

Zeitschrift: Outlines
Band: 7 (2011)

Artikel: Ein schweizerisches Profil? : Herkunft und Biografien von Galeristen im Vergleich
Autor: Gautier, Michael
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-872156>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 16.10.2024

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Michael Gautier

Ein schweizerisches Profil? Herkunft und Biografien von Galeristen im Vergleich

Der Galerist ist seit dem ausgehenden 19. Jahrhundert eine Schlüsselfigur in der Geschichte der bildenden Kunst. Er partizipiert massgeblich an der Bestimmung dessen, was als Kunst wahrgenommen wird bzw. was als solche gilt. Die institutionelle Anerkennung von Gegenwartskunst – von den modernen Avantgarden zu den seit den 1970er Jahren dominierenden künstlerischen Positionen – wäre ohne die Förderung und Vermittlung durch Programmgalerien nicht denkbar. Als der Innovation verpflichteter «marchand-entrepreneur»¹ initiiert der Galerist in der Regel sowohl die inhaltliche Erschliessung und Vermittlung von Kunstwerken als auch ihre kommerzielle, «warenförmige Zirkulation»². Im Unterschied zu seinem historischen Vorläufer (und mitunter Konkurrenten), dem «reinen», im Sekundärmarkt operierenden Kunsthändler, der sich auf die lukrativere Verwertung bereits etablierter künstlerischer Positionen beschränkt, ist der Galerist gleichzeitig Händler und der Innovation verpflichteter Unternehmer, er ist ein Waren- und zugleich ein über erhebliche Deutungsmacht verfügender Kunstvermittler. Die scharfe Abgrenzung zum Kunsthändler ist daher konstitutiv für das Berufsverständnis seiner Vertreter. Dennoch ist der Galerist auf Zweitverkäufe angewiesen, deren Anteil am Umsatz der Galerie gemäss Schätzung des Schweizer Berufsverbandes bei 30% bis 40% liegt.³ In Anbetracht der höchst ungewissen Profite und des beständigen Oszillierens zwischen wertrationalen und zweckrationalen Logiken sozialen Handelns ist besonders in einem frühen Stadium die Wahrscheinlichkeit des beruflichen Scheiterns gross.⁴

Anhand der biografischen Daten eines Samples, das vorwiegend aus Fällen aus der Schweiz und den USA (New York) besteht, soll der Frage nachgegangen werden, ob Galeristen typische Bildungs- und Berufsbiografien aufweisen und aus bestimmten typischen sozialen Milieus stammen und ob sich diesbezüglich im internationalen Vergleich spezifisch schweizerische Profile abzeichnen.

1. Der Galerist als Typus

Die Programmgalerie ist ein Produkt des Autonomisierungsprozesses des Kunstfeldes⁵, im Laufe dessen sich die «marktförmige Beziehung» zwischen Künstler und bürgerlichem Sammler in den Vordergrund geschoben hat.⁶ Sie bildet die «Brennkammer» des modernen, kapitalistischen Kunstmarktes. Da sich die Berufspraxis des Galeristen unter der Bedingung relativer ästhetischer Anomie und folglich hochgradig in der Antizipation des symbolischen und ökonomischen Gewinns vollzieht, ruht sie bei ihren Vertretern zwingend auf einem beträchtlichen Mass an Spekulation und Selbstcharismatisierung. Die Funktion des Galeristen definiert sich 1. durch ein auf unbestimmte Dauer eingegangenes Arbeitsbündnis mit 2. einer begrenzten Anzahl lebender Künstler, deren Werke er 3. in kostenlos öffentlich zugänglichen Räumlichkeiten zum Verkauf zeigt, 4. vornehmlich in der Form von Einzelausstellungen.

Die Volatilität des Wertes eines Kunstwerks und, in geringerem Masse, der Normen, welche dessen Validierung bestimmen, geht auf die Erodierung des staatlichen Monopols «auf die legitime Definition der Kunst und des Künstlers» im Verlauf des 19. Jahrhunderts zurück. Ein solches hatte in Frankreich die Académie des beaux-arts besessen. Doch mit «der Entwicklung eines Feldes von Institutionen, die miteinander um die künstlerische Legitimität konkurrieren, ergab sich eine institutionalisierte Anomie, welche noch die Möglichkeit eines letztinstanzlichen Urteils beseitigte und die Künstler einem endlosen Kampf um eine Konsekrationsmacht auslieferte [...]»⁷ Es sind deshalb im Wesentlichen drei strukturelle Handlungsprobleme, mit denen der Galerist in seiner Berufspraxis konfrontiert ist: 1. die dauerhafte Innovationsverpflichtung; 2. die grosse Ungewissheit des symbolischen und ökonomischen Profits angesichts eines Gegenstandes, dessen Validierung sich stabilen Bewertungskriterien entzieht; schliesslich 3. die Koexistenz von ökonomisch desinteressierter Empfänglichkeit für Kunst (die Leidenschaft, die den Galeristen als Vermittler erst glaubwürdig macht) und unternehmerischem Kalkül, welches für die Vermittlung von Kunst ebenso notwendig ist. Angelegt ist diese Spannung – die auch den Argwohn erklärt, den die Tätigkeit des Galeristen bei Künstler und Sammler hervorruft – in der gesellschaftlichen Funktion von Kunst, welche sich in einer feldspezifischen «illutio» – einem «Glauben an das Spiel»⁸ – manifestiert: Kunstwerke gelten als Unikate mit einem genuin symbolischen Wert, erfahren jedoch durch ihre Vermarktung eine Standardisierung und insofern Degradierung zur tauschbaren Ware.

