

Zurück ins Zentrum!

In unmittelbarer Nähe des erweiterten Kunsthauses entwickelt sich die Zürcher Rämistrasse zum neuen Hotspot des Kunsthandels. Das könnte heute vielen Sammlern entgegenkommen. **Von Gerhard Mack**

Vor ein paar Jahren wäre kaum jemand auf die Idee gekommen, die Rämistrasse zur Kulturmeile auszurufen. Sie war eher ein Verbindungsschlauch zwischen Bellevue und Opernhaus am

unteren und Kunsthaus und Schauspielhaus am oberen Ende. Die Zufahrt zum Parkhaus verbesserte die Atmosphäre nicht. Die paar Antiquariate und Läden wirkten eher düster. Eine Galerie wie Mai 36 durfte man als heldenhaften Vorposten der zeitgenössischen Kunst ansehen, der darauf beharrte, dass diese nicht nur im Löwenbräu-Areal und an der Limmatstrasse, sondern auch im Zentrum von Zürich eine Rolle spielen muss. «Als wir 1996 hierherzogen, waren wir die Pioniere», sagt Gründer Victor Gisler.

Die Situation hat sich in kürzester Zeit geändert: Die Rämistrasse ist zu einem Hotspot für zeitgenössische Kunst geworden. Hier reiht sich inzwischen eine Galerie an die andere. Siebzehn sind es bisher, dazu kommen drei Designgeschäfte und ein Kunstbuchladen. Während Schuhgeschäfte die Mieten nicht mehr bezahlen können, schafft der Kunsthandel die ökonomischen Anforderungen noch. Von einer «Kulturmeile, wie sie in dieser Dichte sonst kaum eine Stadt in Europa zu bieten hat», schwärmt Gisler.

Trotz Corona-Krise hat jüngst Eva Presenhuber an der Waldmannstrasse stattliche Räume übernommen, in denen Jamileh Weber einmal Robert Rauschenberg mit kühlem Weisswein bewirtete, während er seine Ausstellungen hängte. Ihre kleinere Galerie an der Rämistrasse wird ab Januar 2021 Peter Kilchmann übernehmen. Beide haben ihren Hauptsitz im historischen Gebäude auf dem Maag-Areal und haben sich gleichwohl entschieden, in Zürich eine Dépendance zu bespielen. «Das ist ein Statement für Zürich», findet Kilchmann.

Mehr Nähe zur Wohnung

Aber es «ist keineswegs eine Entscheidung gegen Zürich-West. Ich finde es schade, dass man in der Stadt immer wieder Stimmung gegen das Löwenbräu macht, statt die tollen Ausstellungen zu schätzen, die dort zu sehen sind. Ich denke auch nicht daran, vom Maag-Areal wegzugehen», betont Eva Presenhuber gleich zu Beginn des Gesprächs und gibt andere Gründe für den zusätzlichen Ausstellungsort an. «Ich gehe immer vom Raum aus und wollte schon seit ein paar Jahren in diese Räume», sagt sie. In Zürich-West hat sie grosse industrielle Hallen, die dem Konzept des White Cube entsprechen. Das war lange tonangebend, ist aber inzwischen so oft zu finden, dass Künstler froh sind, wenn sie ihre Kunst einmal in einem anderen Setting zeigen können. Das darf durchaus auch die klassische bürgerliche Wohnumgebung mit Stuckaturen sein.

Dass diese Räume in der Regel wesentlich kleiner sind, stört die Galeristen und ihre Künstler nicht. Im Gegenteil. Fabian Walter, der Ende 2012 als Erster vom Löwenbräu-Areal an die Rämistrasse wechselte, stellt fest: «Diese Räume sind näher bei den Wohnungen der meisten Sammler, sie können



Attraktive Galerien-Cluster können neue Verkaufsmöglichkeiten schaffen: An bester Lage laden sie zum schnellen Besuch ein.

vorbei. Sie kann dann schnell in die Galerien schauen. Auf einer halben Meile kann man in kürzester Zeit von junger Kunst bis zu klassischer Moderne ein hochkarätiges Angebot wahrnehmen», sagt Tobias Müller. Und sein Kollege Stefano Pult, der im März 2019 nach zwölf Jahren an der Limmatstrasse hierher zog, ergänzt: «Es ist schon für mich persönlich ein schönes Erlebnis, durch die belebte Stadt in die Galerie zu gehen.» Das gilt umso mehr für Sammler, die flanieren wollen. So spürt er denn auch geschäftlich eine positive Wirkung: «Im Sommer hatten wir nach der Art Basel draussen zwei Monate tote Hose. Letztes Jahr verkauften wir sehr gut und hatten nur eine Woche geschlossen. In der kam auch noch ein Sammler, der kaufen wollte.» Passanten würden ohnehin viel mehr vorbeischaun. Dass er jetzt mit 120 Quadratmetern nur noch die Hälfte der Fläche von vorher hat, schmerzt ihn da nicht weiter.

Mit vereinter Kraft gegen die Krise

Wie attraktiv das Zentrum für den Kunsthandel wieder geworden ist, zeigt nicht zuletzt der Gigant Hauser & Wirth. Er hat gerade sein Domizil für die Verwaltung von Sammlungen und diskrete Besichtigungen an der Rämistrasse fürs Publikum geöffnet. «Die Intimität der Räume in absoluter Zentrums Lage ermöglicht einen ganz besonderen Kontakt zur Kunst, die diese Intimität braucht», sagt Iwan Wirth und verweist zugleich auf die Nähe von See, Opernhaus und Kunsthaus. Wirth zieht auch eine Parallele zu New York: «Diese Räume entsprechen für uns unserer Galerie an der 69. Strasse in Uptown, einem Townhouse aus dem 19. Jahrhundert. Dort ergänzen diese die grossen Räume in Chelsea, hier das Löwenbräu-Areal mit seinem industriellen Flair.»

