

Kunsthandel : Stiefkind der Kunstgeschichte?

Autor(en): **Ségal, Georges**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Zeitschrift für schweizerische Archäologie und Kunstgeschichte = Revue suisse d'art et d'archéologie = Rivista svizzera d'arte e d'archeologia = Journal of Swiss archeology and art history**

Band (Jahr): **51 (1994)**

Heft 2: **Berufsbilder in der Kunstgeschichte**

PDF erstellt am: **22.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-169408>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Kunsthandel – Stiefkind der Kunstgeschichte?

von GEORGES SÉGAL

Die Massenmedien stellen den Kunsthändler gerne als zwielichtige Figur dar: Mit fragwürdigen Machenschaften prellt er jeweils die Leute, angefangen bei der bedauernswerten Witwe, der er ein niederländisches Gemälde aus dem 17. Jahrhundert abluchst, bis hin zum armen Bergbäuerlein, dem er ein bemaltes Möbelstück aus dem 18. Jahrhundert aus dem Heimetli trägt.

Alle, die einmal irgendwie mit Bildern oder Antiquitäten zu tun hatten, können sich Kunsthändler nennen. Da es für diesen Beruf keine eigentliche Ausbildung mit anerkanntem Abschlussexamen gibt, ist diese Berufsbezeichnung auch nicht geschützt. Es ist deshalb leicht, einzelne Kunsthändler als schwarze Schafe zu bezeichnen und daraus Schlüsse für den ganzen Berufsstand zu ziehen.

Die Kunsthandelsverbände

Solche Überlegungen mögen die seriösen Kunsthändler in Europa zu Beginn des 20. Jahrhunderts bewogen haben, nationale Verbände ins Leben zu rufen, deren Statuten den Status des Kunsthändlers und dessen Beziehung zum Käufer und Verkäufer festlegten. 1911 schlossen sich etwa 20 Antiquare in Vevey zum Verband der Schweizerischen Antiquare und Kunsthändler zusammen, der heute 101 Mitglieder umfasst. Der 1922 gegründete Kunsthandelsverband der Schweiz zählt 34 Mitglieder. Beide Verbände gehören inzwischen der Confédération Internationale des Négociants en Œuvres d'Art (C.I.N.O.A.) an, die 1935 in Amsterdam als Dachorganisation der nationalen Kunsthandelsverbände gegründet wurde. Die C.I.N.O.A. umfasst heute 19 Verbände aus 13 Ländern in Europa, den USA, Neuseeland und Südafrika mit insgesamt ca. 3000 Mitgliedern. Diese Kunsthändler haben sich der Charta und den Statuten der C.I.N.O.A. verpflichtet und geben so Gewähr, Verkäufer und Käufer auf korrekte Weise zu behandeln. Die wichtigsten Grundsätze der Charta lauten: «Der Kunst- und Antiquitätenhändler, der Mitglied eines der C.I.N.O.A. angeschlossenen Verbandes ist, betrachtet sich nicht allein als Kaufmann, sondern auch als Berater, der sich verpflichtet, die Regeln zu respektieren, die sich sein Verband gegeben hat. Dadurch, dass er sich mit Kunstwerken befasst, die er aufgrund seiner Erfahrung bestimmt hat, erfüllt er eine kulturelle Mission. Die Beziehungen zu seinem Kunden beruhen auf persönlichem Vertrauen. Dementsprechend ist er gehalten, alle, mit denen er zusammenarbeitet,

exakt über die Epoche zu informieren, in der die von ihm verkauften Objekte entstanden sind; desgleichen gegebenenfalls über den Künstler, der sie geschaffen hat, wie auch über ihren Zustand.» Als eine von der UNESCO anerkannte Organisation ist die C.I.N.O.A. jeweils mit einem Abgeordneten an den UNESCO-Konferenzen vertreten, der dort die Interessen des Kunsthandels wahrnimmt.

Zu den Hauptaufgaben der Confédération gehören eine überregionale und internationale Zusammenarbeit, die Repräsentation des Kunsthandels, die Förderung der kunsthistorischen Forschung und die Verteidigung des freien Austauschs von Kulturgütern über die nationalen Grenzen hinweg. Angesichts dieser Zielsetzungen organisiert sie Ausstellungen und Kongresse zu Themen wie «Allgemeine Fragen des Kunsthandels in der Welt», «Möglichkeiten des Schutzes vor Kunstdiebstahl», «Mehrwertsteuer und Steuerharmonisierung in der EU». Zudem unterstützt sie mit der Stiftung eines alljährlich ausgesetzten Geldpreises die Veröffentlichung von kunstwissenschaftlichen Forschungsarbeiten.

Die Ausbildung zum Kunsthändler

Eine Kunstgalerie, ein Antiquitätengeschäft oder ein Auktionshaus sind Handelsfirmen, deren Besitzer, wie Unternehmer anderer Branchen, vom Ein- und Verkauf bestimmter Güter leben. Kaufmännische Neigung und unternehmerische Kenntnisse sind deshalb die eine Grundlage zur Ausübung des Kunsthändlerberufs. Dazu tritt als wesentliche Ergänzung das profunde Wissen über die spezifische Handelsware: die Kunstobjekte und Antiquitäten. Die bedeutendsten Persönlichkeiten des Kunsthandels in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts – z. B. Bernard Berenson, Florenz, Joseph Duveen, London und New York, Fritz Nathan und Walter Feilchenfeldt, Zürich – waren immer wieder grosse Kenner ihrer Materie. Entweder Kunsthistoriker oder Akademiker anderer Ausrichtung, waren sie gewohnt, wissenschaftlich zu arbeiten. Auch heute gilt erst recht: Wer im seriösen Kunsthandel bestehen will, muss sich eine kunsthistorische oder archäologische Ausbildung aneignen, am besten kombiniert mit Auslandsaufenthalt in den wichtigsten Kunstzentren. Die Mitarbeit in einer Galerie oder einem Auktionshaus ermöglicht die Erweiterung von Sachkenntnis und praktischer Erfahrung: Mit der Beschreibung von Objekten für den Katalog,

mit dem selbständigen Erarbeiten wissenschaftlicher Recherchen und der beständigen Schulung des Auges, um Echtes von Falschem immer besser unterscheiden zu können, erwirbt man sich das Rüstzeug für eine künftige Tätigkeit als Kunsthändler/in. Flair für und angeborene Liebe zum Objekt bilden jedoch auf alle Fälle die Basis für diesen Beruf, der so gesehen durchaus Berufung und nicht Stiefkind der Kunstgeschichte ist.