2. Zur Generierung des Datenmaterials

Die in dem vorliegenden Beitrag diskutierten biografischen Daten wurden im Anschluss an jeweils rund 90-minütige Interviews mit Galeristen und Galeristinnen erhoben. Den Interviews liegt die Frage nach den Voraussetzungen einer beruflichen Bewährung zugrunde: Welche biografischen Herkunftskonstellationen und welche Habitusformationen stehen in einem günstigen Passungsverhältnis zu den Anforderungen des Berufs? Welche latenten Motivierungen bzw. sinnstiftenden Wertsetzungen strukturieren die Deutungsmuster von Galeristen und in welchen Berufsauffassungen werden sie manifest?⁹ Habituelle Dispositionen und Deutungsmuster von Galeristen werden anhand der transkribierten Interviews und biografischen Daten der Fälle rekonstruiert.¹⁰ Mittels kontrastierender Fallstudien soll eine Typologie des zeitgenössischen Galeristen ausgearbeitet werden. Eine solche Strukturgeneralisierung setzt voraus, dass bei der Datenerhebung Variation unter anderem bezüglich Alter und Geschlecht des Akteurs sowie Grösse und Sitz des Unternehmens hergestellt wird.

Da der moderne Kunstmarkt spätestens seit den 1980er Jahren in einem globalen Kontext funktioniert, ist die polyzentrische Struktur des Feldes zu berücksichtigen.¹¹ Zugleich fokussiert die Studie auf Galerien, die sich im Zentrum des Kunstfeldes etablieren konnten. Es soll jenes Segment von Galerien in den Blick genommen werden, in welchem sich mit grösserer Wahrscheinlichkeit solche finden, die aufgrund ihrer Deutungsmacht an der Formulierung dessen beteiligt sind, was dereinst in der Kunstgeschichte rezipiert werden wird. Zu einem Konsekrationsbeweis im Berufsfeld ist seit den späten 1990er Jahren die Präsenz einer Galerie an gewissen Kunstmessen geworden. Bei der Fallauswahl fungierte deshalb die Teilnahme an der jährlich in Basel stattfindenden Art, der seit über einem Jahrzehnt weltweit führenden Messe für moderne und zeitgenössische Kunst, als ein erstes Selektionskriterium. Die Auslese der Teilnehmer basiert auf Jahr für Jahr einzureichenden Bewerbungsdossiers und erfolgt nach dem Prinzip der «peer review».¹² Die Präsenz an der Art Basel ist ein relativ verlässliches Indiz dafür, dass eine Galerie sich – möglicherweise bloss temporär – im Zentrum des Feldes positionieren konnte. Dies kann schon frühzeitig, nämlich bereits nach drei Jahren Geschäftstätigkeit, geschehen.

Die ungebrochene Dominanz der USA und Westeuropas im Feld der Kunstproduktion (und die einigermaßen prominente Position der Schweiz insbesondere im Kunsthandel) dürfte in beträchtlichem Masse auf die hohe «Interdependenz von Kunst und Finanzkapital» zurückzuführen sein, aber auch auf die gemäss Ulf Wuggenig hohe Abhängigkeit des Erfolges im Feld von der «Herkunft aus

Kontexten mit ökonomischer Privilegierung in Verbindung mit langer kultureller Prägung durch christlich-jüdische Religionen»¹³. Global konfiguriert ist das Feld primär hinsichtlich der Sammler bzw. Käufer von Kunst; bezüglich der Durchsetzung neuer künstlerischer Positionen am Markt, genauso wie ihrer institutionellen Anerkennung, dominiert hingegen die transatlantische Achse.

3. Zur Kontrastierung

Das Sample besteht aus 13 Fällen (vgl. fortan jeweils Abb. 1, S. 6–7): fünf in der Schweiz, zwei in Deutschland und sechs in New York domizilierte Galeristen bzw. Galeristinnen.¹⁴ Zu präzisieren ist, dass eine deutsche Galerie einen Ableger in London hat und zwei New Yorker Galerien Filialen in Paris respektive Berlin unterhalten. Nur vier der 13 Interviewees sind Männer. Zwei von ihnen führen die Galerie in geschäftlicher Partnerschaft mit der Ehefrau bzw. mit dem Lebenspartner. Von den neun im Sample vertretenen Frauen führen drei die Galerie gemeinsam mit einer Partnerin, eine zusammen mit dem Ehemann. Der Personalbestand der Galerien, berechnet in (festen) Vollzeitstellen, reicht von 2 bis 25, wobei er in New York im Durchschnitt höher als in der Schweiz ist. Verlässliche Zahlen zur Geschäftstätigkeit von Galerien sind aufgrund der strukturellen Intransparenz des Kunsthandels kaum verfügbar; der Umsatz einer amerikanischen kann ein Mehrfaches von dem einer europäischen Galerie betragen.¹⁵

Das Alter der Befragten zum Zeitpunkt der Eröffnung der Galerie reicht von 24 bis über 40 Jahre, bewegt sich aber vorwiegend zwischen Mitte 20 und etwas über 30. Die Frauen (nach 32) steigen in der Regel später als die Männer (27.5) ins Geschäft ein. Gut die Hälfte von ihnen hat Kinder. Frauen sind in diesem Berufsfeld bzw. Unternehmersegment relativ gut vertreten; doch scheint es, dass Galeristinnen erst seit den 1970er Jahren vermehrt auftreten. Ihr Anteil am Teilnehmerfeld der Art Basel 2006 liegt bei gut 50%.¹⁶ Werden jedoch nur jene Galerien aufsummiert, die ausschliesslich von Frauen geführt werden, schrumpft deren Anteil auf gut 20%.

