



Georg Laue

G.L.: Mir erscheint es ganz wichtig, in dieser Funktion an der Kunst und Kultur mitzuarbeiten. Wenn wir einmal von München absehen und auf ganz Deutschland blicken, gibt es nur mehr wenige Städte, die ein intaktes Stadtbild wie vor dem Zweiten Weltkrieg haben – mit Vierteln, in denen Galerien, Kunsthandlungen und Auktionshäuser dicht beieinander anzutreffen sind.

WK: *Wie ist die Situation anderswo?*

G.L.: In den europäischen Nachbarländern ist die Situation ganz anders. In Paris oder London gibt es eigene Viertel wie beispielsweise das Cartier Rive Gauche oder St. James's, wo Hunderte Galerien und Kunsthandlungen Tür an Tür sind. Das vermisse ich in Deutschland schmerzlich.

WK: *Dagegen möchten Sie mit Ihrem Kunsthandel ankämpfen?*

G.L.: Zumindest gebe ich die Hoffnung nicht auf, daß sich das wenigstens bis zu einem gewissen Grad wieder ändern läßt; daß dieses kulturelle Erscheinungsbild nicht ganz verlorengeht, wenn man mit Engagement daran arbeitet und dabei bleibt. Das halte ich für eine sehr wichtige Aufgabe, einen Beitrag für unsere deutsche Kultur zu leisten. Da vermischen wir natürlich schmerzlich die jüdische Kultur in Deutschland, die sich absolut aufgelöst hat und so sicherlich nie wieder aufleben wird, weil die jüdischen Kunsthändler seinerzeit nach Brüssel, Paris oder London gegangen sind.

Kunsthandel als kultureller Auftrag

Georg Laues Sicht des Kunsthandels und sein fünfjähriges Firmenjubiläum

WK: *Fünf Jahre Kunstammer Georg Laue, was bedeutet dieses Jubiläum für Sie, Herr Laue?*

Georg Laue: Die Kunstammer Georg Laue wurde 1997 in München gegründet. Ich habe damals mit sehr viel Glück und auch ein wenig Geschick diese historischen Räumlichkeiten gefunden, die sich für meine Ziele bestens eignen.

WK: *Was heißt das?*

G.L.: Mit dem einen großen Raum eignen sie sich ganz besonders für die Einrichtung einer Kunstammer. Man kann darin im wahrsten Sinne des Wortes ein *Theatrum mundi* – ein kleines Welttheater mit seinen verschiedenen Aspekten – inszenieren.

WK: *Wie sind Sie überhaupt auf Ihr Spezialgebiet der Kunstammer gekommen?*

G.L.: Begonnen hat die Sache mit dem Studium. Ich habe von 1989 bis 1995 Kunstgeschichte, Ethnologie und Kirchengeschichte in München und Berlin studiert. Während des Studiums habe ich mich immer mehr mit dem Thema Kunst- und Wunderkammer und den einschlägigen Schriften beschäftigt. Bald schon habe ich mich mit dem Material Bern-

stein auseinandergesetzt und meine Masterarbeit über Bernstein und seine Bedeutung in den europäischen Kunst- und Wunderkammern geschrieben. Aus dem anfänglichen Interesse ist die Spezialisierung hervorgegangen. Dem folgte irgendwann die Idee, als Kunsthändler eine Kunstammer zu rekonstruieren und damit bewußt an die Kunden – Sammler, Museen und Kollegen – als Fachmann für dieses Gebiet heranzutreten.

WK: *Schon Ihr Vater war Kunsthändler in München.*

G.L.: Ja, ich bin von den Eltern und Großeltern familiär stark vorbelastet. Schon als Kind wurde ich mit dem Kunsthandel vertraut und bin immer in Kirchen und Museen mitgenommen worden, auch auf zahlreichen gemeinsamen Familienreisen. Es ist sicherlich ein großes Plus, wenn man in einem solchen Umfeld aufwächst und ganz automatisch an die Kunst herangeführt wird. Man muß die Kinder mit in die Museen und Kirchen schleifen, freiwillig gehen sicherlich die wenigsten mit, aber da bleibt dann doch vieles hängen.

