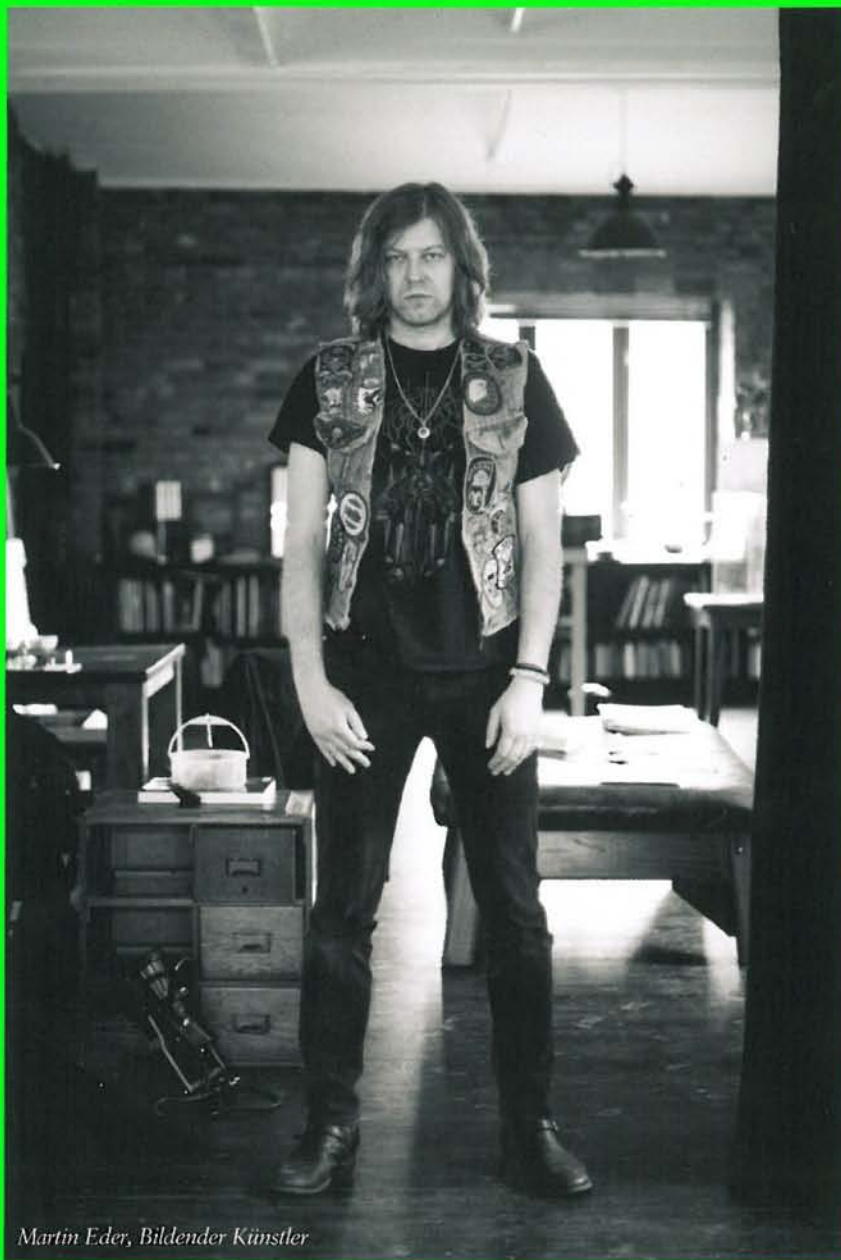


brandeins

Wirtschaftsmagazin



Martin Eder, Bildender Künstler

Du bist nicht allein

Schwerpunkt *Loyalität*





Ein Mann muss tun, was ein Mann tun muss

Kann es in einem unregelmäßigen Markt, in dem es um Millionen geht,
Vertrauen und Verlässlichkeit geben? Es kann.

Ein Besuch beim Galeristen Gerd Harry Lybke und
bei Martin Eder, einem seiner Maler-Stars.