Dass jetzt in unmittelbarer Nähe zum Kunsthaus ein regelrechter Galerien-Cluster entsteht, sehen alle Galeristen als Vorteil. Die vereinte Power könnte sogar gegen die Spätfolgen der Corona-Krise helfen. Denn wie es mit dem Messengeschäft weitergeht, wagt zur Zeit niemand zu sagen. Ob die Art Basel in Miami Beach stattfinden wird, darf man bezweifeln. Wenn sie ausfällt, würde den Händlern eine zentrale Plattform fehlen. Da könnten attraktive Galerien-Cluster neue Verkaufsmöglichkeiten schaffen: An bester Lage wie der Rämistrasse laden sie zum schnellen Besuch nach dem Lunch oder vor dem Dinner ein. Oder zum City-Trip für auswärtige Sammler. Sie bieten zwar nicht die riesige Auswahl von Messen, aber einen Hauch des alten City-Flairs und Kunstbummels. Wer den in gehobener Stimmung verbringen kann, dürfte auch etwas kaufen. Die Galerien im Bereich Rämistrasse sind dafür gut gerüstet.

sich besser vorstellen, wie ein Bild bei ihnen zu Hause wirkt.» Überdies kommen solche Räume kleineren Formaten entgegen: «Wir zeigen viel Fotografie und immer wieder auch klassische Moderne, und wir können mit kleineren Räumen leichter Themenausstellungen machen», sagt Walter. Kleinere Formate und kleinere Räume entsprechen vielleicht auch einer Trendwende in der Kunst. Peter Kilchmann beobachtet seit der Krise 2008 «eine existenzielle Ernsthaftigkeit, die anwächst und vielleicht auch intimere Werke hervorbringt».

Zum anderen Raumerlebnis kommt aber die Lage als entscheidender Faktor dazu. Presenhubers Begeisterung für Zürich-West teilen nicht alle. «Wir müssen Sammlern

entgegenkommen», sagt Peter Kilchmann. «Für viele von der Goldküste gibt es eine Hemmschwelle, den Fluss zu überqueren. Nach Zürich-West zu fahren, dauert nach Feierabend eine Stunde.» Und Maria Bernheim, die letztes Jahr von der Limmatstrasse an die Rämistrasse zog, sagt, dass sie sich mit auswärtigen Sammlern in der Kronenhalle zum Lunch verabredet habe: «Ich habe ihnen da Arbeiten ab iPad verkauft, die bei mir in der Galerie hingen. Es war ihnen zu aufwendig, aus der Stadt rauszufahren.» Hinzu kommt, dass das Löwenbräu-Areal für sie viel von seiner Energie verloren hat und für Besucher nicht mehr sehr attraktiv ist.

Überhaupt die Kronenhalle. «Eine bestimmte Klientel kommt dort regelmässig

Installation in der Gruppenausstellung «Structures of Feeling» in der Galerie Maria Bernheim.
(Zürich, 2020)

Auktionshäuser erzielen Online-Höchstpreise

Sotheby's und Christie's sind bei ihren jüngsten Auktionen mit neuen Formaten sehr erfolgreich gewesen.

Lange hielt man Online-Verkäufe im Kunsthandel für das mittlere Preissegment für möglich. Doch seit Corona ist vieles anders. Zwar wollen viele Sammler die Werke noch live sehen, die sie für teures Geld erwerben. Immer mehr von ihnen sind aber bereit, auch online teuer zu kaufen.

Wie weit das geht, zeigten in den letzten Tagen die zwei grossen westlichen Auktionshäuser. Sotheby's schlug Kunst im Wert

von 363,2 Millionen US-Dollar los, darunter ein Triptychon von Francis Bacon für 85 Millionen Dollar. Die Auktion liess sich via Live-Stream verfolgen. Ein Auktionator im Studio moderierte die Angebote, die Mitarbeiter rund um den Globus abgaben; man sah sie auf Bildschirmen.

Christie's hat das zehn Tage später getoppt: In vier Stunden wurde Kunst ab 1900 im Wert von 420,9 Millionen US-Dollar verkauft. Dabei erprobte man ein neues Format: Das Angebot war auf eine Auktion konzentriert. Der «One-Sale» begann im Saal in Hongkong, wechselte dann in Realzeit nach Paris, London und

schliesslich New York. Soweit erlaubt, sassen Kunden im Saal. Wie üblich waren Telefonbieter zugeschaltet, hinzu kamen nun aber 20 000 Online-Zuschauer, die live dabei waren und, sofern angemeldet, auch mitbieten konnten. Die Gebote für Roy Lichtensteins nackte Blondine schwirrten durch elf Zeitzonen, bevor der Hammer bei 46 Millionen Dollar fiel. Die Premiere war geglückt, wenngleich das Ergebnis nur die Hälfte der entsprechenden Auktionen vom Vorjahr ausmachte. Damals versteigerte man Werke für 937,8 Millionen Dollar. Das Corona-Virus fordert immer noch seinen Tribut. (gm.)

ANZEIGE

WARHOL

Toy Paintings

Paradeplatz 2 | Zurich

galerie gmurzynska

BOTERO

Recent Works

Talstrasse 37 | Zurich

galerie gmurzynska