WK: *Was hat Sie am Kunsthandel besonders gereizt?*

WK: *Bamberg ist ja mit den vielen Antiquitätengeschäften um die Karolinenstraße ein positives Musterbeispiel. Wie sehen Sie die Situation in München?*

G.L.: Wir haben die Prannerstraße mit einer Reihe von Kunsthandlungen und in gewisser Weise auch die Brienerstraße. Aber eigentlich sehe ich die besten Chancen hier für das Viertel um die Pinakotheken.

WK: *Sie sind im Uni-Viertel in der Schellingstraße.*

G.L.: Ja darüber bin ich sehr froh. Ich finde die Lage ausgesprochen günstig. Es ist eine äußerst lebendige Umgebung, nicht zu etabliert, sehr kunstbewußt, mit den beiden Auktionshäusern Neumeister und Hampel und den mittlerweile drei Pinakotheken. Dadurch kommt auch ein interessantes und interessiertes Publikum, viele Leute, die mich sozusagen erst entdecken und gar nicht bewußt kommen.

WK: *Zu Ihnen kommt also auch sogenannte Laufkundschaft?*

G.L.: Ja. Viele Leute kommen einfach in das Viertel, weil hier viel Kunst und Kultur in dichter Nachbarschaft zu finden sind. Das sind nicht unbedingt Kunden, die sofort ein Objekt



Ein Blick in die
Kunstkammer Georg Laue, München

kaufen, aber doch sehr interessiert sind und sich durch diese Räumlichkeiten angesprochen fühlen. Wir haben das Geschäft restauriert, so daß die Inneneinrichtung und die Stuckdecken des königlich-bayerischen Hof-Stukkateurs Blerch um 1873 wieder voll zur Wirkung kommen. Es wirkt wirklich wie ein kleines Theater. Das macht neugierig, und manche wollen eben wissen, was in dieser Galerie stattfindet.

WK: Sie sind ja auch ein Verfechter einer Ladengalerie.

G.L.: Absolut. Das ist für mich ein ganz wichtiger Punkt. Die Leute müssen meines Erachtens das Bild einer Galerie oder einer Kunsthandlung wahrnehmen. Das können sie am besten, wenn man eine offene Ladengalerie hat und nicht im ersten Stock ist oder „by appointment“ handelt. Eine Kunsthandlung muß meiner Meinung nach Schaufenster im wahrsten Sinne des Wortes haben, in denen Objekte gezeigt werden, die man inszenieren kann. Nur dadurch dringt man ins Bewußtsein der Bevölkerung und spricht vielleicht sogar jüngere Leute an, die nicht von Anfang an wissen, daß sie später einmal irgend etwas sammeln möchten. Sie werden dadurch aber herangeführt.

Antiquitätenläden müssen wie Cafés, Buchläden oder Schallplattenläden zum Stadtbild gehören. Da haben wir in Deutschland leider einen starken Schwund. Wenn man allein die Münchener Szene betrachtet. Früher gab es in der Türken- oder Amalienstraße ein Zentrum mit vielleicht 30 oder 40 Antiquitätengeschäften. Ich bedauere es sehr, daß das heute nicht mehr so ist und die Läden immer weniger wer-

den. In unserem Viertel gibt es einige neue Galerien, die sich in letzter Zeit im Großraum der Pinakotheken angesiedelt haben. Das stimmt mich ein bißchen positiv, allerdings handeln sie v. a. mit zeitgenössischer Kunst. Doch die verschiedenen Richtungen können sich gegenseitig durchaus befruchten.

WK: Der Beruf des Kunsthändlers geht für Sie über das reine Verkaufen weit hinaus.

G.L.: Selbstverständlich. Das ist ja das Schöne an meinem Beruf. Ich verstehe ihn ganz wesentlich als Kulturaufgabe. Eine Galerie zu führen, heißt für mich auch Vermittler sein für Kunst und Kultur.

WK: Kann man sich diesen Idealismus in der heutigen Zeit überhaupt noch leisten?

G.L.: Ohne Idealismus geht es gar nicht. Ideale muß man unbedingt haben, um eine Galerie aktiv zu führen. Wenn man sich immer nur auf die vielen negativen Aussagen und Empfindungen einläßt, mit denen man tagtäglich konfrontiert wird, hat man heute vielleicht gar nicht mehr den Mumm und die Kraft, so eine Galerie aufzumachen oder zu führen.

