

ALTE MEISTER, NEUE ZEITEN

Konrad Bernheimer handelt mit klassischen Gemälden auf höchstem Niveau.

Wir sprachen mit ihm über einen verpassten Gerhard Richter, die Geheimnisse des Kunstkaufs und die Chancen des Internets



INTERVIEW LOUIS LEWITAN

FOTOS JULIAN BAUMANN

Herr Bernheimer, wir kennen Sie als einen der führenden deutschen und internationalen Kunsthändler mit großen Verdiensten um den Standort München. Deshalb dürfen Sie jetzt ganz ehrlich sein. Ist Ihnen eigentlich in ihrer Laufbahn hinsichtlich einer Fälschung jemals ein Fehler unterlaufen?

Nein, Gott sei Dank ist das bisher noch nicht vorgekommen. Ich bin ein sehr vorsichtiger Käufer. Wenn mir ein wichtiges Gemälde angeboten wird, und es geht um viel Geld, dann bestehe ich darauf, dass, wenn irgend möglich, das Bild hier ins Haus kommt. Warum? Erstens habe ich hier meine ganzen technischen Lampen, mein schwarzes und blaues Licht, sodass ich unter den Firnis sehen kann und erkenne, wie der Zustand ist, ob es zum Beispiel Restaurierungen gab. Aber vor allem geht es mir darum, dass ich Zeit habe, vor dem Bild zu sitzen und zu sehen, ob es besser oder schlechter wird. Immer mal wieder war hier ein Bild auf der Staffelei, das hat zwar im ersten Augenblick einen guten Eindruck gemacht, aber am dritten

Tag wurde es immer schwächer, dass ich sagen muss, nein, das ist nichts für mich.

Was war ansonsten im Geschäftsleben Ihre vielleicht größte Fehlentscheidung?

In den 80er-Jahren hat mir ein Freund gesagt, du, da ist ein wunderschönes Bild zu kaufen. Das war von einem Menschen, dessen Namen ich noch nie gehört hatte, Gerhard Richter. Aus dieser Phase, wo er so unscharf fotorealistisch gemalt hat, ein Mädchen von halb links, den Nacken hat man schön gesehen. Ist das jetzt ein Foto oder ein Bild, habe ich gefragt. Und was soll es kosten? 17500 Mark. Da habe ich gesagt, seid ihr wahnsinnig! Ich meine, was für ein Trottel war man damals, das nicht zu erkennen. Dieses Bild wäre heute gut und gern einige Millionen wert.

Sie greifen auf viele Erfahrungen und Kompetenzen zurück. Wie erlernt man so etwas?

Indem man sich ein Leben lang damit beschäftigt. Schauen Sie, es geht doch im Grunde genommen um nichts anderes als

um das ständige Schärfen der Sinne, um die gespeicherten optischen Erfahrungen. Das ist bei jemandem, der sich hochprofessionell mit Wein beschäftigt, auch nicht anders. Nur dass es bei uns eben der Augen- und nicht der Geschmackssinn ist.

Bei Ihnen gibt es aber auch noch diesen besonderen persönlichen Zugang ...

Das stimmt. Meine Geschichte ist vielleicht eine besondere, weil ich in diese alte Kunsthändlerfamilie hineingeboren wurde. Und dann kam natürlich noch der an sich traurige Umstand hinzu, dass mein Vater sehr früh gestorben ist und mein Großvater, als ich sechs Jahre alt war, beschlossen hat, dass ich sein Nachfolger werden muss. Er ließ mich dann jede Woche von seinem Chauffeur direkt von der Schule abholen und in das Palais Bernheimer am Lenbachplatz fahren. Dort durfte ich mit meinem Großvater Mittagessen, und dann ging es in die einzelnen Abteilungen des Antiquitätenhauses. Bei dem Herrn von der Teppichabteilung musste ich den Unterschied lernen zwischen einem persischen, einem türkischen und einem chinesischen Knoten. Ich musste Hefte führen, und da stand drin, eine Kommode mit Bauch ist eine Barockkommode. Wenn sie keinen Bauch hat, ist sie entweder Empire oder Biedermeier. Wissen Sie, wenn Sie das als Kind alles so lernen, vergessen Sie es nicht.

