

<http://www.tagesspiegel.de/kultur/ich-bin-der-sensor/1885292.html>

DER TAGESSPIEGEL

REKUM CAUSAS
COGNOSCE

16.07.2010 20:09 Uhr | Von Nicola Kuhn

FLORIAN SCHMID

"Ich bin der Sensor"

Seine Karriere startete Florian Schmid als Maler. Jetzt berät er internationale Sammler.



Die Moderne als Antike. Florian Schmid vor dem Gemälde „Fossil“ von Sabine Groß, das einem archäologischen Fundstück gleicht. - FOTO: DORIS SPIEKERMANN-KLAAS / VG BILDKUNST 2010

Eigentlich haben sie mit der Kunst abgeschlossen. Und deshalb nach ihrem Studium an einer Kunstakademie erst einmal andere Berufe ergriffen. Wie wichtig die Zeit im Atelier dennoch gewesen ist und wie einen die Erfahrung mit Malerei, Skulpturen oder neuen Medien prägen kann, erzählt die Sommerserie der Seite „Kunst & Markt“.

Vorherzusehen war das nicht. Als Florian Schmid vor fünf Jahren eine Wohnung in der Potsdamer Straße bezog, um dort gleichzeitig Kunst zu präsentieren, war die Nachbarschaft noch weit davon entfernt, zum nächsten Hotspot der Galerien Berlins zu werden. Vom Architekten, der zuvor die Ausstellungsräume von Giti Nourbakhsh um die Ecke in der Kurfürstenstraße ausgebaut hatte, stammte der Tipp, dass hier günstig Quartier zu bekommen sei. Heute ist der Projektraum „FS.Art“ in Anlehnung an die Initialen des Betreibers umringt von Galerien; doch Schmid kümmert das wenig. „Das ist mein Spaßprojekt“, erklärt er mit entwaffnender Lässigkeit, während sich rundum die Galeristen von den Turbulenzen der Finanzkrise noch erholen.

Nein, mit Ausstellungen verdient der 41-Jährige nicht seinen Lebensunterhalt. Das macht er nur Künstlern seiner Generation zuliebe, wie er sagt, von denen er glaubt, dass sie unterschätzt würden und „längst ins Museum gehören“. Gegenwärtig sind Arbeiten von Sabine Groß zu sehen, die mit der Kunstgeschichte spielen, Marcel Duchamp, Anselm Kiefer, Lucio Fontana zitieren und neueste Werke als antike Fundstücke

inszenieren. Den Ankauf eines Werks der Berliner Künstlerin durch die Kunstsammlung Nordrhein-Westfalen just in dem Moment, wo sie bei ihm zu sehen ist, empfindet Schmid als Genugtuung. Endlich haben auch andere ihre Qualitäten entdeckt.

Der Kunstmann vom Bodensee, dessen Herkunft man noch am leichten Singsang der Stimme hört, nimmt diese Bestätigung gerne mit. Sein Einkommen sichert er sich als Berater. Und auch das war am Anfang seiner Karriere nicht vorherzusehen. Eigentlich befand sich der Doppelabsolvent der Stuttgarter und der Wiener Akademie auf bestem Wege, sich als Künstler zu etablieren. In Salzburg, Stuttgart, Zürich, Wien war er bereits mit seinen Bildern in Ausstellungen zu sehen.

Der Zufall sollte Schicksal spielen. Ein Freund fragte ihn, ob er nicht dem Geschäftsführer der Columbus Art Foundation etwas über die Bedürfnisse werdender Künstler erzählen könnte. Aus dem Gespräch wurde ein fester Kontakt und schließlich berufliche Zusammenarbeit, denn in Schmid fand das private Kunstförderprogramm den Insider, der die Akademiestrukturen kannte und wusste, wo es beim Eintritt in die berufliche Laufbahn hakt. Plötzlich stand der junge Mann zugleich auf der anderen Seite: organisierte Ausstellungen, unterstützte Katalogproduktionen, half bei Vertragsfragen und führte Ankaufsgespräche.

Trotzdem blieb er parallel bei der eigenen Kunst. Sie passte sogar ins Konzept, denn auch wenn er bei Malern wie Paul Uwe Dreyer, Arnulf Rainer oder Peter Kogler studiert hatte, war für ihn die Malerei immer Mittel zum Zweck. Statt der l'art pour l'art zu frönen, interessierte ihn, ob künstlerische Produktion unter den Gesichtspunkten eines Corporate Design funktioniert, wie sich Kunst und Ökonomie zueinander verhalten. „Ende der Neunziger waren das die großen Themen“, erinnert sich Schmid zurück. Heute erscheint das sehr weit weg. Doch damals waren seine „Stockpaintings“, in denen er bestimmte Zonen als Werbeflächen für Unternehmen, Firmenlogos oder Personalanzeigen offen hielt, ein Husarenstück. „Diese Anzeigen wurden regulär auf Provisionsbasis verkauft“, so Schmid.