WK: Haben sich die Anforderungen an den Kunsthändler Ihrer Meinung nach geändert?

G.L.: Leider muß man heute fast mehr Kaufmann sein als nur Liebhaber oder Kunsthistoriker. Früher sind viele über die Lieberhaberei und das Sammeln zum Kunsthandel gekommen. Heute muß man ein guter Kunsthistoriker sein, der weiß, wie er recherchiert und an die Museen herankommt, und man muß ein guter Kaufmann sein. Nur wer alle drei Bereiche abdeckt, denke ich, kann international bestehen. Zudem sollte man einige Sprachen

sprechen und eine gewisse Wendigkeit besitzen, und dann muß ein gewisser Wille dasein, sich zu fordern. Jene Gemütlichkeit, die für einen Teil der Nachkriegsgeneration vielleicht noch typisch war, ist heute sicherlich nicht mehr ausreichend.

WK: Was halten Sie in diesem Zusammenhang von den neuen Medien?

G.L.: Man muß heute eine Homepage haben, ob man will oder nicht. Man braucht das Internet als zusätzliche Werbeplattform, ein gewisses Maß an Offenheit ist einfach gefordert. Natürlich kann es nie die Kataloge ersetzen, in denen man immer wieder blättern kann, aber für eine neue Generation, die den Einstieg eher über dieses Medium gewinnt, ist es schon sehr wichtig.

WK: Ihr Berufsbild des Kunsthändlers scheint mir recht breit gefächert.

G.L.: Wie schon gesagt, verstehe ich den Kunsthandel als kulturelle Aufgabe; daß man eben auch zum Stadtbild beiträgt, daß Kunst und Kultur präsent sind. Zum anderen glaube ich aber auch an den Überraschungseffekt. Immer wieder steht unvermutet ein Museumsmann im Geschäft, ein interessierter Sammler oder ein Kollege. Das macht das Leben und den Kunsthandel erst richtig spannend.

WK: Man hört von vielen ihrer Kollegen eher das Gegenteil; daß kaum mehr Kundschaft ins Geschäft kommt.

G.L.: Ich habe jeden Tag wirklich zahlreiche Besucher, die anfangs vielleicht ein bißchen Schwellenangst haben, sich aber doch hereintrauen. Wenn man sich ihnen dann widmet und mit ihnen ins Gespräch kommt, sind sie oft be-

geistert von der Idee „Kunst und Wunderkammer“, Räume zu rekonstruieren, sich mit diesen besonderen Objekten zu beschäftigen und sie zu sammeln. Ich gebe ihnen auch Anregungen zur Literatur und über aktuelle Ausstellungen. Ich schicke beispielsweise viele meiner neuen Kunden oder andere Interessenten immer wieder nach Schloß Ambras über Innsbruck – solche Ratschläge erscheinen mir ganz wichtig.

WK: Erhalten Sie auch ein Echo auf solche Empfehlungen?

G.L.: Ich habe in den fünf Jahren, die ich meine Galerie habe, schon zahlreiche Briefe und Postkarten erhalten, auch direkt von Schloß Ambras. Da schreiben Kunden dann ganz spontan und bedanken sich für den prima Tip.

WK: Wer sind Ihre Kunden?

G.L.: Ganz unterschiedlich. In der Regel sind es kaum Menschen, die Kunst als Anlage sehen, sondern es sind Sammler, Idealisten, die sich mit Herzblut für eine Sache begeistern können, in meinem Fall eben für die Epoche der Renaissance und die Kunstkammerstücke. Viele suchen ganz lange nach einem bestimmten Stück. Wenn sie es dann entdecken, wollen sie es auch unbedingt haben. Natürlich hofft jeder, daß ein Stück seinen Preis behalten wird, aber in erster Linie sind es wirkliche Liebhaber. Weitere Kunden sind natürlich die Museen. Zuletzt habe ich eine Elfenbeinfigur an das Kunsthistorische Museum in Wien verkauft.

WK: Was erwarten Sie sich vom Jahr 2003?