Hatten Sie eine glückliche oder unglückliche Kindheit?

Auf manchen Fotos sehe ich kreuzunglücklich aus, immer im Anzug und mit einer Gummizugkrawatte, da hat meine Mutter streng drauf geachtet. Aber es hat mir auch Spaß gemacht: Wer fuhr in München damals schon einen großen, weißen Chevrolet? Ich durfte dann immer in der Mitte zwischen dem Chauffeur und dem Großvater sitzen, der, sobald er im Auto saß, sofort einschlieft und zu mir überkippte. Ich hatte dann immer die ganze Last des Großvaters hier auf mir drauf.



Elegantes Grau statt bewährtem Rot: Neben den Alten Meistern zeigt Bernheimers Tochter Blanca in den Galerieräumen Fotografie, hier von Cathleen Naundorf



„In Deutschland ist München in jedem Fall der wichtigste Kunsthandelsplatz. Es war schon zu allen Zeiten so, dass hier der Geldbeutel für die Kunst lockerer saß.“

Eine Situation von großer Symbolkraft. Ihr Großvater lehnt sich mit seinem ganzen Gewicht an Sie. Empfinden Sie sein Vertrauen als eine Last?

Ja, er hat sich im wörtlichen Sinne auf mich gestützt. Er hat mich auch überallhin mitgenommen. Er war ja damals 1956 als Präsident des Kunsthandelsverbandes zugleich der Gründer der Kunst- und Antiquitätenmesse im Haus der Kunst ...

Und nun sind Sie am gleichen Ort mit den von Ihnen initiierten Highlights.

Ich empfand es über viele Jahre hinweg als sehr schade, dass wir keine vernünftige Kunstmesse in München haben. Daraus ist die Idee zu den Highlights entstanden. Ich bin ja nach wie vor überzeugt, dass eine Messe nicht so stark ist wie ihre stärksten Objekte ist, sondern so schwach wie ihre schwächsten. Und deswegen haben wir mit den Highlights eben versucht, im wahrsten Sinne des Wortes Highlights zu zeigen. Ich glaube, wir haben jetzt eine wirklich gute Gruppe mit erstklassigen Kollegen beieinander. Die Zukunft hängt aber davon ab, wie wir mit dem Platzproblem fertig werden. Das bereitet mir im Moment schon Kopfzerbrechen, weil der Platz, den man uns im Haus der Kunst einräumt, ist immer noch zu klein.

Gibt es keine wirkliche Alternative zum Haus der Kunst?

Das ist natürlich eigentlich schon der ideale Ort. Als man meinen Großvater 1956 fragte, wieso er ausgerechnet an diesem Ort mit dieser Geschichte ausstelle, sagte er: an dem Haus sei nichts falsch, außer dem Erbauer. Die Architekten haben sich ja auch nur an den Proportionen von Klenze orientiert. Eine Alternative gäbe es natürlich, aber das ist ein Traum, das wäre die Neue Pinakothek.

Wie beurteilen Sie heute den Kunsthandelsstandort München generell?

In Deutschlands ist München in jedem Fall der wichtigste Platz. Ich glaube, es

war schon zu allen Zeiten so, dass hier der Geldbeutel für die Kunst lockerer saß. Zwar haben wir die größte Milliardärsdichte in Deutschland nicht in München, sondern in Hamburg, aber die Hamburger geben ihr Geld nicht zu Hause, sondern lieber woanders aus. Zum Beispiel auf der Tefaf in Maastricht.

Sie sind als Mitglied des Exekutivkomitees und Chairman der Pictura am Erfolg der Tefaf maßgeblich beteiligt. Was kann München von Maastricht lernen?

Ich spreche immer vom „Wunder von Maastricht“, weil das eigentlich alles ganz unwahrscheinlich ist. Es liegt *in the middle of nowhere*, es gibt dort keinen anständigen Flughafen, die Infrastruktur mit Hotels und Restaurants genügt dem Ansturm nicht. Und trotzdem pilgern die Leute jedes Jahr dorthin. Der Erfolg hängt also sicher damit zusammen, dass Maastricht so ein unmöglicher Ort ist.