Text: Peter Laudenbach
Foto: Heji Shin

• Mitte Juni wird der Galerist Gerd Harry Lybke wieder im maßgeschneiderten Dreiteiler bei der Art Basel sein, an seinem Stand mit Sammlern und Kuratoren reden und genau beobachten, wer sich für die von ihm vertretenen Künstler interessiert. Seine Galerie Eigen + Art zählt zu den „nearly 300 leading galleries from North America, Latin America, Europe, Asia and Africa“, mit deren Auftritt die Art Basel wirbt. Die Genugtuung darüber, dass er nach einer kurzen Unterbrechung im vergangenen Jahr wieder bei der weltweit wichtigsten Messe für Gegenwartskunst präsent ist, wird Lybke vermutlich eher leise genießen.

Er kann sich auftrumpfende Gesten sparen. Lybke weiß, in welcher Liga er spielt. Alle anderen wissen es auch. Und spätestens seit sich die Art Basel mit seiner Ausladung im Jahr 2011 einen Affront geleistet hat, der der Messeleitung einiges an peinlicher Publicity einbrachte, dürfte auch die Konkurrenz erkannt haben, dass es falsch war, einen wie Lybke zu unterschätzen.

Dessen Eigen + Art ist neben Contemporary Fine Arts aus Berlin die wichtigste Galerie für neue deutsche Gegenwartskunst. Sie vertritt Stars wie Neo Rauch, Martin Eder, Tim Eitel oder den Konzeptkünstler Carsten Nicolai mit seinen komplexen Raum- und Klanginstallationen. In Basel ist Lybke seit langer Zeit ebenso Stammgast wie bei den Kunstmessen in London, New York oder Miami.

Als das Art Basel Committee entschied, die Messe habe für Lybkes Galerie 2011 leider, leider („unfortunately“) keinen Platz, gab es unüberhörbares Raunen. War Lybkes Galerie etwa nicht mehr gut genug für Basel? Spielte der Nachwende-Pionier, der die Maler der Leipziger Schule weltweit vermarktet hat, nur noch in der zweiten Liga? Oder hatte die Ausladung bloß damit zu tun, dass die sechs Galeristen im Auswahlgremium ihrerseits Geschäftsinteressen hatten und Lybkes in Leipzig und Berlin mit damals zwei, heute drei Standorten präsenzierte Firma vielleicht öffentlich deckeln wollten?

Die Reaktion der von Lybke vertretenen Künstler kam postwendend. Die Galerien, mit denen sie neben Lybke zusammenarbeiteten, wurden aufgefordert, keines ihrer Werke in Basel zu präsentieren. Die Macher der Messe hatten sich verrechnet und standen nun blamiert da. Sie konnten den Sammlern kein einziges Werk von Neo Rauch, Tim Eitel oder Martin Eder zeigen. Weil Eders Zweitgalerie Hauser & Wirth in Zürich die derzeit wichtigste Adresse für Avantgardekunst in Europa ist, Neo Rauch in den USA mit dem New Yorker Großgaleristen David Zwirner arbeitet und die New Yorker Galerie The Pace sowohl Tim Eitel als auch Carsten Nicolai vertritt, alle drei Global Player des Kunstmarktes, war klar: Die Art Basel hatte sich nicht allein mit Lybke angelegt. Und musste nun auf die harte Tour lernen, dass sie mindestens so abhängig von den Ausstellern ist wie die von ihr. Die Diskussion darüber, ob Eigen + Art gut genug für die Art Basel 2012 sei, kostete im Auswahlkomitee daher wohl nicht mehr allzu viel Zeit.