G.L.: Ich muß sagen, daß ich gar nicht so negativ gestimmt bin. Allerdings rechne ich schon mit einer Stagnation im Kunsthandel. Die Anzeichen waren ja bereits lange zu sehen. Trotzdem erwarte ich für qualitativ hochwertige, einmalige Stücke keine Einbrüche, sondern Preissteigerungen. Einbrüche sehe ich eher bei der sogenannten normalen Qualität und jenen Objekten, die immer wieder auf den Markt kommen und zahlreich zu finden sind.

WK: Sie steuern also dem allorts gepredigten Rückzug entgegen?

G.L.: Ich glaube, daß es der verkehrte Weg ist, sich zurückzuziehen, die Kosten zu reduzieren und zu schauen, wie man die Situation am besten übersteht. Man muß Ideale haben und unbedingt selber ein Kunstliebhaber sein, das spüren die Leute dann auch. Trotzdem muß man, wie schon gesagt, auch ein guter Kaufmann sein, um eine Galerie führen zu können.

WK: Was sind Ihre Pläne fürs neue Jahr?

G.L.: Wir arbeiten jetzt schon an einem neuen Katalog, der Ende 2003 herauskommen wird und auf der Maastrichter Messe 2004 präsentiert werden soll. Im Frühjahr gehen wir wieder nach Maastricht mit einer klassischen Kunstkammer-Inszenierung.

WK: Haben Sie weitere Messepläne für 2003?

G.L.: Ich werde sicherlich auch wieder auf der Ars Nobilis in Berlin mitmachen und ich denke, wohl auch auf der Kunst-Messe München.

WK: Was würden Sie jungen Leuten raten, die sich im Kunsthandel selbständig machen möchten?

G.L.: Ich kann nur jedem raten, sich ein Konzept zu einem Thema, mit dem er sich be-

schäftigt, zuzulegen. Und dann einen Laden zu eröffnen, in dem er wirklich präsent ist.

WK: Das ist ja auch eine Geldfrage. In welcher Preislage bewegen sich denn Ihre Objekte?

G.L.: Ich habe ein breites Spektrum. Es gibt ja in Anführungszeichen immer wieder auch „kleinere“ Kunstkammerobjekte und die Naturalia, also Objekte aus der Natur – sie sind ein wesentlicher Bestandteil der klassischen Kunstkammern. Es beginnt bei mir ab 500, 1000 Euro und bewegt sich bis in den höheren sechsstelligen Bereich. Neben dem Verkauf bekomme ich auch immer wieder wichtige Objekte an die Hand, die ich an Museen oder Privatsammlungen zu vermitteln versuche. Die Kunstvermittlung ist für mich ein ganz wichtiger Bestandteil. Dabei ist das Vertrauen in die Person entscheidend. Und hierzu noch einmal: wenn man eine Galerie und ein ganz bestimmtes Erscheinungsbild hat und präsent ist, ist man greifbar für Sammler und Leute, die sich unter einem Kunsthändler nichts Richtiges vorstellen können. Dadurch bekomme ich immer wieder auch Objekte direkt von Privat angeboten.

Mir erscheint es auch wichtig, mit den Museen eng zusammenzuarbeiten, sich an Ausstellungsprojekten zu beteiligen, als Katalogautor, als Leihgeber. Da engagiere ich mich sehr. Sei es in Braunschweig in der „Weltenharmonie“-Ausstellung oder in der Ausstellung „Das Rätsel Grünwald“ in Aschaffenburg, wo eine Skulptur von mir als Leihgabe steht, oder in der niederländischen Ausstellung „Mischwesen“ in s'Herthogenbosch. Für das Museum Würth arbeite ich am Katalog für die Ausstellung „Aus der Kunstkammer Würth“ mit. In der Peter-der-Große-Ausstellung in Dortmund habe ich auch Leihgaben. Denn ich bin ja nicht nur Kunsthändler, sondern auch Kunsthistoriker, und durch die Publikationen wird man auch als Händler wieder ganz anders wahrgenommen. Und die Spezialisierung – in meinem Fall auf Kunstkammerobjekte – macht dies viel leichter.

WK: Wieso boomt das Thema Wunderkammer so?