Eine Kontrastierung in Bezug auf die Generation von Galeristen ins Auge zu fassen, ist deshalb sinnvoll, weil sich die Handlungsbedingungen im Feld für die Berufspraxis markant verändern können: sei es aufgrund des allgemeinen ökonomischen Konjunkturverlaufs, auf den der Markt für Gegenwartskunst jeweils am unmittelbarsten reagiert; sei es infolge von Globalisierungstendenzen im Feld, die sich etwa in der Expansion des Messe- und Auktionswesens, der Proliferation von Biennalen oder der mehr oder weniger dauerhaften Erschliessung neuer Absatzgebiete manifestiert; sei es wegen des Wandels des Tätigkeitsprofils, indem der

Galerist vermehrt die Rolle eines Produzenten aufwändiger und kostspieliger Installationen übernimmt; sei es aufgrund neuer künstlerischer Schöpfungspraktiken, aus denen ephemere Werke resultieren oder solche, die sich nicht physisch in einem Objekt materialisieren oder wegen ihrer Dimensionen schlecht transportieren bzw. vermarkten lassen und (zumindest vorerst) vorehmlich abseits des Marktes in Kunsthallen oder Museen existieren (etwa Aktionskunst, Land Art, Konzept- und Netzkunst, raumgreifende oder ortsspezifische Werke).

Eine geografische Variation drängt sich insbesondere deswegen auf, weil amerikanische Galerien für die Vermittlung von Gegenwartskunst eine exponiertere und gewissermassen «existenziellere» Position als ihre europäischen Pendants einnehmen. Die Dichte von Museen und Kunsthallen, die Gegenwartskunst zeigen, ist in den USA viel geringer als in Europa; zudem dominiert – als Korrelat einer vergleichsweise liberalen wirtschaftspolitischen Ordnung – die philanthropische Tradition.¹⁷ Öffentliche Mittel in der Form von Verkaufsträgen, Stipendien oder hauptsächlich staatlich subventionierter Infrastruktur spielen in der Kulturförderung und -vermittlung deshalb eine bescheidene Rolle. Das ökonomische Kapital von Institutionen hängt überwiegend von privaten Sammlern bzw. Gönnern ab, die in den entsprechenden Lenkungsgremien sitzen. Eine Folge der Dominanz des ökonomischen Subfeldes könnte darin bestehen, dass künstlerischen Positionen in den USA weniger Zeit gewährt wird, sich zu etablieren.

4. Eine unternehmerische Tradition

4.1 Herkunftskonstellationen

In der Primärsozialisation bereitgestelltes kulturelles Kapital scheint auf den ersten Blick (nur) relativ bedeutsam zu sein. Bei sechs Fällen ist solches objektiv gegeben. Bei zweien handelt es sich um Künstler-Kinder (D1, US4), bei zwei weiteren um die Söhne eines Buchantiquars (D2) bzw. einer Gymnasiallehrerin und eines Anwalts (US3); hinzu kommen zwei Lehrerinnen-Töchter (US1, US2). Werden die technischen und künstlerischen Ausbildungsgänge addiert, so sind im Sample insgesamt acht Akademiker-Kinder vertreten, wovon freilich nur vier einen Elternteil haben, der Kunst studiert oder ein geisteswissenschaftliches Studium absolviert hat. Eine diffusere Form kulturellen Kapitals – nicht formale Qualifikationen oder Berufsfelder, sondern Affinitäten oder Einbettung – ist wohl nicht zu unterschätzen: ein Vater, der nicht nur Gipsermeister, sondern auch Stukkateur ist, und eine Mutter, die in einem kunsthandwerklichen Betrieb arbeitet (CH1b); ein Vater, der in einem Kunstmuseum als Elektromonteur angestellt ist (CH2); ein gutbürgerlicher Haushalt, ein Grossvater, der Pfarrer und Architekt ist, eine Grossmutter, die

1 Biografische Daten der 13 Fälle

Die Fälle sind vertikal nach Geschäftssitz angeordnet (Schweiz, Deutschland, USA). In der Spalte «Alter» ist das Alter der Fälle im Jahr der Eröffnung der eigenen Galerie bzw. des Eintritts in eine bestehende Galerie als Partner aufgeführt. In der Spalte «Personal» sind die Eigentümer mitgerechnet (für die amerikanischen Fälle, sofern bekannt, in Klammern der Personalbestand vor 2009); «P» signalisiert, dass das Unternehmen partnerschaftlich geführt wird (bei US3 gilt dies nur für die europäische Filiale). Die berufsbiografischen Angaben fassen die Tätigkeiten der Fälle bis vor die Unternehmensgründung zusammen.

Sitz	Jahrgang	Geschlecht	Eröffnung	Alter	Personal
CH1a	1943	m	1969	26	4 P
CH1b	1945	w	1969	24	4 P
CH2	1955	w	1983	28	2
CH3	1951	w	1990	39	3
CH4	195x	w	1998	ca. 39	16
D1	1949	w	1983	34	23 P
D2	1962	m	1986	24	8 P
US1	193x	w	1977	ca. 42	25
US2	1949	w	1980	31	12 P
US3	1963	m	1993	30	17 (P)
US4	1966	m	1996	30	7
US5	1967	w	1996	29	9 (13)
US6	1973	w	2001	28	4 (7)