Der Maler Martin Eder sitzt in seinem Berliner Atelier, einer großen Fabriketage im Hinterhof, und trinkt Kaffee. Durch den Messe-Boycott dürfte ihm Umsatz mindestens im hohen fünfstelligen Bereich entgangen sein. Dafür dass seine Gemälde, Fotografien und Skulpturen düster und immer etwas bedrohlich wirken, ist Martin Eder ein ausgesprochen freundlicher Mann, ein Bayer Anfang 40. Eder macht kein Geheimnis daraus, dass er vor ein paar Jahren in einer Phase des exzessiven, mit Drogen und Alkohol beschleunigten Nachtlebens einmal auf der Intensivstation aufwachte und ein paar Sekunden klinisch tot war. Etwas von diesem Schrecken scheint in seine Bilder monströser Kätzchen, lasziver Lolitas oder entstellter Körper eingesickert zu sein.

Bloß nicht gefühlsmäßig werden: Freundschaft und Geschäft muss man sauber trennen!

Die Geschäfte laufen gut: Lybke hat kein Problem, Eders Gemälde (ab gut 50 000 Euro) oder seine neuen Skulpturen (ab 60 000 Euro) an die Sammler zu bringen. Damit spielt der Maler weit oben, kurz unterhalb der Liga der Top-Stars Neo Rauch oder Daniel Richter, die für ihre Werke das Fünf- bis Zehnfache verlangen können. Die Hälfte des Verkaufspreises geht, wie in der Branche üblich, an den Künstler, die andere an den Galeristen. Diese Relation drückt unmissverständlich aus, wie groß der jeweilige Anteil an der Wertschöpfung und die Abhängigkeit voneinander ist.

Wie es sich für Künstler gehört, demonstriert Eder eine gewisse Distanz zum Markt. „Der Kunstbetrieb ist eine Firma, der ich nicht angehöre. Ich arbeite für die Höhle der Fantasie“, lautet eines seiner markigen Statements. Und schiebt hinterher: „Dieser ganze Betrieb ist wie so ein Spermin-Wettrennen, das hat auch etwas Lustiges.“ Einerseits. Andererseits ist der Mann ein Profi, der auf seine Interessen achtet. „Man ist schon darauf angewiesen, präsent zu sein“, räumt er ein. „Ich brauche das nicht für einen Ego-Flash, sondern damit das, was ich mache, auch in die Welt kommt. Das Schlimmste an diesem Basel-Boycott war nicht, dass ich irgendwelchen Umsatz verloren hätte, sondern dass keine Kunst von mir da zu sehen war. Aber das ist schon wieder Schnee von gestern.“

Der Maler grenzt sich lieber ab von feierlichen Vokabeln: „Ich finde es widerlich, wenn jemand Loyalität einfordert. Da denke ich sofort an Führerbunker und solche Sachen. Ganz furchtbar sind Gefilde, in denen Freundschaft mit Geschäft verbunden wird. Das muss man sauber unterscheiden“, sagt er auf die Frage, ob er besonders loyal gegenüber seinem Galeristen gewesen sei.

Die Fallen einer falschen, im Zweifel nur behaupteten und nicht besonders tragfähigen Loyalität hat er damit nüchtern und schnörkellos benannt. Eders Moral kommt ohne heiße Luft aus: „Bei der Art Basel habe ich das Richtige getan. Punkt. Nicht weil ich dachte, das schulde ich dem Galeristen, sondern weil ich sel-



Es muss auch menschlich passen: Galerist Gerd Harry Lybke (oben).
Vorige Seite: Martin Eder und sein Atelier

ber das wollte. Man hat doch, wenn man mit sich ehrlich ist, immer ein gutes Gespür dafür, was richtig oder falsch ist.“ Es ist also wie in jedem guten Western: Ein Mann muss tun, was ein Mann tun muss.

