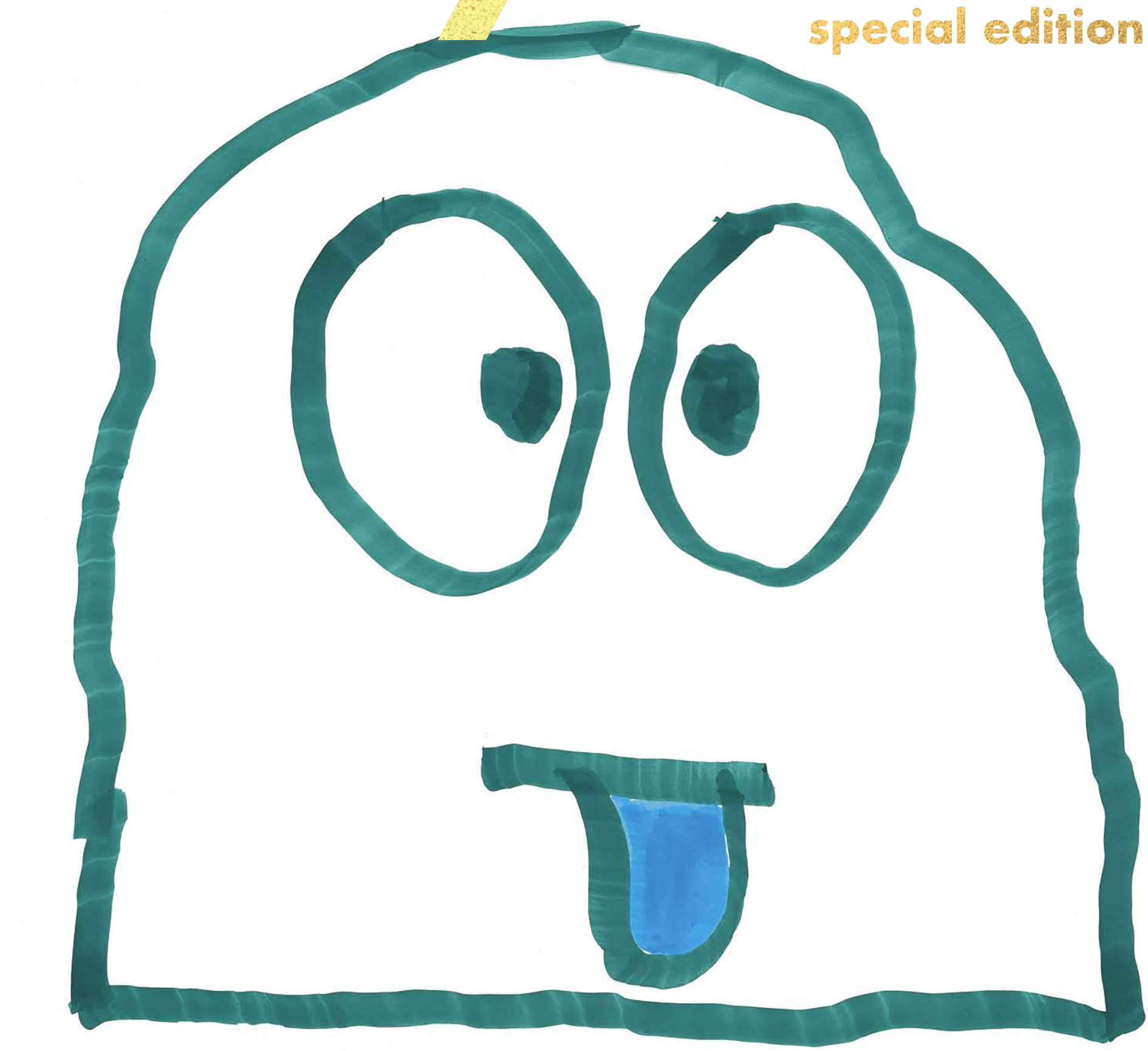
stayinart

special edition



SPONTANEITY

Das einzigartige künstlerische Experiment am Cover:
JOHANN RAUSCH malt 2000 Schriftbilder
über den ganzen Umschlag als originale Titel.