Herkunft	Ausbildung	Berufsbiografie	Lebensform
V: (Selbständiger) Elektroingenieur, Leiter Elektrizitätskraftwerk, Sohn eines Postangestellten	- Gymnasium, abgebrochen - Chemielaborant	- Pyrotechnik - Laborleiter	verheiratet
V: Gipsermeister M: Tochter eines Kaufmanns und Wirts	- Apothekerin - Chemielaborantin	- Laborantin	verheiratet
V: Elektromonteur, Sohn eines selbständigen Spenglers M: Verkäuferin, Sekretärin	- Handelsschule	- Sekretärin - Assistentin Galerie	verheiratet, Kinder
V: Ingenieur dipl. chem., Sohn eines Pfarrers und Architekten und einer Kinderkrankenschwester M: Journalistin, später administrativer Bereich, Tochter eines Offiziers und einer Kunstsammlerin	- Gymnasium, abgebrochen - Kaufmännische Kurzausbildung	- Hilfskraft Galerie - Anstellung Bank - Assistentin Galerie - Anstellung Buchverlag - Assistentin Museum, Kunsthalle	verheiratet, Kinder
V: Bäckermeister, Sohn eines Arbeiters M: Tochter eines Bäckermeisters	- Keramikerin - Kunsthochschule	- Assistentin Galerie - Programmverantwortliche nicht-kommerzielle Galerie	ledig (?), Partnerschaft
V: Künstler, Sohn eines Handwerkers StiefV: selbständiger Arzt, Sohn eines Arztes M: Tochter eines Volkswirts und einer Lehrerin	- Architektin	- Stadtplanerin - Studienreferendarin Lehramt Kunst und Bautechnik	ledig, Partnerschaft, Kinder
V: Buchantiquar, Sohn eines Papierfabrikanten M: Ehemals Antiquarin, Tochter eines Hausmeisters	- Gymnasium, abgebrochen - Buchhändler	- Angestellter Kunstbuchhandlung - Assistent Galerie	ledig, Partnerschaft
V: Ingenieur, später Wirtschaftsprüfer M: Lehrerin	- BA Kunstgeschichte - Graduate School, abgebrochen	- Verlegerin (Kunst)	geschieden, Kinder
V: Industrieller M: MA education, Teilhaberin einer Privatschule, Tochter eines Managers in der Automobilindustrie	- BA Englisch	- Freischaffende Journalistin - Assistentin Galerie	geschieden
V: Promovierter Jurist, selbständiger Anwalt, Sohn eines promovierten Ingenieurs und Flughafendirektors M: Historikerin, Gymnasiallehrerin	- Magister Kunstgeschichte - Dissertation abgebrochen	- Mitarbeiter Galerie - Mitarbeiter Kunstberatung - Director Galerie	verheiratet, Kinder
V: Künstler, Sohn eines Volksschullehrers und einer Lehrerin	- Abitur - Kunstantiquar	- Assistent Auktionshaus - Assistent Kunstmuseum - Assistent Galerie	verheiratet, Kind
V: Jurist, selbständiger Arbitrageur, Sohn eines Lebensmittelhändlers und Gastwirts M: Tochter von Immobilienbesitzern	- BA Kunstgeschichte - Law School	- Assistentin Auktionshaus - Assistentin Kunsthandel - Anwältin	verheiratet, Kind
V: Coiffeur, Sohn eines Bauern M: Tochter eines Bauern, später Fabrikarbeiters	- BA Kunstgeschichte	- Praktikantin Galerien - Praktikantin Museum - Director Galerie	ledig, Partnerschaft

Kunst sammelte (CH3); ein Wirtschaftsprüfer, der leidenschaftlich Kunst sammelt (US1); ein aus kleinbürgerlichen Verhältnissen stammender Wall Street-Arbitrageur, in dessen Wohn- und Geschäftsräumen (in der Logik der sozialen Distinktion) impressionistische Werke hängen (US5). Aufsummiert ist bei insgesamt zehn Fällen davon auszugehen, dass in der Primärsozialisation kulturelles Kapital mehr oder weniger direkt vorhanden war. Eine mögliche Konstellation, die Fortschreibung eines elterlichen Erbes durch die Tochter oder den Sohn, ist im Sample noch nicht repräsentiert.

Hinsichtlich des ökonomischen Kapitals bestehen bei vermutlich sechs Fällen günstige Voraussetzungen (was allerdings noch nicht darauf schliessen lässt, dass dieses Kapital im Zusammenhang mit der Unternehmensgründung auch unmittelbar verwertet wurde): bei CH3, die in einem grossbürgerlichen Haushalt aufwächst und einen Arzt heiratet; bei D1, deren Stiefvater selbständig praktizierender Arzt ist; bei US1, der Tochter eines vermögenden Wirtschaftsprüfers; bei US2, Tochter eines Industriellen und einer Schulunternehmerin; bei US3, Sohn eines Anwalts; und bei US5, der Tochter eines Arbitrageurs (und Millionärs) und einer Immobilien-Erbin. Wahrscheinlich ist zudem, dass der künstlerische Erfolg des Vaters von US4 sich ziemlich früh in materiellen Gratifikationen niederschlägt. Kleinbürgerlich ist das Herkunftsmilieu von vier der fünf Schweizer Fälle (alle ausser CH3), sowie eines amerikanischen Falles (US6).

Übergreifendes Merkmal der im Fallmaterial repräsentierten Generationenfolgen scheint eine «unternehmerische Tradition» zu sein. Bei allen finden sich mindestens in der Grosselterngeneration selbständig Erwerbende und / oder freiberuflich Tätige. Bei elf von dreizehn Fällen ist der Vater (zumindest vorübergehend) selbständig erwerbend, in einem Fall auch die Mutter. Vermutlich aufgrund dieser bemerkenswert starken unternehmerischen Prägung, ist vertikale soziale Mobilität in der Generationenfolge eher die Ausnahme. Geht man von der Eltern-generation aus und definiert Kunst als Luxusgut, so kann in vier Fällen eindeutig von einem sozialen Aufstieg gesprochen werden (CH2, CH4, D1, US6).