Die Abneigung gegen falsche Boheme-Kumpanei teilt Eder mit seinem Galeristen: „Gerd Harry Lybke kam ins Atelier und hat mir das mit der Art Basel ganz sachlich erzählt. Er hat mich nicht moralisch erpresst oder so, mit der Haltung, jetzt musst du mich aus Freundschaft unterstützen. Ich fand es ungerecht, dass sie Lybke da rausgeworfen haben. Ich dachte, wenn das die einzige Möglichkeit ist zu helfen, dann mache ich das jetzt. Diese Aktion war wichtig, aber es hätte auch schiefgehen können, wenn alle gesagt hätten: Ach so, der Martin Eder war nicht da? Ist mir gar nicht aufgefallen. Den vermisst keiner...“, sagt der Maler und grinst breit.

Gerd Harry Lybke redet gern über seine Strategien. Vielleicht ist er auf sie genauso stolz wie auf die Künstler, die er vertritt – wenn nicht sogar ein klein bisschen mehr. Wie er aus dem Nichts seine Galerie aufgebaut hat – das ist sein eigenes Kunstwerk. Einer seiner Grundsätze lautet, ein Galerist solle nicht selbst

Sammler sein: „Ich sammle Geld. Ich sammle keine Kunst“, sagt Lybke mit unverkennbarem sächsischen Singsang-Akzent in seinem kleinen, von Glaswänden umgebenen Büro der Galerie in der Berliner Auguststraße. „Wenn ich sammelte, bekämen die Kunden nur noch die B-Ware und würden meine A-Sammlung finanzieren. Wenn dir ein Galerist erzählt, was für eine großartige Sammlung er hat, kannst du dich einfach umdrehen und gehen. Da musst du nicht mal tschüss sagen.“ Es gibt eben auch Loyalität eines Händlers zu seinen Kunden.

Feste Regel: nicht auf Schnäppchen achten, sondern solide Beziehungen aufbauen

Und seinerseits erwartet Lybke von seinen Kunden, dass sie ein Bild, das sie bei ihm gekauft haben, zuerst ihm anbieten, falls sie es wieder verkaufen wollen. „Das wissen die Sammler auch – sonst verkaufe ich ihnen nichts mehr.“ Schließlich geht es nicht bloß darum, ein Kunstwerk zu verkaufen: Ein ehrgeiziger Galerist will es auch strategisch möglichst klug platzieren, am besten in renommierten privaten oder öffentlichen Sammlungen. Selbst der notorisch undurchsichtige Kunstmarkt braucht ein paar Loyalitätsspielregeln.

Ein anderes Lybke-Prinzip dreht sich um den notwendigen Abstand in der Geschäftsbeziehung zwischen Galerist und Künstler in der Profi-Liga: „Ich gehe nicht einfach in ein Atelier. Wir machen einen Termin. Die Umgangsformen sind verbindlich, das ist keine Boheme. Jemand wie Martin Eder arbeitet hart, auch wenn er sich gibt wie ein Rocker.“

Die beiden wichtigsten Lybke-Regeln dürften erklären, weshalb die Künstler, die er vertritt, lieber auf Umsatz und Messepräsenz verzichten haben, als ihm gegenüber illoyal zu werden: Der Künstler und sein Werk stehen im Vordergrund, nicht die Markt- und Sammler-Pflege.

Atelierbesuche gehören für Lybke deshalb zu den wichtigsten Terminen. Für mondäne Abendessen mit Sammlern im Schickeria-Restaurant hat er keine Zeit. „Der Sammler soll Kunst kaufen und nicht mich.“ Ein weiteres Prinzip: Lybkes Programm ist auf Langfristigkeit angelegt. Einige seiner Künstler kennt er seit 30 Jahren, zum Beispiel Neo Rauch. „Ich war zu Beginn der Achtzigerjahre Aktmodell an der Kunsthochschule Leipzig. Neo Rauch hat dort studiert, und ich war fünf Jahre sein Modell.“ Auch eine Art, wie ein späterer Maler-Star und sein Galerist zueinanderfinden.