G.L.: Das ist vielleicht der Domino-Effekt. Begonnen hat es mit der Wunderkammer-Ausstellung in Bonn. Das Reizvolle an diesem Thema ist die Vielschichtigkeit, daß man auf den ersten Blick nicht alles versteht. Gerade in unserem Computerzeitalter, wo alles auf Knopfdruck zu verstehen ist, beachtet man wieder Dinge, die man nicht auf den ersten Blick begreifen kann. Da begeistert auch die Frage, wie man diese Dinge überhaupt fertigen konnte. Wie entstand beispielsweise so eine Contrefaitkugel. Das Wundern an sich ist vielleicht eine Gegenbewegung zur heutigen High-Tech-Welt. Diese Faszination hat die Museumsleute darauf gebracht, in ihren eigenen Sammlungen zu forschen; denn die meisten Museen sind ja aus solchen Sammlungen hervorgegangen.

WK: Die Vorschläge des Wirtschaftsministers im letzten Herbst, die Spendenabzugsfähigkeit für Sponsoren und den reduzierten Mehrwertsteuersatz für Kunst und Sammlungsstücke abzuschaffen, haben hohe Wellen geschlagen,

wenn sie auch abgeschmettert worden sind. Wie ist Ihr Verhältnis zur Politik?

G.L.: Die Politik ist gegenwärtig allerdings alles andere als ermutigend für den Kunsthandel. Selbst wenn die schlimmsten Gesetzesvorschläge wieder gekippt worden sind, zeigt das doch, daß unsere Politiker überhaupt kein Gespür mehr haben für Kunst und echte Kultur. Wären die Gesetze durchgegangen, hätte es ein schmerzliches Abwandern von deutschen Kunsthändlern ins Ausland gegeben. Wenn wir uns nicht mit der Vergangenheit beschäftigen, haben wir auch keine Zukunft – dieser vielzitierte Satz ist nur zu wahr. Leider sind wir in Deutschland führend, was die Ignoranz der Politiker dem Kunsthandel gegenüber angeht. Ich verstehe mich als Kunsthändler überhaupt nicht von der Politik oder überhaupt von offizieller Seite – etwa der Stadt – vertreten. Man spürt richtig, daß keinerlei Interesse besteht und wir gar nicht wahrgenommen werden.

Nur Christoph Stözl ist ein positives Beispiel. Er engagiert sich heute sehr für den deutschen Kunsthandel und macht deutlich, wie wichtig der Kunsthandel für die Kultur und das Stadtbild ist.

Wir haben einen so großen kulturellen Verlust durch die Kriegszeit erfahren, daß wir das, was noch da ist, viel höher schätzen, hegen und pflegen müßten. Darum habe ich eben eine klassische Kunsthandlung hier. Ich könnte nach Paris gehen. Ich würde mich sehr wohl dort fühlen. Aber ich denke, daß ich als Deutscher eine Verpflichtung habe, hier etwas zu tun.

WK: Wie schätzen Sie die Situation im Ausland ein?

G.L.: Es ist beispielsweise Bestandteil der französischen Kultur, mit den Dingen der Vergangenheit zu leben, sie zu respektieren. Das ist bei uns gar kein Thema mehr, das findet bei uns einfach gar nicht mehr statt.

WK: Welche Konsequenzen sind daraus zu ziehen?

G.L.: Man darf sich deshalb nicht völlig entmutigen lassen und sagen, man geht auch ins Ausland. Sondern man muß schon ein bißchen Patriotismus haben und hier etwas tun.

WK: Wie wichtig sind internationale Kontakte für Sie?

G.L.: Ich habe mit einigen internationalen Kollegen sehr enge Kontakte – vor allem in Paris und London. Dadurch kommt man indirekt auch an neue Kunden. Das hat sich für mich sehr gut entwickelt. Da gibt es vielleicht auch jetzt eine neue Generation von jüngeren Kollegen, die gut zusammenarbeitet. Das kann ich übrigens auch nur jedem neuen Kollegen raten, über den Tellerrand hinauszublicken und internationale Anregungen zu suchen.

WK: Fünf Jahre Kunstkammer Georg Laue. Würden Sie heute wieder anfangen?

G.L.: Ich würde sofort wieder eine Galerie aufmachen. Ich würde die Anfangspräsentation vielleicht ein wenig anders machen. Natürlich wächst man mit jeder Sache, mit jeder Messe und mit jedem Katalog. Aber insgesamt bin ich sehr froh über die Entwicklung.

Das Gespräch führte Gloria Ehret.