4.2 Bildungswege

Abgebrochene Ausbildungsgänge treten im Sample gehäuft auf, nämlich bei über einem Drittel der Fälle (das heisst fünfmal). Dreimal handelt es sich um am Gymnasium gescheiterte Schullaufbahnen; worauf in zwei Fällen (CH1a, D2) eine Berufslehre folgt (Laborant, Buchhändler). Bei CH3 wird der Abbruch des Gymnasiums zu einem die Bildungsbiografie durchziehenden Motiv. Sie beginnt anschliessend mehrere, zum Teil künstlerische (Kurz-)Ausbildungen, die sie abgese-

hen von einem kaufmännischen Lehrgang nicht abschliesst. Bis sie mit knapp 40 eine kleine Galerie eröffnet, wird sie, die zwölf Jahre zuvor erstmals Mutter geworden ist, in subalternen oder tendenziell prekären Anstellungsverhältnissen arbeiten. Zwei amerikanische Fälle brechen ihre kunsthistorischen Dissertationsvorhaben ab. Bei US3 scheint es sich um einen einigermaßen souveränen Entscheid in dem Sinne zu handeln, als der Befragte sich Ende 20 in Kenntnis der Dinge für eine von zwei realistischen Optionen entscheidet. Bereits während des Magisterstudiums in Deutschland arbeitet er in einer Galerie, und in New York beginnt er, zunächst ebenfalls teilzeitlich, für eine Kunstberaterin zu arbeiten. Bei US1 deutet die Sachlage eher auf eine Mischung ex- und intrinsischer Impulse. Jung mit einem Ingenieur verheiratet, mit dem sie zwei Kinder hat, beginnt sie, auf die 30 zugehend, ein Promotionsstudium, sieht sich jedoch wegen der sich anbahnenden Scheidung, so die Interviewee, dazu gezwungen, einer Erwerbstätigkeit nachzugehen. Sie tut dies, in geschäftlicher Partnerschaft, als Verlegerin von Kunstdrucken und Auflagenobjekten.

Die AkademikerInnen überwiegen im Sample knapp, wobei drei von sieben das generalistisch angelegte College besucht haben. Vier der Hochschulabgänger haben einen Abschluss in Kunstgeschichte, worunter ein Fall das Studium als Juristin abschliesst. Hinzu kommen eine Künstlerin, eine Architektin und eine Anglistin. Unter den sechs Fällen, die eine Berufslehre abschliessen, finden sich ein Buchhändler (D2, Sohn eines Buchantiquars) und ein Kunstantiquar (US4, Sohn eines erfolgreichen Künstlers), der die Lehre, welche auch aus einem kaufmännischen Modul besteht, in einem Auktionshaus absolviert; des Weiteren zwei Laboranten (CH1a, CH1b) und zwei Frauen, die eine kaufmännische Ausbildung abschliessen (CH2, CH3).

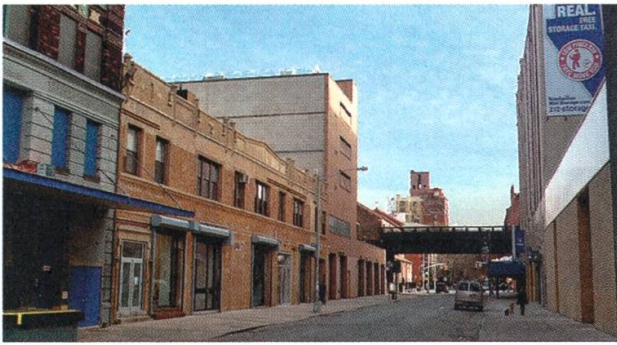
Werden die vom Personalbestand her vier grössten Galerien und die vier (bzw. fünf) kleinsten einander gegenübergestellt – wobei Personalbestand und Position im Feld tendenziell korrelieren –, so fällt auf, dass die vier grössten Galerien von Personen geführt werden, die allesamt eine Kunst-nahe oder künstlerische Ausbildung haben (CH4, D1, US1, US3); wohingegen bei den fünf kleineren Unternehmen nur genau eine Akademikerin (ausserdem der mit Abstand jüngste Fall) zu finden ist (CH1a, CH1b, CH2, CH3, US6). Erfolg in diesem Berufsfeld scheint mit einer gewissen Neigung, analytisch zu denken bzw. strategisch zu handeln, sowie mit theoretischem und historischem Vorwissen über den Gegenstand zusammenzuhängen, welches eher dazu anregt, zeitgenössisches künstlerisches Schaffen nüchtern zu kontextualisieren; auch mit der hauptsächlich in der Sekundärsozialisation erworbenen Fähigkeit, an den Diskurs anderer Intermediäre im Feld

(etwa Kritiker und Kuratoren) anzuschliessen. Weniger ausschlaggebend scheint dagegen rein kaufmännisches oder betriebswirtschaftliches Wissen zu sein.