Martin Eder kennt Lybke länger als zwölf Jahre. „Eder hat mich als Person interessiert“, sagt der Galerist. „Es geht immer um den Menschen, um die Deckung zwischen dem, was man macht, und dem, was man ist. 1997, bei der Documenta X, hat er in zwei Wohnungen ein illegales Hotel betrieben. Das war eine Kunstaktion, aber er hat sie so geheim gehalten, dass es niemand gemerkt hat. Er hat auch nie gesagt, dass er Künstler ist. Das ▶

auf der Zunge umdrehen muss – eine sehr klare Verhaltens- und Verhandlungsform. Für Lybke geht es immer um Qualität, nicht um Verkäuflichkeit. Das merkt man auch bei Kollegen, die in der Galerie eher wenig verkaufen ± die werden genauso sorgsam betreut wie alle anderen. In all den Jahren hat es nie an irgendwas gehakt. Ich kenne viele Sammler, ich habe ein Riesenadressbuch. Ich könnte eine eigene Galerie aufmachen. Aber warum sollte ich das tun, solange ich mit den Galerien gut zusammenarbeite? Außerdem mag ich die Leute, mit denen ich dort zu tun habe. Der Galerist ist eine Art Dienstleister. Ich höre von anderen Künstlern, dass sich nicht alle Galerien beim Finanziellen so klar verhalten wie Lybke.“ So klingt ein rundum zufriedener Geschäftspartner.

Wie man der Versuchung widersteht, einfach mal schnell reich zu werden

Bevor Lybke einen Künstler aufnimmt, beobachtet er ihn über Jahre. Er will nicht nur wissen, ob jemand ein guter Maler ist. Es muss auch menschlich passen. Lybke will sehen, dass ein Künstler gerundet bleibt und noch wächst, wenn er erfolgreich wird. Das Werk muss im Fokus bleiben. Er sollte sich nicht hetzen und durch hohe Preise bei Versteigerungen verrückt machen lassen. Lybke: „Man kreierte den Markt, man läuft ihm nicht hinterher.“

Auch bei großem Erfolg muss es für ihn noch die Möglichkeit geben, eine Chance gerade nicht wahrzunehmen. Eine Regel ist es für ihn, lieber an Museen als an Sammler zu verkaufen. Diese Behutsamkeit in der Auswahl der Partner bewährt sich. Die Fluktuation ist gering. Von sich aus hat sich Lybke nach eigenen Angaben noch nie von einem Künstler getrennt.

Das ist ebenso ungewöhnlich wie sein Zeithorizont. Er denke nicht in Jahrzehnten, sagt er, sondern in Dimensionen der Ewigkeit: „Wenn es dir nicht darum geht, Kunstgeschichte zu schreiben und mit der Kunst unsterblich zu werden, musst du gar nicht erst anfangen. Dann kannst du gleich im Bett liegen bleiben.“ Das klingt großwahnsinnig, aber diese Haltung kultiviert eine gewisse Aura und schützt ihn zugleich davor, kurzatmig zu werden. „Im weltweiten Kunst-Boom vor einigen Jahren hätten ja alle Künstler anfangen können, 400 Werke im Monat zu produzieren, anstatt 20 im Jahr. Sie hätten in der Hochphase auch 400 Bilder zu hohen Preisen verkaufen und sehr schnell sehr reich werden können. Das hat in meiner Galerie keiner gemacht. Ein Galerist, der auf die marktgetriebene Hysterisierung setzt, muss dauernd seine Künstler austauschen. Das ist nicht mein Modell.“

Für seine Künstler ist offenbar das Versprechen, gemeinsam Kunstgeschichte zu schreiben, mindestens so attraktiv wie die Aussicht, dabei auch noch reich zu werden. Lybke tut einiges dafür, damit das Geld zwischen ihm und den Künstlern nicht zum Thema wird. Sobald es nach einem Verkauf auf dem Galeriekonto einget, erhält der Künstler seinen Anteil. Selbstver-

ständig ist das offenbar nicht. „Wichtig ist, dass man sich über Geld nicht unterhalten muss: weil es funktioniert und weil wir uns klar verhalten. Dann kann man sich im Austausch mit dem Künstler den wahren Dingen zuwenden“, sagt Lybke. „Wir schreiben dem Künstler am Tag des Verkaufs: Heute haben wir die und die Arbeit an den und den verkauft.“

