

## „DYNAMIK STATT EINBAHNSTRASSE“

Mit Beginn der Art Basel startete am 4. Juni auch *Independent-Collectors.com*, eine Website, die sich Sammlern als Netzwerk-Community anbietet und auf der man sich mit Gleichgesinnten über Kunst und den Markt austauschen kann. Ab 2009 fallen zwischen 100 und 200 Euro Mitgliedsbeiträge an. Teil dieser Plattform ist auch ein Galerien-Rating. Die Nutzer der Seite werden dazu eingeladen, Galerien zu bewerten. Die Ergebnisse werden später auf der Seite veröffentlicht. Der Initiator der Community, Christian Schwarm, selbst seit drei Jahren Sammler zeitgenössischer Kunst, wagt sich mit diesem Geschäftsmodell auf sensibles Terrain – wenn es denn Erfolg hat.

Interview UTE KREPLER

**ARTINVESTOR: Herr Schwarm, was reizt Sie und Ihre Partner an diesem Geschäftsmodell?**

Christian Schwarm: Es gibt Branchen, wo ungeschriebene Gesetze herrschen, an die sich scheinbar jeder hält. Der Kunstmarkt ist so ein Bereich. Doch dann kommt jemand, der das Ganze mal von einer anderen Perspektive be-

Andererseits möchten wir eine Brücke bauen für Kunstinteressierte, die Berührungsängste mit dem Markt haben. Wie viele Menschen scheuen Galerien, weil sie sich noch nicht auskennen und glauben, komisch angeschaut zu werden! Den Galerien ist vermutlich gar nicht bewusst, wie hoch die Hemmschwelle bei vielen potenziellen Kunden ist.

**„DEN GALERIEN IST VERMUTLICH NICHT BEWUSST, WIE HOCH DIE HEMMSCHWELLE BEI VIELEN POTENZIELLEN KUNDEN IST.“**

trachtet und bringt Unruhe in die etablierte Ordnung. So schwierig das für Pioniere sein mag, so interessant sind solche Geschäftsmodelle, wenn sie sich etablieren können.

**Was glauben Sie, wer dafür empfänglich ist?**


Unsere Zielgruppe sind alle Sammler zeitgenössischer Kunst. Erfahrene Sammler sind nicht unsere erste Anlaufstelle. Vielmehr richten wir uns an den Typ „junger ambitionierter Einzelkämpfer“. Es geht uns um Austausch und Kontaktpflege, um eine Dynamisierung der Sammlerszene.

kussionen und Gespräche. Wir wollen von Sammlern wissen, wie empfehlenswert sie bestimmte Galerien finden. Sie haben zusätzlich die Möglichkeit, eine inhaltliche Bewertung als Freitext vorzunehmen.

Sie wenden sich an Einsteiger. Bei einer Korrektur des Markts könnten diese zu den ersten gehören, die sich aus dem Markt zurückziehen und damit auch aus ihrer Community. Gerade dann ist es gut, wenn der Markt mehr Dynamik erhält. Vielleicht könnte Tauschhandel

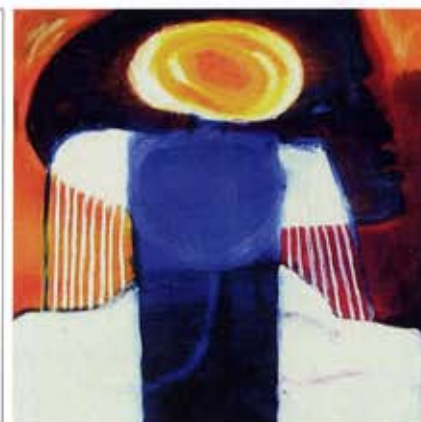
dann bei uns ein Thema werden. Schließlich schafft es eine Plattform wie unsere, ähnliche Positionen zusammenzubringen.

**Galeristen dürften davon wenig begeistert sein. Sie wollen an Sammler verkaufen, die das Werk langfristig in ihrer Kollektion bewahren.**

Ja, aber ist es denn im Sinne des Künstlers, dass sein Werk im Depot liegt? Ich halte das für eine antiquierte Sicht aufs Sammeln. Independent Collectors soll keinesfalls die Plattform für den schnellen Ein- und Ausstieg sein. Aber das neue Sammeln ist eine Mixtur aus Leidenschaft und ökonomischer Vernunft. Der neue Sammler will seine Sammlung nicht mehr endlos vergrößern. Er will keine Einbahnstraße. Sondern er will sich an Positionen abarbeiten, neue Perspektiven entwickeln und genau das in einer möglicherweise dynamischen Sammlung reflektiert sehen. Deswegen nennen wir uns „Independent Collectors“, unabhängig von bestimmten Institutionen, die sich ins Zentrum der Marktmacht stellen wollen. Manchmal mutet der Markt fast protektionistisch an. Ich habe gar kein Problem, dazu ein Gegengewicht aufzubauen. 

### GOLFEN FÜR DEN GUTEN ZWECK

Schauspielerinnen Dennesch Zoudé ist für gewöhnlich keine Golferin. Für einen guten Zweck schlüpft sie aber gern auch mal in diese Rolle. Auf dem „Artists for Kids“-Charity-Golf-Turnier im vergangenen Jahr versammelten sich Stars aus Film, Medien und Kunst, um für die Jugend den Golfschläger zu schwingen. Am 12. Juli ist es wieder so weit: Bernd Eichinger, Filmproduzent und Gründer der Hilfsorganisation und die Pact Communication Group laden zum dritten Mal zum Charity-Golfen ein. Gespielt, gefeiert und gespendet wird im Golfclub Schloss Eggenmating, München. Zusätzlicher Leckerbissen: Die Versteigerung eines Gemäldes des Malers Claus Peter Seibt. Der gesamte Erlös der Veranstaltung soll Jugendlichen in Notlagen zugute kommen.



links: Claus Peter Seibt, „Portrait of a Guardian“, 2004, Öl auf Schiffsholz, 125 x 125 cm