4.3 Berufsbiografien

Da kein spezifischer Ausbildungsgang zum Beruf des Galeristen führt, können die Fälle bezüglich der Bildungs- und Berufsbiografie kein einheitliches Profil aufweisen.¹⁸ Ein Muster zeichnet sich dennoch ab: Die Heranführung oder Annäherung an die Berufspraxis des Galeristen über subalterne Positionen in etablierten Galerien. Dies bedeutet auch, dass die «Lehre» aus einem «learning by doing» und einer Art «teilnehmenden Beobachtung» besteht. Mehr als eine Interviewee gab zudem an, zum Zeitpunkt der Eröffnung der Galerie keine Kenntnisse in buchhalterischen Belangen gehabt, das heisst die Arbeit sozusagen frei von berechnenden kommerziellen Erwägungen aufgenommen zu haben. Die Notwendigkeit der Selbstcharismatisierung unter den Berufsvertretern – der Glaube, mit einer nicht erwerbbaaren, ausseralltäglichen «Gnadengabe» ausgestattet zu sein, die einen dazu befähigt, künstlerisches Potenzial frühzeitig zu erkennen – rührt gerade auch daher, dass das Metier als solches nicht erlernt werden kann und zum grossen Teil selbständig interpretiert und angeeignet werden muss.

Eine mögliche direkte Vorstufe zur Position der Galeristin, das heisst der Eigentümerin und Programmverantwortlichen, existiert in der Funktion des «director», die schon bei kleineren Galerien zu finden ist. Sie entspricht der Stelle eines Geschäftsführers und/oder jener einer Künstler-Betreuerin. Es ist relativ üblich, und bei grösseren Galerien die Regel, dass der Eigentümer nicht bloss Routine-Aufgaben wie das Rechnungswesen oder die Führung des Archivs, sondern auch die Interaktion mit den Sammlern und die Betreuung der Künstler und ihrer Produktion an Mitarbeiter delegieren, welche wiederum zum Teil privilegierte Beziehungen zu den Künstlern entwickeln. Es kann deshalb vor allem bei bereits etablierteren Galerien geschehen, dass die Rekrutierung neuer, jüngerer Künstler tendenziell von den jüngeren «directors» angestossen wird. Nur zwei amerikanische Fälle im Sample besetzten diese Position (US3, US6). Solche Werdegänge sind am ehesten in den Zentren des Feldes möglich; ihr Auftreten hängt von der Galerien-Dichte (Abb. 2 und 3) und der ausreichenden Präsenz grösserer Galerien ab, wofür in der Schweiz die Voraussetzungen fehlen. Das in New York vorherrschende Muster, während einer (mehr oder minder als solche anvisierten) Lehrzeit bei einer Galerie die Berufspraxis des modernen Kunsthändlers auszuprobieren, hängt zudem mit der erwähnten, kulturell bedingten Dominanz des kommerziellen Subfeldes in den USA im Bereich der Vermittlung von Gegenwartskunst



2 West 21st Street, Chelsea (Manhattan), New York



3 Löwenbräu-Areal, Kreis 5, Zürich

zusammen. In Europa bietet sich das institutionelle Gefüge wesentlich stärker als Alternative für eine berufliche Laufbahn an.

5. Tendenzen

Die Tradierung eines «unternehmerischen Habitus» stellt offensichtlich eine wesentliche Bedingung der Möglichkeit einer beruflichen Bewährung als Galerist oder Galeristin dar. In der Relation zwischen geografischer Provenienz bzw. Domizil und dem Profil deuten sich punktuell Tendenzen an, deren Relevanz anhand einer breiteren Datenbasis zu überprüfen wäre.

Der Beruf des Galeristen dürfte innerhalb des Feldes der Kunst in den USA gegenwärtiger als in Westeuropa sein und sich entsprechend stärker als berufsbioграфische Projektion anbieten. Entsprechend differieren die Voraussetzungen für den subjektiven Entwurf eines beruflichen Werdegangs, der auf die Gründung einer eigenen Galerie zuführen soll, insbesondere zwischen New York und der Schweiz wahrscheinlich sehr, wo die Institutionen der kommerziellen Kunstvermittlung weniger sichtbar sind und Kunstproduktion alltagweltlich weniger stark mit Kunstmarkt assoziiert wird. Ausserdem scheinen in den USA die dominierende Rolle privater Investitionen und die prominenter Vermittlerrolle der Galerien mit geringeren Vorbehalten der Kommodifizierung von Kunst gegenüber zu koinzidieren als in der Schweiz oder Deutschland.

Ein typisch schweizerisches Profil lässt sich aus den vorliegenden Daten nicht ableiten. Gewisse Kontraste scheinen gleichwohl auf: Jeweils vier von fünf Schweizer Fällen weisen in Bezug auf Herkunftsmilieu bzw. Bildungsweg ähnliche Züge auf, die mit «kleinbürgerlich» bzw. «nicht-akademisch» etikettiert werden können. Andererseits fällt auf, dass fast alle kunsthistorisch geschulten Fälle in

den USA domiziliert sind. Hierfür lassen sich eine Kombination von zumindest teilweise der Morphologie des Samples geschuldeter Ursachen vermuten, die auf der Grundlage einer verbesserten empirischen Sättigung überprüft werden müssten: geografisch stark variierende generationelle Streuung, überwiegend weiblicher Anteil, international differierender Institutionalierungsgrad von akademischer Lehre und Erforschung der Kunst der Moderne bzw. Gegenwart.

Eine komparatistische Perspektive auf das Fallmaterial in der Absicht, nationale Charakteristiken zu rekonstruieren, bleibt trotzdem heikel, weil die der Generierung des Datenmaterials zugrunde liegende Fragestellung auf Akteure fokussiert, welche im Zentrum bzw. in den Zentren eines Feldes operieren, das sich gerade in der Gegenwart durch geografische Entgrenzung auszeichnet. Das berufliche Handeln der interessierenden Galeristen und Galeristinnen hat sich in einem internationalen oder «globalisierten» Kontext zu behaupten und wird von den anderen Akteuren des Kunstfeldes in einem solchen Horizont evaluiert. Die internationale Präsenz eines Galerieprogramms ist sozusagen das «sine qua non» von Rezeption und Reputation. Deshalb ist zu erwarten, dass die Profile von Galeristen bezüglich Habitus, berufsrelevanter Wertsetzungen und Deutungsmuster – abgesehen von «angelsächsischen» Akzenten – nicht in erster Linie entlang nationaler Demarkationslinien variieren.