Eine geradezu paradoxe Erfolgsformel! Jeder, der sich vornimmt, dort hinzugehen, unterzieht sich doch einer besonderen Anstrengung. Wenn alles so kompliziert ist, will jemand, der sich etwa von Amerika aus auf den Weg gemacht hat, nicht ohne eine Trophäe heimkehren. In Paris oder London geht man viel ungezwungener an die Sache, da kann man auch so gut die Zeit herumbekommen.

Haben die Alten Meister eigentlich ein Nachwuchsproblem? Wachsen genug jüngere Käuferschichten nach?

Die Selbstverständlichkeit, mit der meine Generation noch an die alte Kunst herangeführt wurde, wird natürlich zunehmend weniger. Wir werden es mit einer Verengung auf eine Elite zu tun haben, weil das Bildungsbürgertum schrumpft. Zur Kunstbetrachtung gehört mehr, als nur einem Label nachzulaufen. Dafür werden mich wahrscheinlich Kollegen, die auf dem Gebiet der zeitgenössischen Kunst tätig sind, steinigen wollen. Aber vieles von dem, was heute dort passiert, hat mit echtem Kunstverständnis wenig zu tun. In Deutschland fangen eigentlich alle erst mal an, der zeitgenössischen Kunst nachzulaufen. Das ist in Italien ganz anders, da sammeln auch die Jungen noch sehr viel selbstverständlicher alte Kunst. In Frankreich sind sie auch eher konservativ, in England ist es sehr gemischt.

Kennen Sie einen Weg, um heute 30-Jährige mit ihrer Passion anzustecken?

Ich habe einen alten Trick. Wenn junge Leute zu mir kommen und sagen, Herr Bernheimer, ich würde ja gerne ein Bild kaufen, aber ich verstehe nichts davon, dann gehe ich mit den Leuten meistens einfach in die Pinakothek oder in London in die National Gallery. Und dann sage ich, okay, jetzt tut so, als könntet ihr jedes Bild dort kaufen. In der nächsten Runde komme ich dazu und erkläre, warum es keinen Sinn hat, sich auf Rembrandt, Tizian oder Breughel den Älteren zu versteifen, weil



„David und Bathseba“ von Lucas Cranach d. Ä. verkaufte Bernheimer 2010 auf der Tefaf. Links: Über dem Tisch hängt eine Ansicht des Forum Romanum von Josef Langl

„Wir Europäer sammeln schon so lange Buddhasstatuen.
Warum sollen die Asiaten jetzt nicht auch
italienische Madonnen oder Lucas Cranach kaufen?“

die gibt es nicht mehr, oder die kann man sich nicht leisten. Dann führe ich sie in die Seitenkabinette, wo ja auch wunderbare Dinge hängen. So kann man tatsächlich die Geschmacksrichtung einengen und sehen, aha, hier interessiert sich jemand für Stilleben. Und dann kann man anfangen, ihnen ein wenig über die Symbolik zu erzählen, was das jetzt bedeutet, so eine halb abgeschälte Zitrone oder eine verblühende Tulpe oder ... Und das finden die meistens ganz wunderbar, weil dann haben sie ihr *conversation piece*, und da kann man das, was früher den meisten Menschen selbstverständlich war, punktuell eben wieder einführen, und dann steigen sie ein.

Welche Rolle spielen bei dieser Vermittlung neue Technologien wie das Internet oder die Smartphones?

Eine immer größere. Wir haben das letzte Jahr viel Zeit in unsere neue Website investiert. Und ich habe zudem festgestellt, dass die Adresse *importantoldmasters.com* noch nicht vergeben war. Daraufhin



Auf der Höhe der Zeit: Für den Kunsthändler wird die Präsentation auf Website oder iPad von Jahr zu Jahr bedeutsamer

habe ich sie mir mit sämtlichen Anhängseln .net, .org, et cetera gesichert. Wenn Sie jetzt also den Begriff „Important Old Masters“ googeln, dann bin ich ganz oben, und dadurch landen bei uns tatsächlich mehr Leute.