Auch intern sorgt er für Transparenz. Jeder der 18 Mitarbeiter schreibt abends einen Tagesbericht. Lybke arbeitet die Berichte jeden Morgen zwei Stunden lang durch, „egal, wo ich auf der Welt bin“. Jeder Mitarbeiter kann alle Tagesberichte der Kollegen und Lybkes Kommentare lesen: Jeder weiß alles. Es gehört zum Galeriestil, mit allem möglichst bewusst und strategisch umzugehen. Lybke: „Wir gehen nicht zum Geldverdienen auf eine Messe, sondern um einen Künstler so gut wie möglich zu präsentieren. Es geht immer darum, die Marke, das Profil zu schärfen, unser Profil und das des Künstlers. Deshalb zeigen wir teilweise auf großen Messen Bilder, die schon verkauft sind.“

Künstler bekannt zu machen ist nicht billig. Messeauftritte lässt sich Lybke 70 000 bis 90 000 Euro kosten. Trotzdem verzichtet er bewusst darauf, Künstler mit schriftlichen Verträgen an sich zu binden. „Was soll denn in so einem Vertrag drinstehen? Wenn ein Künstler nicht mehr mit mir arbeiten will, hilft mir auch kein Vertrag. Wenn jemand gegen die Regeln verstößt und Werke aus dem Atelier verkauft, muss ich gar nicht erst anrufen, um ihm Vertragsklauseln vorzulesen und ihm zu sagen, dass wir nicht mehr miteinander arbeiten. Dann arbeiten wir nicht mehr miteinander, ganz einfach. Sich integer und klar zu verhalten spart Zeit.“

Einfache Regeln, die auch für Lybkes Partner gelten. Wenn ein Künstler sich von Eigen + Art nicht gut betreut fühlen sollte, würde er irgendwann zu einer anderen Galerie wechseln, Vertrag hin oder her.

„Ich bin kein Leibeigener eines Galeristen“, sagt zum Beispiel Martin Eder. „Ich brauche keinen Vertrag, in dem drinsteht, dass er mich alle ein oder zwei Jahre ausstellen muss. Entweder wir machen regelmäßig Ausstellungen, oder wir lassen es. Wenn aus der Zusammenarbeit nichts mehr entstehen würde, keine Ausstellungen, keine Museumsgeschichten, keine Kataloge, wenn wir keine gemeinsamen Ziele mehr hätten, wäre es völlig normal, sich zu trennen. Das gilt für beide Seiten. Wenn mir nichts mehr einfällt, ist es nur legitim, wenn sich die Galerie irgendwann auch vom Künstler verabschiedet. Eine Ehe ohne Sex, eine Ehe, in der man nicht miteinander redet, in der man keine gemeinsamen Ziele hat und nicht mal mehr miteinander streitet, kann man auch bleiben lassen.“

Das sieht Gerd Harry Lybke ähnlich nüchtern wie Martin Eder: „Wenn ein Künstler weggeht, habe ich Pech gehabt.“ Natürlich gab es Abwerbversuche konkurrierender Galeristen. „Das hat die Künstler nicht wirklich interessiert, wahrscheinlich weil wir als Galerie in dem, was wir machen, einfach sehr gut sind“, sagt er. Es gehe nicht um Freundschaft, sondern um ein Geschäft zum

beiderseitigen Nutzen. Diese Motivation ist eine stabile, tragfähige Grundlage für wechselseitige Loyalität.

Denn nicht aus Edelmut, sondern aus wohlverstandenen Eigeninteresse haben sich auch die Partnergalerien an den Wunsch der Künstler von Eigen + Art gehalten, ihre Werke den Veranstaltern der Art Basel 2011 nicht zu gönnen. Die Ausladung Lybkes hat ihn, dank der entschlossenen Reaktion seiner Künstler, gestärkt, seine Marke (in Lybkes Worten: „den Mythos“) klarer gemacht.