- 1 Raymonde Moulin bezieht sich auf die Schumpetersche Definition des Unternehmers, dies., *L'artiste, l'institution et le marché*, Paris: Flammarion, 1992, S. 46. An der Schnittstelle von Kunst- und ökonomischem Feld agierend, verkörpert der Galerist gleichsam idealtypisch eine «verstetigte» Variante von Unternehmertum, das Schumpeter als die Funktion der Durchsetzung neuer Kombinationen definiert. Vgl. Joseph Schumpeter, *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus*, Berlin: Duncker & Humblot, 1952 (1926), S. 100–101.
- 2 Ulrich Oevermann, «Der Galerist – Versuch einer soziologischen Strukturanalyse», in: *Hommage an Horst Appel. Von Avramidis bis Zorio*, Ausst.-Kat. Frankfurter Kunstverein, Frankfurt am Main, 5.12.1997–31.10.1998, 1997, S. 84.
- 3 Siehe *Neue Zürcher Zeitung*, 2./3.10.2004. Unter Sekundärmarkt sind sämtliche Transaktionen zu verstehen, die auf den über die Galerie abgewickelten Erstverkauf eines Kunstwerks folgen. Das Verhältnis zwischen Galerie und dem vertretenen Künstler entspricht dabei jenem zwischen Kommissionär und Kommittenten.
- 4 Es gilt für den Galeristen, die Spannung der Gleichzeitigkeit a. zweck- und b. wertrationaler Motive auszuhalten, die Max Weber definiert als a. auf «rational, als Erfolg, erstrebte und abgewogene eigne Zwecke» ausgerichtet; und b. als «durch bewussten Glauben an den [...] unbedingten Eigenwert eines bestimmten Sicheverhaltens [...] und unabhängig vom Erfolg». Max Weber, *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie*, Tübingen: J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), 1972, S. 12.
- 5 Vgl. Pierre Bourdieu, *Die Regeln der Kunst*,

- Franfurt am Main: Suhrkamp, 2001, S. 94–95.
- 6 Oevermann 1997 (wie Anm. 2), S. 78.
 - 7 Bourdieu 2001 (wie Anm. 5), S. 364. Die Ausbildung eines relativ autonomen Feldes der Kunst bringen Harrison und Cynthia White auf die Formel des «Händler-Kritiker-Systems», welches die Deutungshoheit des seit dem 17. Jahrhundert bestehenden «akademischen Systems» untergrub und dessen Zerfall bewirkte. Vgl. dies., *Canvases and Careers. Institutional Change in the French Painting World*, Chicago: The University of Chicago Press, 1993.
 - 8 Bourdieu 2001 (wie Anm. 5), S. 278. Speziell am autonomen Pol des Feldes habe «unmittelbarer Erfolg», so Pierre Bourdieu, «etwas Suspektes an sich: so als reduzierte er die symbolische Opfertgabe eines Werkes, das keinen Preis hat, auf das *do ut des* eines kommerziellen Tauschhandels». Ebd., S. 238. Im Akt der Kommodifizierung von Kunstwerken, schreibt Ulrich Oevermann, komme es zu der «widersprüchliche[n] Vereinigung von den sich stossenden Momenten der unternehmerischen Vermarktung, in der formell die Kunst zur Ware wird, und der jeweiligen Einzigartigkeit der Kunstobjekte [...], die sich als solche gegen jegliche mit der Vermarktung verbundene Standardisierung sträuben». Oevermann 1997 (wie Anm. 2), S. 80–81.
 - 9 Laufendes Dissertationsprojekt *Passionierter Vermittler – kalkulierender Händler. Zu den Voraussetzungen einer beruflichen Bewährung des Galeristen*, betreut von Prof. Dr. Claudia Honegger, Institut für Soziologie der Universität Bern.
 - 10 Die Untersuchung geht vom forschungsleitenden Ansatz aus, dass Handlungsmotive und Positionierungsleistungen auf «Habitusformen als Systeme dauerhafter und übertragbarer Dispositionen» zurückzuführen sind, die sich in der milieugebundenen Sozialisation ausbilden und der Kontrolle des Bewusstseins entziehen. Pierre Bourdieu, *Sozialer Sinn. Kritik der theoretischen Vernunft*, Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag, 1993, S. 98. Im Hinblick auf Handlungsmaximen und -strategien sind auch Deutungsmuster wirksam, die als «krisenbewältigende Routinen [...] wie implizite Theorien verselbstständigt operieren». Im Unterschied zum Habitus können sie reflexiv zugänglich werden und sich «durch Konfrontation mit widersprechender Realität» verändern. Ulrich Oevermann, «Die Struktur sozialer Deutungsmuster – Versuch einer Aktualisierung», in: *Sozialer Sinn. Zeitschrift für hermeneutische Sozialforschung* 1 (2001), S. 38, 47.
 - 11 Vgl. hierzu Alain Quemin, «Globalization and Mixing in the Visual Arts. An Empirical Survey of «High Culture» and Globalization», in: *International Sociology* 21 (2006), Nr. 4, S. 522–550, sowie Ulf Wuggenig, «Mythen, Realitäten. Zentren, Peripherien und Kunst», in: Fernando Alvim et al. (Hrsg.), *Next Flag. The African Sniper Reader*, Zürich: jrp/Ringier, 2005, S. 24–55.
 - 12 Vgl. hierzu «Art Basel Exhibition Regulations» der MCH Swiss Exhibition (Basel) Ltd., <<http://www.artbasel.com/go/id/hkm/>>, Zugriff: 12.5.2011.
 - 13 Wuggenig 2005 (wie Anm. 11), S. 52, 50. Vgl. zum Einfluss der Wirtschaftskonjunktur auf den Kunstmarkt in den 1980er und 1990er Jahren Raymonde Moulin, *Le marché de l'art. Mondialisation et nouvelles technologies*, Paris: Flammarion, 2006, S. 67–71. Sébastien Guex weist auf die seit Jahrzehnten währende ausgesprochen grosse Übereinstimmung des Konjunkturverlaufs von Kunst- und Börsenhandel hin. Siehe ders., «Le marché suisse de l'art 1886–2000. Un survol chiffré», in: *Traverse* 1 (2002), S. 44.
 - 14 Die Ausgangslage für fundierte Extrapolationen wird mit zunehmendem Sättigungsgrad des Samples günstiger werden. Angestrebt wird eine Grössenordnung von rund 25 Fällen.
 - 15 Vgl. Olav Velthuis, *Talking Prices. Symbolic Meanings of Prices on the Market for Contemporary Art*, Princeton: Princeton University Press, 2005, S. 13–15.
 - 16 Im Vergleich zu den für die Schweiz erhältlichen Zahlen ist er überdurchschnittlich. Gemäss dem Bericht des Bundesrats *Förderung von Frauen als Unternehmerinnen* vom 2.1.2007 beläuft sich der Anteil Frauen in dieser Position im tertiären Sektor auf 47