»MIT JEDEM NEUEN WERK **WACHSEN** DIE ERFAHRUNG UND DAS GESPÜR FÜR DAS BESONDERE.«

Michael Kraut gründete 1994 den Kunsthandel Kraut in Bleiburg. Bleiburg ist ein malerisches Städtchen in Südkärnten, nahe der slowenischen Grenze. Die Region ist nicht nur für die traumhafte Naturlandschaft bekannt, sondern auch für die kulturellen Sehenswürdigkeiten. Das Werner Berg Museum beispielsweise, Bleiburg und die nahen Dörfer mit ihren Bewohnern waren für den Künstler ein wichtiger Bezugspunkt in seinem Schaffen. Bleiburg ist auch der Geburtsort der Künstlerin Kiki Kogelnik, der slowenischen Dichterin Milka Hartman, des Choreographen Johann Kresnik und des Jazzmusikers Karlheinz Miklin. Es ist insofern nicht von ungefähr, dass sich bereits Krauts Eltern für die Kunst und die Kultur interessiert haben. »Schon als kleiner Junge, mit sechs Jahren, habe ich meinen Vater in Galerien und zu musealen Ausstellungen im In- und Ausland begleitet. Darauf führe ich heute noch die Verwurzelung meiner Leidenschaft zur Kunst zurück«, erzählt uns der Kunsthändler bei einem Besuch in seinem Wohnhaus, in dem sich auch der Kunsthandel befindet. Es ist eine vertraute Atmosphäre, ein sympathischer Arbeits- und Lebensraum, in dem die ernsthafte Auseinandersetzung mit Kunstgegenständen zum Wohlbefinden beiträgt. Michael Kraut hat 27 Jahre Erfahrung im Kunsthandel, da gibt es viel zu erzählen. Einen Ausschnitt aus dem Gespräch dürfen wir hier mit unserer Leserschaft teilen.

stayinart: Gab es auch schon einmal andere Pläne in Sachen Berufswahl?

MICHAEL KRAUT: Eigentlich habe ich mich sehr früh für den Weg der Kunst entschieden. Ich habe BWL studiert, aber irgendwie ist dieser Inhalt nicht auf mein Interesse gestoßen. Die Kunst hat mich schon in jungen Jahren neugierig gemacht.

Sie betreiben Ihren Kunsthandel nicht in einem urbanen Raum, sondern in Bleiburg in Kärnten. Welche Vorteile und Nachteile sehen Sie in diesem Standort?

MICHAEL KRAUT: Wir haben sehr interessante und loyale Kunden, die uns regelmäßig besuchen. Sie sind nicht aus der Region, sondern reisen zu uns. Der Erstkontakt erfolgt oft auf den Kunstmessen, an denen wir teilnehmen. Das Werner Berg Museum in Bleiburg und mittlerweile auch das Liaunig Museum sind schöne Ergänzungen in der Region und bringen Besucher in den Ort, wovon wir profitieren. Wir arbeiten zu 50 % mit Kunden im Inland, die andere Hälfte stammt aus dem europäischen Ausland. Ich bin froh, dass wir hier angesiedelt sind. Es kommen bedeutende Kunstsammler zu uns und das ist das, was einem große Freude bereitet. Wo man sich bestätigt fühlt, dass die Menschen zu mir Vertrauen haben. Ein Kunde aus Liechtenstein meinte erst kürzlich: »Mit jeder Arbeit, die ich bei Ihnen gekauft habe, habe ich nach wie vor gleich viel Freude wie in der ersten Stunde.« Solche Begeisterung mit Kunst auszulösen, das gibt einem nachhaltig Kraft.

1

2

EIN GESPRÄCH MIT KUNSTHÄNDLER **MICHAEL KRAUT**

3

Wie erleben Sie den Wandel im Kunstgeschehen? Es ist ja doch, betrachtet man die letzten Jahrzehnte, eine sehr bewegte Branche.

MICHAEL KRAUT: Der Wandel kommt natürlich auch mit den Generationen. Kunst kostet Geld und es muss ein bestimmtes Jahreseinkommen vorhanden sein, um regelmäßig Kunst zu erwerben. Die zeitgenössische Kunst nimmt immer größeren Raum ein. Das 19te Jahrhundert ist relevant, wenn es sich um Bestand von Qualität handelt. Man sieht das deutlich in Deutschland bei den Auktionen, dass hohe Preise zu erzielen sind, wenn die Qualität stimmt. Unsere Kunden und auch wir kaufen die Kunst nicht mit den Ohren, sondern mit den Augen. Man sieht den Unterschied, man erkennt ihn.

Sie haben gerade die Auktionen angesprochen. Inwiefern muss man als Kunsthändler den Blick auf den Markt haben? Und wie verschaffen Sie sich den Zugang zu Marktinformationen?

