zwei historische und stilvolle Häuser
- Für eine Auszeit und zum Entspannen
- Interessante Kurse und Workshops

Tel 091 609 19 35, 6986 Migliaglia
 www.casa-santo-stefano.ch

**Für Männer
 im Wandel**

Coaching
 Visionsuche
 Schwitzhütte



041 371 02 47
 www.maenner-initiation.ch
 Stefan Gasser-Kehl, Männercoach

CasaConsult
 Das andere Immobilienbüro

Wir beraten Sie persönlich
 und verkaufen Ihre Liegen-
 schaft zu fairen Bedingun-
 gen nach Grundsätzen des
 Hausvereins. Kt. BE, SO,
 AG, LU, FR, JU, NE. Im
 Tessin haben wir eine
 zweisprachige Vertretung.

T 079 647 36 69
 info@casaconsult.ch

«Wie beeinflusst der Preis den Wert einer Sache?»

Was tun, wenn es einem zuwider ist, der eigenen Kunst einen monetären Wert anzuheften und die Leute doch immer wieder nach dem Preis fragen? Claudia Nicolussi und ihr Partner fanden eine ebenso simple wie provokante Lösung.

Interview: Roland Fischer

moneta: Frau Nicolussi, wann haben Sie gemerkt, dass es für Ihre Kunst einen Markt gibt?

Claudia Nicolussi Das dauerte ein wenig. Ich habe ganz lang mit Ton gearbeitet, einfach für mich. Als ich meinen Partner kennenlernte, der gemalt und auch ausgestellt hat, wurde mir klar: Was man im Atelier schafft, zeigt man auch. Unser erstes gemeinsames Atelier hatte ein Schaufenster – und da haben die Leute bald nachgefragt: Kann man das kaufen, und zu welchem Preis?

Und dann haben Sie geschaut, wie hoch Sie gehen können?

Nein, wir haben bewusst ein tiefes Preissegment gewählt. Unsere «Preispolitik» hat zu spannenden Diskussionen geführt: Wie beeinflusst der Preis den Wert einer Sache? Kann wirklich alles mit Geld aufgerechnet werden, und wenn ja, welchen Einfluss hat diese Sichtweise auf die künstlerische Freiheit? Das Resultat war, dass uns die «Profis» unter den Künstler-Kollegen bald einmal Dumpingpreise vorgeworfen haben. Klar, wer seinen Lebensunterhalt mit bildender Kunst bestreiten will, muss hart an seinem «Marktwert» arbeiten. Im Gegensatz dazu wird man als Hobbykünstlerin im Kunstbusiness belächelt und wenig ernst genommen.

Hat das geschmerzt?

Nicht wirklich. Die Reaktion war eher: Okay, wir werden nicht ernst genommen, dann sind wir auch frei. Denn für mich persönlich liegt ausserhalb dieses Wettbewerbs mehr gestalterische und experimentelle Freiheit. Es war uns sowieso immer

ein Anliegen, keine elitäre Kunst zu machen. Wie viel Idee, wie viel Prozess steckt in einem gelungenen Werk? Wie soll man das beziffern? Wir sind gesellschaftlich so geprägt, dass wir das Teurere auch als das Bessere empfinden. Diese Prägung wenden wir automatisch auch bei der Kunst an. Und genau diese Denkweise wollen wir aufbrechen und nicht via Preis eine Bewertung an ein Werk heften. Die Leute sollen selber entscheiden, welchen Wert ein Werk für sie persönlich hat.

Also freie Preiswahl?

Das wäre eine Möglichkeit gewesen. Aber wir haben uns entschieden, einfach einen Fixpreis festzusetzen, für alle Bilder und Objekte. 150 Franken, egal ob klein oder gross.

Das ist allerdings günstig. Sie arbeiten bestimmt länger als – sagen wir – zwei Stunden an einem Werk?

Natürlich, das reflektiert auf keinen Fall die Arbeitszeit. Aber das soll es auch nicht. Das gehört übrigens auch zur Befreiung: Kunst braucht keine Perfektion, manches, das ich rausgebe, ist vielleicht nicht ganz «fertig». Ich arbeite einfach gern im Atelier.

Kommt es auch vor, dass Käuferinnen oder Käufer mehr zahlen wollen?

Häufig sogar. Dann sage ich jeweils: Gib mir die 150 Franken, und wenn du denkst, dass das mehr wert ist, dann spende den Rest. Nicht mir, an irgendeine gemeinnützige Organisation. Genau brauche ich das gar nicht zu wissen.

Und Sie denken nie: Ich bin ein wenig dumm, dass ich nicht mehr Geld verdiene damit?

Wir sagen uns das schon hin und wieder: Ja, vielleicht sind wir nicht so gute Verkäufer. Aber wer weiss: Vielleicht verkaufen wir so ja viel mehr, als wenn wir höhere Preise hätten?

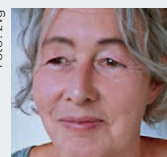
Und die Befürchtung, dass es für manche Leute vielleicht zur Wegwerfkunst wird, bei diesem Preis?

Wir leben ja in der Vorstellung, dass ein Ding nicht geschätzt wird, wenn es keinen hohen Preis hat. Gibt aber der Preis keine Hierarchie vor, findet beim Betrachter eine andere Auseinandersetzung statt, zum Beispiel: Was genau macht es aus, dass mich eine Figur anspricht? Es gibt immer wieder schöne Erlebnisse, wenn ich eines meiner Werke bei jemandem zu Hause entdecke. Ich will nicht Kunst machen, die ihre Achtung daraus gewinnt, dass sie viel gekostet hat. Sondern daraus, dass sie einem gefällt.

Und wenn das nicht mehr der Fall ist?

Dann ist das auch nicht so schlimm. Es kann immer passieren, dass einem ein Kunstwerk nicht mehr anspricht. Dann muss es auch nicht unbedingt zurück auf den Markt und einen guten Preis erzielen. Ich finde die Idee von Kulturschrott gar nicht so unsympathisch. Und solcher geht halt auch mal auf den Müll.

Foto: zvg



Claudia Nicolussi (*1964), vielfältige Ausbildungen (im Herstellen von Schafskäse bis zum Nachdiplomstudium: Konfliktlösung im interkulturellen Kontext). Derzeit als Sozialarbeiterin tätig. Mehr oder weniger intensive Arbeit mit Ton seit 1994. Jüngster Lebensabschnitt geprägt von einem Wohnprojekt und einem selbstversorgerischen Gemüsegarten.

moneta

#3–2020

P.P. CH-4601 Olten Post CH AG

Kunst und Geld: Von den Rekordpreisen im globalen Kunsthandel über die prekären Arbeitsbedingungen der Kunstschaffenden bis zum gemeinschaftlichen Besitz eines Picassos.