Kunst und Verkaufen hatte der junge Maler immer schon miteinander kombiniert. Als jedoch die Columbus Art Foundation einen Hauptberufler aus ihm machen wollte, sprang er ab. Erst nach der Trennung merkte das Doppeltalent, dass die Kunst allein ihn „langweilt“, wie er freimütig bekennt: „Ich hatte meine Themen abgearbeitet.“ Nach einem halben Jahr war es mit der Malerei endgültig vorbei, ein weiteres Jahr später kündigte er das Atelier. Stattdessen etablierte er sich endgültig als Berater und machte das, was er am besten kann: Reden über Kunst.

Seine Kunden sind Sammler, Privatpersonen und Unternehmen. Doch dann wird Florian Schmid einsilbig. Diskretion gehört zum Geschäft. „Das macht es natürlich schwer, neue Kontakte zu knüpfen,“ erklärt er. „Werben kann ich für mich nicht. Ich bin auf Empfehlungen angewiesen.“ Allein die Bruner Collection nennt er als Kunden

namentlich, eine Sammlung mit Sitz in den USA und der Schweiz, für die er den Aufbau des zeitgenössischen Segments neben den vorhandenen Altmeistern betreute. Mit der Tochter Emily Bruner reiste er zu Messen nach Miami, New York, London, Basel, ging in Galerien, machte Atelierbesuche; anschließend tagte der Familienrat und entschied über die Ankäufe.

„Ich bin klassischer Dienstleister“, beschreibt Schmid seine Arbeit. Er führt Menschen an Kunst heran oder „besorgt“ umgekehrt auch mal einen Renoir, wenn es gewünscht wird. Zuletzt vermittelte er eine Video-Installation von Nam June Paik aus privatem Besitz an ein Museum. Damit bewegt er sich auf dem „secondary market“, wo die Geschäfte jenseits von Galerie und Auktionshäusern in aller Diskretion abgewickelt werden. Festlegen auf eine bestimmte Kunst möchte er sich nicht. Das Spektrum reicht von der klassischen Moderne bis zu Carsten Nicolai. „Ich bin der Sensor und das Auge für Sammler, die selbst nicht viel Zeit haben.“ Doch die Deutschen tun sich mit Beratung schwer. „Den Immobilienmakler hat man hier mittlerweile akzeptiert“, bedauert Schmid solche Berührungängste, die man in den USA nicht kennt. Entsprechend kommt der Großteil seiner Kunden aus den Vereinigten Staaten.

Schmid sattelt deshalb ein zweites Pferd. Collection-Management wird von deutschen Sammlern eher angenommen: Archivierung, Katalogisierung, Leihverkehr, Transport gehören zum Service. Für ihn bleibt es jedoch der schönste Moment, Kunst zu erklären. Als einstiger Maler versteht er sofort, welche Sprache ein Künstler spricht: „Ich kenne den Horror vacui und den Prozess.“ Bei seinen Gängen durch die Galerien hat er sich einen Ruf erworben als derjenige, der die unangenehmen Fragen stellt. „Kunst heißt, Form zu finden für ein Anliegen, das man hat.“ Das ist die Latte, mit der er misst. Entsprechend nüchtern teilt er Künstler in drei Sparten: die Künstler-Künstler, die ins Museum gehören, die Markt-Künstler, die der Handel hochjubelt hat, und die „Gucci“-Künstler, die ein „Nice-to-have“ sind. Von letzteren beiden Kategorien nennt er keine Beispiele; da bleibt der Berater wieder vorsichtig.

Auch bei seinen Kunden hält sich Schmid zurück; zum Kauf gedrängt hat er noch keinen. Umso mehr freute sich der „Spaß“-Galerist, als eine Sammlerin ein ganzes Konvolut gerade jenes Künstlers erwarb, den er auch schon in seinem Berliner Showroom gezeigt hatte. Vorher verraten hatte er ihr das nicht. Auch die Begegnung mit Sabine Groß ging diesen Weg: Erst kannte er ihr Werk, dann trafen sie sich zufällig bei einem Sommerfest der Kunst-Werke, zu deren Förderkreis Florian Schmid gehört. Da war er wieder, der Zufall.

FS.Art, Potsdamer Straße 102, bis 30. Juli, nach Vereinbarung: Tel.: 030/44356657. www.fs-art.de