MICHAEL KRAUT: Man soll sich nicht dem Markt ausliefern. Ich will nur etwas verkaufen, was mir auch selbst gut gefällt. Denn nur wenn es mir selbst gefällt, weiß ich, dass es gut ist. Ich freue mich, wenn der Kunde das schätzt und jeden Tag daran eine Freude hat. Die Rendite eines Kunstwerks ist die tägliche Freude, die man dadurch erfährt. Auch meine besten Kunden kaufen nicht wegen der Wertsteigerung. Klar wird gespielt und manipuliert am Kunstmarkt. Das ist meiner Meinung nach ein Unsinn, über kurz oder lang fällt jeder Spekulant auf die Nase. Ich gehe nur nach dem Gefühl. Ich habe schon Bilder gekauft, die noch in Folie eingepackt waren und die hängen mittlerweile in Museen. Mit jedem neuen Werk wächst die Erfahrung und eben auch das Gespür für das Besondere.

Man darf sich in diesem Geschäft also vom eigenen Geschmack bzw. von den eigenen Vorlieben leiten lassen?

MICHAEL KRAUT: Klar darf man. Letztendlich muss das aber jeder für sich selbst bestimmen. Viele entscheiden sich dafür, nach dem Markt zu arbeiten. Das ist definitiv nicht mein Ansporn. Klar muss auch ich wirtschaftlich agieren, aber in erster Linie ist es mir wichtig, meine Kunden zu begeistern. Wenn ich selbst Freude daran habe, springt diese auf den Kunden über, das geht gar nicht anders.

Muss man im Kunsthandel heute auch ein bestimmtes Maß an Spontanität mitbringen? Wir würden das Geschäftsmodell nicht unbedingt in allen Dimensionen als planbar einschätzen, sondern eher begleitet von vielen Variablen.

MICHAEL KRAUT: Ja, das braucht man auf jeden Fall und man braucht auch das Gegenteil davon und zwar die Geduld. Wenn man mit richtigen Fragen konfrontiert wird, muss man in der Lage sein, die richtigen Antworten zu geben. Wenn man mit Unwissenden kommuniziert, braucht man hingegen die Geduld, bis jemand das Vertrauen findet. Es kommen auch immer wieder Überraschungen auf uns zu, die schnelle, auch intuitive Entscheidungen fordern. Wenn mir etwas angeboten wird, muss ich schnell entscheiden. Oft geht es um sehr große Summen und das Risiko ist nicht immer überschaubar.

Nach welchen Kriterien entscheiden Sie, welche Werke und welche Positionen Sie in Ihr Programm aufnehmen?

MICHAEL KRAUT: Das Kriterium ist immer die Qualität. Wichtig bei zeitgenössischen Positionen ist, dass ich eine positive Entwicklung erkennen kann. Die Künstler müssen sich intensiv mit ihrer Arbeit auseinandersetzen. Auch das Menschliche spielt eine Rolle. Wenn man mit dem Künstler ein Team bildet, ist das zielführend und macht Freude. Stefan Neidhart oder Friedrich Eigner sind Künstler, mit denen mich mittlerweile eine innige Freundschaft verbindet.

Wie eng darf die Beziehung zu den Sammler*innen und Kund*innen sein? Welche Vertrauensbasis ist hier notwendig und wie schafft man Vertrauen?

MICHAEL KRAUT: Man muss authentisch sein, nach außen hin auftreten wie man ist. Die Neugier und das ehrliche Interesse an den Sammlungen der Kunden und an ihrer Persönlichkeit sind ebenfalls von Bedeutung. Ich lerne auch inhaltlich sehr viel von den Sammler*innen. Wenn ich bei denen zuhause bin, lerne ich deren privates Umfeld und deren berufliche Hintergründe kennen. Es geht nicht immer nur um die Kunst.

Wann ist jemand Ihrer Meinung nach überhaupt Kunstsammler*in – welches Profil zeichnet so jemanden aus?

MICHAEL KRAUT: Ein Kunstsammler ist derjenige, der sich mit Interesse und mit Wissen den Dingen annähert. Ein Sammler weiß sehr viel. Er weiß, wofür er sich entscheidet und wo das Objekt den richtigen Platz findet und wo es am besten zur Geltung kommt. Sammler haben eine Vorbildung, nicht unbedingt akademisch, aber autodidaktisch. Diese Bildung entsteht durch Neugier, durch Interesse, durch Kontakte und Gespräche. Sehr viele, die einen technischen Beruf haben, haben oft ein größeres Kunstverständnis als Wirtschaftler, die eher den wirtschaftlichen Aspekt in den Vordergrund stellen.

Hat sich Ihr Kundenkreis in den letzten Jahren verändert?