Prozent (insgesamt liegt er in der Schweiz bei 34 Prozent; Frauen machen 46 Prozent der Beschäftigten aus). Ebd., S. 6–7, 18, 20. Er dürfte andernorts höher ausfallen. Im internationalen Vergleich liegt die Schweiz (auf sämtliche Sektoren bezogen) mit einer Gründungsquote der Frauen von 4,4 Prozent unter den OECD-Ländern hinter Neuseeland, Australien und den USA auf dem vierten Rang. Auf 1 Unternehmensgründerin kamen 2003 in der Schweiz 2,33, in Deutschland ca. 2 und in den USA ca. 1,8 Unternehmensgründer. Vgl. ebd., S. 30–31, S. 33–34, sowie I. Elaine Allen et al. (Global Entrepreneurship Monitor), *2007 Report on Women and Entrepreneurship*, 2008, S. 12.

17 Vgl. Moulin 1992 (wie Anm. 1), S. 98–99.

18 Von den in Köln zwischen 1970 und 1990 aktiven Galeristen sind rund ein Drittel Absolventen eines geisteswissenschaftlichen Studiums, ein Drittel Akademiker anderer Fakultäten, ein weiteres Drittel hat unterschiedlichste Ausbildungen, mehrheitlich im kaufmännischen Bereich; der Rekrutierungs-

grad unter den Kunst-nahen Studiengängen ist tief. Siehe Heiner von Alemann, «Galerien als Gatekeeper des Kunstmarkts. Institutionelle Aspekte der Kunstvermittlung», in: Jürgen Gerhards (Hrsg.), *Soziologie der Kunst. Produzenten, Vermittler und Rezipienten*, Opladen: Westdeutscher Verlag, 1997, S. 226. Unter den französischen Neueinsteigern der 1980er Jahre wiederum finden sich, nebst jenen aus dem Kommunikations- oder Finanzwesen, öfter als unter älteren Generationen solche mit einer Kunst-nahen Ausbildung, welche zunächst als Praktikanten oder Angestellte einer Galerie oder einer musealen Institution oder als Agenten, Makler oder Kritiker tätig waren. Siehe Moulin 1992 (wie Anm. 1), 202–203. Von diesen Befunden weicht die Einschätzung des Verbandes Schweizer Galerien ab, dem zufolge viele Berufsvertreter eine kaufmännische Ausbildung oder ein Studium der Kunstgeschichte absolviert haben und oft Söhne oder Töchter von Galeristen sind. Vgl. *Neue Zürcher Zeitung*, 2./3.10.2004.

Un profil suisse? – Etude comparative des origines et biographies de galeristes

Les galeristes sont des figures clés de l'histoire récente du champ artistique: ils participent de manière décisive à la définition de ce qui est perçu comme étant de l'art puisque ce sont eux, en tant que marchands-entrepreneurs et médiateurs, qui donnent généralement l'impulsion nécessaire aussi bien à l'interprétation des œuvres d'art qu'à leur commercialisation. L'obligation d'innover, la grande incertitude financière qui en découle, ainsi que l'oscillation constante entre deux logiques de l'action sociale – rationnelle en finalité d'une part, rationnelle en valeur d'autre part – rendent la réussite professionnelle aléatoire, particulièrement dans les premières années de pratique.

A l'aide d'un échantillon de galeristes actifs en Suisse, en Allemagne et aux Etats-Unis (New York), l'article pose la question de savoir si ceux-ci sont issus de milieux particuliers, s'ils ont suivi des parcours éducationnels et professionnels similaires et s'il est possible, en les comparant, de dégager un profil spécifiquement suisse. L'article conclut que les similitudes l'emportent sur les différences et que les caractéristiques nationales ne sont guère significatives. L'explication donnée à ce propos, – hypothèse de l'auteur – réside dans la dynamique «mondialisée» du marché de l'art, à laquelle sont soumis, depuis les années 1980 au plus tard, les schèmes interprétatifs et les pratiques de ceux parmi ses acteurs qui sont parvenus à se positionner au centre dudit champ.