Sie wollten Spaß und Kunst haben. Auf die Frage „Was kostet das?“ waren sie nicht gefasst

Für Haltung und Stil von Eigen + Art ist die Entstehungsgeschichte der Galerie wichtig. Lybke gründete sie 1983 illegal in seiner Leipziger Wohnung. Bis 1989 hat er sie ohne finanziellen Ehrgeiz betrieben. „Kunst gegen Geld zu tauschen, das war für uns moralisch nicht zumutbar. Das haben in der DDR nur die Staatskünstler gemacht“, sagt er. „Wir haben keine Staatskünstler gezeigt, sondern die alternative Szene. Und da gehörte es sich nicht, Kunst zu verkaufen. Obwohl – für Westgeld hätte man vielleicht doch einiges gemacht, aber auch dieses Geld wäre wieder in die Kunst geflossen. Aber das Geld war nicht die Idee unserer Galerie. Es ging um Austausch, Freundschaften, die Vermittlung von Kunst, Spaß haben, Mädels.“

Gerd Harry Lybke hat von Anfang an nach eigenen Regeln gespielt.

Als er nach dem Mauerfall auf seine erste Kunstmesse in Frankfurt am Main kam, hatte er nur Ostgeld in der Tasche. Der Industrielle Arend Oetker hat damals für ihn gebürgt, sonst hätte er die Messegebühren nicht bezahlen können. Später hat ihm Oetker zur Galerie-Neugründung 50 000 Mark vorgestreckt. „Wir wollten eigentlich nur Revolution machen“, erinnert sich Lybke. „Dann kam der erste Sammler zum Stand und fragte: Was kostet das Bild – es war eine Papierarbeit von Carsten Nicolai. Diese Frage war mir neu. Ich habe gar nicht in Preisen gedacht. Ich habe sie für 600 Westmark verkauft, das war für uns ein Vermögen.“

Am Ende der Messe war genug zusammengelassen, um die Gebühren zu bezahlen. Jeder Künstler bekam seine 50 Prozent, und vom Rest des Geldes druckte Lybke Kataloge, um sich bekannt zu machen. „Die Kuratoren wollten im Jahr 1990 natürlich auch politisch korrekt handeln. Also war Ostkunst, wäre aus den okkupierten Gebieten, gefragt. Die kannten sie aber kaum. Dafür waren die Kataloge wichtig“, erklärt Lybke seine Strategie von damals.

Sieht ganz so aus, als wäre sie aufgegangen. ■



Offen für komische Aktionen: ein Blick in Martin Eders Atelier

gesamte Interieur-Design war von ihm. Erst ein halbes Jahr später hat die Kunstwelt das mitbekommen, und eine prominente Sammlerin hat das Hotelmobiliar gekauft. Das ist doch einfach geil. Eder hat in komischen Clubs sehr komische Aktionen gemacht, hat selber Clubs und Bars betrieben, das sorgt auch für so etwas wie Mythos.“ Eder nennt seine Hotelaktion heute eine „Jugendsünde“.

Der Maler berichtet sachlich von der Zusammenarbeit mit seinem Galeristen, den er bei dessen Spitznamen Judy nennt: „Judy Lybke kommt ab und zu ins Atelier, er schaut, was ich mache, und macht dann Fotos. Ich sage, er solle bitte kein Foto machen, dann macht er trotzdem welche, dann geht er wieder. Zum Glück gibt's keine Strategien. Früher dachte ich, man kann aus Scheiße Bonbons machen, das kannte man ja aus dem Pop-Kontext. Zum Glück funktioniert das nicht. Man muss einfach tun, was man für richtig hält. Das Erfreuliche an Judy Lybke ist, dass er normal ist, dass man sich mit ihm über die Dinge, die anliegen, unterhalten kann und dabei nicht 25 Eventualitäten dreimal