MICHAEL KRAUT: Der größte Anteil meiner Käuferschicht ist zwischen 40 und 60 Jahre alt. Diese Sammler haben auch einen Zugang zur zeitgenössischen Kunst, Erfahrung und Vorwissen und legen Wert auf Qualität. Professor Leopold hat immer gesagt: »Ein gutes Bild bleibt immer ein gutes Bild.« Da kann es durchaus Überschneidungen in den Stilrichtungen geben, aber niemals Unterschiede im Anspruch an Qualität.

4

Ihrer Erfahrung nach – welche Fähigkeiten muss ein erfolgreicher Kunsthändler*in heute mitbringen?

MICHAEL KRAUT: Das Interesse für Kunst, Kultur, Literatur und Theater. Man darf nicht stehen bleiben, das Auge muss stets offen sein und man sollte am Boden bleiben. Mit Dankbarkeit und Respekt seine eigene Tätigkeit ausüben. Dankbar sein, dass man seinen Kundenkreis hat und diesen jeden Tag aufs Neue bestmöglich betreut. Viele langjährige Kundenbeziehungen haben mit Sympathie zu tun. Das ist für mich persönlich mit der Maskenpflicht auch ein Thema geworden. Man spürt weniger, man kann die Gesichtszüge nicht mehr deuten.

Welches Verhältnis pflegen Sie zu den Mitbewerber*innen – gibt es da einen Austausch?

MICHAEL KRAUT: Als oberstes Prinzip im Kunsthandel gilt Diskretion. Es entstehen da keine großartigen Freundschaften. Man ist Kollege und Kollegin.

Wie beurteilen Sie die zunehmende Digitalisierung des Marktes? Spielt das für Sie eine Rolle?

MICHAEL KRAUT: Das, was jetzt von den großen Auktionshäusern ins Leben gerufen wurde, also NFT, dazu habe ich keinen Bezug. Das Internet ist natürlich auch für meinen Kunsthandel eine Bühne und ein Schaufenster. Über die Webseite generieren wir Erstkontakte. Es kommt auch vor, dass online gekauft wird. Der persönliche Kontakt ist für mich aber immer noch das wichtigste und auch die Messen sind unabdingbar – ohne Kunstmesse können wir nicht existieren. Wir freuen uns sehr, dass das Messegeschäft nun wieder anläuft.

Wenn Sie an die Zukunft denken – worauf freuen Sie sich?

MICHAEL KRAUT: Es wird eine höhere Messebeteiligung unsererseits geben. Nicht nur im Inland. Auch beispielsweise in Norditalien, in Ljubljana oder in Süddeutschland planen wir Messepräsenzen und Ausstellungen, die wir mit anderen Händlern initiieren möchten. Wir warten noch ein bisschen zu, bis wieder Sicherheit bezüglich des Reisens gegeben ist. Das Hauptaugenmerk im Programm bleiben die klassische Moderne und ausgewählte zeitgenössische Künstler*innen.

Wir bedanken uns herzlich für diesen sympathischen Austausch und wünschen Ihnen viel Erfolg!

1 *Friedrich Josef Ruland, Rotes Haus im Tessin, 1944, Öl auf Leinwand, 50,5 x 66,8 cm, Kunsthandel Michael Kraut*

2 *Michael Kraut beim Eingang seines „Kunsthandel Michael Kraut" in Bleiburg mit der Skulptur „forever young" von Stefan Neidhardt, Foto: Hugo V. Astner*

3 *Friedrich Eigner, Nachtsicht - Fine dell´anno, 2020, Pastell-Tempera-Acryl auf Leinen, 24 x 40 cm, Kunsthandel Michael Kraut*

4 *Sabine Burger, time in transition, 2020, Acryl-Mischtechnik auf Leinwand, 200 x 150 cm, Kunsthandel Michael Kraut*

KUNSTHANDEL GALERIE
Michael KRAUT
Bleiburg

A-9150 Bleiburg | Postgasse 10

Mobil: +43-(0)676/3482427 | info@kunsthandel-kraut.at

STEFAN NEIDHARDT (1973 geb.)

Warten auf das große Glück | signiert, datiert 2021
Skulptur in Eichenholz, handbemalt | Höhe 148 cm

Donyale | signiert, datiert 2021
Skulptur in Lindenholz, handbemalt | Höhe 115 cm, mit Sockel 175 cm

Isabelle | signiert, datiert 2021
Skulptur in Eichenholz, handbemalt | Höhe 108 cm, mit Sockel 176 cm

Katalog online | www.kunsthandel-kraut.at

ART EXPERTS