Alte Meister auf der Höhe der Zeit!

Das Erste was ich gemacht habe, war zu sehen, ob das auch alles auf meinem iPad funktioniert. Ich weiß ja, dass meine Kunden, wenn sie Zeit haben, in Sardinien auf ihrem Boot sitzen, und dann haben sie ein iPad dabei, und da muss das auch funktionieren. Aber auch der optische Auftritt wird für uns immer wichtiger. Wenn ich jetzt auf der neuen Frieze Masters in London ausstelle, wo ich mich mit auf Zeitgenossen spezialisierten Galerien wie Gagolian messe, da kann ich nicht mit einem plüschigen Rot auftreten. Da komme ich mit einem *very nice and sleek gray* daher, denn nur so habe ich die Chance auch Interessenten aus der *contemporary art* anzulocken. Wenn einer gerade dabei ist, vier oder fünf Millionen für einen Jeff Koons auszugeben und dann bei mir ein herrliches Stilleben von Cornelis de Heem sieht und dann sagt, oh, das kostet ja nur 1,2 Millionen, ist aber ein absolut wunderbares Stilleben aus dem 17. Jahrhundert, dann muss ich das auch so präsentieren, dass es für sein Auge richtig gut funktioniert.

Auch Ihre Tochter Blanca, die nun als Ihre natürliche Nachfolgerin gesehen wird, hat sich zunächst für Zeitgenossen interessiert und sich nun auf Fotografie spezialisiert. Schmerzt Sie das? Welches Verhältnis haben Sie zur Fotografie?

Mittlerweile ein sehr gutes, weil mich meine Tochter Fotografie sehen gelehrt hat. Mittlerweile sammeln wir zu Hause auch Fotografie, es gibt kaum eine Ausstellung meiner Tochter, wo ich nicht etwas kaufe. Wissen Sie, diese Veränderungen liegen ja sozusagen in unserer Tradi-

tion. Jede Generation hat was anderes gemacht. Der Ur-Ur-Großvater war noch fliegender Händler und hat Stoffe verkauft auf der Dult, sein Sohn hat in München 1864 das Geschäft gegründet, mit Kleiderstoffen zunächst, dann kamen immer mehr Einrichtungen und Antiquitäten. Dessen Söhne Max, Ernst und Otto haben es dann in großem Stil aufgezogen, unterbrochen von der Nazizeit. Mein Großvater hat daran wieder angeknüpft. Als ich 1977 übernahm, gab es kein einziges Gemälde, es gab Stoffe und Teppiche, und dann hat sich das fließend verändert. Jetzt macht meine Tochter eben wieder was anderes.

Zu guter Letzt, wie sehr eignen sich Alte Meister in diesen turbulenten Zeiten als sicherer Investitionshafen?

Besser als alles andere. Bei den Alten Meistern geht es nicht ganz so wild hinauf wie bei der Moderne und den Zeitgenossen, aber es geht kontinuierlich hinauf, und es gibt auch nicht solche Abstürze wie 2009. Ich bin wirklich überzeugt, dass man, wenn man heute gezielt und gut ausgewählt Alte Meister kauft, darauf achtet, dass die Bilder in hervorragendem Zustand sind, dass sie eine gute Provenienz haben, damit gut fahren wird. Es müssen nicht die allerersten Namen sein, sondern es kann eben durchaus auch ein Fromantou sein, wie das schöne Bild hinter Ihnen. Wir haben doch auf der einen Seite eine enorme Verknappung an wirklicher Qualität, und auf der anderen Seite werden die Käufer für Alte Meister eher mehr als weniger, weil ständig neue Märkte hinzukommen. Ich war schon erstaunt, zu sehen, als auf einer Auktion in New York plötzlich Chinesen italienische Goldgrundbilder kauften. Das war schon was Neues, und da habe ich gesagt, *why not*, wir Europäer sammeln schon so lange ihre Buddhas, warum sollen jetzt die nicht auch italienische Madonnen oder Lucas Cranach oder Rubens kaufen. ×